



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Carrera Administración de Empresas

“LA ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO, LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD COMO FACTORES DE CRECIMIENTO Y COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES EN EL SECTOR DE FABRICACIÓN DE PRODUCTOS CÁRNICOS: SALCHICHAS, SALCHICHÓN, CHORIZO, SALAME, MORCILLAS, MORTADELA, PATÉS, CHICHARRONES FINOS, JAMONES Y EMBUTIDOS, DEL ECUADOR EN EL PERÍODO 2013-2017”

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial.

Modalidad: Proyecto de Investigación.

Autores:

Juan Pablo Cedillo Bonilla

C.I.:0106383508

Correo: juanpablocedillobonilla@gmail.com

Martha Tatiana Abad Abad

C.I.:0106672405

Correo: tatisabad@gmail.com

Tutor:

Ing. Gustavo Geovanni Flores Sánchez, MBA

C.I.:0102157161

Cuenca, Ecuador

06/01/2020



Resumen:

Esta investigación determinará cómo la administración de las variables: capital de trabajo, liquidez y rentabilidad, influyen en el crecimiento y competitividad de las pequeñas y medianas empresas en el sector de fabricación de productos cárnicos del Ecuador. Se consideró como población las 27 empresas que integran este sector a nivel nacional, en el estudio se aplica un análisis descriptivo simple-comparativo, estableciendo indicadores de liquidez, gestión y rentabilidad para determinar la situación del sector de embutidos y de las empresas que conforman la industria, posteriormente se desarrolla un análisis descriptivo correlacional mediante la utilización del coeficiente de correlación de Spearman para establecer la relación existente entre las variables capital de trabajo, liquidez y rentabilidad, llegando a concluir que existe una relación directa entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente, además se determina que no existe relación entre las variables capital de trabajo neto y margen neto en los grupos de micro-pequeñas y medianas empresas, mientras que en las grandes empresas existe relación en dos periodos.

Palabras claves: Capital de Trabajo. Rentabilidad. Liquidez. Margen neto. Coeficiente de Correlación de Spearman.



Abstract:

The present research will define how the variables of the administration, such as: working capital, liquidity, and profitability influence the growth and competitiveness of small and medium enterprises in the Ecuadorian sector of process meat products manufacturing. There are 27 companies that make up this sector at the national level were considered as population, in the study a simple-comparative descriptive analysis is applied, establishing liquidity, management and profitability indicators to determine the situation of the process meat sector and the companies that make up the industry, a correlational descriptive analysis is subsequently developed through the use of the Spearman correlation coefficient to establish the relationship between the variables working capital, liquidity and profitability, concluding that there is a direct relationship between the variables net working capital and current liquidity, It is also determined that there is no relationship between the variables net working capital and net margin in the micro-small and medium-sized business groups, while in large companies there is a relationship in two periods.

Keywords: Working Capital. Profitability. Liquidity. Net Margin. Spearman's Correlation Coefficient.



Índice del Trabajo

INTRODUCCION	1
CAPÍTULO I	2
1.1. Mercado Mundial de Cárnicos	3
1.2. Las PYMES en América Latina.....	4
1.2.1. Las Pymes en el Ecuador	6
1.3. La industria manufacturera en el Ecuador	10
1.3.1. Industria cárnica en el Ecuador	12
1.4. Objetivo general.....	14
1.4.1. Objetivos Específicos	14
CAPITULO II	16
2.1. MARCO TEÓRICO	16
2.1.1. Pequeñas y medianas empresas (Pymes)	16
2.1.2. Administración de capital de trabajo.....	20
2.1.3. Crecimiento empresarial.....	27
2.1.4. Competitividad empresarial	32
CAPITULO III	45
3.1. METODOLOGÍA	45
3.1.1. Análisis descriptivo simple-comparativo	45
3.1.2. Análisis descriptivo correlacional.....	46
CAPITULO IV.....	52
4.1. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	52
CAPITULO V.....	120
5.1. DISCUSIÓN.....	120
5.2. CONCLUSIONES	124
5.3. RECOMENDACIONES.....	126
BIBLIOGRAFÍA.....	128
ANEXOS.....	140

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Ingreso promedio de las Pymes (USD millones).....	9
---	---



Tabla 2 Evolución de las pequeñas y medianas empresas en el periodo 2012-2016.....	9
Tabla 3 Clasificación de las Pymes de acuerdo a la CAN	18
Tabla 4 Clasificación de las empresas a nivel Nacional	19
Tabla 5 Escala de rangos de interpretación del coeficiente de correlación de Spearman	48
Tabla 6 Empresas que no forman parte del estudio	50
Tabla 7 Liquidez del sector de embutidos periodo 2013-2017.....	53
Tabla 8 Prueba Ácida del sector de embutidos periodo 2013-2017.....	54
Tabla 9 Apalancamiento Financiero del sector de embutidos en el periodo 2013-2017	54
Tabla 10 Índice Dupont del sector de embutidos en el periodo 2013-2017	55
Tabla 11 Período medio de cobranza del sector de embutidos en el periodo 2013-2017	56
Tabla 12 Período medio de pago del sector de embutidos en el periodo 2013-2017	56
Tabla 13 Rentabilidad Neta del Activo del sector de embutidos en el periodo 2013-2017.....	57
Tabla 14 Rentabilidad Financiera del sector de embutidos en el periodo 2013-2017	57
Tabla 15 Activo Total por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017.....	59
Tabla 16 Nivel de Ventas por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017.....	60
Tabla 17 Activo Corriente por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017.....	61
Tabla 18 Pasivo Corriente por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017.....	62
Tabla 19 Capital de Trabajo por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017.....	63
Tabla 20 Utilidad Neta por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017.....	64
Tabla 21 Índice Dupont de las empresas grandes del sector de embutidos en el periodo 2013-2017.....	70
Tabla 22 Índice Dupont de las microempresas del sector de embutidos en el periodo 2013-2017	71
Tabla 23 Índice Dupont de las pequeñas empresas del sector de embutidos en el periodo 2013-2017.....	71
Tabla 24 Índice Dupont de las medianas empresas del sector de embutidos en el periodo 2013-2017	72
Tabla 25 Necesidades Operativas de Fondos de las empresas de embutidos periodo 2013-2017.....	78
Tabla 26 Prueba de normalidad capital de trabajo neto.....	80
Tabla 27 Prueba de normalidad liquidez corriente.....	81
Tabla 28 Prueba de normalidad liquidez corriente.....	82



Tabla 29 Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente año 2017	92
Tabla 30 Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente año 2016	95
Tabla 31 Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente año 2015	98
Tabla 32 Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente año 2014	101
Tabla 33 Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente año 2013	104
Tabla 34 Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y margen neto en el año 2017	107
Tabla 35 Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y margen neto en el año 2016	110
Tabla 36 Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y margen neto en el año 2015	112
Tabla 37 Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y margen neto en el año 2014	114
Tabla 38 Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y margen neto en el año 2013	117

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Índice de liquidez por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017	65
Gráfico 2 Índice de prueba ácida por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017	66
Gráfico 3 Endeudamiento del activo por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017	68
Gráfico 4 Apalancamiento financiero por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017	69
Gráfico 5 Periodo medio de cobranza por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017	73
Gráfico 6 Periodo medio de pago por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017	74
Gráfico 7 Rotación de inventario por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017	75
Gráfico 8 Rentabilidad neta del activo por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017	76
Gráfico 9 Rentabilidad financiera por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017	77
Gráfico 10 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo micro-pequeñas empresas año 2017	93



Gráfico 11 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo medianas empresas año 2017.....	93
Gráfico 12 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo grandes empresas año 2017	94
Gráfico 13 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo micro-pequeñas empresas año 2016	96
Gráfico 14 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo medianas empresas año 2016.....	96
Gráfico 15 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo grandes empresas año 2016	97
Gráfico 16 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo micro-pequeñas empresas año 2015	99
Gráfico 17 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo medianas empresas año 2015.....	99
Gráfico 18 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo grandes empresas año 2015	100
Gráfico 19 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo micro-pequeñas empresas año 2014	102
Gráfico 20 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo medianas empresas año 2014.....	102
Gráfico 21 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo grandes empresas año 2014	103
Gráfico 22 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo micro-pequeñas empresas año 2013	105
Gráfico 23 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo medianas empresas año 2013.....	105
Gráfico 24 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo grandes empresas año 2013	106
Gráfico 25 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo micro-pequeñas empresas año 2017.....	108
Gráfico 26 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo medianas empresas año 2017	108
Gráfico 27 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo grandes empresas año 2017	109
Gráfico 28 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo micro-pequeñas empresas año 2016.....	110
Gráfico 29 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo medianas empresas año 2016.....	111
Gráfico 30 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo grandes empresas año 2016	111
Gráfico 31 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo micro-pequeñas empresas año 2015.....	113
Gráfico 32 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo medianas empresas año 2015.....	113
Gráfico 33 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo grandes empresas año 2015	114



Gráfico 34 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo micro-pequeñas empresas año 2014.....	115
Gráfico 35 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo medianas empresas año 2014.....	116
Gráfico 36 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo medianas empresas año 2014.....	116
Gráfico 37 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo micro-pequeñas empresas año 2013.....	118
Gráfico 38 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo medianas empresas año 2013.....	118
Gráfico 39 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo grandes empresas año 2013	119

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Ingresos por ventas del sector manufacturero por tamaño de empresas durante el periodo 2013-2017	12
--	----



Cláusula de licencia y autorización para publicación en el Repositorio Institucional

Martha Tatiana Abad Abad en calidad de autora y titular de los derechos morales y patrimoniales del trabajo de titulación "LA ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO, LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD COMO FACTORES DE CRECIMIENTO Y COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES EN EL SECTOR DE FABRICACIÓN DE PRODUCTOS CÁRNICOS: SALCHICHAS, SALCHICHÓN, CHORIZO, SALAME, MORCILLAS, MORTADELA, PATÉS, CHICHARRONES FINOS, JAMONES Y EMBUTIDOS, DEL ECUADOR EN EL PERÍODO 2013-2017", de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN reconozco a favor de la Universidad de Cuenca una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo a la Universidad de Cuenca para que realice la publicación de este trabajo de titulación en el repositorio institucional, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Cuenca, 06 de enero de 2020

Martha Tatiana Abad Abad

C.I: 0106672405



Cláusula de licencia y autorización para publicación en el Repositorio Institucional

Juan Pablo Cedillo Bonilla en calidad de autor y titular de los derechos morales y patrimoniales del trabajo de titulación "LA ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO, LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD COMO FACTORES DE CRECIMIENTO Y COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES EN EL SECTOR DE FABRICACIÓN DE PRODUCTOS CÁRNICOS: SALCHICHAS, SALCHICHÓN, CHORIZO, SALAME, MORCILLAS, MORTADELA, PATÉS, CHICHARRONES FINOS, JAMONES Y EMBUTIDOS, DEL ECUADOR EN EL PERÍODO 2013-2017", de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN reconozco a favor de la Universidad de Cuenca una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo a la Universidad de Cuenca para que realice la publicación de este trabajo de titulación en el repositorio institucional, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Cuenca, 06 de enero de 2020



Juan Pablo Cedillo Bonilla

C.I: 0106383508



Cláusula de Propiedad Intelectual

Martha Tatiana Abad Abad, autora del trabajo de titulación "LA ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO, LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD COMO FACTORES DE CRECIMIENTO Y COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES EN EL SECTOR DE FABRICACIÓN DE PRODUCTOS CÁRNICOS: SALCHICHAS, SALCHICHÓN, CHORIZO, SALAME, MORCILLAS, MORTADELA, PATÉS, CHICHARRONES FINOS, JAMONES Y EMBUTIDOS, DEL ECUADOR EN EL PERÍODO 2013-2017", certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autora.

Cuenca, 06 de enero de 2020

Martha Tatiana Abad Abad

C.I: 0106672405



Cláusula de Propiedad Intelectual

Juan Pablo Cedillo Bonilla, autor del trabajo de titulación "LA ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO, LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD COMO FACTORES DE CRECIMIENTO Y COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES EN EL SECTOR DE FABRICACIÓN DE PRODUCTOS CÁRNICOS: SALCHICHAS, SALCHICHÓN, CHORIZO, SALAME, MORCILLAS, MORTADELA, PATÉS, CHICHARRONES FINOS, JAMONES Y EMBUTIDOS, DEL ECUADOR EN EL PERÍODO 2013-2017", certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autor.

Cuenca, 06 de enero de 2020

Juan Pablo Cedillo Bonilla

C.I: 0106383508



INTRODUCCION

El consumo de productos cárnicos a nivel mundial creció un 2% el año 2018 según datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, (USDA, 2019) alcanzando los 113,1 millones de toneladas, principalmente debido a la expansión en China y, en menor medida, en Estados Unidos. En el Ecuador la producción de cárnicos y sus derivados constituye uno de los pilares fundamentales en la dieta de la población, esta industria tiene la capacidad para cubrir la demanda interna del país, por lo que no existe un nivel alto de importaciones de esta clase de productos. Por otro lado, la producción de carne de pollo ha sido una de las más activas en la industria. Para tal efecto, el consumo de este producto ha evolucionado y mantiene niveles de precios menores a la carne de res o cerdo. Sin embargo, el crecimiento de este sector manufacturero no ha sido sostenible a lo largo del tiempo, uno de los factores determinantes está relacionado con la gestión y administración del capital de trabajo, liquidez y rentabilidad, por lo que es pertinente llevar a cabo un análisis de la relación existente entre estas variables y su aporte en el crecimiento y competitividad de las mismas.

El desarrollo del estudio está estructurado de la siguiente forma: el primer capítulo consta de la recopilación de información relacionada al comportamiento, desarrollo, tendencias, proyecciones referentes al mercado mundial y nacional de cárnicos, Pymes en América Latina y en el Ecuador, la industria manufacturera y el subsector de fabricación de embutidos del país. En el segundo capítulo se establece el marco teórico de referencia. El tercer capítulo contiene la estructura metodológica. En el cuarto capítulo se analiza e interpreta los resultados obtenidos. Y el quinto capítulo contiene la discusión y las respectivas conclusiones- recomendaciones obtenidas a partir de los resultados.



CAPÍTULO I

La gestión del capital de trabajo, liquidez y rentabilidad constituyen dentro de la administración financiera una función primordial, si esta es eficiente permite a las empresas mantener una estabilidad financiera en sus operaciones, disminuir sus costos, generar beneficios, que les permitirá crecer en el mercado y aumentar su competitividad. Por el contrario, si resulta ser ineficiente, no existiría un control operativo, se generarían costos adicionales: por el incremento de las cuentas por cobrar, el manejo inadecuado de inventario y flujo de efectivo, lo que conllevaría al incumplimiento de compromisos a corto plazo, reflejado en la pérdida de clientes, proveedores y rompimiento de relaciones comerciales, desencadenando el fracaso de varias organizaciones, siendo las más vulnerables las Pymes, las cuales evidencian un lento crecimiento y una alta tasa de mortalidad de sus empresas (García, Galarza y Altamirano, 2017).

Las empresas pretenden alcanzar altos niveles de rentabilidad y al mismo tiempo obtener liquidez que les permita sostenibilidad, en el caso de las Pymes que integran el sector de embutidos en el Ecuador estos dos objetivos son críticos, por una gestión inadecuada del capital de trabajo, acarrear problemas de rentabilidad y liquidez, esta situación se evidencia en el estudio realizado por la Corporación Financiera Nacional (2018) que indica: el índice de liquidez corriente del sector de embutidos en el año 2016 fue de 1.44 veces, el cual disminuyó en relación al 2015 cuya cifra fue de 1.46 veces y para el año 2017 este valor fue de 1.42 veces, presentando un comportamiento decreciente; en relación con la rentabilidad económica del sector de embutidos en el año 2016 fue de 26.18%, marcándose una reducción de este porcentaje del 33.22% con relación al año 2015 cuyo valor fue de 59.42%, para el año 2017 este porcentaje fue del 24.14%, mostrando una tendencia decreciente al igual que en la liquidez.

De esta forma, resulta indispensable para las Pymes del sector de embutidos llevar un control eficiente de sus recursos, especialmente en todo lo relacionado



con la liquidez, herramienta que permitirá a los directivos de las organizaciones medir el impacto de sus políticas en el corto plazo.

Por otra parte, la industria de alimentos y bebidas representa el 41% del Producto Interno Bruto, convirtiéndose en la segunda actividad más importante para el crecimiento económico del país (Cámara de Industrias de Guayaquil, 2019), sin embargo, una gestión incorrecta impide que las empresas del sector de fabricación de embutidos obtengan mayores niveles de liquidez y rentabilidad provocando insostenibilidad. Por lo expuesto anteriormente es necesario aportar con iniciativas que permitan minimizar los problemas de las malas prácticas en el empleo del capital de trabajo, liquidez y rentabilidad como factores que indiquen en el crecimiento y competitividad empresarial.

A continuación, se detalla los algunos antecedentes relacionados a la industria manufacturera de elaboración de productos cárnicos.

1.1. Mercado Mundial de Cárnicos

En los países desarrollados el consumo de productos cárnicos no ha registrado importantes variaciones, por otra parte, en los países en vías de desarrollo el consumo anual per cápita de cárnicos se ha duplicado desde 1980, esta situación se debe al crecimiento demográfico y el incremento de los ingresos, junto con los cambios en las preferencias alimentarias que han producido un aumento de la demanda de productos pecuarios de acuerdo a la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, 2019).

En el año 2016, la producción mundial de carne aumentó solo el 1%, lo que equivale a 317 millones de toneladas (Mt), en los continentes americano y europeo se produjo un crecimiento, mientras que en países asiáticos la producción sufrió un decremento. Entre los diversos sectores, la producción de carne de aves de corral y de bovino se incrementó, en tanto que, la producción de carne de cerdo y la de ovino la baja fue evidente según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2017), FAO (2017).



Según el índice de precios de la FAO, los precios internacionales de la carne se fortalecieron en el primer semestre del 2017, debido a los incrementos en los valores registrados de las cuatro principales categorías de carne que fueron en promedio superiores en relación al año anterior. Las cotizaciones globales de la carne se redujeron entre el segundo semestre del 2017 y enero de 2018, en consecuencia, al endurecimiento de las condiciones de acceso en algunos de los principales países importadores. Desde enero de 2018, los precios de la carne de aves de corral y ovino han aumentado, mientras que en las categorías bovino y porcino se han mantenido estables de acuerdo a la División de Comercio y Mercados de la FAO (2018).

Según la División de Comercio y Mercados de la FAO (2018) con unas perspectivas económicas mundiales positivas, se estimaba que la producción mundial de carne en 2018 aumentará a 336 millones de toneladas, es decir 1,7% (6 millones de toneladas) más que en el año 2017, siendo este el crecimiento más acelerado desde el 2013. Todas las principales categorías de carne deberían contribuir al aumento mundial. Se pronosticó que el sector crezca vigorosamente en Asia, donde China debería experimentar una recuperación luego de tres años de contracción en su producción, así como en los países del continente americano y europeo. Las perspectivas de crecimiento son menos favorables en África y Oceanía.

Luego de detallar algunos aspectos importantes del mercado mundial de cárnicos que nos permite tener una visión de la situación del sector, resulta significativo exponer la realidad de las pequeñas y medianas empresas que operan en América Latina obteniendo una perspectiva más amplia de su evolución y desarrollo, para luego presentar un panorama de la situación de este tipo de empresas en el Ecuador.

1.2. Las PYMES en América Latina

Las pymes son consideradas como el motor para el crecimiento, evolución, desarrollo, de los países latinoamericanos, este tipo de empresas tiene entre



otras características la diversidad para acceder a mercados, sistemas tecnológicos y talento humano, factores que en conjunto representan el éxito o fracaso, el crecimiento o disolución de determinada entidad a lo largo del tiempo. Estas empresas tienen la facilidad para formar vínculos con otras organizaciones mediante la estructura de alianzas estratégicas según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2017).

De acuerdo a la CEPAL (2017) las pymes son una unidad esencial del esqueleto productivo de la región latinoamericana, alrededor del 99% del total de empresas son pymes en la región y son fuente de empleo para el 67% de la población. Sin embargo, la participación en el PIB es relativamente baja, una de las razones principales de esta coyuntura es los bajos niveles de productividad de este tipo de empresas. Alrededor del 10% de las pymes en Latinoamérica realizan actividades de comercio exterior de su producción, no obstante, en países europeos las pymes que exportan sus productos ascienden al 40% aproximadamente. Las pymes en América Latina están constituidas por empresas que operan de manera informal, en condiciones de autoempleo, con escasa formación profesional, así como también por organizaciones exportadoras e innovadoras que invierten en investigación y desarrollo y cuentan con personal calificado.

Los cambios estructurales, la generación de empleo, la transformación tecnológica y la capacitación de mano de obra constituyen algunos de los procesos que permiten el desarrollo de las pymes a escala mundial. Según un estudio realizado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en el año 2012, Perú es el país donde, por ejemplo, más microempresas existen, seguidos de Ecuador y México. En el caso de las pequeñas, el mayor porcentaje lo ocupa Argentina y de las medianas Uruguay. Colombia es el país en el que el 50,6% de los empleos que se genera corresponde a las microempresas (17,5% a las pequeñas y 12,8% a las medianas). Mientras que, en Ecuador, según el estudio, el 44% corresponde a las micro (17% a las



pequeñas y 14% a las medianas). En el país, además, de acuerdo al informe, el 99,8% de empresas son micro, pequeñas y medianas.

El ciclo de vida de las pymes latinoamericanas es más reducido que en los países del continente europeo. El 45% de este tipo de empresas sobrepasan los dos años de operaciones, mientras que en el viejo continente ocho de cada diez pymes alcanzan extender su ciclo de operaciones más de dos años (Fariza, 2017).

Algunos de los factores que conllevan a la disolución de las empresas pymes en América Latina son: bajas remuneraciones, utilidades no representativas y en ciertos casos pérdidas considerables, inestabilidades políticas-económicas, tasas impositivas elevadas, barreras de entrada a nuevos mercados, informalidad en el empleo, niveles de tecnología escasos, entre otros (Fariza, 2017).

Según la opinión de Malaret (2018) “los países latinoamericanos deberían propiciar un contexto económico e institucional que fomente la innovación y ayude a fortalecer el capital humano, al tiempo que alienta la competencia y el aumento de la productividad”.

1.2.1. Las Pymes en el Ecuador

Según la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2016) en el Ecuador estuvieron registradas 52.554 empresas, de las cuales el 42% fueron Pymes, estas representaban el 26% del PIB. En el año 2016 reportaron ingresos por \$ 25.962 millones y generaron utilidades de \$ 1.366 millones. En la provincia del Guayas estaban constituidas el 43% del total de las pequeñas empresas del país y el 40% de las medianas, mientras que en Pichincha las cifras fueron del 39% y el 40,8%, respectivamente.

Las pymes en el sistema económico tienen sentadas dos fortalezas importantes, una es su contribución en la economía, estas representan el 90% de las unidades productivas del país, generan alrededor del 60% de plazas de trabajo, el 50% de la producción total del país y un 98% de los servicios que forman parte del diario vivir de la población: centros de abasto, restaurantes, servicio de transporte, entre



otros. La segunda fortaleza está en su capacidad de adaptación y redistribución, al ser empresas con poca fuerza laboral su estructura organizacional tiene la ventaja de adecuarse a los cambios en la economía del país (Grupo Enroke, 2019).

La obtención del financiamiento para la operatividad de estas entidades la obtienen por medio de créditos bancarios o a través de fondos propios, siendo su fuente principal de financiamiento BanEcuador, institución que ofrece una variedad de servicios financieros, sin embargo, algunas pymes no logran crecimiento y sostenibilidad en el tiempo y su periodo máximo de funcionamiento no sobrepasa la década, entre los factores preponderantes de su disolución del sistema económico se pueden mencionar los siguientes: no alcanzan altos estándares de calidad, baja inversión en I&D, múltiples requisitos que solicitan las entidades financieras para otórgales créditos a estas empresas (Delgado y Chávez, 2018), además de la falta de gestión y conocimiento del arte de la administración de una organización, falta de capital, baja liquidez, escasa inversión, maquinaria y tecnología de baja calidad, factores que inciden en los procesos productivos que generan improductividad y desaceleración en su crecimiento, otras factores que influyen en el desarrollo del sector de las pymes es la dificultad para incursionar en otras plazas, la competencia de las grandes multinacionales, la falta de programas específicos para pymes son algunas de las falencias marcadas del entorno (Grupo Enroke, 2019).

Según el Consejo Sectorial de la Producción (2016) con el objetivo de contrarrestar estas debilidades e impulsar un potencial desarrollo sostenible que se incremente a largo plazo estableció lineamientos para el sector pymes en el país que regía en lo siguiente:

- Aprobar las políticas, planes, programas y proyectos recomendados por el organismo ejecutor, así como monitorear y evaluar la gestión de los entes encargados de la ejecución.



- Formular, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible de las PYMES, así como establecer el presupuesto anual para la implementación de todos los programas y planes.
- Autorizar la creación y supervisar el desarrollo en infraestructura especializada en esta materia, tales como: centros de desarrollo PYMES, centros de investigación y desarrollo tecnológico, incubadoras de empresas.
- Promover la aplicación de los principios, criterios necesarios para la certificación de la calidad en el ámbito de las PYMES, determinados por la autoridad competente en la materia.
- Impulsar la implementación de programas de producción limpia y responsabilidad social por parte de las PYMES.
- Impulsar la implementación de herramientas de información y de desarrollo organizacional, que apoyen la vinculación entre las instituciones públicas y privadas que participan en el desarrollo empresarial de las PYMES. (Carillo, 2019, párr. 9)

A continuación, se detalla los ingresos por periodos de los tipos de empresas que conforman las Pymes:

En el año 2016 las empresas pequeñas tuvieron un ingreso promedio anual de USD 371.417, lo que implicaba una reducción de -9,9% frente al año 2015, en el que este mismo rubro se redujo en -6,9%. Para las medianas el ingreso promedio anual fue de USD 2.939.693, una reducción de -2,8% frente al año 2015. Para las medianas el ingreso en el 2016 fue ligeramente inferior al del año 2013 (Revista Ekos, 2017), los datos citados anteriormente se exponen en la tabla 1:



Tabla 1 Ingreso promedio de las Pymes (USD millones)

Ingreso promedio	2012	2013	2014	2015	2016
Mediana	2,76	2,97	3,14	3,05	2,96
Pequeña	0,48	0,45	0,44	0,41	0,37
Total	1,22	1,25	1,27	1,2	1,14

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

Elaborado por: los autores

Dentro de su evolución, el 45,3% de las empresas pequeñas se mantuvieron dentro de ese mismo segmento entre el 2012 y 2016. El 30,6% de las empresas pequeñas analizadas desapareció en el periodo referido, porque comenzaron a operar en 2012 y no llegaron a 2016 o porque se crearon después de 2012 y desaparecieron unos pocos años después, este porcentaje demuestra la complejidad de manejar un negocio y que este sobreviva al menos 5 años. A su vez, a este valor se le deben añadir el 16,7% de las empresas que siendo pequeñas pasaron a facturar menos de USD 100.000 al año, convirtiéndose en microempresas. Si bien es un escenario complejo, también se destaca el 7,5% que creció y pasó a otro segmento (Revista Ekos, 2017), los detalles de los porcentajes de evolución se muestran en la tabla 2:

Tabla 2 Evolución de las pequeñas y medianas empresas en el periodo 2012-2016

Tipo de empresas	Evolución	Número	Porcentaje
Pequeña	Bajaron a microempresa	2.975	16,66%
Pequeña	Crecieron a grande	17	0,10%
Pequeña	Crecieron a mediana	1.317	7,38%



pequeña	Se mantuvieron pequeña	8.088	45,30%
Pequeña	Dejaron de operar	5.457	30,56%
Total		17.854	
Mediana	Bajaron a microempresa o pequeña	1.474	18,98%
Mediana	Crecieron a grande	236	3,04%
Mediana	Se mantuvieron mediana	4.135	53,24%
Mediana	Dejaron de operar	1.922	24,75%
Total		7.767	

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

Elaborado por: los autores

Además de describir la situación mundial de la industria manufacturera de cárnicos, es fundamental conocer el escenario de esta industria en el Ecuador y específicamente en el sector de embutidos que constituye el marco principal en el que se desarrollará el presente proyecto de investigación.

1.3. La industria manufacturera en el Ecuador

La estructura productiva del país se ha basado principalmente en la transformación, producción, comercialización de varios tipos de bienes, históricamente se han destacado industrias como la petrolífera y la manufacturera como: cacao, camarón, productos cárnicos, banano, flores. El sector industrial ecuatoriano ha participado significativamente en la evolución



económica del país durante los últimos 10 años (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2018).

La manufactura es uno de los sectores más relevantes para el desarrollo del país, permite la elaboración de productos con un mayor nivel de valor agregado, en los cuales existe buena capacidad de diferenciación y, sobre todo, un menor nivel de volatilidad en los precios. El adelanto de este sector fortalece al país, ya que más allá de lo mencionado, también genera fuentes de empleo calificadas y formales. De acuerdo al INEC en el año 2017 esta actividad generó el 11% del empleo total del país. Son varios los factores que inciden en sus resultados, entre ellos se incluye la evolución del mercado interno e impactos del mercado externo (Revista Ekos, 2018).

De acuerdo a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, (2018), la industrialización fue considerada como motor de crecimiento, símbolo de desarrollo y se constituyó un eje central en la economía de los países; puesto que, la industria dio lugar a mayores encadenamientos productivos, incrementó las capacidades de generación de empleo, inversión en investigación y desarrollo tecnológico, entre otros.

El sector manufacturero ecuatoriano se compone por 24 sub-sectores según la clasificación industrial internacional uniforme (CIIU), y durante el periodo 2013-2017 generó 5,941 millones de USD en utilidades (1,098 millones de USD en promedio anual) con un 24% de participación del total de todos los sectores económicos del Ecuador. Por otro lado, los ingresos por ventas totales obtenidos por el sector manufacturero para el 2013 fueron de 25,505 millones de USD participando en un 22% frente a los demás sectores económicos del Ecuador. En el año 2014, 2015 y 2016 los ingresos por ventas fueron de 25,242 millones de USD, 24,485 millones de USD y 22,704 millones de USD, respectivamente. En el 2017, hubo una leve recuperación de los ingresos alcanzando los 22,935 millones de USD, según datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2018).

Conforme a la segmentación por tamaño de empresas del sector manufacturero, las grandes empresas obtuvieron un total de 107,709 millones de USD en el periodo de estudio (21,542 millones de USD en promedio). Las medianas empresas, por su parte, obtuvieron un total de ingresos por ventas de 9,688 millones de USD (1,940 millones de USD en promedio), mientras que las pequeñas empresas reportaron un total de 3,292 millones de USD (658 millones de USD en promedio), según datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, (2018).

Los ingresos obtenidos por ventas según la segmentación por tamaño de empresas se exponen en la ilustración 1:

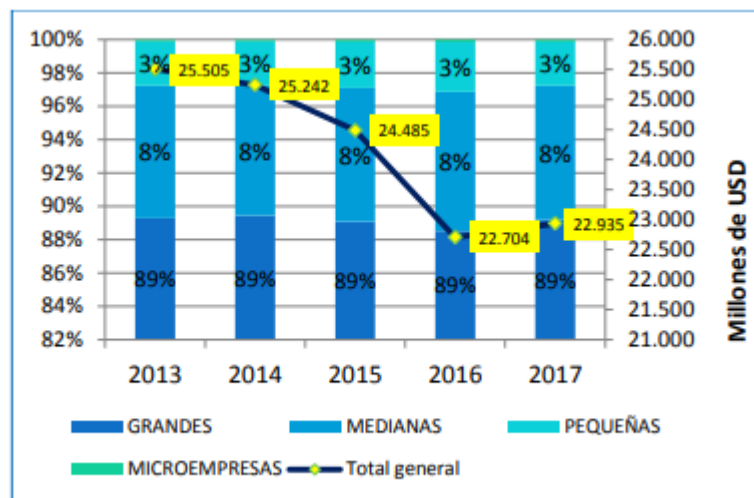


Ilustración 1 Ingresos por ventas del sector manufacturero por tamaño de empresas durante el periodo 2013-2017

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

1.3.1. Industria cárnica en el Ecuador

El ecuatoriano consume en promedio cada año 54 kilogramos de distintas variedades de carne, 32 kg corresponden a carne de pollo; 12 kg de cerdo y el resto (10 kg) a res y pescado (Revista Líderes, 2015). No obstante, el Ecuador tiene la suficiente cantidad de carne para satisfacer el consumo de sus habitantes. Cada año se procesan alrededor de 220.000 toneladas métricas, que



se obtienen del millón de reses faenadas en camales formales de acuerdo a la Federación Nacional de Ganaderos (2015).

Con referencia a lo anterior las provincias donde existía la mayor concentración de ganado fue Manabí, Loja, Pichincha, Azuay, Chimborazo, Tungurahua, Cotopaxi y Carchi, liderando el top de producción la provincia de Manabí donde el 40% de sus reses eran destinadas al procesamiento de carne. La Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria muestra que los habitantes de estas provincias consumieron 203.195 cabezas de ganado en el 2013, revelando también que, en Cotopaxi, Pichincha, Esmeraldas, Santo Domingo de los Tsáchilas, Chimborazo y Azuay se compraron 263.107 cabezas de ganado vacuno (Revista Líderes, 2015).

De acuerdo al INEC, (2015) en Ecuador la población ganadera era de 5,2 millones, de esa cifra, el 50,64% se concentraba en la Sierra. La dinámica de la producción de carne a escala nacional giraba en torno al tipo de razas o cruces genéticos del ganado, cuyos experimentos tienen sus orígenes en países como Gran Bretaña, Francia, Estados Unidos. Estos animales se caracterizaban por producir carne de calidad y se adaptaban fácilmente a cualquier tipo de clima. Según datos de la Federación de Ganaderos del Ecuador, al año ingresaban al país 15.000 toneladas de carne importada (Revista Líderes, 2015).

1.3.1.1. Sector de embutidos en el Ecuador

Según la Norma Técnica Ecuatoriana (NTE) del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) 1 217-2006 embutidos son “los productos elaborados con carne, grasa y despojos comestibles de animales de abasto condimentados, curados o no, cocidos o no, ahumado o no, y desecados o no, a los que puede adicionarse vegetales; embutidos en envolturas naturales o artificiales de uso permitido”.

Desde el año 2012 los procesados cárnicos se han venido introduciendo en la dieta de los ecuatorianos, logrando en el año 2016 ser ubicados entre los siete alimentos que más aportaban al consumo diario de grasas a nivel nacional con



el 3,4%, por encima de la carne de cerdo, el pescado y los mariscos, según la encuesta Ensanut, realizada por el Ministerio de Salud y el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, (2012-2013).

Las ventas de embutidos en el año 2016 en el Ecuador aumentaron en el 14% para algunas industrias de este sector, se estimaba que se producen más de treinta millones de kilogramos anualmente de este tipo de alimento. Se calcula que el negocio movía unos 120 millones de dólares al año y la demanda crecía a una tasa del 5%. De todos los embutidos existentes, los más apetecidos son las mortadelas y las salchichas, juntas representaban el 75% de la producción nacional (Diario El Universo, 2017).

Juan Carlos Galarza, director de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (Arcsa, 2017) afirmaba que “existen 8.822 empresas procesadoras de alimentos, de esas, 241 son de cárnicos o sus derivados y embutidos, de las cuales 44 están certificadas bajo la norma internacional de Buenas Prácticas de Manufactura”, entre las empresas ecuatorianas con el registro de Buenas Prácticas de Manufactura están Pronaca, Fábrica Juris, Avícola Fernández, Piggis, Italimentos y Gruvalcorp (El Universo, 2017).

Luego de describir los antecedentes pertinentes a la industria, se establece los objetivos en los que se sustentará el presente proyecto de investigación.

1.4. Objetivo general

Determinar los principales factores relacionados a la gestión del capital de trabajo, liquidez y rentabilidad que impiden la correcta operatividad y la capacidad de crecimiento de las PYMES del sector manufacturero de fabricación de productos cárnicos: salchichas, salchichón, chorizo, salame, morcillas, mortadela, patés, chicharrones finos, jamones y embutidos, del Ecuador

1.4.1. Objetivos Específicos



- Determinar los principales indicadores financieros de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad de las PYMES en el sector de fabricación de productos cárnicos: salchichas, salchichón, chorizo, salame, morcillas, mortadela, patés, chicharrones finos, jamones y embutidos del Ecuador.
- Identificar los principales problemas que impiden la correcta administración del capital de trabajo, liquidez y rentabilidad en las empresas del sector de embutidos.
- Diseñar las recomendaciones que impulsen el crecimiento y desarrollo de las empresas que integran el sector.



CAPITULO II

2.1. MARCO TEÓRICO

2.1.1. Pequeñas y medianas empresas (Pymes)

En la actualidad no existe una definición única, general, uniforme y estandarizada para caracterizar a las Pequeñas y Medianas empresas (Pymes), para ello existe una diversidad de criterios en algunos casos heterogéneos que a partir de los cuales se establecen patrones de dimensionamiento para estas entidades. Las diferentes matices que se adoptan para clasificar y definir a las Pymes dependen de las dimensiones geográficas de un país, las condiciones políticas y económicas entre regiones, número de empleados, ingresos, que son factores que difieren entre los diferentes países, por lo cual algunas empresas que son consideradas Pymes en una región determinada, pueden o no constituirse como Pymes en otro país (Saavedra & Hernández, 2018, p. 124).

Para Pérez y Gardey (2009) “Pyme es el acrónimo de pequeña y mediana empresa. Se trata de la empresa mercantil, industrial o de otro tipo que tiene un número reducido de trabajadores y que registra ingresos moderados”. Mientras que, para Cardozo, Velásquez & Rodríguez (2012) “es una unidad económica productora de bienes y servicios, dirigida por su propietario, de una forma personalizada y autónoma, de pequeña dimensión en cuanto a número de trabajadores y cobertura de mercado”

Algunas instituciones como la CEPAL (2008) define como Pymes a “aquellas firmas en que sus directivos asumen en forma personal y directa las responsabilidades financieras, técnicas, sociales y morales de la empresa independientemente de su forma jurídica”.

Según el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2013) en su artículo 53 señaló que:



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 (p.26).

Para la Comisión de las Comunidades Europeas (2003), se considera microempresa a aquella que tiene hasta 9 empleados, en las pequeñas hasta 49 y en las medianas hasta 249, las ventas y activos fijos son hasta 2 millones de euros en el caso de las microempresas, hasta 10 millones de euros en ventas y activo fijo en las pequeñas y hasta 50 millones de euros en ventas y 43 millones de euros de activo fijo en las medianas.

El criterio de clasificación de las pymes según la OCDE (2000) depende del número de trabajadores: de 0 a 19 empleados en las muy pequeñas, en las pequeñas de 20 a 99 y en las medianas de 100 a 499.

Se presenta a continuación, las definiciones de pymes según los países:

- Estados Unidos: varía según la industria.
- Canadá: define una PYME como cualquier establecimiento comercial con 0 a 499 empleados y menos de \$ 50 millones en ingresos brutos
- China: varía según la industria
- México: en base a su sector de actividad y número de empleados
- Japón: son empresas de tipo pyme aquellas que poseen un capital de hasta 100 millones de yenes y un número menor a los 300 empleados.
- Australia: se suele considerar pequeñas a aquellas empresas con 100 trabajadores o menos.
- Tailandia: la pequeña empresa se define como la que cuenta con una inversión menor a los 5 millones de bahts y menos de 50 empleados.
- Egipto: empresas que tienen entre 10 y 100 trabajadores y una inversión en equipamiento inferior a 850 dólares.



- Chile: la pequeña industria posee entre 10 y 49 obreros y la mediana industria entre 50 y 199 empleados.
- Colombia: la microindustria tiene menos de 10 trabajadores. la pequeña industria: 10-49 trabajadores y la mediana industria: 50 -199 trabajadores.

Es importante mencionar que las conceptualizaciones citadas son en base a la normativa de cada país.

El Programa Estadístico Comunitario de la Comunidad Andina de Naciones, CAN (2008) estableció que:

Las Pymes comprenden todas las empresas formales legalmente constituidas y/o registradas ante las autoridades competentes, que lleven registros contables y/o aporten a la seguridad social, comprendidas dentro de los umbrales establecidos en el artículo 3 de la Decisión 702.

El artículo 3 de la Decisión 702 de la CAN (2008) estableció los parámetros de acuerdo a lo señalado a continuación:

- a) Las empresas comprendidas dentro de los siguientes rangos de personal ocupado y de valor bruto de las ventas anuales:

Tabla 3 Clasificación de las Pymes de acuerdo a la CAN

VARIABLES (**)	Estrato I	Estrato II	Estrato III	Estrato IV
Personal ocupado	1-9	10-49	50-99	100-199
Valor bruto de las ventas anuales (US\$)*	≤100.000	100.000- 1'000.000	1'000.001- 2'000.000	2'000.001- 5'000.000

(*) Margen comercial para las empresas comerciales

(**) Prevalecerá el valor bruto de las ventas anuales sobre el criterio del personal ocupado.

Elaborado por: los autores

Fuente: Comunidad Andina de Naciones, CAN (2008)



Clasificación nacional

La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, mediante resolución, acogió la clasificación de pequeñas y medianas empresas, PYMES, de acuerdo a la normativa implantada por la Comunidad Andina en su Resolución 1260 y la legislación interna vigente, conforme a la tabla 4:

Tabla 4 Clasificación de las empresas a nivel Nacional

Variables	Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Grandes empresas
Personal ocupado	De 1-9	De 10-49	De 50-199	≥ 200
Valor bruto de ventas anuales	≤ US\$100.000	US\$100.001 - US\$1.000.000	US\$1.000.001 - US\$5.000.000	> US\$5.000.000
Monto de activos	Hasta US\$ 100.000	De US\$ 100.001 hasta US\$ 750.000	De US\$ 750.001 hasta US\$ 3.999.999	≥ US\$4.000.000

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2008

Elaborado por: los autores

Características principales de las MiPymes en el Ecuador

Lema (2019) en su blog titulado “*Características de las MiPymes en el Ecuador*” afirma:

- La principal característica de las MiPymes es su composición familiar y orientada a la venta de servicios como: comida, víveres, materiales y herramientas de la construcción, servicios informáticos, etc.
- Al ser empresas familiares el grado de preparación de los dueños es muy bajo en su gran mayoría, ya que las mismas se crean por necesidad, y no por una oportunidad de mercado. Sus niveles de gestión son bastante bajos y realizan sus actividades de forma empírica, por lo que



normalmente tienen errores que les cuestan bastante dinero o los llevan a la quiebra.

- Desde el punto de vista tecnológico la gran mayoría no están digitalizadas, pero muchas tienen presencia en las redes sociales. Las empresas que mejor saben utilizar este medio suelen tener una evolución significativa y centrar la mayoría de sus ventas vía online.

2.1.2. Administración de capital de trabajo

De acuerdo con Robbins y Coulter (2015) la administración “es la coordinación de las actividades de trabajo de modo que se realicen de manera eficiente y eficaz con otras personas y a través de ellas”. Para Chiavenato (2002) la administración es “El proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos para lograr los objetivos organizacionales”. Según Hitt, Black y Porter (2006), administrar es el “Proceso de estructurar y utilizar conjuntos de recursos orientados hacia el logro de metas, para llevar a cabo las tareas en un entorno organizacional”

Mientras que la administración financiera según Ortega (2008) es “aquella disciplina que, mediante el auxilio de otras, tales como la contabilidad, el derecho y la economía, trata de optimizar el manejo de los recursos humanos y materiales de la empresa”. Para Gitman (2003) “las finanzas son el arte y la ciencia de administrar el dinero”. Conforme con Ochoa (2003) “las finanzas son la rama de la economía que se relaciona con el estudio de las actividades de inversión tanto en activos reales como en activos financieros y con la administración de los mismos”.

Según Robles (2012) los objetivos que persigue la administración financiera en las organizaciones son los siguientes:

- Obtención de los fondos para el desarrollo de la empresa e inversiones.



- Inversión en activos reales (activos tangibles como inventarios, inmuebles, muebles, equipo, etcétera)
- Inversión en activos financieros (cuentas y documentos por cobrar).
- Inversiones temporales de aquellos excedentes que se obtengan de efectivo
- Coordinación de resultados (reinversión y reparto de utilidades).
- Administración del capital de trabajo
- Presentación e interpretación de información financiera (p. 12-13),

2.1.2.1. Capital de Trabajo y Capital de Trabajo Neto

Varios autores han aportado al concepto del capital de trabajo neto, a continuación, se hará referencia a varios de ellos.

Según el criterio de Altschule (1945) el Capital de Trabajo Neto “es la diferencia obtenida al comparar el total de Activos Circulantes, en una fecha determinada, con el total de Pasivos, también Circulantes o de Corto Plazo”. De acuerdo con Gitman (1986) el Capital de Trabajo Neto es “la diferencia entre los Activos Circulantes y los Pasivos Circulantes de una empresa”, también expresa que: “es la parte de los Activos Circulantes de la empresa que se financian con fondos a largo plazo”. Mientras que para Weston (1994) “el Capital de Trabajo es la inversión de una empresa en Activos a Corto Plazo (Efectivo, Ventas, Cuentas por Cobrar e Inventarios). El Capital de Trabajo Neto se define como los Activos Circulantes menos los Pasivos Circulantes.”

Vinculado con los conceptos anteriores para Demestre (2002), el Capital de Trabajo Neto son “los fondos o recursos con que opera una empresa a Corto Plazo, después de cubrir el importe de las deudas que vencen también a Corto Plazo”. Por su parte Gallagher (2001) afirma que “El capital de trabajo se refiere a los activos circulantes de una firma. El término ‘circulante’ quiere decir aquellos activos que la compañía espera convertir en efectivo en un periodo menor a un año”



Dentro de la gestión financiera es fundamental administrar el Capital de Trabajo Neto, que tiene como objetivo primordial, el “manejo de las cuentas corrientes de la empresa que incluyen Activos y Pasivos Circulantes” (Gitman, 1986), de tal manera que estos se mantengan en un nivel aceptable (Silva, 2004).

En la administración del capital del trabajo es importante conocer y gestionar factores poco aplicados como son:

- **Necesidades operativas de fondos**

Serrahima (2010) afirma:

Las necesidades operativas de fondos (N.O.F.) se refieren a un concepto de inversión. Son los fondos necesarios para financiar las operaciones corrientes de la empresa. La financiación expresa o deuda es aquella que sí tiene coste y cuyos vencimientos son “independientes” del propio ciclo de explotación. Los pagos de la deuda vencen en función de la periodicidad contratada. Esta necesidad de financiación que generan nuestros activos corrientes recibe el nombre de Necesidades Operativas de Fondos. Cuanto mayor sea el Fondo de Maniobra, menor será la necesidad de deuda financiera a corto plazo (párr. 1).

Según Rey (2017) las necesidades operativas de fondos “también conocido como capital corriente surgen de la diferencia entre el activo corriente de la explotación (existencias, clientes y otras cuentas a cobrar) y el pasivo circulante vinculado con la explotación (proveedores y acreedores), que no suele acarrear coste explícito”.

Para Oliete (2012) las Necesidades Operativas de Fondos o NOF son:

Las inversiones netas necesarias que realizan las empresas en operaciones corrientes una vez deducida la financiación espontánea generada por la propia operativa, constituyendo, por tanto, un concepto de activo, una inversión. Conocerlas permite a los directores y gerentes de



las empresas mediante un parámetro de referencia realizar un seguimiento de la gestión de los responsables de las áreas operativas (compras, ventas, cuentas a cobrar y cuentas a pagar) al poder comparar los valores reales de su gestión con el valor óptimo o ideal.

Para el cálculo de las NOF es necesario conocer el periodo medio de maduración de la empresa, entendido como el tiempo que transcurre entre el pago a los proveedores y el cobro de las ventas. Es decir, es el número de días que transcurren para recuperar una unidad monetaria invertida en el ciclo operativo de la empresa (compra-fabricación-venta-cobro), y, por lo tanto, lo que destaca este parámetro es la importancia fundamental de controlar el número de días que precisa cada etapa (párr. 1-2).

2.1.2.2. Elementos del capital de trabajo

Los elementos que componen el capital de trabajo son: el efectivo, las cuentas por cobrar y los inventarios.

Para administrar el capital de trabajo se debe analizar los siguientes factores:

- La liquidez
- La rentabilidad
- Ciclo operativo

Liquidez

Nava (2019) afirma que:

La liquidez es la capacidad inmediata de pago con la cual una empresa puede responder a sus acreedores; en tanto, la solvencia es la capacidad que tiene una empresa de responder en el corto plazo; cuya capacidad se refleja en la posesión de bienes que la empresa pueda disponer para cancelar los compromisos contraídos en corto tiempo (p. 612-613).

“La liquidez se refiere a la solvencia de la situación financiera general de la empresa, es decir, la habilidad con la que puede pagar sus cuentas” (Gitman &



Chad, 2012, p.65). Bernal y Amat (2012) afirman: “La liquidez es la capacidad que tiene la empresa para atender sus compromisos de corto plazo” (p.277).

Vásquez (2010) afirma: “El ratio de liquidez nos muestra una aproximación a la variación en el precio que produce por unidad” (p.73). Mientras que, para Linares, Farreras, Ferrer y Rabaseda (2012) las ratios de liquidez “Permiten analizar la capacidad de absorción del endeudamiento de la empresa en momentos de inestabilidad” (p.40).

Medidas básicas de liquidez

- Liquidez Corriente, Gitman & Chad (2012) afirman: “La liquidez corriente, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo” (p.65)

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{activo corriente}}{\text{pasivo corriente}}$$

- Razón Rápida (Prueba del Ácido) mide la capacidad de cubrir obligaciones sin considerar el inventario. Gitman & Chad, (2012) afirman: “El nivel de la razón rápida que una empresa debe esforzarse por alcanzar depende en gran medida del sector en la cual opera” (p.67).

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{activo corriente} - \text{inventario}}{\text{pasivo corriente}}$$

La prueba ácida excluye los inventarios, por lo que solo se tiene en cuenta la cartera, el efectivo y algunas inversiones. La razón por la que se excluyen los inventarios, es porque se supone que la empresa no debe estar supeditada a la venta de sus inventarios para poder pagar sus deudas (Gerencie, 2018).

Razones para tener liquidez



Según Díaz (2019) manifiesta que las razones para tener liquidez son las siguientes:

- La liquidez permite mantener el proceso productivo, o comercial, activo. Esto es más álgido aún en las Pymes porque en ellas el ciclo de reinversiones es usualmente más rápido.
- Contar con liquidez suficiente en la empresa posibilita cumplir con las obligaciones, permite costear el proceso productivo y mantener en marcha la operación.

Díaz (2019) asegura que: “cuando se llega a la situación crítica de carecer de liquidez, se debe procurar revertir esta situación con las alternativas que tenga más a la mano. Lo ideal es no poner en riesgo la sostenibilidad de la empresa”.

Rentabilidad

El diccionario de la Real Academia Española (RAE) define la rentabilidad como “la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad)”. Por su parte Gitman (2003) afirma que la rentabilidad es “la relación entre los ingresos y los costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas”. Según los criterios de Lizcano y Castello (2004) la rentabilidad puede considerarse, a nivel general, “como la capacidad de la empresa para generar un excedente partiendo de un conjunto de inversiones”.

Las decisiones gerenciales, financieras, políticas, constituyen algunos de los factores que determinan los distintos niveles de rentabilidad en una empresa. Fundamentalmente, la rentabilidad se refleja en los márgenes de utilidad o beneficio que aporta un activo, dada su utilización en el proceso productivo, durante un período de tiempo determinado (Nava, 2009).

Nava (2009) aduce que:

A través del análisis financiero se pueden determinar los niveles de rentabilidad de un negocio; pues, permite evaluar la eficiencia de la



empresa en la utilización de los activos, el nivel de ventas y la conveniencia de efectuar inversiones, mediante la aplicación de indicadores financieros que muestran los efectos de gestionar en forma efectiva y eficiente los recursos disponibles, arrojando cifras del rendimiento de la actividad productiva y determinando si esta es rentable o no. Entre estos indicadores se encuentran el rendimiento sobre las ventas, el rendimiento sobre los activos y el rendimiento sobre el capital aportado por los propietarios (p. 618-619).

Incidencia de la Rentabilidad

El crecimiento económico de un negocio depende entre algunos factores de la gestión financiera que se enfoque a solventar los diferentes gastos de operación, niveles de deuda adquiridos y la inversión en proyectos que permitan mejorar la capacidad productiva de los activos (León & Varela, 2019).

Rendimiento sobre la Inversión Total

Se obtiene al relacionar los activos con la utilidad. Una manera efectiva de analizar el rendimiento sobre la inversión total consiste en estudiar los dos factores de influencia sobre el mismo, los cuales son el Margen de Utilidad Neta y la Rotación de Activo Total. Al multiplicar estos dos factores (Margen de Utilidad Neta por la Rotación Total), el efecto final será la capacidad de generar ventas del activo total de una empresa, con la utilidad obtenida sobre las ventas (León & Varela, 2019).

Ciclo operativo

El ciclo operativo es “el periodo a partir del compromiso de efectivo, para realizar compras, hasta la recuperación de las cuentas por cobrar, derivada de la venta de bienes y servicios” (Van Horne, 2002).

La fórmula para determinar el ciclo operativo es la siguiente:



$$CO = \text{Antigüedad del Inventario} + \text{Periodo de Cobranza Promedio}$$

El ciclo operativo en periodos de tiempo cortos es un indicador de gestión adecuada de los activos circulantes (inventario, cuentas por cobrar) que generan mayores niveles de liquidez, por el contrario, un ciclo operativo largo evidencia la ineficiente gestión de los activos circulantes.

2.1.3. Crecimiento empresarial

Según Penrose (1962) "el crecimiento empresarial se caracteriza por la acción compleja de las modificaciones internas que desembocan en un aumento de las dimensiones y cambios en las características de los objetos sometidos a tal proceso". La autora se centra en un enfoque interno de la empresa, "desde el momento en que la dirección se esfuerza por explotar al máximo los factores de producción de que dispone se produce un proceso dialéctico verdaderamente dinámico que favorece el crecimiento continuo" (Penrose, 1962). Mientras que para Perroux (1963) considera que: "el crecimiento empresarial se define por el aumento duradero de la dimensión de una unidad económica simple o compleja, realizado con cambios de estructura y eventualmente de sistema y acompañado de progresos económicos variables".

De acuerdo con Gibrat (1931), "el crecimiento de las empresas es un proceso estocástico originado por la acción de innumerables factores aleatorios que actúan de forma proporcional sobre el tamaño de las empresas". Por otra parte, Albach (1967) concluye que "el crecimiento de la empresa es el resultado no de factores aleatorios, sino de una intención y determinación por parte de los empresarios y directivos que determinan su comportamiento" (p. 127). Dentro de este marco Blázquez, Dorta y Verona (2006) afirman:

Al crecimiento empresarial no se le puede establecer una definición uniforme y concreta que abarque todo el contenido que dicho concepto lleva implícito. Es un error de base, intentar definir lo que por su propia naturaleza no es, de forma homogénea, definible, toda vez que el



fenómeno del crecimiento empresarial puede ser analizado desde distintas perspectivas: sociológica, organizativa, económica, financiera, etc. (p.167).

Canals (2004) en su investigación *“Crecimiento empresarial: personas y tecnología en la nueva economía”* opina:

Una empresa que no crece puede encontrar una explicación rápida a su problema argumentando que el mercado está estancado. Sin embargo, en bastantes casos, la ausencia de crecimiento muestra que la empresa no es capaz de llegar a nuevos clientes o no consigue diseñar y ofrecer nuevos productos o servicios que marquen la diferencia. Por consiguiente, el crecimiento no es un objetivo de la empresa. El crecimiento puede ser un medio para alcanzar otros objetivos. Sin embargo, su ausencia prolongada puede ser un síntoma de declive futuro (p.342).

2.1.3.1. Factores de crecimiento empresarial

El crecimiento empresarial aparece “condicionado por factores de diversa índole, tanto interna como externamente, toda vez que deben darse situaciones favorables para invertir, al mismo tiempo que ha de existir una clara motivación de la dirección para aprovechar las circunstancias que el entorno facilita”. (Blázquez, Dorta y Verona, 2006)

Factores internos

- **La edad y el tamaño**

La relación inversa entre dimensión y crecimiento indica que “las empresas de mayor dimensión tienen una política de crecimiento más conservadora, pudiendo ello ser debido a la dificultad que existe para seguir manteniendo altas tasas de expansión cuando la cuota de mercado de la empresa se haya estabilizado” (Correa Rodríguez, 1999, p. 300). Elston (2002) afirma que: “no es tanto la edad



de la empresa lo que condiciona el crecimiento, sino la disponibilidad de acceder al mercado de capitales u obtener financiación por otras vías”.

- **La motivación**

Varios autores coinciden en que la actitud de los directivos es un factor relevante para fomentar el crecimiento en una organización, esta actitud es considerada por O’Farrell y Haches (1988), Wiklund et al. (1997) y Morrison et al. (2003), entre otros, más importante en las pequeñas empresas que en las grandes.

- **La estructura de propiedad**

Según la opinión de Blázquez, Dorta y Verona (2006):

La estructura de propiedad ha tenido un mayor desarrollo desde el ámbito financiero, analizándose cómo la composición de la propiedad repercute en las decisiones de endeudamiento, en la distribución de los resultados o en la rentabilidad de la empresa. Esta orientación viene apoyada bajo la hipótesis de que una mayor concentración accionarial obliga a los directivos a una gestión más eficiente, limitando la actitud inversora de los mismos. En estos casos, existe una mayor motivación de los accionistas para controlar y dirigir la actuación gerencial hacia el incremento de la rentabilidad de sus acciones, pudiendo contener, de esta forma, el proceso de inversión ante oportunidades rentables de crecimiento; surgen así problemas de subinversión (p. 47).

- **La gestión del conocimiento**

Al enfrentarnos a mercados globalizados con mayor innovación tecnológica especialmente en el ámbito de los sistemas de información, adquieren mayor relevancia los activos intangibles en las organizaciones y su correcta gestión. Para tal efecto Campos (1998) afirma que:

Si se observa la composición de la estructura económica o productiva de la empresa y se analizan las actividades de su cadena de valor, se llega a



la conclusión siguiente: que la empresa actual se define por un conjunto de activos tangibles e intangibles y en donde éstos cada vez toman mayor importancia y efectividad en la creación de valor de la empresa; activos intangibles que son el resultado de la incorporación del conocimiento, del intelecto, a las distintas actividades productivas de la organización (p. 215).

Factores externos

Factores externos relativos al entorno sectorial

- **Competidores**

Se debe crear una barrera que impida el paso a los nuevos competidores, Porter (1994, p. 27) y Child & Kieser (1981, p. 32), señalan que “la producción a gran escala es la barrera que necesitan establecer las empresas para obligar a los nuevos competidores a introducirse en el mercado a pequeña escala con una desventaja en sus costos”.

- **Clientes**

Las organizaciones deben dedicarse a la búsqueda de clientes más propicios, así como también llegar a mercados más representativos en nuevas áreas geográficas, además de implementar estrategias de fidelización a los clientes de origen.

- **Proveedores**

Según la opinión de Blázquez, Dorta y Verona (2006) en relación al factor proveedores nos dicen:

La fortaleza de los proveedores en determinados segmentos o mercados puede marcar el ritmo de los beneficios de los competidores si estos a su vez no pueden repercutir en el incremento de los precios de los factores a sus clientes. Por tanto, una posición clara de la empresa para evitar dicha



situación podría estar en la integración hacia atrás y la expansión hacia nuevos mercados tanto geográficos como de productos (p. 49).

Factores externos de nivel superior o macroentorno

- **La demanda**

Es importante para los empresarios tener conocimiento sobre los cambios o tendencias del factor demanda que en determinados mercados se puedan producir, sobre todo en aquellos con una fuerte dependencia externa (Blázquez, Dorta y Verona, 2006).

- **Las mejoras tecnológicas**

Para obtener una ventaja tecnológica, esta debe ayudarnos en la reducción de costes, incrementando la especialización en el trabajo, automatización en la producción, maquinaria con mayor nivel de producción a menores costos unitarios etc. (Blázquez, Dorta y Verona, 2006)

- **La accesibilidad a créditos privados**

Las grandes empresas ofrecen mayores garantías como es el nivel de activo, la fiabilidad de la información financiera, favoreciendo el acceso a créditos privados, lo contrario ocurre con las empresas de menor tamaño viéndose los empresarios restringidos al emprendimiento de nuevos proyectos de inversión.

- **El apoyo gubernamental**

Es relevante para las empresas que los gobiernos fomenten la actividad empresarial, esta iniciativa “también puede contribuir a fomentar la cohesión económica y social en regiones cuyo desarrollo se está quedando rezagado, para estimular la actividad económica y la creación de empleo” (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003, p.8), además “unas medidas fiscales apropiadas pueden contribuir al desarrollo, el crecimiento y la supervivencia de la empresa” (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003, p.19).



2.1.3.2. Capital de trabajo, liquidez, rentabilidad y crecimiento empresarial

La administración efectiva del capital de trabajo permite determinar el nivel óptimo y uso eficiente de los recursos, sin la necesidad de recurrir a agentes externos para obtener financiamiento. El ciclo de efectivo está relacionado directamente con el tiempo que tardan las empresas en recuperar su inversión, la implementación correcta de estrategias de conversión del efectivo ayuda a las organizaciones a no presentar problemas de liquidez, determinar las necesidades de efectivo, contribuyendo al crecimiento empresarial (García, Galarza & Altamirano, 2017). En relación al crecimiento empresarial Morales, Valle, Freire & Silva (2017) exponen:

La gestión financiera como factor interno de crecimiento es decisiva, cuando la liquidez corriente aumenta, también se incrementa la posibilidad de crecimiento en ventas, utilidad y capacidad instalada; cuando el margen operacional crece, también lo hacen las ventas, la utilidad y la capacidad instalada, y cuando el activo total aumenta, influye en el crecimiento en ventas y en la utilidad (p. 70).

Para León y Varela (2011) el crecimiento empresarial depende:

De la capacidad financiera de las empresas para cubrir los gastos de operación, los niveles exigibles de deuda y la inversión en proyectos que permitan mejorar la capacidad productiva de los activos. Las razones financieras tienen un papel fundamental en el análisis del comportamiento en la rentabilidad, permiten identificar dentro de la estructura financiera del negocio las áreas de fortaleza y vulnerabilidad (p. 533).

2.1.4. Competitividad empresarial

Según Jirón (2019) la competitividad empresarial es:

La capacidad de una organización o negocio de brindar un servicio o producto mejor al de su competencia. Toda empresa de éxito debe



mantener su vigencia dentro del mercado y estar a la vanguardia del día dentro de las exigencias de sus clientes. La productividad de la compañía va de la mano con la rentabilidad y el resultado de ello refleja la competitividad empresarial. En otras palabras, podríamos decir que toda empresa, organización o negocio tendrá una mayor y mejor reputación de competencia en el mercado, mientras aproveche mejor sus recursos y tiempo para desarrollar un producto o servicio.

La competitividad a nivel del entorno microeconómico empresarial es definida como la capacidad de proporcionar productos y servicios con mayor eficacia y eficiencia frente a sus competidores. En el ámbito de la venta y comercialización, la competitividad representa una de las herramientas más importantes para mantener el éxito sostenido en los mercados internacionales sin protección ni subvenciones adicionales. Una empresa para ser considerada competitiva dentro de un determinado sector deberá ofrecer calidad, fiabilidad, rapidez, flexibilidad para la generación de niveles adecuados de rentabilidad (Argudo, 2017).

Las cualidades necesarias para favorecer un ambiente competitivo en la empresa se desarrollan en torno a la elaboración de estrategias, implantando nuevos métodos y modelos sobre innovación, mejoras continuas, procedimientos, organización y recursos, físicos y financieros (Argudo, 2017).

De acuerdo con Rivas (2019) la competitividad empresarial es:

La capacidad de las organizaciones de producir bienes o servicios con una relación calidad-precio favorable, que garantice una buena rentabilidad al tiempo que logre la preferencia de los clientes por encima de los otros competidores. La competitividad asegura que la empresa sea sostenible y durable. La competitividad puede construirse y medirse tomando en cuenta diferentes aspectos. Esto quiere decir que alcanzarla requiere que



la empresa cree estrategias que involucren la optimización constante de diferentes vectores como: capital humano, capacidad de Innovación, relación con los clientes, organización.

Mientras que para la Cámara de Comercio de España (2015) la competitividad empresarial es “la capacidad que tiene la empresa de hacer las cosas mejor que su competencia, ya sea en términos de producto, producción, costes, calidad, de manera que al final suponga una ventaja a la hora de hacer el negocio más rentable”.

Las soluciones de competitividad son diferentes en cada caso y para cada empresa, por lo que es importante detectar cuáles son algunos de los factores principales que nos pueden llevar a conseguir esa diferenciación y qué estrategias se emplearan para mejorar. Algunas de las interrogantes son: ¿Necesitamos acelerar nuestro crecimiento? ¿Tenemos capacidad de expandir el negocio nacional o internacionalmente? ¿Aporta nuestro producto o servicio algún valor añadido (calidad, precio, atención al cliente) a los de la competencia? ¿Debemos invertir en mejorar la eficacia de nuestros procesos para crecer en rentabilidad? ¿Podemos abrir nuevos canales de comercialización? ¿Existen segmentos de clientes nuevos a los que puedo llegar? Todas estas preguntas son sólo algunas de las reflexiones que debemos efectuar con el fin de poner en marcha un plan para la mejora de la competitividad (Cámara de Comercio de España, 2015).

Se ha evidenciado que una de las dificultades más importantes para las empresas es la falta de financiación y la escasa cultura financiera. Esta situación varía de acuerdo al tamaño de las empresas ya que a menor tamaño mayor es la dificultad de acceder a los instrumentos financieros, haciendo imposible iniciar proyectos, realizar inversiones y, en definitiva, sobrevivir y crecer (Cámara de Comercio de España, 2015).

Conforme a García (2013) para el desarrollo de la competitividad empresarial y sus ventajas es necesario analizar tres aspectos claves:



- la racionalidad económica,
- capacidad de coordinación
- capacidad de dirección y organización

2.1.4.1. Factores de competitividad empresarial

Según Moya (2017) entre los factores que determinan la competitividad empresarial de las empresas están:

- Desempeño económico
- Eficiencia de los gobiernos
- Eficiencia en los negocios
- Infraestructura

Mientras que para Birt (2016) los factores hacen referencia a:

- Conocimiento de la propia estructura y organización
- Conocimiento de su situación financiera
- Conocimiento de los procesos a realizar
- Conocimiento de las aptitudes y habilidades necesarias para desarrollar cada proceso
- Gestión adecuada de los recursos humanos
- Invertir constantemente en innovación
- Conocimiento de las preferencias y necesidades del público objetivo
- Capacidad de negociación con los proveedores
- Maximizar la proyección de las campañas de marketing

2.1.4.2. Capital de trabajo, liquidez, rentabilidad y competitividad empresarial

El capital de trabajo es considerado un factor esencial para la operatividad de las empresas, su correcta gestión constituye una función fundamental que permite disponer de los recursos necesarios para evitar interrupciones en las operaciones diarias de una empresa, evitando costosas pérdidas. Independientemente del



tamaño y el sector en el que operan resulta imprescindible una administración proactiva y dinámica que sea capaz de asumir nuevos retos, romper paradigmas, disminuir barreras, solucionar conflictos y amenazas que contribuyan a alcanzar e incrementar niveles de competitividad (Durán, 2010).

Los ratios de liquidez son fundamentales para conocer el desempeño financiero de las organizaciones y si estas disponen o no de los recursos suficientes para cubrir sus obligaciones en el corto plazo, las empresas que muestran solvencia financiera tienen mayor capacidad de reinversión, llevándolas a ser competitivas (Herrera, Betancourt, Herrera, Vega & Vivanco, 2016).

En relación con la rentabilidad y competitividad empresarial Licona & Barragán (2014) afirman que:

La competitividad empresarial es un elemento dinámico, ya que una rentabilidad más alta permite una acumulación más rápida y costos más bajos debido a economías de escala que puede traducirse en una participación cada vez mayor en el mercado, que terminará por hacer desaparecer a las empresas menos competitivas e incapaces de generar rendimientos suficientes (p.158).

Luego de haber incorporado la literatura necesaria que sirve como fundamentación teórica a la investigación, se incluye investigaciones realizadas por varios autores a nivel mundial referente al tema de análisis.

Riaño (2014) en su investigación titulada “administración del capital de trabajo, liquidez y rentabilidad en el sector textil de Cúcuta, periodo 2008-2011”, utilizó una metodología que consistió en un diseño documental, basada en una investigación descriptiva correlacional. Los resultados fueron:

- Las variaciones del Capital de Trabajo Neto Operativo (KTNO) explicaron en un 89,4% las variaciones de la Rentabilidad del Activo Neto (RAN),



- Las variaciones del Capital de Trabajo Neto Operativo (KTNO) explicaron en un 98,1% las variaciones de la Rentabilidad del Patrimonio (ROE).
- La liquidez fue la variable de menor influencia en las variaciones del ROE. (p. 86)

Llegó a la conclusión que “el comportamiento de los componentes del KTNO influye en el comportamiento de la liquidez y de la rentabilidad de una manera asincrónica” (Riaño, 2014, p. 86).

Pindo (2017) en su estudio titulado “análisis de la gestión de capital de trabajo y rentabilidad de PYMES, sector comercial del Ecuador, en el periodo 2013”, utilizó un enfoque longitudinal con alcance correlacional, llegando a la conclusión que:

El capital de trabajo con el que operan las PYMES es coherente a la rentabilidad económica esperada, lo que les permite obtener suficientes ganancias para seguir su gestión comercial y promover la economía del país, teniéndose en cuenta que la rentabilidad sobre los activos que también es positiva e influye directamente en ello; esto repercute en su necesidad de incrementar su endeudamiento para mejorar su solvencia financiera (p. 51).

Vásquez, Rech, Miranda & Tavares (2017) en su estudio titulado “convergencias entre la rentabilidad y la liquidez en el sector del agronegocio”, le permitió observar que: “la correlación que existe entre la rentabilidad y la liquidez, en el marco definido, fue positiva y significativa, según los criterios utilizados, en el 75% de los casos analizados RAO (rentabilidad) y LC (liquidez) reflejan dependencia directa con relación a las medias”.

Durán (2010) en su artículo: “Administración del Capital de Trabajo: una herramienta financiera para la gerencia de las PyME tradicionales venezolanas” efectuó una investigación de análisis documental dando a conocer:



La relevancia del manejo eficiente del capital de trabajo, conformado por partidas de inversión necesarias para el funcionamiento de la empresa bajo niveles normales. Su gestión permite minimizar costos y aumentar la rentabilidad, ya que niveles muy bajos o altos de cualquier activo o pasivo corriente involucrado en el capital de trabajo, ocasionaría a la empresa elevados costos y riesgos operativos producto de la pérdida en la demanda de los clientes, obsolescencia del inventario, costos de conversión, costos de mantenimiento y pedidos de inventario y/o costos de oportunidad (p. 54).

León & Varela (2011) en su estudio: “La rentabilidad como fuente de crecimiento y sostenibilidad en el entorno empresarial” concluye que:

Las expectativas sobre las ganancias deben concretarse con base en las posibilidades de financiamiento y el costo de las mismas. Cuando el financiamiento de los proyectos se realiza mediante deuda, debe equilibrarse el costo de la misma con el potencial de la inversión para impulsar los ingresos, de otra manera se produce un desequilibrio que impactará de manera negativa las utilidades. Es importante que el administrador aborde el tema de las inversiones desde una perspectiva de creación de valor y de su incidencia tanto a nivel de la generación de liquidez como de la obtención de utilidades (p. 544).

Herrera, Betancourt, Herrera, Vega & Vivanco (2016) en su artículo: “Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones” se basa en la metodología de Gitman & Chad y revistas científicas concluyendo que:

- La administración financiera como fundamento en la aplicación de los índices, ratios e interpretación financiera logra una gestión empresarial positiva.
- Se ha detectado el desconocimiento que existe sobre la aplicación y la gestión financiera por parte de socios, accionistas, gerentes



administrativos o financieros y de los administradores de las empresas para la toma de decisiones.

- El problema del sector empresarial al calificar su posición financiera a corto plazo, se determina en la medida que presenta la rentabilidad para cubrir las obligaciones presentes; de manera que, un correcto análisis de los estados financieros de la organización va a permitir identificar la actual situación económica y predecir su desarrollo futuro, a través de decisiones correctas enfocadas en datos financieros confiables (p. 161).

Armas, Cuenca, Cueva & Rojas (2018) en su artículo titulado: “La Gestión del Capital de Trabajo y su efecto en la Rentabilidad de las Empresas Constructoras del Ecuador”, realiza un análisis descriptivo correlacional y aplica un modelo econométrico, llegando a concluir: “el periodo de rotación del inventario (PRI), periodo medio de cobranzas (PMC), periodo medio de pagos (PMP), prueba ácida (PA) y el endeudamiento del activo (LEV) tienen relación negativa significativa con el ROA” (Armas, Cuenca, Cueva & Rojas, 2018).

Daza (2016) en su estudio titulado “crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño” obtuvo resultados que mostraron:

La influencia positiva de la rentabilidad sobre el crecimiento, coincidiendo así con las teorías evolutivas del crecimiento empresarial, que proponen que las empresas más rentables son las que más crecen, debido a su capacidad para generar beneficios. Así mismo, la influencia positiva de la rentabilidad sobre el crecimiento muestra un punto de inflexión, encontrándose una relación cuadrática en forma de U invertida, de acuerdo con las teorías clásicas, donde se maximiza el valor de la empresa. (p. 280)

Cedillo, A. (2018) en su estudio titulado “la administración de capital de trabajo, liquidez y rentabilidad como factores de crecimiento y competitividad de las pymes en el sector de prendas de vestir de la ciudad de cuenca en el período 2014-2016”, mediante un análisis descriptivo bivariado con pruebas paramétricas



y no paramétricas de contraste de hipótesis, manejando la prueba t de Student, concluyó que:

En las pequeñas empresas el Capital de Trabajo Neto está relacionado significativamente con la Liquidez Corriente, se relacionan positivamente fuerte y directamente proporcional; a mayor Capital de Trabajo Neto mayor Liquidez Corriente. Por otra parte, en las medianas empresas las variables no están relacionadas. Mientras el Capital de Trabajo Neto y el Margen Bruto tanto en pequeñas como medianas empresas no están relacionadas significativamente. (p. 56)

Trujillo & Iglesias (2012) en su artículo de investigación titulado “Determinantes del crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas colombianas: el caso del sector metalmecánico” buscó:

Estimar los determinantes del crecimiento industrial de las MiPyME del sector metalmecánico colombiano durante el cuatrienio 2002 - 2006. Para este propósito, estimó tres modelos de datos de panel dinámicos para cada tamaño de empresa. Los resultados obtenidos sugieren que la competencia local y los costos laborales explican en mayor magnitud el crecimiento de las MiPyME del sector (p. 41).

Aguilera, González y Rodríguez (2011) en su investigación titulada “Estrategias empresariales para la competitividad y el crecimiento de las PYMES. Una evidencia empírica” analizó:

Las variables que intervienen para el crecimiento y la competitividad de una muestra de 109 empresas de diferentes sectores y características de tamaño diferente; su metodología se basó en un análisis de regresión, para llevarlo a cabo se introdujeron seis variables compuestas para los factores de competitividad: tecnologías de información, innovación, esfuerzos comerciales, recursos humanos, calidad y tecnología y con la variable ventas como elemento dependiente. Los resultados obtenidos mostraron que las variables de Recursos Humanos y calidad tienen un



peso específico reducido, además de que no resulta más importante la innovación que los esfuerzos comerciales, sino que en realidad los dos producen sinergia y se ve reflejado en el concepto de ventas (p. 39).

García, Galarza y Altamirano (2017) en su trabajo de investigación titulado “Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes” analizó:

La importancia de una eficiente administración del capital de trabajo, como estrategia para lograr la operatividad de las Pymes y su permanencia en el tiempo, aplicó una metodología de análisis documental tomando como referencia fuentes secundarias de investigación, obteniendo como resultado que el capital de trabajo es una herramienta financiera a la que todo administrador debe prestarle atención y dedicarle tiempo, debido a que determina la supervivencia de una empresa durante los primeros años de su existencia (p.30).

Rotstein, Osando, Barco y Briozzo (2004) en su trabajo de investigación titulado: “La administración eficiente del capital de trabajo como instrumento para detectar y prevenir fracasos financieros” analizó:

La estructura del capital de trabajo y su financiamiento, como el flujo de los fondos producto de la gestión, planteó situaciones normales, precautorias o riesgosas, tipificó las condiciones en que se puede desenvolver la empresa. Y la gestión del capital de trabajo en Bahía Blanca, mediante encuestas realizadas a empresas de capital local, detectando precisamente los casos típicos de ineficiencia que resultan comunes a todas las PyMe del interior del país (p.63).

Vera, Melgarejo & Mora (2014) en su artículo titulado: “Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros” analizó:



Las fuentes de financiación utilizadas por las Pymes colombianas y su relación con indicadores de gestión financiera, utilizó una investigación cuantitativa, de tipo explicativo, no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacional. Como resultados obtuvo que las Pymes se financian principalmente con recursos propios, en menor grado con pasivos de corto plazo y en baja proporción con pasivos de largo plazo, los indicadores de liquidez, eficiencia y rentabilidad evidencian una situación desfavorable para el sector, obstaculizando la obtención de nuevos recursos. Finalmente, del análisis correlacional infirió que los indicadores de eficiencia en la gestión empresarial son los que más se asocian significativamente con el acceso a fuentes de financiación externas a las organizaciones. (p. 149)

Torres (2006) en su artículo de investigación científica y tecnológica titulado: “administración del capital de trabajo, factor determinante de competitividad y posicionamiento de productos en los mercados internacionales”

Reúne resultados de entrevistas con empresarios de las PYMES del sector de Engativá llegando a concluir que es la administración del capital de trabajo determinante de la competitividad de las Pymes que le permitan enfrentar los retos futuros de la apertura de los mercados y en general del proceso globalización (p. 61,68).

Saavedra (2012) en su artículo titulado: “una propuesta para la determinación de la competitividad en la pyme latinoamericana” propuso:

Una metodología que permita determinar el nivel de competitividad de la pyme, identificando por áreas el nivel en que se encuentra la misma, considerando criterios tanto internos como externos, hizo una revisión de literatura acerca de la competitividad empresarial, así como de los estudios empíricos que han intentado medirla. El resultado de este trabajo permitió contar con una metodología de fácil aplicación basada en el mapa de Competitividad del BID, que incluye factores tales como: Planeación



estratégica, producción y operaciones, calidad, comercialización, contabilidad y finanzas, recursos humanos, gestión ambiental y sistemas de información, y complementada con indicadores externos basados en el enfoque de competitividad sistémica (p. 93).

Partiendo de los resultados analizados en las investigaciones desarrolladas por diferentes autores, *esta investigación plantea la medición del crecimiento y competitividad empresarial mediante el uso de una variable proxy como es la gestión del capital del trabajo*, su liquidez y rentabilidad. De esta forma se establecen las siguientes preguntas de investigación:

Preguntas de investigación

- ¿En qué medida el capital de trabajo neto se relaciona con la liquidez corriente y cómo influye en el crecimiento y competitividad en los grupos de micro-pequeñas, medianas y grandes empresas del sector de embutidos en el Ecuador en el periodo 2013-2017?
- ¿En qué medida el capital de trabajo neto se relaciona con la rentabilidad medida a través del margen neto y cómo influye en el crecimiento y competitividad en los grupos de micro-pequeñas, medianas y grandes empresas del sector de embutidos en el Ecuador en el periodo 2013-2017?

A partir de las preguntas de investigación se plantean las diferentes hipótesis que, a través de un proceso minucioso de estudio y análisis de resultados, comprobaremos u objetaremos la validez de las suposiciones planteadas.

Hipótesis de investigación

H_0 : No existe relación entre las variables Capital de Trabajo Neto y Liquidez Corriente

H_1 : Existe relación entre las variables Capital de Trabajo Neto y Liquidez Corriente



H_0 : No existe relación entre las variables Capital de Trabajo Neto y Margen neto.

H_1 : Existe relación entre las variables Capital de Trabajo Neto y Margen neto.

A continuación, se especifica la estructura metodológica que servirá como sustento para el desarrollo del proyecto.



CAPITULO III

3.1. METODOLOGÍA

La presente investigación es aplicada mediante un estudio empírico exploratorio sustentado en la teoría de finanzas corporativas, además de la respectiva revisión literaria, logrando una aproximación a sus determinantes. De esta forma el estudio se desarrolló mediante un diseño descriptivo cuantitativo simple-comparativo y correlacional que permitirá dar respuesta a las preguntas de investigación planteadas, después de haber realizado la recolección y análisis de datos, la información estadística corresponde a los estados financieros de las empresas de embutidos a nivel nacional tomados de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

3.1.1. Análisis descriptivo simple-comparativo

El punto de partida que nos permitirá evidenciar el comportamiento de las variables de estudio de manera independiente, se llevará a cabo mediante la aplicación del análisis descriptivo simple-comparativo, permitiéndonos describir las tendencias claves en los datos obtenidos y realizar comparaciones que ayuden a conocer situaciones concretas de un escenario (Shuttleworth, 2008), utilizando técnicas que miden la conducta de las variables en porcentajes, tablas de frecuencia, gráficos de barra comparativos, promedios y medianas.

Considerando que las empresas del sector de embutidos difieren en algunos parámetros como:

- Total de activos,
- Nivel de ventas,
- Número de empleados,
- Capital,
- Utilidad

El estudio comparativo se desarrollará por tipo de empresas (tamaño), es decir identificando grupos de interés como son las micro-pequeñas, medianas y



grandes empresas para evitar sesgos que provoquen interpretaciones erróneas de la información y buscando diferencia o semejanzas en las variables como capital de trabajo, liquidez y rentabilidad. Adicionalmente se realizará un análisis general de la industria de embutidos y comparaciones de los indicadores establecidos con los del sector manufacturero (C) y la industria de elaboración de productos alimenticios (C10).

3.1.2. Análisis descriptivo correlacional

Posteriormente la investigación se enmarcará en la aplicación de estadística inferencial que nos ayudará a probar las hipótesis planteadas de los grupos, analizando minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento (Van Dalen y Meyer, 2006).

En efecto para el análisis comparativo se aplicará las pruebas de Sápido Wilk, Kruskal–Wallis y de la Mediana cuyo objeto es identificar diferencias o semejanzas de la mediana en el capital de trabajo neto, la liquidez corriente y rentabilidad en los grupos de empresas (micro-pequeñas, medianas y grandes). Es decir, identificar si existe diferencias significativas en el uso del capital de trabajo neto, la liquidez y rentabilidad de estos grupos de empresas.

Por otro lado, se utilizará el coeficiente de correlación de Pearson o Spearman, estimador que nos permite medir la fuerza y dirección de la asociación entre dos variables cuantitativas, así podremos conocer la intensidad de la relación entre ellas y si, al aumentar el valor de una variable, incrementa o disminuye el valor de la otra (Laguna, 2018). Tales correlaciones se sustentan en hipótesis sometidas a prueba; si dos variables están correlacionadas y se conoce la magnitud de la asociación, se tiene base para predecir, con mayor o menor exactitud (Sampiere, 2006). Para este caso se utilizó el programa estadístico SPSS para el procesamiento de los datos.

Para llevar a cabo la aplicación del coeficiente se debe cumplir con el supuesto de normalidad.



3.1.2.1. Normalidad

Para verificar que los datos se ajusten a una distribución normal se ha desarrollado la prueba de Shapiro Wilk, que es un contraste de ajuste que se utiliza para demostrar si los datos provienen de una población normal. No es necesario que los parámetros de la distribución sean conocidos y está adecuado para muestras pequeñas ($n < 50$) (Jiménez, 2006), en el estudio la muestra corresponde a 27 empresas.

Al no cumplir con el supuesto de normalidad se aplica el test de Kruskal Wallis, esta prueba no paramétrica es análoga a la prueba paramétrica ANOVA de una vía, para probar si varias (k) muestras independientes proceden o no de la misma población y además se aplica el test de la mediana que establece si k grupos independientes han sido tomados de la misma población o de poblaciones con medianas iguales.

Para interpretar los resultados de las pruebas mencionadas anteriormente se observa el valor de p (Sig. asintót.), si este es menor que 0,05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa que la mediana y la distribución difiere entre los grupos, con un nivel de significación del 5%.

Posteriormente para dar respuesta a las preguntas de investigación sobre si la gestión de capital de trabajo neto aporta a variaciones en la liquidez corriente y margen neto y al cumplimiento de los objetivos planteados, se procede a evaluar la relación existente entre la variable capital de trabajo neto con la liquidez corriente y margen neto, mediante el empleo del coeficiente de correlación de Spearman, inicialmente en la investigación se pretendía utilizar el coeficiente de Pearson, sin embargo, las variables de estudio no provienen de una distribución normal, razón fundamental por la cual se aplicó el coeficiente de correlación de Spearman, este puede puntuar desde -1.0 hasta +1.0, y su interpretación es la siguiente:



- los valores cercanos a +1.0, indican que existe una fuerte asociación entre las clasificaciones, o sea que a medida que aumenta un rango el otro también aumenta;
- los valores cercanos a -1.0 señalan que hay una fuerte asociación negativa entre las clasificaciones, es decir que, al aumentar un rango, el otro decrece.
- Cuando el valor es 0.0, no hay correlación (Anderson et al., 1999).

La interpretación de los valores se ha expresado por diversos autores en escalas, siendo una de las más utilizadas la que se presenta a continuación en la tabla 5 (Hernández Sampieri & Fernández Collado, 1998).

Tabla 5 Escala de rangos de interpretación del coeficiente de correlación de Spearman

RANGO	RELACION
-0,91 a -1,00	Correlación negativa perfecta
-0,76 a -0,90	Correlación negativa muy fuerte
-0,51 a -0,75	Correlación negativa considerable
-0,11 a -0,50	Correlación negativa media
-0,01 a -0,10	Correlación negativa débil
0,00	No existe correlación
0,01 a 0,10	Correlación positiva débil
0,11 a 0,50	Correlación positiva media
0,51 a 0,75	Correlación positiva considerable
0,76 a 0,90	Correlación positiva muy fuerte
0,91 a 1,00	Correlación positiva perfecta

Elaborado por: los autores

Fuente: basada en Hernández Sampieri & Fernández Collado, 1998.



Valor p de significación

Con relación al valor p , si este es menor a 0,05, se rechaza la hipótesis nula, indicando una relación entre las variables estudiadas

3.1.2.2. Población de estudio

La población de estudio era inicialmente de 14 organizaciones, siete pequeñas y siete medianas (Pymes), se ha decidido incluir a las grandes y micro empresas por motivos de incrementar la muestra, evitar sesgos en la información, establecer comparaciones de las variables de estudio (capital de trabajo, rentabilidad y liquidez) con los otros tipos de empresas que conforman el sector, al integrarlas el total de la población objeto de estudio se incrementó a 27, siendo esta de: siete micro empresas, siete pequeñas, siete medianas y seis grandes, lo que permite efectuar un análisis total del sector para conocer su situación general.

Según datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017), el total de empresas que tienen como actividad económica el código de Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) 101022 perteneciente a la rama de fabricación de productos cárnicos: salchichas, salchichón, chorizo, salame, morcillas, mortadela, patés, chicharrones finos, jamones y embutidos fueron de 111 (Ver Anexo 1), de las cuales 48 están activas (Ver Anexo 2), las 63 restantes se encontraron en procesos de disolución, liquidación, inactivas y cancelación de la inscripción. De las empresas activas (48), 15 de estas no se encuentran dentro del periodo de estudio 2013-2017 (Ver Anexo 3). De las 33 empresas activas que se encuentran dentro del ciclo de análisis, 6 empresas no cumplen las condiciones necesarias para el desarrollo de la investigación:

- Los estados de situación financiera y de resultados integral del periodo de análisis no presenten valores en cero.
- Los valores registrados de los ejercicios económicos no deben ser los mismos en el periodo de estudio.



Por no cumplir con las condiciones expuestas anteriormente la población de estudio la integran 27 empresas, en la tabla 6 se detallan las restricciones de las seis empresas excluidas de la población.

Tabla 6 Empresas que no forman parte del estudio

EMPRESA	RESTRICCIÓN
-CODIMPORPIEDRA S.A. COMPAÑIA DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA PIEDRA S.A.	<ul style="list-style-type: none">▪ Los estados de situación financiera presentar los mismos valores todos los años.▪ Estado de resultados integral con valores en cero en el periodo de análisis.
-ALIMENTOS CARNICOS S.A. "LA TUKOTA'	<ul style="list-style-type: none">▪ Los estados de situación financiera presentan los mismos valores todos los años.▪ Estado de resultados integral con valores en cero en el periodo de análisis.
-INDUSTRIAS CARNICAS VELASCO S.A. INCARNIVESA	<ul style="list-style-type: none">▪ Estado de resultados integral con valores en cero en el periodo de análisis.
-INDUSTRIA DE ALIMENTOS AGROPECUARIOS PIÑAS INDALAP S.A.	<ul style="list-style-type: none">▪ Los estados de situación financiera presentan los mismos valores todos los años.▪ Estado de resultados integral con valores en cero en el periodo de análisis.
-INDUSTRIAL HILLARY ROJAS C. LTDA.	<ul style="list-style-type: none">▪ Los estados de situación financiera presentan los mismos valores todos los años.▪ Estado de resultados integral con valores en cero en el periodo de análisis.
-EMBENET	<ul style="list-style-type: none">▪ Los estados de situación financiera presentan los mismos valores todos los años.

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2017

Elaborada por: los autores



La validez y confiabilidad de la información está soportada por los formularios que reporta cada una de las empresas de sus estados financieros al ente regulador que es la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

3.1.2.3. Variables de estudio

Partiendo de los análisis en estudios desarrolladas por diferentes autores, en la investigación se determinó como variable dependiente al capital de trabajo neto y su relación con la liquidez y rentabilidad medida a través del margen neto que nos proporciona una visión completa del beneficio de las empresas luego de deducir costos, gastos e impuestos incurridos en un periodo económico, establecidas como variables independientes.

Para la definición de las variables de estudio se consideraron las siguientes investigaciones: Şamiloğlu y Aún, (2016) en su artículo “The Relationship between Working Capital Management and Profitability: Evidence from Turkey”, Hailu y Venkateswarlu (2016), en su artículo “Effect of working capital management con firms profitability evidence from manufacturing companies in eastern, Ethiopia”, Castro (2017) en su tesis de pregrado titulada “IGV justo y su relación con el capital de trabajo neto en empresas de servicios de arquitectura en el distrito de Miraflores, 2017”, Chávez (2014). “El sistema de detracciones del impuesto general a las ventas y la gestión del capital de trabajo en las empresas inmobiliarias del distrito de Santiago de Surco, año 2013”, Salazar y Peña (2013) en su investigación “Incidencia del volumen y rotación del capital de trabajo en la rentabilidad y liquidez de las empresas que cotizan en la bolsa de valores de lima 2007-2011”, Cuenca, Rojas, Cueva & Armas (2018) en su artículo” La Gestión del Capital de Trabajo y su efecto en la Rentabilidad de las Empresas Constructoras del Ecuador”. En estos estudios los autores emplearon un análisis de correlación buscando determinar la relación, dirección y fuerza de las variables objeto de estudio.



CAPITULO IV

4.1. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1.1. Análisis descriptivo simple-comparativo

4.1.1.1. Del sector de fabricación de productos cárnicos del Ecuador

A continuación, se presenta los resultados de los principales indicadores financieros de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad del sector de fabricación de productos cárnicos del Ecuador y las comparaciones de los indicadores establecidos, analizados mediante el cálculo de un promedio en el periodo 2013-2017 con los del sector manufacturero (C) y la industria de elaboración de productos alimenticios (C10), que nos permite cumplir con el primer objetivo específico de la investigación.

Indicadores de liquidez

- **Liquidez corriente**

La liquidez de la industria de embutidos alcanzo su punto máximo en el año 2014 con un valor de 5,58 veces, siendo el año que presento mayor liquidez con respecto al periodo de análisis debido a que las empresas productoras y comercializadoras de esta categoría de productos operaban con rotaciones de inventarios menos prolongadas, convertían éstos en producto terminado y su posterior comercialización en periodos reducidos de tiempo, la recuperación de cartera que se traducía en efectivo disponible para las empresas era más rápido. A diferencia del año 2016 donde se evidencio un menor nivel de liquidez con 1,78 veces, como consecuencia de una desaceleración económica del país en 1,5% según datos del INEC (2016).

El sector tiene la capacidad para solventar sus deudas en el corto plazo, prueba de ello son sus cifras de liquidez mayores a uno, que le permite disponer de dinero en efectivo para cubrir sus obligaciones sin afectar su proceso productivo. En relación con la industria de elaboración de productos alimenticios (C10) y el sector de manufactura (C), el índice de liquidez promedio fue 1,17 y 1,42 respectivamente, mostrando niveles de liquidez bajos con respecto a la industria



de embutidos que fue de 2,81, según datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2017. Los datos mencionados anteriormente se exponen en la tabla 7:

Tabla 7 Liquidez del sector de embutidos periodo 2013-2017

2017	2016	2015	2014	2013
2,05	1,78	2,43	5,58	2,20

Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

- **Prueba ácida**

La capacidad del sector de embutidos de cumplir con sus deudas a corto plazo, sin depender del total de inventarios, obtuvo su valor máximo en el año 2014 de 5,10 veces, a diferencia del año 2016 donde se presentó un nivel menor de 1,25.

Este sector manufacturero mantiene una prueba ácida superior a uno, convirtiéndose en una industria segura financieramente, cumpliendo con sus obligaciones a corto plazo. Por la funcionalidad del sector se producen ciclos de rotación de inventarios y conversión de efectivo más acelerados a comparación de otras industrias como la maderera, en donde el inventario tiene una rotación menos acelerada y se mantiene periodos de tiempo más largos almacenados en bodegas, en relación con el sector analizado. En comparación con la industria de elaboración de productos alimenticios y el sector de manufactura, el índice de prueba ácida promedio fue de 0,80 y 1,03 respectivamente, cifras inferiores en relación a la industria de embutidos que fue de 2,36 veces, según datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2017. Los datos mencionados anteriormente se presentan en la tabla 8:



Tabla 8 Prueba Ácida del sector de embutidos periodo 2013-2017

2017	2016	2015	2014	2013
1,70	1,25	1,93	5,10	1,81

Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

Indicadores de solvencia

- **Apalancamiento financiero**

El apalancamiento financiero de las empresas del sector de embutidos en el periodo de análisis muestra una tendencia creciente positiva mayor que uno, alcanzando su punto máximo en el año 2016 de 8,93 veces, lo que significa que se han contraído más niveles de deuda para aumentar inversiones. A diferencia de la industria de elaboración de productos alimenticios y sector de manufactura, el nivel de apalancamiento financiero promedio fue menor siendo de 1,22 y 1,46 respectivamente, en relación con el sector de embutidos que presentó 4,67 veces, según datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2017. Los datos mencionados anteriormente se muestran en la tabla 9:

Tabla 9 Apalancamiento Financiero del sector de embutidos en el periodo 2013-2017

2017	2016	2015	2014	2013
4,92	8,93	3,95	3,48	2,08

Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

- **Índice Dupont**

La rentabilidad de las empresas del sector de embutidos en el año 2013 es del -7%, lo que indica que en ese periodo se registraron pérdidas en la industria, en el 2014 el índice Dupont fue de 68%, siendo el factor preponderante la rotación del activo y con un rendimiento menor del margen sobre ventas, para el año 2015 fue de 77% los rendimientos obtenidos fueron parecidos al periodo anterior, en



el año 2016 fue de 120% el factor más sobresaliente fue el apalancamiento financiero, donde se precisó de agentes externos para su financiación, en el último periodo el índice Dupont alcanzo un valor de 21% existió un comportamiento similar entre la rotación de activo y apalancamiento financiero con menor participación del margen neto. En promedio este indicador representa el 55,80% valor superior en comparación a la industria de elaboración de productos alimenticios que obtuvo el 2,2% y al sector manufacturero que fue de 14,41%, según datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2017. Los datos mencionados anteriormente se exponen en la tabla 10:

Tabla 10 Índice Dupont del sector de embutidos en el periodo 2013-2017

2017	2016	2015	2014	2013	Ratios
0,01	0,03	0,02	0,03	-0,01	Marge Neto de Utilidad
4,07	4,98	8,71	5,95	4,47	Rotations del Activo
4,92	8,93	3,95	3,48	2,08	Apalancamiento Financiero
0,21	1,20	0,77	0,68	-0,07	Indice Dupont

Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

Indicadores de gestión

- **Periodo medio de cobranza**

En los años 2014,2016, 2017 se presentó una tendencia creciente en el periodo medio de cobro de 51, 49 y 62 días respectivamente, a diferencia del año 2015 en donde se evidencia una disminución de 4 días en relación al año anterior. Este ratio de gestión refleja la capacidad de convertir en efectivo las cuentas por cobrar en días. El periodo medio de cobranza promedio del sector analizado es de 50 días, periodo menor al sector manufacturero que es de 52 días y superior a la industria de alimentos que es de 32 días, según datos de la Superintendencia de



Compañías, Valores y Seguros, 2017. Los datos mencionados anteriormente se presentan en la tabla 11:

Tabla 11 Período medio de cobranza del sector de embutidos en el periodo 2013-2017

2017	2016	2015	2014	2013
62,31	49,77	47,92	51,24	40,84

Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

- **Periodo medio de pago**

El periodo medio de pago de las empresas del sector varía entre 30-65 días, lapso de tiempo en que tardan en cubrir sus obligaciones con proveedores, con un promedio de 47 días, periodo menor a la industria de elaboración de productos alimenticios y del sector manufacturero que fueron de 69 y 150 días respectivamente, según datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2017. Los datos mencionados anteriormente se muestran en la tabla 12:

Tabla 12 Período medio de pago del sector de embutidos en el periodo 2013-2017

2017	2016	2015	2014	2013
52,14	65,27	29,95	31,06	55,22

Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

Indicadores de rentabilidad

- **Rentabilidad neta de activo**

La eficiencia en la utilización de los activos, independientemente de la forma en que fueron financiados y de las cargas fiscales impuestas en la industria de embutidos, varía entre el 1% y 7%, presentando una tendencia decreciente desde el año 2015, mientras que en el año 2014 se dio un incremento del 6% en relación



al año 2013, en promedio representa el 4,8% indicando mayor rentabilidad a comparación de la industria de elaboración de productos alimenticios y el sector de manufactura que revelaron índices de 2% y 4% respectivamente, según datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2017. Los datos mencionados anteriormente se exponen en la tabla 13:

Tabla 13 Rentabilidad Neta del Activo del sector de embutidos en el periodo 2013-2017

2017	2016	2015	2014	2013
0,03	0,06	0,07	0,07	0,01

Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

- **Rentabilidad financiera**

El retorno sobre el patrimonio de la industria de embutidos ha mantenido una tendencia decreciente de 2,9 puntos porcentuales en los años 2016 y 2015 respectivamente, en el periodo 2017 presentó un valor negativo del 17%, debido a que en ese año se reportaron mayores pérdidas y la necesidad de financiamiento por parte de los accionistas se incrementó. En relación con la industria de elaboración de productos alimenticios el nivel de rentabilidad financiera promedio es igual a la industria analizada (7%), respecto al sector manufacturero éste es menor (15%), según datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2017. Los datos mencionados anteriormente se presentan en la tabla 14:

Tabla 14 Rentabilidad Financiera del sector de embutidos en el periodo 2013-2017

2017	2016	2015	2014	2013
-0,17	0,07	0,09	0,18	0,18

Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018



4.1.1.2. Por tamaño de empresas de fabricación de productos cárnicos del Ecuador

Posteriormente de haber realizado un análisis general de sector se presenta los resultados de los principales indicadores financieros de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad por tamaño de empresas que conforman el sector de fabricación de productos cárnicos del Ecuador.

- **Activos totales**

Con respecto al total de activos de las grandes empresas de la industria de embutidos éstos oscilan entre 26'000.000-40'000.000 dólares, mostrando una tendencia creciente con una variación del 10% en el año 2014 en relación al año anterior, en el periodo 2015 del 3,5%, en el 2016 de 7,22% y un incremento del 15,88%, siendo el mayor porcentaje en el año 2017.

Las pequeñas empresas del sector de embutidos registran en promedio activos totales de \$1'422.542,61, \$1'694.739,59, \$1'173.348,56, \$ 1'434.178,92, \$ 1'706.448,63 en los años 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 respectivamente, se produjo un incremento en el 2017 con relación al año anterior del 19%, siendo en el último periodo el que mayor cantidad de activos totales alcanzaron las empresas para iniciar sus operaciones correspondiente al siguiente ciclo económico, esta situación se presenta debido a variaciones entre periodos de las diferentes cuentas que conforman el activo corriente y no corriente. A diferencia de las medianas empresas que poseen valores en activos totales de: \$4'220.523,75, \$4'669.998,85, \$4'999.242,51, \$5'073.459,87, \$ 5'304.022,46 correspondiente a los ejercicios económicos del 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 respectivamente, en este caso existe una tendencia creciente entre periodos subsiguientes de 10,65%, 7,05%, 1,48%.

Con respecto a las micro empresas el activo total de estas varía entre 245.473,74-493.180,07 dólares, indicando una tendencia creciente en los años 2016 y 2017, mientras que en los años 2014 y 2016 se presentó una disminución,



mayor variación se presentó en el 2017 siendo de 56% en relación al periodo anterior. Los datos mencionados anteriormente se presentan en la tabla 15:

Tabla 15 Activo Total por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017

2017	2016	2015	2014	2013	ACTIVO TOTAL
\$ 493.180,07	\$ 315.745,59	\$ 245.473,74	\$ 249.800,21	\$ 292.539,17	MICRO
\$1'706.448,63	\$1.434.178,92	\$1'173.348,56	\$1'694.739,59	\$1'422.542,61	PEQUEÑAS
\$5'304.022,46	\$5'073.459,87	\$4'999.242,51	\$4'669.998,85	\$4'220.523,75	MEDIANAS
\$37'568.846,33	\$32'418.628,60	\$30'234.063,38	\$29'202.825,90	\$26'519.573,08	GRANDES

Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

- **Nivel de ventas**

Los niveles de ventas de las grandes empresas del sector de embutidos varían entre 35'000.000 y 61'000.000 dólares, presentando una tendencia decreciente en los años 2016 y 2017, siendo del -1%, -35% respectivamente, mientras que en el año 2014 y 2015 presenta un incremento del 11% y 2% respectivamente.

Las ventas en promedio de las pequeñas empresas fueron de: \$1'715.115,43, \$2'035.004,87, \$1'639.758,61, \$1'921.117,65, \$1'991.312,44 millones en los periodos comprendidos entre el 2013-2017 respectivamente. El comportamiento de esta variable muestra una tendencia creciente, a excepción de los años 2015-2014 donde se produjo una disminución del 19%. Las empresas reportaron su mejor nivel de ventas en el año 2014, respecto al año 2017 se evidenció una disminución del 2,14% comparado con el periodo donde se percibieron mayores ingresos por ventas. Las medianas empresas del sector registraron un promedio en ventas de: \$8'054.354,25, \$ 8'822.987,21, \$9'521.184,77, \$9'113.461,10, \$9'340.907,25 en los años 2013-2017 respectivamente. El mayor valor en ventas percibido por estas empresas en conjunto fue en el año 2015, en general esta industria ha presentado una tendencia creciente año tras año, excepto en



relación al 2016-2015 donde se notó una disminución del 4,28%. Las micro empresas presentan una tendencia creciente en los años 2015, 2016 y 2017 con una variación promedio de 57%, en el año 2014 existió una disminución del 5% en relación al 2013. Los datos mencionados anteriormente se exponen en la tabla 16:

Tabla 16 Nivel de Ventas por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017

2017	2016	2015	2014	2013	EMPRESAS
\$1'756.576,90	\$932.071,85	\$800.211,40	\$480.962,83	\$505.400,77	MICRO
\$1'991.312,44	\$1.921.117,65	\$1'639.758,61	\$2'035.004,87	\$1'715.115,43	PEQUEÑAS
\$9'340.907,25	\$9'113.461,10	\$9'521.184,77	\$8'822.987,21	\$8'054.354,25	MEDIANAS
\$39'021.345,39	\$60'413.269,27	\$60'830.484,58	\$59'803.904,39	\$53'679.405,55	GRANDES

Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

- **Activo corriente**

Las cifras percibidas en promedio en relación al activo corriente que se denomina activo líquido que disponen las grandes empresas en un lapso de tiempo de doce meses (corto plazo), fue de \$12'159.007,82; \$14'821.971,85; \$13'892.808,60; \$15'614.255,17; \$20'376.567,63 correspondientes al periodo 2013-2017 respectivamente, presentando una tendencia creciente en los años 2014, 2016, 2017, con una variación promedio de 21%, sin embargo, en el año 2015 existió una disminución del 6% con relación al periodo anterior. Las pequeñas obtuvieron los siguientes rubros; \$633.810,54 (2013), \$744.672,99 (2014), \$484.578,72 (2015), \$614.471,02 (2016), \$800.681,84 (2017). La tendencia periodo a periodo es creciente de esta variable, sin embargo en relación al 2015-2014 se marcó un decrecimiento del 34,92%. El año que arrojó mayor valor de activo corriente para el grupo de las pequeñas empresas fue el 2017 con una cantidad de \$800.681,84, comparado con el año 2014, el porcentaje de crecimiento fue del 7,52%. Los valores referentes al activo corriente por parte de las medianas empresas del



sector se encuentran en un rango entre el \$1'555.000 y \$1'745.000, a partir del periodo 2014 en adelante el patrón de conducta de esta variable es creciente alcanzando el valor máximo en el 2017 de \$1'744.095,67. Las micro empresas muestran una tendencia creciente, con una mayor variación en el año 2017 (\$339.519,55) de 71% y menor variación en el 2014 (\$77.086,71) de 6%. Los datos mencionados anteriormente se muestran en la tabla 17:

Tabla 17 Activo Corriente por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017

2017	2016	2015	2014	2013	ACTIVO CORRIENTE
\$339.519,55	\$198.622,58	\$123.755,90	\$77.086,71	\$72.741,60	MICRO
\$800.681,84	\$614.471,02	\$484.578,72	\$744.672,99	\$633.810,54	PEQUEÑAS
\$1'744.095,67	\$1'643.470,69	\$1'607.750,05	\$1'556.032,52	\$1'564.171,67	MEDIANAS
\$20'376.567,63	\$15'614.255,17	\$13'892.808,60	\$14'821.971,85	\$12'159.007,82	GRANDES

Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

- **Pasivo corriente**

Las obligaciones contraídas en el corto plazo por las grandes empresas varían entre \$11'400.000 y \$13'670.000, mostrando una tendencia creciente en los años 2014, 2015 y 2017, con un mayor incremento en el año 2017 del 20% en relación al periodo anterior, en el año 2016 se obtuvo un decremento del 14% dando como resultado un valor de \$11'406.992,65. Las pequeñas arrojaron valores promedio de: \$354.219,34; \$512.168,46; \$287.770,25; \$450.323,72; \$ 568.715,28 en el periodo de análisis 2013-2017, respectivamente. El mayor nivel de deuda alcanzado por este tipo de organizaciones fue en el último año con un valor de \$568.715,28 y un porcentaje de variación respecto al año anterior de 26,29, el nivel de compromisos adquiridos por estas empresas es creciente año a año, exceptuando el periodo 2015-2014 donde se produjo una disminución porcentual de 43,81. El pasivo a corto plazo de las medianas mostraron los siguientes



valores para el espacio de tiempo objeto de análisis: 2013 (\$1'234.510,60), 2014 (\$1'159.165,64), 2015 (\$1'324.470,22), 2016 (\$1'194.510,79), 2017 (\$1'494.951,89), el periodo donde se registró mayor nivel de deuda de estas organizaciones fue en el 2017 con un valor de \$1'494.951,89, se evidenció un incremento en relación al año pasado de 25,15%. A lo largo del ciclo de estudio la partida tuvo un comportamiento variable lo que significa que año tras año la tendencia era creciente - decreciente entre periodos. Las micro empresas presentaron pasivos corrientes que varían entre \$47.828,27 y \$211.020,46, la tendencia es creciente con una variación mayor en el año 2014 (\$86.575,48) de 81% con respecto al 2013 (\$47.828,27) y menor variación en el 2017(\$211.020,46) de 18% en relación al 2016 (\$179.221,68). Los datos mencionados anteriormente se presentan en la tabla 18:

Tabla 18 Pasivo Corriente por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017

2017	2016	2015	2014	2013	PASIVO CORRIENTE
\$211.020,46	\$179.221,68	\$114.000,08	\$86.575,48	\$47.828,27	MICRO
\$568.715,28	\$450.323,72	\$287.770,25	\$512.168,46	\$354.219,34	PEQUEÑAS
\$1'494.951,89	\$1'194.510,79	\$1'324.470,22	\$1'159.165,64	\$1'234.510,60	MEDIANAS
\$13'667.263,32	\$11'406.992,65	\$13'277.536,41	\$13'180.823,34	\$11'906.487,63	GRANDES

Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

- **Capital de trabajo neto**

El capital de trabajo neto entendido como la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente para las grandes empresas del sector se encuentra entre \$6'709.304,31 y \$252.520,19, mostrando un comportamiento creciente en el 2014, 2016 y 2017, con una mayor variación en el año 2016, siendo ésta del 583,81%, lo contrario sucedió en el año 2015, donde el porcentaje de disminución fue de 63%. Los valores percibidos por las pequeñas fueron los siguientes:



\$279.591,20 (2013), \$232.504,53 (2014), \$196.808,46 (2015), \$164.147,30 (2016), \$231.966,56 (2017). Los valores obtenidos se podrían considerar significativos (altos) lo que nos indica que las empresas cuentan con recursos suficientes para solventar sus obligaciones en el corto plazo. En el caso de las medianas las cifras de capital de trabajo neto alcanzadas fueron: \$249.143,78 (2017), \$448.959,90 (2016), \$283.279,83 (2015), \$396.866,88 (2014), \$329.661,07 (2013), los valores registrados por este tipo de empresas son superiores al de las pequeñas lo que significa que no poseen escasez de recursos para cubrir sus deudas en el corto plazo. Las micro empresas en los años 2015, 2016, 2017 presentan un comportamiento creciente con un mayor porcentaje de variación en el 2017 de 562%, mientras que en el 2014 presentan un valor negativo (\$9.488,78) indicando que en ese periodo hubo problemas de liquidez y de pago en el corto plazo, los activos corrientes reportaron saldos insuficientes para que su recuperación cubra el pasivo corriente. Los datos mencionados anteriormente se muestran en la tabla 19:

Tabla 19 Capital de Trabajo por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017

2017	2016	2015	2014	2013	CAPITAL DE TRABAJO
\$128.499,09	\$19.400,90	\$ 9.755,82	\$ -9.488,78	\$24.913,33	MICRO
\$231.966,56	\$164.147,30	\$196.808,46	\$232.504,53	\$279.591,20	PEQUEÑAS
\$249.143,78	\$448.959,90	\$ 283.279,83	\$396.866,88	\$329.661,07	MEDIANAS
\$6'709.304,31	\$ 4'207.262,53	\$ 615.272,19	\$1'641.148,51	\$252.520,19	GRANDES

Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

- **Utilidad neta**

La ganancia neta que presentan las grandes empresas de la industria sigue una tendencia creciente en los años 2014, 2016 y 2017 de 2'004.405,34; 1'915.178,44 y 2'551.778,29 dólares respectivamente, sin embargo, en el año 2016 existió una disminución del 16,18% en relación al año anterior. El promedio



de utilidad neta percibido por las pequeñas entidades fue de \$ 11.180,88, \$23.302,39, (\$211,11), \$28.337,39, \$ 35.361,75 para los años 2013-2017 respectivamente, esta variable muestra un comportamiento a la alza estableciendo el mayor nivel de utilidad en el último año con un porcentaje de variación incremental respecto al anterior de 24,78%, en contraste con esta tendencia en el año 2015 este tipo de empresas en conjunto soportaron niveles de pérdida en promedio de \$211, a excepción de este periodo las utilidades han crecido paulatinamente. En las medianas empresas a diferencia de las pequeñas presentan tendencias variables entre periodos (incremento-disminución), debido a la inestabilidad en los niveles de ventas y al incrementar los costos y gastos inherentes al proceso productivo, factores que influyen en la utilidad neta de las empresas. Las micro empresas presentaron pérdida en los años 2013 (\$1.695,67), 2015 (\$5.556,94), 2016 (\$3.140,93), mientras que en el 2014(\$6.982,02) y 2017 (\$10.800,44) se evidenciaron utilidades. Los datos mencionados anteriormente se presentan en la tabla 20:

Tabla 20 Utilidad Neta por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017

2017	2016	2015	2014	2013	UTILIDAD NETA
\$10.800,44	\$(3.140,93)	\$(5.556,94)	\$6.982,02	\$(1.695,67)	MICRO
\$35.361,75	\$28.337,39	\$(211,11)	\$23.302,39	\$11.180,88	PEQUEÑAS
\$124.920,80	\$194.205,98	\$179.353,63	\$85.814,50	\$195.274,70	MEDIANAS
\$2'551.810,46	\$1'915.178,40	\$1'680.161,49	\$2'007.662,50	\$1'881.222,65	GRANDES

Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

Indicadores de liquidez

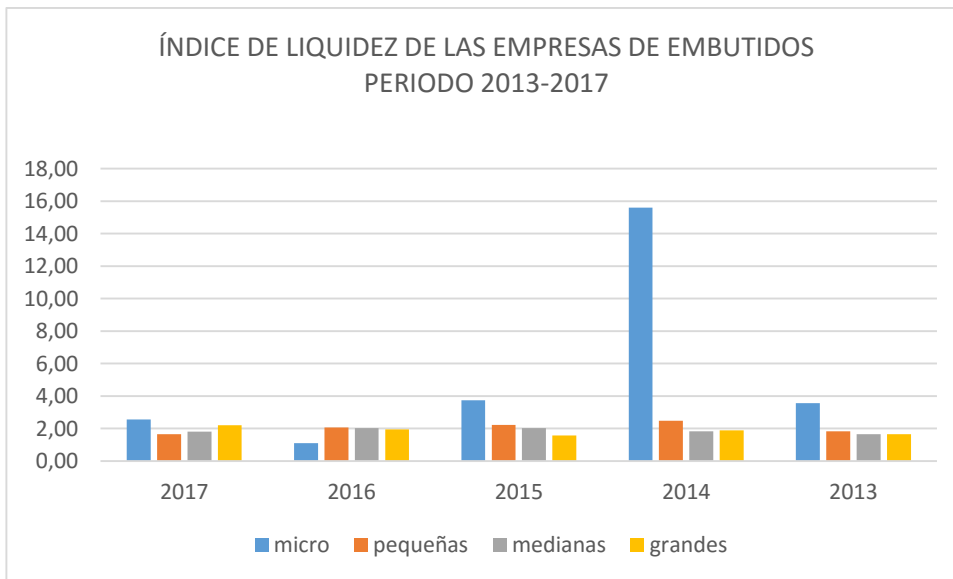
- **Liquidez corriente**

La liquidez de las grandes empresas que conforman la industria de embutidos alcanzo su punto máximo en el año 2017 con un valor de 2,20 veces, siendo el



año de mayor liquidez con respecto al periodo de análisis, a diferencia del año 2014 donde existió una disminución del nivel de liquidez de 1,58 veces, en promedio el grado de liquidez que alcanzaron éstas fue de 1,86 veces. En el caso de las pequeñas el valor máximo de liquidez alcanzado fue de 2,48 veces en el año 2014, en el periodo 2017 fue de 1,65 veces siendo éste el menor valor percibido, en promedio la liquidez de este tipo de empresas fue de 2,05 veces. Las medianas en el año 2015 alcanzaron un margen de liquidez de 2,04 veces, siendo el año que presento mayor liquidez, a diferencia del año 2013 donde se evidenció un menor nivel de liquidez de 1,65 veces, en promedio la liquidez fue de 1,87 veces. Las microempresas presentaron en el año 2014 un nivel de liquidez de 15,60 veces, siendo el valor más alto de todos los tipos de empresas en el periodo analizado, mientras que el menor fue en el 2016 de 1,10 veces, en promedio la liquidez de las micro empresas fue de 5,32 veces. Los datos mencionados anteriormente se muestran en el gráfico 1:

Gráfico 1 Índice de liquidez por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017



Elaborado por: los autores

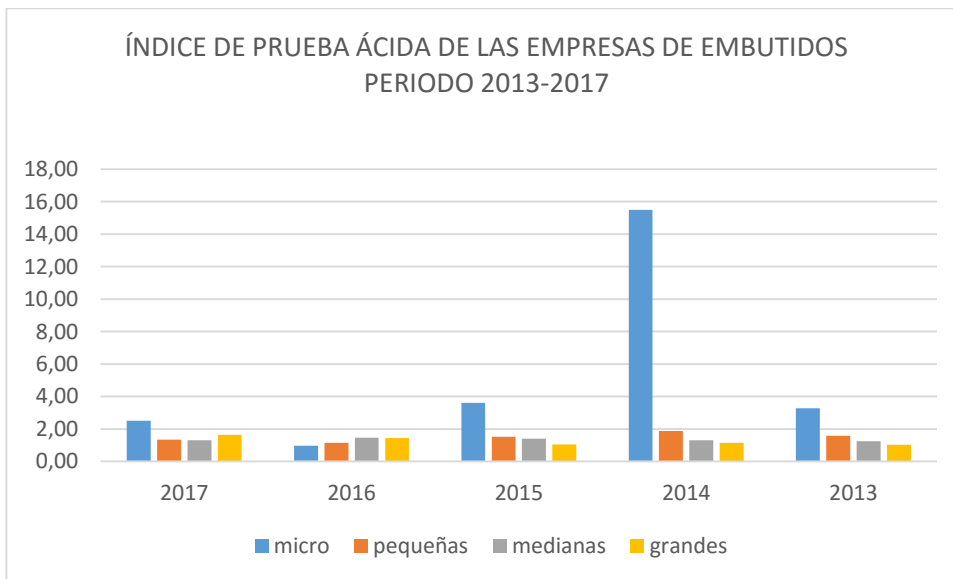
Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018



- **Prueba ácida**

La capacidad de las grandes empresas del sector de embutidos para cumplir con sus deudas a corto plazo sin depender del inventario en promedio fue de 1,26 veces, se obtuvo un número de veces mayor en el año 2017 de 1,63 y un menor valor en el 2015 siendo de 1,05 veces. En el caso de las pequeñas obtuvieron su valor máximo en el año 2014 de 1,88 veces, a diferencia del año 2016 donde se presentó un nivel menor de 1,15. Las medianas alcanzaron su mayor valor en el año 2016 de 1,47 veces y en el año 2013 presentaron un nivel menor de 1,25. La prueba ácida de las micro empresas varía entre 0,97 y 15,49 veces, un mayor nivel existió en el año 2014 (15,49) y un menor en el 2016 (0,97), indicando que no fue posible cubrir las obligaciones a corto plazo sin comercializar el inventario. En promedio las MiPymes tienen una prueba ácida de 2,76 veces indicando que poseen mayor capacidad para cubrir sus deudas en el corto plazo. Los datos mencionados anteriormente se presentan en el gráfico 2:

Gráfico 2 Índice de prueba ácida por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017



Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018



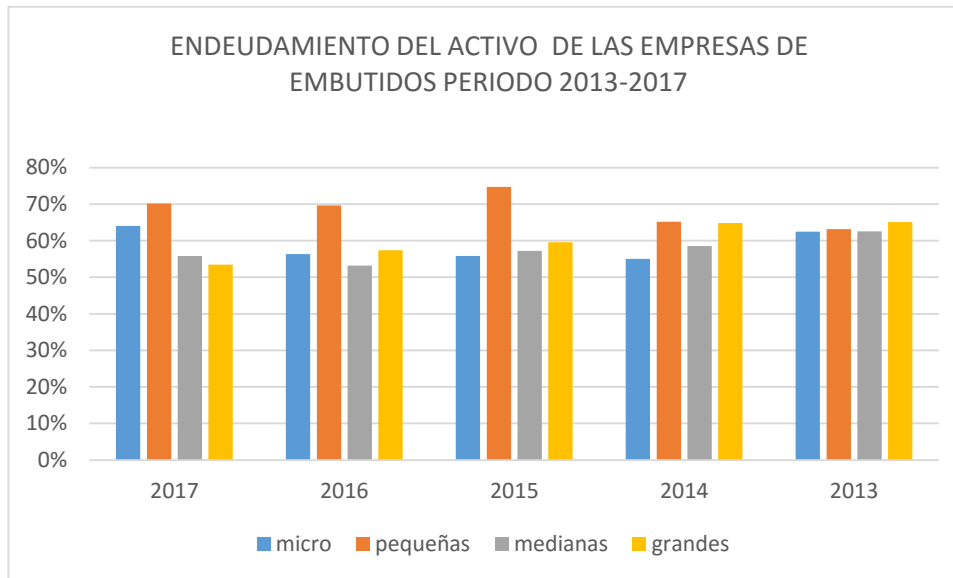
Indicadores de solvencia

- **Endeudamiento del activo**

Los porcentajes de endeudamiento del activo de las grandes empresas fueron de 65% en el año 2013 y 2014, desde el año 2015 presenta una tendencia decreciente con una variación de 8%, 5% y 7% en los periodos 2015, 2016 y 2017 respectivamente. Las pequeñas presentan valores porcentuales entre 63 y 75, existió una tendencia creciente en los años 2014-2015, en el año 2017 no presenta variación con el periodo anterior manteniéndose en el 70%. Los valores de endeudamiento del activo de las medianas empresas de este sector manufacturero varían entre los 53 y 63 puntos porcentuales, en el periodo de análisis se muestra una tendencia decreciente con una variación promedio de 2,6%. Las micro empresas presentan un comportamiento creciente en el periodo 2015-2017, a diferencia del 2014 (55%) donde existió un decremento del 11,97% en relación al 2013 (62%), en promedio este indicador representa el 58,74%.

En promedio las empresas que presentan mayor capacidad de endeudamiento del activo son las MiPymes con el 61,6%, a diferencia de las grandes que alcanzan un valor del 60%, provocando en las dos situaciones que carezcan de autonomía y acarreen grandes cargas de intereses. Los datos mencionados anteriormente se exponen en el gráfico 3:

Gráfico 3 Endeudamiento del activo por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017



Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

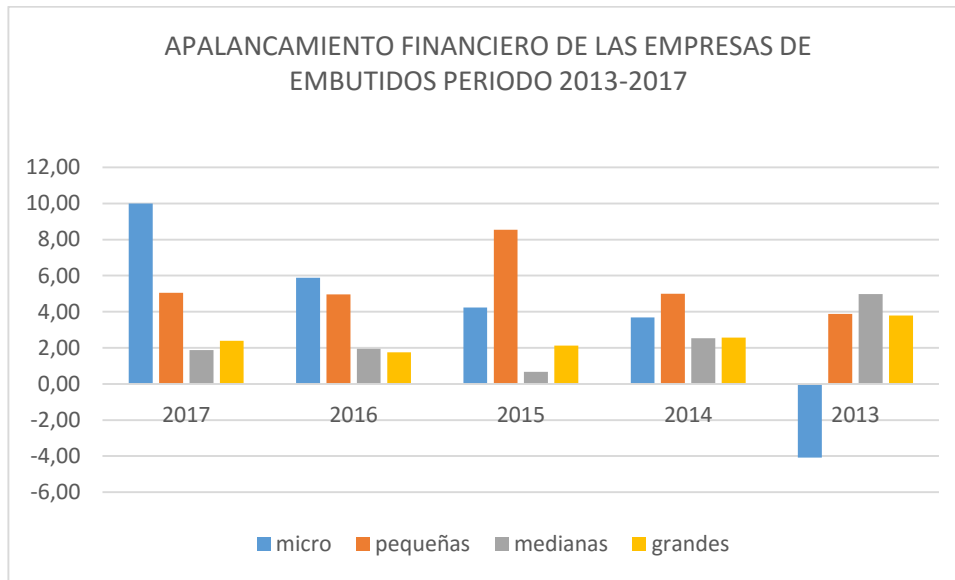
- **Apalancamiento financiero**

El apalancamiento financiero de las grandes empresas del sector de embutidos en el periodo 2013-2016 muestra una tendencia decreciente, con una variación promedio de 22%, mientras que en el año 2017 se evidencia un incremento de 2,39 veces. Las pequeñas empresas muestran una tendencia creciente en los años 2013-2015, sin embargo, en el año 2016 el apalancamiento sufre una disminución porcentual de 41, alcanzando su punto máximo en el año 2015 de 8,53 veces. El apalancamiento financiero de las medianas en el periodo de análisis muestra una tendencia decreciente hasta los años 2013-2015, en el 2015 el valor de este indicador fue de 0,66 lo que significa que el coste de obtener financiamiento de personas externas a la empresa hace que la rentabilidad disminuya en lugar de que solo se invierta el capital social, el punto máximo de apalancamiento fue en el año 2013 de 4,97 veces, lo que significa que se han contraído más niveles de deuda para aumentar inversiones. El nivel de apalancamiento de las micro empresas en el año 2013 fue de -4,07, lo que nos indica que los recursos invertidos son improductivos, mientras que en el periodo



2014-2017 presenta una tendencia creciente con un mayor nivel de apalancamiento en el último año de 10 veces. Los datos mencionados anteriormente se muestran en el gráfico 4:

Gráfico 4 Apalancamiento financiero por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017



Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

- **Índice Dupont**

La rentabilidad de las grandes empresas del sector de embutidos en el año 2013 es del 61%, presentando similar rendimiento en la rotación del activo y el apalancamiento financiero con menor participación del margen neto, en el 2014 el índice Dupont fue de 56%, siendo el factor preponderante la rotación del activo y con un rendimiento menor del margen sobre ventas, para el año 2015 fue de 45% los rendimientos obtenidos fueron parecidos al periodo anterior, en el año 2016 fue de 30% el factor más sobresaliente fue la rotación de activos, en el último periodo el índice Dupont alcanzo un valor de 40% existió un comportamiento similar entre la rotación de activo y apalancamiento financiero



con menor participación del margen neto. Los datos mencionados anteriormente se presentan en la tabla 21:

Tabla 21 Índice Dupont de las empresas grandes del sector de embutidos en el periodo 2013-2017

2017	2016	2015	2014	2013	Ratios
0,06	0,05	0,04	0,04	0,04	Margen Neto de Utilidad
2,68	3,40	5,05	5,26	3,74	Rotación de Activo
2,39	1,75	2,13	2,57	3,78	Apalancamiento Financiero
0,40	0,30	0,45	0,56	0,61	Índice de Dupont

Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

La rentabilidad de las micro empresas del sector de embutidos en el año 2013 es del 218%, presentando mayor rendimiento en la rotación del activo y menor participación del apalancamiento financiero, en el 2014 el índice Dupont fue de 137%, siendo el factor preponderante la rotación del activo y con un rendimiento menor del margen sobre ventas, para el año 2015 fue de 282%, indicando una situación similar al periodo anterior, en el año 2016 fue de 119% el factor más sobresaliente fue la rotación de activos, al igual que en los años anteriores, en el último periodo el índice Dupont alcanzo un valor de -119% mostrando una mayor participación del apalancamiento financiero y menor aportación del margen neto. Los datos mencionados anteriormente se exponen en la tabla 22:



Tabla 22 Índice Dupont de las microempresas del sector de embutidos en el periodo 2013-2017

2017	2016	2015	2014	2013	Ratios
-0,01	0,03	0,04	0,04	-0,10	Margen Neto de Utilidad
8,12	7,12	18,27	8,52	5,51	Rotación de Activo
10,00	5,88	4,23	3,68	-4,07	Apalancamiento Financiero
-1,19	1,19	2,82	1,37	2,18	Índice de Dupont

Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

La rentabilidad promedio de las pequeñas empresas del sector de embutidos registraron pérdidas en el índice Dupont de -115%, -80%, -44% en el 2014, 2015, 2017 respectivamente, los factores que influenciaron en esta tendencia negativa es el margen neto de utilidad que se traduce especialmente en pérdida neto de utilidad, en el 2013 el índice Dupont fue de 22%, siendo el factor preponderante la rotación del activo y con un rendimiento menor del margen neto sobre ventas, para el año 2016 fue de 26% el factor más sobresaliente fue el apalancamiento financiero, donde se precisó de agentes externos para su financiación. Los datos mencionados anteriormente se muestran en la tabla 23:

Tabla 23 Índice Dupont de las pequeñas empresas del sector de embutidos en el periodo 2013-2017

2017	2016	2015	2014	2013	Ratios
-0,019	0,003	-0,010	-0,023	0,007	Margen Neto de Utilidad
2,67	6,57	7,74	7,40	6,04	Rotación del Activo
8,65	13,84	10,02	6,88	5,13	Apalancamiento Financiero
-0,44	0,26	-0,80	-1,15	0,22	Indice Dupont

Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018



La rentabilidad promedio de las medianas empresas del sector registraron índices Dupont positivos del: 32%, 50%, 22%, 20%, 15% en los años 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 respectivamente. Los factores que influenciaron en la tendencia positiva del índice fueron el apalancamiento financiero y la rotación del activo. Los datos mencionados anteriormente se presentan en la tabla 24:

Tabla 24 Índice Dupont de las medianas empresas del sector de embutidos en el periodo 2013-2017

2017	2016	2015	2014	2013	Ratios
0,021	0,029	0,024	0,071	0,023	Margen Neto de Utilidad
2,60	2,60	3,25	2,51	2,50	Rotación del Activo
2,74	2,61	2,82	2,84	5,43	Apalancamiento Financiero
0,15	0,20	0,22	0,50	0,32	Indice Dupont

Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

Indicadores de gestión

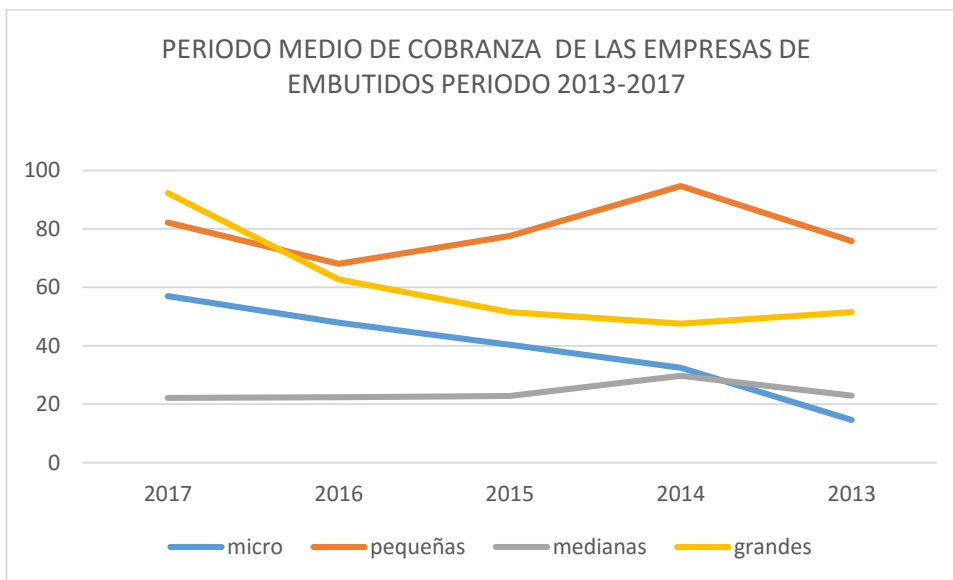
- **Periodo medio de cobranza**

El periodo medio de cobranza de las grandes empresas en los años 2015,2016, 2017 presentó una tendencia creciente de 51, 62 y 92 días respectivamente, a diferencia del año 2014 en donde se evidencia una disminución de 4 días en relación al año anterior. Las pequeñas en los años 2014, 2017 presentaron una tendencia creciente de 94 y 82 días respectivamente, a diferencia del año 2015 en donde se evidencia una disminución de 17 días en relación al año anterior y en el 2016-2015 la disminución que se registró fue de 9 días. El periodo medio de cobro de las medianas empresas oscila entre 22-30 días, se evidencia una tendencia decreciente en el periodo 2015-2017. Las micro empresas tienen en promedio 39 días, presentando un comportamiento creciente en el periodo analizado con un mayor número de días en el año 2017 (57 días) y menor en el



2013 (15 días). Los datos mencionados anteriormente se muestran en el gráfico 5:

Gráfico 5 Periodo medio de cobranza por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017



Elaborado por: los autores

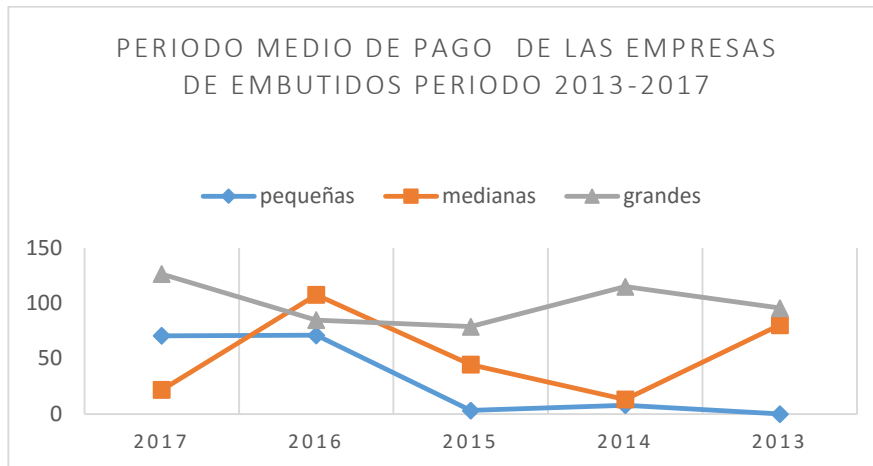
Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

- **Periodo medio de pago**

El periodo medio de pago de las grandes empresas del sector se encuentra entre 75-130 días, presentando un promedio de 100 días, de las pequeñas esta entre 3 y 72 días, en los periodos 2017-2016 existe un comportamiento similar, de las medianas varía entre 13 y 107 días, a partir del periodo 2014-2016 se evidencia una tendencia creciente en el periodo medio de pago, sin embargo, en el 2017 se produce una disminución en el tiempo de pago del 80%. Los datos mencionados anteriormente se presentan en el gráfico 6:



Gráfico 6 Periodo medio de pago por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017



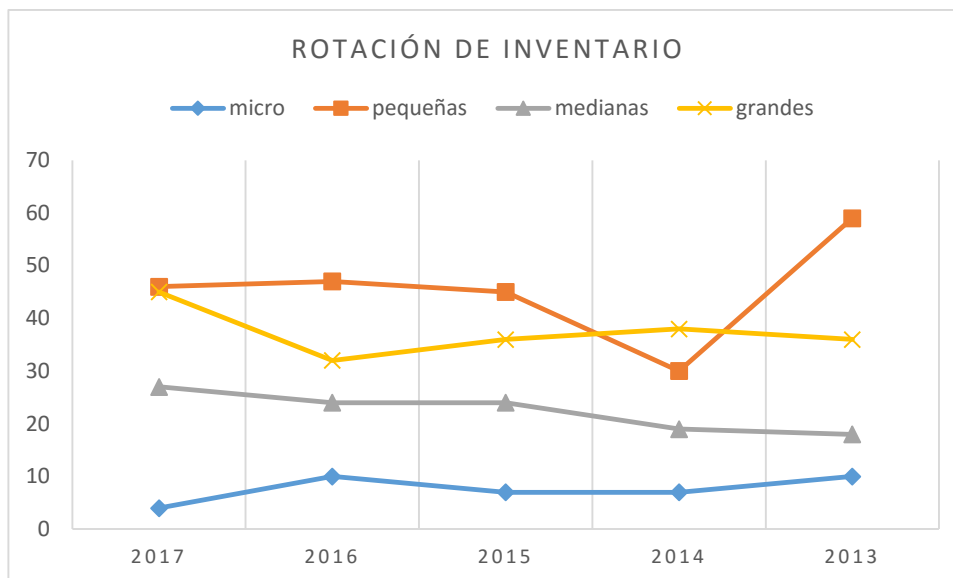
Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

- **Rotación de inventario**

El número de días en que sus productos salen de bodega en las grandes empresas del sector se encuentra entre 32-45 días, presentando un promedio de 37 días, de las pequeñas esta entre 45 y 59 días, con un promedio de 45 días, el mayor en relación con los demás tipos de empresas, de las medianas varía entre 18 y 27 días, con un promedio de 22 días, mientras que en las micro es de 8 días, menor valor en los tipos de organizaciones estudiadas. Los datos mencionados anteriormente se presentan en el gráfico 7:

Gráfico 7 Rotación de inventario por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017



Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

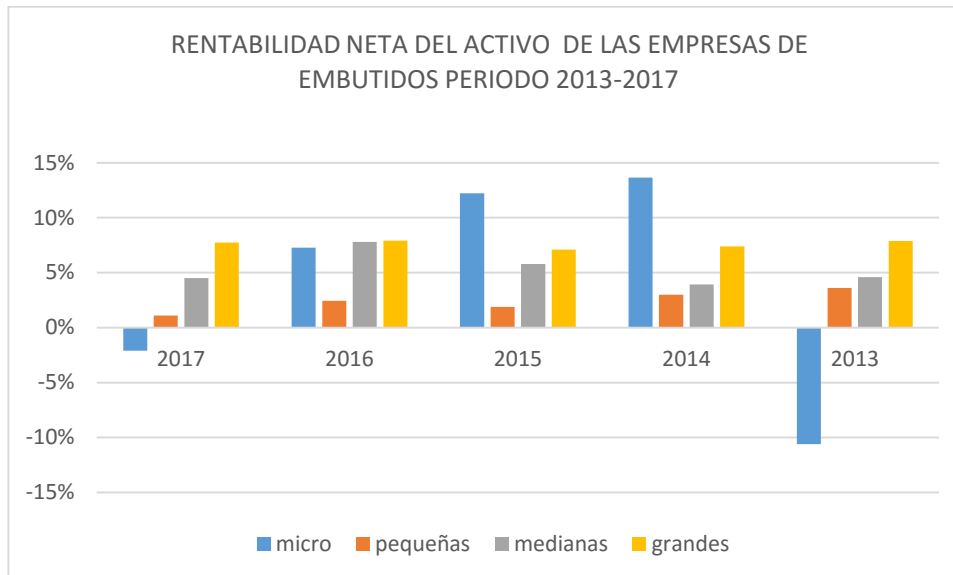
Indicadores de rentabilidad

- **Rentabilidad neta de activo**

La eficiencia en la utilización de los activos, independientemente de la forma en que fueron financiados y de las cargas fiscales impuestas en las grandes empresas de la industria de embutidos, presenta un promedio del 8%, mostrando una variación porcentual de 1 en el periodo analizado. La rentabilidad neta del activo de las pequeñas se encuentra entre el 1% y 4%, indicando una tendencia decreciente en el periodo de análisis, de las medianas oscila entre el 4% y 8%, presentando una tendencia decreciente en los periodos 2014 y 2017 en relación a sus respectivos años anteriores, los porcentajes de disminución de la rentabilidad fueron del 1 y 3 respectivamente, mientras que las micro empresas presentan valores negativos en los años 2017 (2%) y 2013 (11%), indicando que estas empresas están invirtiendo mayor capital en la producción y recibiendo pocos ingresos. Los datos mencionados anteriormente se exponen en el gráfico 8:



Gráfico 8 Rentabilidad neta del activo por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017



Elaborado por: los autores

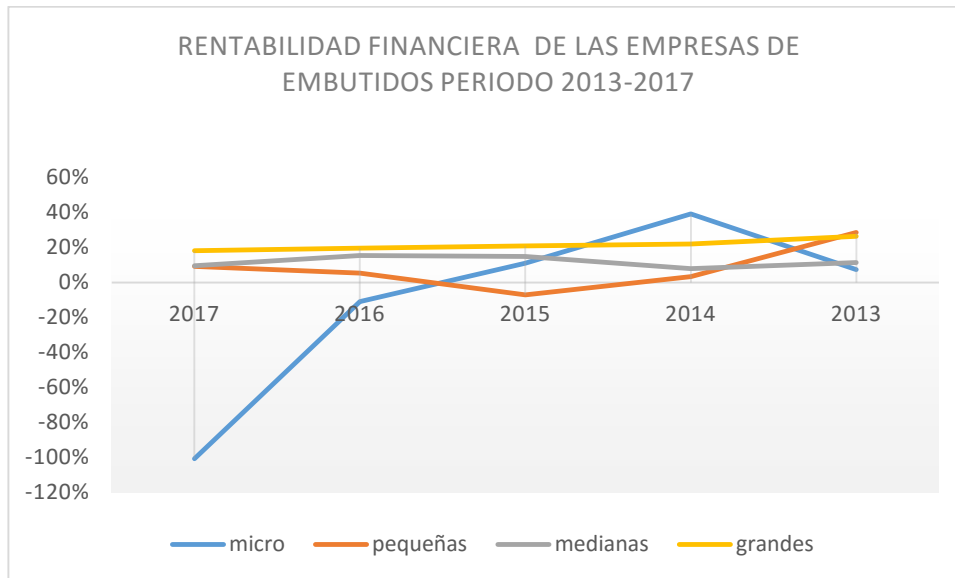
Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

- **Rentabilidad financiera**

El retorno sobre el patrimonio de las grandes empresas de la industria de embutidos ha mantenido una tendencia descendente de 2 puntos porcentuales, las pequeñas han presentado un comportamiento decreciente de 25 puntos porcentuales en el año 2014, en el periodo 2015 presentó un valor negativo del 17%, debido a que en ese año se reportaron mayores pérdidas y la necesidad de financiamiento por parte de los accionistas se incrementó, en relación al periodo 2017-2016 este indicador aumentó en el 4%, las medianas empresas de la industria muestran una tendencia decreciente de 3 puntos porcentuales en el año 2014, en el periodo 2015 el ratio se incrementó en 7 puntos porcentuales, para el año 2016 permaneció igual que al anterior (15%), en el último periodo disminuyó 5% este indicador, con respecto a las micro empresas muestran un comportamiento variable en el periodo 2014-2016, mientras que en el año 2017 existió una disminución significativa llegando a un valor porcentual de -101%, en promedio la rentabilidad financiera fue de -10,85%. Los datos mencionados anteriormente se muestran en el gráfico 9:



Gráfico 9 Rentabilidad financiera por tamaño de las empresas de embutidos periodo 2013-2017



Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

- **Necesidades operativas de fondos**

El volumen de financiamiento necesario para las grandes empresas del sector de embutidos para hacer frente a sus inversiones en el corto plazo varía entre \$1'915.39,77 y \$10'195.305,13, se muestra una tendencia creciente en los años 2014, 2016 y 2017, mientras que en el 2015 se presenta una disminución de \$5'342.656,50, las NOF para las Pymes oscilan entre \$20.238,45-\$434.113,78, las pequeñas presentan un comportamiento creciente, mientras que las medianas uno variable, las micro empresas muestran una tendencia creciente en el periodo 2015- 2017 a diferencia del año 2014 (\$20.238,45) donde se evidencia un decremento en relación al 2013 (\$30.992,51).

Las grandes empresas requieren solventar mayores cantidades de NOF, debido a que manejan niveles de operación más altos que las MiPymes. Los datos mencionados anteriormente se presentan en la tabla 25:



Tabla 25 Necesidades Operativas de Fondos de las empresas de embutidos periodo 2013-2017

2017	2016	2015	2014	2013	NECESIDADES OPERATIVAS DE FONDOS
\$191.244,33	\$39.664,37	\$34.966,26	\$ 20.238,45	\$30.992,51	MICRO
\$409.862,22	\$230.072,90	\$217.175,97	\$ 210.993,66	\$ 176.912,58	PEQUEÑAS
\$202.140,09	\$434.113,78	\$262.719,00	\$372.273,66	\$372.558,93	MEDIANAS
\$10'195.305,13	\$6'344.701,53	\$1'915.539,77	\$7'258.196,27	\$4'918.745,94	GRANDES

Elaborado por: los autores

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018

4.1.2. Análisis descriptivo correlacional

A continuación, se presenta los resultados del estudio de las correlaciones existentes entre la variable dependiente capital de trabajo neto con la liquidez corriente y rentabilidad variables independientes, de los grupos de empresas, lo que permite cumplir con el segundo objetivo específico de la investigación. Para desarrollar este análisis se empleará el software SPSS, que facilita el procesamiento, análisis e interpretación de las variables objeto de investigación.

Coeficiente de correlación de Pearson para muestras independientes

El análisis del coeficiente en la investigación permitirá medir el grado de relación entre la variable dependiente capital de trabajo con las variables independientes que son la liquidez y rentabilidad, comparando entre cada uno de los grupos de empresas planteadas (micro-pequeñas, medianas y grandes).

Para la aplicación de este coeficiente es necesario cumplir con los siguientes supuestos:

- La población sigue una distribución normal
- Los datos son independientes



Pruebas de Normalidad

Para probar si los datos provienen de una población con distribución normal se aplicará la prueba de Shapiro Wilk. El método de la prueba se basa en las desviaciones que presentan las estadísticas de orden de la muestra respecto a los valores esperados de los estadísticos de orden de la normal estándar, consiste en calcular la estadística de prueba W suponiendo que la muestra aleatoria proviene de una distribución normal con un nivel de significancia de 0,05 (Chacón, 2014) y se fundamenta en las siguientes hipótesis:

H_0 : los datos provienen de una distribución normal

H_1 : los datos no provienen de una distribución normal

- **Capital de trabajo neto**

En relación a la variable capital de trabajo neto en el año 2017 el grupo de las micro-pequeñas y grandes empresas presentan un nivel de significancia menor a 0,05 ($p < 0,05$), con valores de 0,003 y 0,039 respectivamente, en el 2015 y 2014 el grupo de las micro-pequeñas muestran un $p = 0,000$, en el 2013 las grandes y micro-pequeñas presentan un $p = 0,002$ y $p = 0,000$ respectivamente, por lo que en los casos anteriores se rechaza la hipótesis nula, es decir los datos no provienen de una distribución normal, mientras que en el año 2016 los tres grupos de empresas tienen valores superiores al nivel de significancia del 0,05 ($p > 0,05$), lo que permite aceptar la hipótesis nula que los datos provienen de una distribución normal. Los resultados obtenidos de la prueba de la normalidad de la variable capital de trabajo neto mediante la aplicación del test de Shapiro-Wilk, se muestran en la tabla 26.



Tabla 26 Prueba de normalidad capital de trabajo neto

	GRUPO DE EMPRESAS	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
		Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Capital de trabajo neto 17	GRANDES	,347	6	,023	,780	6	,039
	MEDIANAS	,162	7	,200*	,982	7	,969
	MICRO-PE	,317	14	,000	,777	14	,003
Capital de trabajo neto 16	GRANDES	,257	6	,200*	,913	6	,456
	MEDIANAS	,200	7	,200*	,938	7	,623
	MICRO-PE	,237	14	,031	,893	14	,090
Capital de trabajo neto 15	GRANDES	,221	6	,200*	,902	6	,386
	MEDIANAS	,223	7	,200*	,894	7	,298
	MICRO-PE	,277	14	,005	,621	14	,000
Capital de trabajo neto 14	GRANDES	,306	6	,084	,892	6	,328
	MEDIANAS	,172	7	,200*	,949	7	,723
	MICRO-PE	,292	14	,002	,682	14	,000
Capital de trabajo neto 13	GRANDES	,382	6	,006	,654	6	,002
	MEDIANAS	,290	7	,077	,869	7	,183
	MICRO-PE	,357	14	,000	,517	14	,000
*. Sot es un limits inferior de la significación verdadera.							
a. Corrección de significación de Lilliefors							

Elaborado por: los autores

• Liquidez corriente

Con respecto a la variable liquidez corriente, en el año 2017 los tres grupos de empresas presentan un nivel de significancia menor a 0,05 ($p < 0,05$), en el 2016 el grupo de las micro-pequeñas y medianas muestran un $p=0,000$ y $p=0,006$ respectivamente, en el 2015 se presenta un patrón similar al año anterior con valores de $p=0,000$ para las micro-pequeñas y $p=0,004$ para las medianas, en los periodos 2014 y 2013 estos tres tipos de empresas muestran valores inferiores al nivel de significancia, razón por la cual en todos los casos se rechaza la hipótesis nula, es decir los datos no provienen de una



distribución normal, sin embargo, en los años 2016 y 2015 los niveles de significancia obtenidos por las grandes empresas fueron de $p=0,101$ y $p=0,258$ respectivamente, lo que permite aceptar la hipótesis nula que los datos provienen de una distribución normal. Los resultados obtenidos de la prueba de la normalidad de la variable capital liquidez corriente mediante la aplicación del test de Shapiro-Wilk, se presentan en la tabla 27.

Tabla 27 Prueba de normalidad liquidez corriente

	GRUPO DE EMPRESA	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
		Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Liquidez Corriente 17	GRANDES	,368	6	,011	,749	6	,019
	MEDIANAS	,339	7	,015	,664	7	,001
	MICRO Y	,404	13	,000	,535	13	,000
Liquidez Corriente 16	GRANDES	,304	6	,088	,827	6	,101
	MEDIANAS	,309	7	,043	,721	7	,006
	MICRO Y	,275	13	,008	,673	13	,000
Liquidez Corriente 15	GRANDES	,252	6	,200*	,878	6	,258
	MEDIANAS	,344	7	,012	,707	7	,004
	MICRO Y	,402	13	,000	,524	13	,000
Liquidez Corriente 14	GRANDES	,334	6	,035	,729	6	,012
	MEDIANAS	,322	7	,027	,806	7	,047
	MICRO Y	,467	13	,000	,359	13	,000
Liquidez Corriente 13	GRANDES	,407	6	,002	,720	6	,010
	MEDIANAS	,315	7	,034	,768	7	,019
	MICRO Y	,246	13	,030	,787	13	,005
*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.							
a. Corrección de significación de Lilliefors							

Elaborado por: los autores



- **Margen Neto**

En relación a la variable margen neto, en el año 2017 el grupo de las micro-pequeñas presentan un nivel de significancia menor a 0,05 ($p < 0,05$), siendo éste de 0,002, en el 2014 las micro-pequeñas y medianas muestran un $p = 0,01$ y $p = 0,004$ respectivamente, en el 2013 las micro-pequeñas presentan un $p = 0,000$, por lo que en los casos anteriores se rechaza la hipótesis nula, es decir los datos no provienen de una distribución normal, sin embargo, en los años 2016 y 2015 los niveles de significancia obtenidos en los tres grupos de empresas dan como resultado un $p > 0,05$, lo que permite aceptar la hipótesis nula que los datos provienen de una distribución normal. Los resultados obtenidos de la prueba de la normalidad de la variable margen neto mediante la aplicación del test de Shapiro-Wilk, se exponen en la tabla 28.

Tabla 28 Prueba de normalidad liquidez corriente

	GRUPO DE EMPRESA	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
		Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Margen neto 17	GRANDES	,301	6	,095	,799	6	,057
	MEDIANAS	,198	6	,200 [*]	,927	6	,557
	MICRO Y	,361	14	,000	,767	14	,002
Margen neto 16	GRANDES	,155	6	,200 [*]	,988	6	,983
	MEDIANAS	,268	6	,200 [*]	,872	6	,235
	MICRO Y	,266	14	,008	,888	14	,076
Margen neto 15	GRANDES	,215	6	,200 [*]	,915	6	,473
	MEDIANAS	,228	6	,200 [*]	,936	6	,624
	MICRO Y	,270	14	,007	,877	14	,053
Margen neto 14	GRANDES	,277	6	,167	,794	6	,052
	MEDIANAS	,413	6	,002	,686	6	,004
	MICRO Y	,306	14	,001	,718	14	,001



Margen neto 13	GRANDES	,256	6	,200*	,886	6	,298
	MEDIANAS	,276	6	,172	,872	6	,233
	MICRO Y	,304	14	,001	,695	14	,000
*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.							
a. Corrección de significación de Lilliefors							

Elaborado por: los autores

Para una interpretación acertada de los resultados se aplicará la prueba de Kruskal – Wallis conocido también como test H, que es la alternativa no paramétrica ANOVA de una vía para datos no emparejados, se trata de una extensión del test de Mann-Whitney para más de dos grupos, por lo tanto es una prueba que emplea rangos para contrastar la hipótesis de que k muestras han sido obtenidas de una misma población (Amat, 2016) y la prueba de la Mediana que determina si K grupos independientes (no necesariamente de igual tamaño) han sido tomados de la misma población o de poblaciones con medianas iguales (Araiza, Badii, Cerna, Guillen, Landeros & Valenzuela, 2012).

Prueba de Kruskal – Wallis y prueba de la Mediana

Para comprobar si la mediana en los grupos de empresas analizados es la misma, se utilizará la prueba de la mediana que presenta las siguientes hipótesis:

H₀: la mediana de los grupos es la misma

H₁: la mediana de los grupos es diferente

Para verificar si los grupos de empresas presentan la misma distribución se aplicará la prueba de Kruskal – Wallis, con las siguientes hipótesis:

H₀: la distribución es la misma entre los grupos de empresas

H₁: la distribución no es la misma entre los grupos de empresas



Capital de trabajo neto

Al aplicar las pruebas de Kruskal – Wallis para la variable capital de trabajo neto podemos identificar los siguientes resultados:

- En los años 2017 y 2014 la probabilidad relacionada con el estadístico H fue de 0,002 y 0,049, respectivamente, valores menores al 0,05 establecido como límite, por lo que existe evidencia estadística significativa que indica la diferencia en la variable capital de trabajo neto en función de los grupos de empresas analizados del sector de embutidos en el Ecuador. Se rechaza la hipótesis nula.
- La prueba de Kruskal-Wallis en los años 2016 y 2015 mostró valores de $H=0,444$, $H=0,469$, respectivamente y en el 2013 de $H=0,058$. De acuerdo con los valores obtenidos en esta prueba, se acepta la hipótesis nula que la variable capital de trabajo neto es la misma en función de los grupos de empresas del sector de embutidos en el Ecuador. (Ver Anexo 6).

Al aplicar la prueba de la Mediana para la variable capital de trabajo neto podemos identificar los siguientes resultados:

- En el año 2017 el estadístico de prueba X^2 que se obtuvo fue de 0,013; al ser este valor menor al nivel de significancia de 0,05, existe evidencia estadística significativa, indica que las medianas de las poblaciones de la variable capital de trabajo neto difieren en función de los grupos de empresas analizados del sector de embutidos en el Ecuador. Se rechaza la hipótesis nula.

La mediana de la variable capital de trabajo neto en los grupos de empresas es de \$147.732,25, las grandes presentan valores superiores a esta cantidad, mientras que las medianas y micro-pequeñas empresas muestran cifras cercanas y superiores a la mediana.



El valor máximo y mínimo de capital de trabajo neto percibido fue \$18'009.292,58 y \$-1'439.211,36 respectivamente, con una media de \$1'649.003,40.

Mediante un análisis comparativo entre parejas de grupos se determinó que las medianas difieren significativamente entre sí en los grupos de las micro-pequeñas y grandes con valores de \$4.809,33 y \$3'001.808,72 respectivamente, al igual que los grupos de las medianas y grandes, con valores de \$49440,51 y \$3'001.808,72 respectivamente. (Ver anexo 7)

- La prueba de la mediana en los años 2016 y 2015 fueron los mismos $X^2 = 0,383$; en el 2014 $X^2 = 0,069$ y 2013 $X^2 = 0,141$, al ser estos valores superiores al nivel de significancia de 0,05, existe evidencia estadística significativa, indica que la mediana de las poblaciones de la variable capital de trabajo neto es la misma en función de los grupos de empresas analizados del sector de embutidos en el Ecuador. Se acepta la hipótesis nula.

La mediana de la variable capital de trabajo neto en el periodo 2016 en los grupos de empresas fue de \$52.797,20, en este año los tres grupos de empresas presentan valores superiores e inferiores a la mediana. El valor máximo y mínimo de capital de trabajo neto percibido fue \$13'592.256,62 y \$-2'874.910,39 respectivamente, con una media de \$1'098.930,81.

En el periodo 2015 la mediana de la variable capital de trabajo neto en los grupos de empresas fue de \$61.149,70, en este año los tres grupos de empresas presentan valores superiores e inferiores a la mediana. El valor máximo y mínimo de capital de trabajo neto percibido fue \$10'032.276,19 y \$-15'359.984,93 respectivamente, con una media de \$263.723,78.



La mediana de la variable capital de trabajo neto en el periodo 2014 en los grupos de empresas fue de \$63.477,39, las grandes presentan valores superiores a esta cantidad, mientras que las medianas y micro-pequeñas empresas muestran cifras cercanas y superiores a la mediana. El valor máximo y mínimo de capital de trabajo neto percibido fue \$8'106.155,40 y \$-7'550.986,83 respectivamente, con una media de \$525.409,98.

En el año 2013 la mediana de la variable capital de trabajo neto en los grupos de empresas fue de \$29.161,25, las grandes presentan valores superiores a esta cantidad, mientras que las medianas y micro-pequeñas empresas muestran cifras cercanas y superiores a la mediana. El valor máximo y mínimo de capital de trabajo neto percibido fue \$3'784.748,96 y \$-11'989.263,70 respectivamente, con una media de \$220.528,90.

Liquidez corriente

Al aplicar las pruebas de Kruskal – Wallis para la variable liquidez corriente podemos identificar los siguientes resultados:

- La probabilidad relacionada con el estadístico H para los periodos 2017, 2016, 2015, 2014 y 2013 fueron de 0,475; 0,622; 0,604; 0,858 y 0,700 respectivamente, todos los valores obtenidos son superiores al límite establecido de 0,05, por tanto, no se puede asumir diferencia significativa de la variable liquidez corriente en función de los grupos de empresas analizados del sector de embutidos en el Ecuador. Se acepta la hipótesis nula. (Ver Anexo 8)

Al aplicar la prueba de la Mediana para la variable liquidez corriente podemos identificar los siguientes resultados:



- La prueba de la mediana presento valores de X^2 de: 0,133; 0,896; 0,372; 0,948 y 0,464 en los años 2017,2016, 2015, 2014 y 2013 respectivamente. al ser estos valores superiores al nivel de significancia de 0,05, existe evidencia estadística significativa, indica que la mediana de las poblaciones de la variable liquidez corriente es la misma en función de los grupos de empresas analizados del sector de embutidos en el Ecuador. Se acepta la hipótesis nula.

La mediana de la variable liquidez corriente en el periodo 2017 en los grupos de empresas fue de 1,22, las grandes presentan valores superiores a esta cantidad, mientras que las medianas y micro-pequeñas empresas muestran cifras cercanas y superiores a la mediana El valor máximo y mínimo de liquidez corriente percibidos fueron de 13,20 y 0,15 respectivamente, con una media de 2,13.

En el periodo 2016 la mediana de la variable liquidez corriente en los grupos de empresas fue de 1,31, en este año los tres grupos de empresas presentan valores superiores e inferiores a la mediana. Los valores máximos y mínimos de liquidez corriente percibidos fueron de 7,15 y 0,01 respectivamente, con una media de 1,85.

La mediana de la variable liquidez corriente en el periodo 2015 en los grupos de empresas fue de 1,36, en este año los tres grupos de empresas presentan valores superiores e inferiores a la mediana. Los valores máximos y mínimos de liquidez corriente percibidos fueron de 18,58 y 0,51 respectivamente, con una media de 2,52.

En el año 2014 la mediana de la variable liquidez corriente en los grupos de empresas fue de 1,25, en este año los tres grupos de empresas presentan valores superiores e inferiores a la mediana. Los valores máximos y mínimos de liquidez corriente percibidos fueron de 99,60 y 0,16 respectivamente, con una media de 5,58.



En el 2013 la mediana de la variable liquidez corriente en los grupos de empresas fue de 1,31, la mayoría de empresas grandes presentan valores inferiores a esta cantidad, mientras que las medianas y micro-pequeñas empresas muestran cifras cercanas y superiores a la mediana. El valor máximo y mínimo de liquidez corriente percibidos fueron de 10,03 y 0,50 respectivamente, con una media de 2,20.

Margen neto

En la variable margen neto los resultados obtenidos en la prueba de Kruskal-Wallis son los siguientes:

- El valor del estadístico H en el año 2017 fue de 0,033 valor menor al 0,05 establecido como límite, por lo que existe evidencia estadística significativa que indica la diferencia en la variable margen neto en función de los grupos de empresas analizados del sector de embutidos en el Ecuador. Se rechaza la hipótesis nula.
- Para los años 2016, 2015, 2014 y 2013 la prueba de Kruskal-Wallis muestra un nivel de significancia de 0,344; 0,375; 0,583 y 0,88 respectivamente, todos los valores obtenidos son superiores al límite establecido de 0,05, por tanto, no se puede asumir diferencia significativa de la variable margen neto en función de los grupos de empresas analizados del sector de embutidos en el Ecuador. Se acepta la hipótesis nula. (Ver Anexo 9)

En la variable margen neto los resultados obtenidos en la prueba de la mediana son los siguientes:

- En el año 2017 la prueba de la mediana muestra un valor de $X^2 = 0,013$; al ser este valor menor al nivel de significancia de 0,05, existe evidencia



estadística significativa, indica que las medianas de las poblaciones de la variable margen neto difieren en función de los grupos de empresas analizados del sector de embutidos en el Ecuador. Se rechaza la hipótesis nula.

La mediana de la variable margen neto en los grupos de empresas es de 2,3%, las grandes presentan valores superiores a este porcentaje, mientras que las medianas y micro-pequeñas empresas muestran cifras cercanas y en algunos periodos superiores a la mediana.

El valor máximo y mínimo de margen neto percibido fue 9,9% y -30,9% respectivamente, con una media del 1%.

Mediante un análisis comparativo entre parejas de grupos se determinó que las medianas difieren significativamente entre sí en los grupos de las micro-pequeñas y grandes con valores de 1% y 6% respectivamente.

(Ver Anexo 10)

- Los valores del estadístico de la prueba de la mediana en los años 2016 y 2015 fueron los mismos $X^2 = 0,589$; en el 2014 fue de $X^2 = 0,948$ y en el 2013 fue de $X^2 = 0,621$, al ser estos valores superiores al nivel de significancia de 0,05, existe evidencia estadística significativa, indica que la mediana de las poblaciones de la variable margen neto es la misma en función de los grupos de empresas analizados del sector de embutidos en el Ecuador. Se acepta la hipótesis nula.

La mediana de la variable margen neto en el periodo 2016 en los grupos de empresas fue de 3,5%, las medianas empresas presentan porcentajes inferiores a éste, mientras que las grandes y micro-pequeñas muestran porcentajes cercanos y superiores a la mediana. El porcentaje máximo y mínimo de margen neto percibido fue de 12,6% y -12,5% respectivamente, con una media de 3%.



En el año 2015 la mediana de la variable margen neto en los grupos de empresas fue de 2,4%, las grandes presentan porcentajes superiores a éste, mientras que las grandes y micro-pequeñas muestran porcentajes cercanos y superiores a la mediana. El porcentaje máximo y mínimo de margen neto percibido fue de 15,4% y -18,5% respectivamente, con una media de 2%.

En el 2014 la mediana de la variable margen en los grupos de empresas fue de 2%, los tres grupos de empresas presentan porcentajes inferiores y superiores a la mediana. El porcentaje máximo y mínimo de margen neto percibido fue de 48% y -23,3% respectivamente, con una media de 3%.

La mediana de la variable margen neto en el 2013 en los grupos de empresas fue de 2,3%, las grandes presentan porcentajes superiores a éste, mientras que las micro-pequeñas muestran porcentajes menores y las medianas empresas muestran porcentajes cercanos y superiores a la mediana. El porcentaje máximo y mínimo de margen neto percibido fue de 8,9% y -34,1% respectivamente, con una media de -1%.

En base al estudio anterior se concluye que las variables analizadas no provienen de una distribución normal, además no presentan diferencias significativas entre las medianas y las distribuciones de las tres variables objeto de estudio (capital de trabajo neto, liquidez corriente y rentabilidad) en los diferentes grupos de empresas, por lo que a continuación se efectuará el análisis de correlación de Rho Spearman para pruebas no paramétricas que nos permitirá validar las hipótesis de investigación.

Análisis de correlación Rho Spearman

Las hipótesis planteadas para dar respuesta a las preguntas de investigación son las citadas a continuación:



H_0 : No existe relación entre las variables Capital de Trabajo Neto y Liquidez Corriente

H_1 : Existe relación entre las variables Capital de Trabajo Neto y Liquidez Corriente

H_0 : No existe relación entre las variables Capital de Trabajo Neto y Margen Neto

H_1 : Existe relación entre las variables Capital de Trabajo Neto y Margen neto.

Correlación entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente

El nivel de significancia existente entre el capital de trabajo neto y la liquidez corriente en el año 2017, para el grupo de las micro-pequeñas y medianas empresas fue de 0,000; en las grandes de 0,042; por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa de que existe relación entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente, el coeficiente de correlación de Spearman fue de 0,874 para las micro-pequeñas, 0,829 para las grandes, lo que indica una relación positiva muy alta directamente proporcional, esta relación se expone en los gráficos 10 y 11, mientras que en las medianas el valor de éste coeficiente fue de 1,00, lo que indica una relación positiva perfecta, a mayor nivel de capital de trabajo neto mayor será el nivel de liquidez corriente, la relación se presenta en el gráfico 12. Esto significa que a medida que varía positivamente la variable capital de trabajo, la liquidez corriente se mueve en la misma dirección y están fuertemente asociadas. Este comportamiento manifiesta que variaciones en el capital de trabajo neto con lleva a que los recursos disponibles aumenten afectando en el beneficio de las organizaciones a corto plazo. Los resultados obtenidos de la aplicación del Coeficiente de correlación de Rho de Spearman, se exponen en la tabla 29. Los detalles se presentan en el Anexo 11.



Tabla 29 Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente año 2017

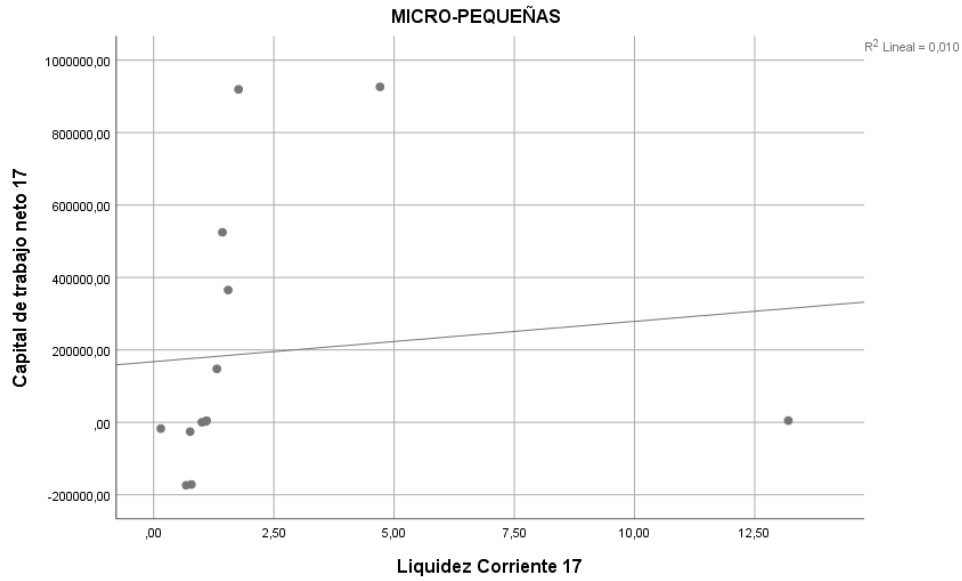
GRUPOS		CAPITAL DE TRABAJO NETO	LIQUIDEZ CORRIENTE
MICRO-PEQUEÑAS			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,874
	Sig. Bilateral		0,000
MEDIANAS			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	1,000
	Sig. Bilateral		0,000
GRANDES			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,829
	Sig. Bilateral		0,042

Elaborado por: los autores

Los siguientes gráficos muestran la relación existente entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente por grupo de empresas en el periodo 2017.

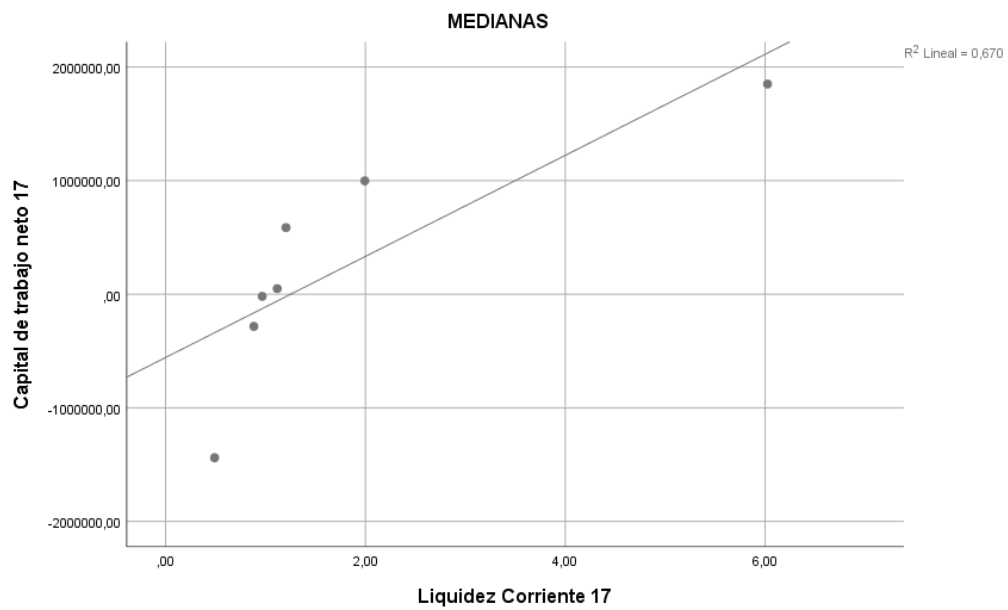


Gráfico 10 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo micro-pequeñas empresas año 2017



Elaborado por: los autores

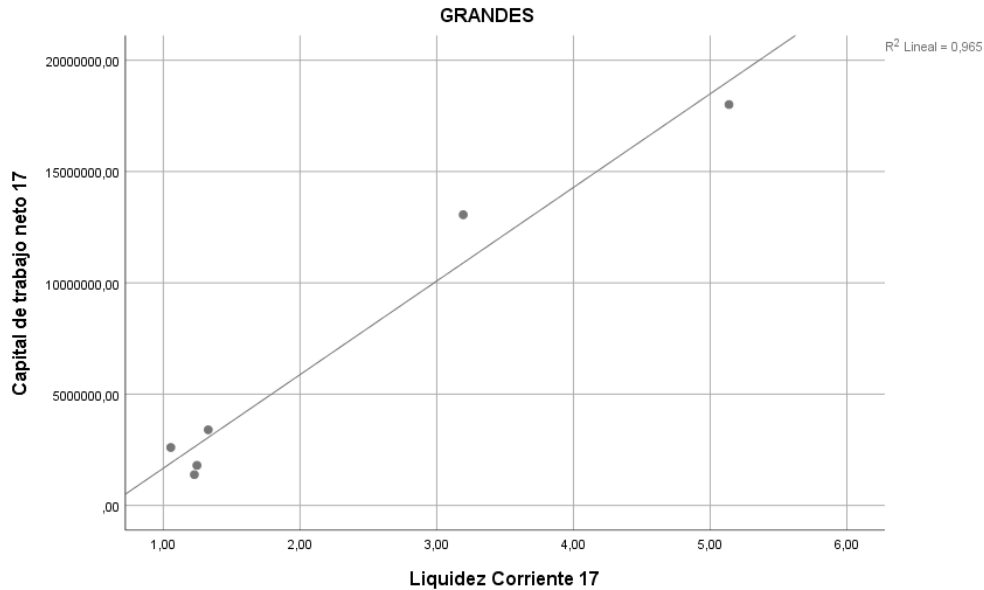
Gráfico 11 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo medianas empresas año 2017



Elaborado por: los autores



Gráfico 12 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo grandes empresas año 2017



Elaborado por: los autores

El nivel de significancia existente entre el capital de trabajo neto y la liquidez corriente en el 2016, para el grupo de las micro-pequeñas, medianas y grandes empresas fueron: 0,011; 0,000; 0,019; respectivamente, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa de que existe relación entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente, el coeficiente de correlación de Spearman fue de 0,974 para las medianas, 0,886 para las grandes, lo que indica una relación positiva muy alta directamente proporcional, mientras que en el grupo de las micro-pequeñas el valor de éste coeficiente fue de 0,676, lo que indica una relación positiva alta directamente proporcional, a mayor nivel de capital de trabajo neto mayor será el nivel de liquidez corriente. La relación existente entre estas dos variables por grupo de empresas: micro-pequeñas, medianas y grandes se muestra en los gráficos 13,14 y 15 respectivamente. Los resultados obtenidos de la aplicación del Coeficiente de correlación de Rho de Spearman, se muestran en la tabla 30. Los detalles se presentan en el Anexo 12.



Tabla 30 Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente año 2016

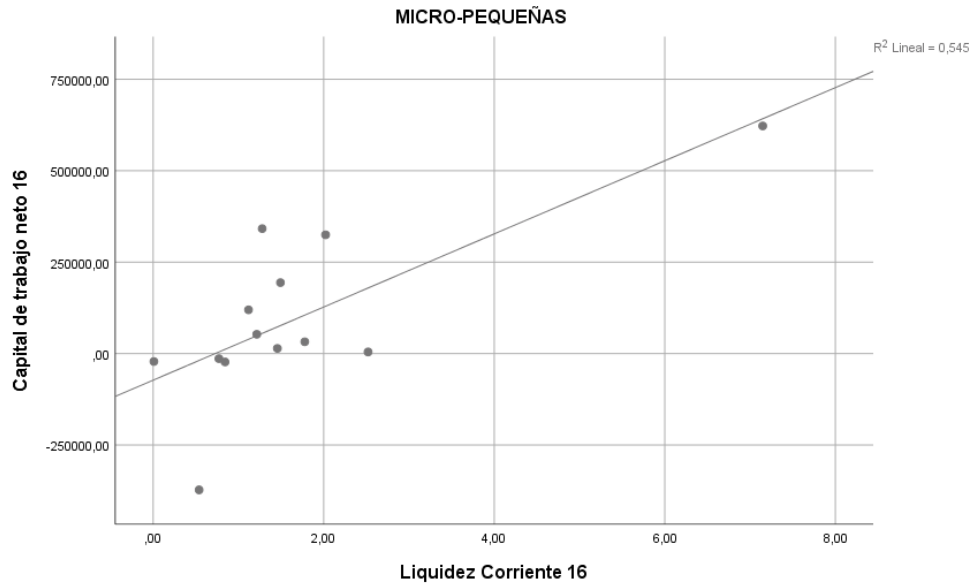
GRUPOS		CAPITAL DE TRABAJO NETO	LIQUIDEZ CORRIENTE
MICRO-PEQUEÑAS			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,676
	Sig. Bilateral		0,011
MEDIANAS			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,964
	Sig. Bilateral		0,00
GRANDES			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,886
	Sig. Bilateral		0,019

Elaborado por: los autores

Los siguientes gráficos muestran la relación existente entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente por grupo de empresas en el periodo 2016.

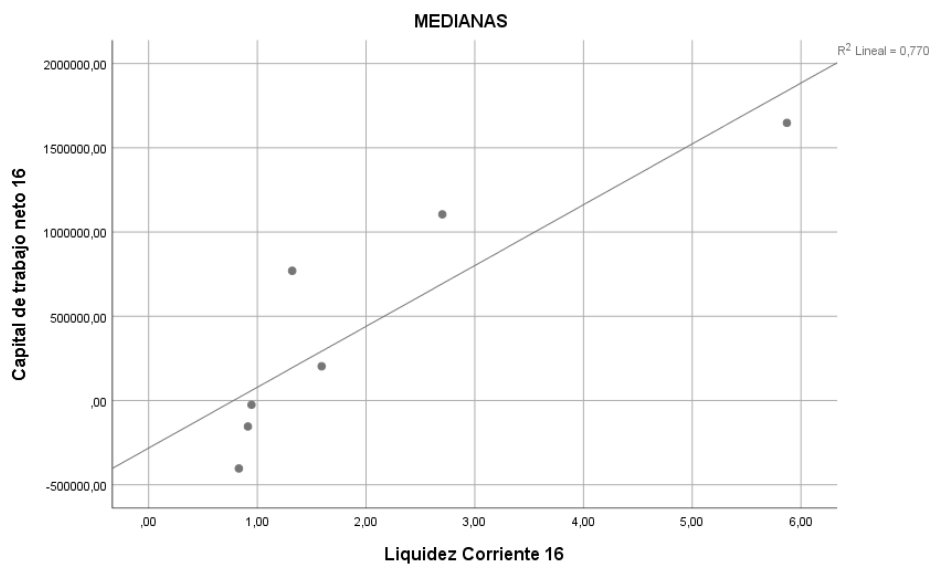


Gráfico 13 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo micro-pequeñas empresas año 2016



Elaborado por: los autores

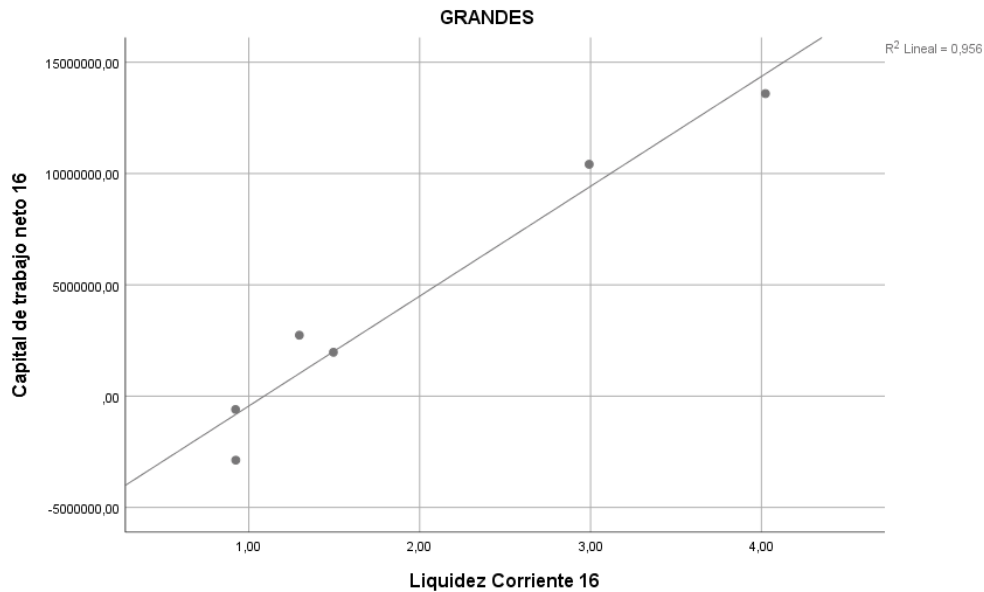
Gráfico 14 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo medianas empresas año 2016



Elaborado por: los autores



Gráfico 15 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo grandes empresas año 2016



Elaborado por: los autores

Para el periodo 2015 el nivel de significancia existente entre el capital de trabajo neto y la liquidez corriente para el grupo de las micro-pequeñas presentó un nivel de significancia de 0,374; al ser en este caso un valor superior al nivel de significancia de 0,05; se acepta la hipótesis nula que no existe relación entre las variables citadas anteriormente, este comportamiento se evidencia en el gráfico 16. A diferencia de las grandes y medianas empresas el nivel de significancia obtenido fue de 0,005 y 0,014 respectivamente, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa de que existe relación entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente, el coeficiente de correlación de Spearman fue de 0,943 en las grandes y de 0,857 en las medianas, lo que indica una relación positiva muy alta directamente proporcional, a mayor nivel de capital de trabajo neto mayor será el nivel de liquidez corriente, la relación se muestra en los gráficos 17 y 18. Los resultados obtenidos de la aplicación del Coeficiente de



correlación de Rho de Spearman, se exponen en la tabla 31. Los detalles se presentan en el Anexo 13.

Tabla 31 Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente año 2015

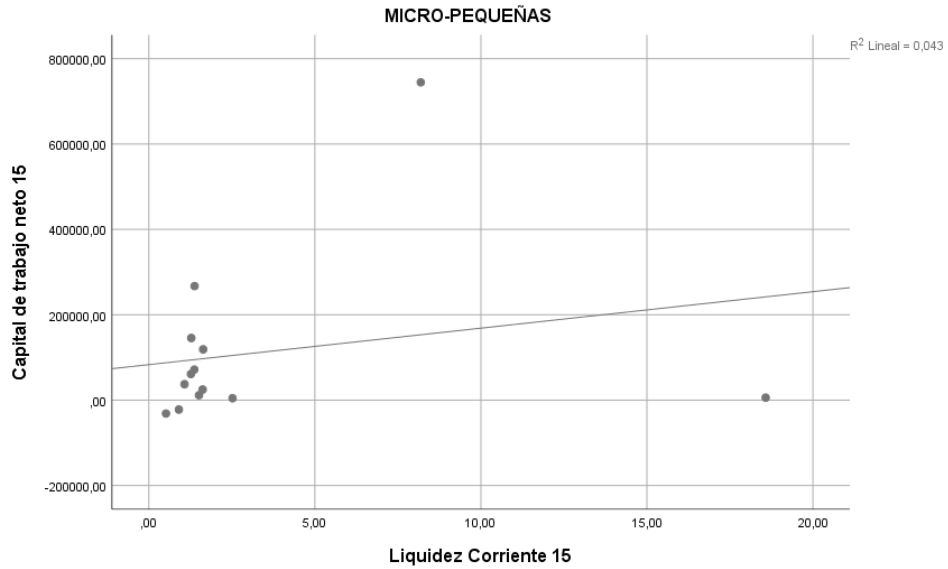
GRUPOS		CAPITAL DE TRABAJO NETO	LIQUIDEZ CORRIENTE
MICRO-PEQUEÑAS			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,269
	Sig. Bilateral		0,374
MEDIANAS			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,857
	Sig. Bilateral		0,014
GRANDES			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,943
	Sig. Bilateral		0,005

Elaborado por: los autores

Los siguientes gráficos muestran la relación existente entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente por grupo de empresas en el periodo 2015.

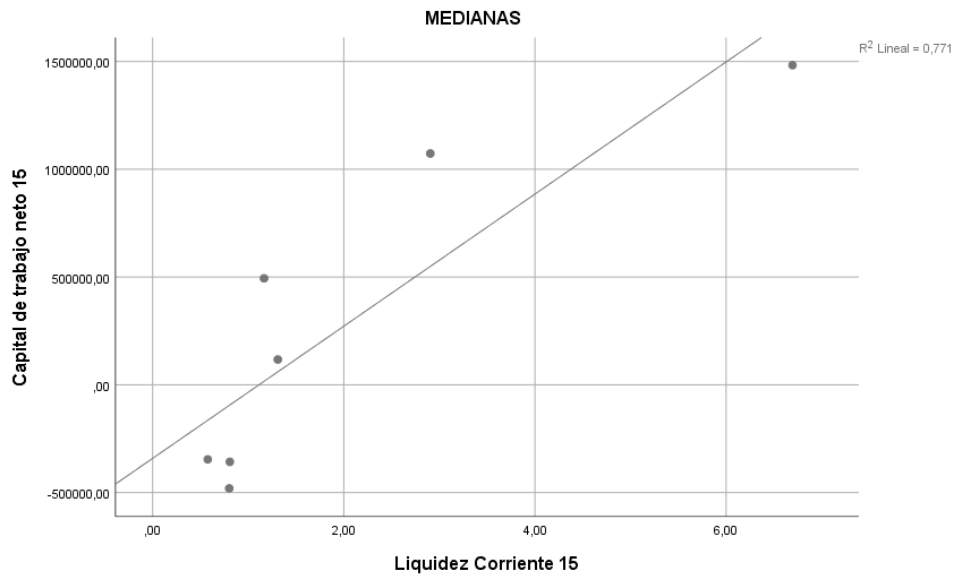


Gráfico 16 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo micro-pequeñas empresas año 2015



Elaborado por: los autores

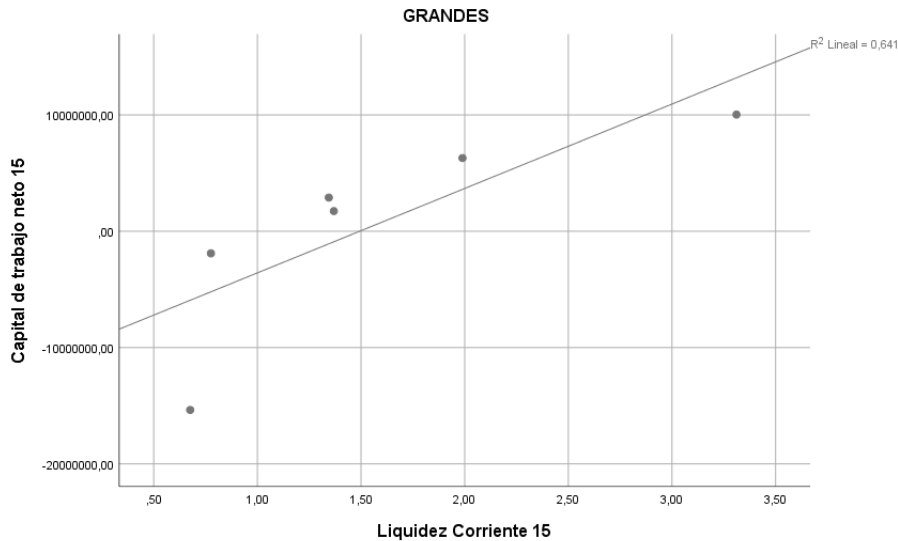
Gráfico 17 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo medianas empresas año 2015



Elaborado por: los autores



Gráfico 18 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo grandes empresas año 2015



Elaborado por: los autores

En el año 2014 el nivel de significancia obtenido para el grupo de las medianas y grandes empresas fueron de: 0,760 y 0,111, respectivamente, al ser en estos casos los valores superiores al nivel de significancia de 0,05; se acepta la hipótesis nula que no existe relación entre las variables citadas anteriormente, este comportamiento se evidencia en los gráficos 19 y 20, en el grupo de las micro-pequeñas el nivel de significancia fue de 0,019, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa de que existe relación entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente, el coeficiente de correlación de Spearman fue de 0,618, lo que indica una relación alta inversamente proporcional, a mayor nivel de capital de trabajo neto menor será el nivel de liquidez corriente, la relación se presenta en el gráfico 21. Los resultados obtenidos de la aplicación del Coeficiente de correlación de Rho de Spearman, se muestran en la tabla 32. Los detalles se presentan en el Anexo 14.



Tabla 32 Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente año 2014

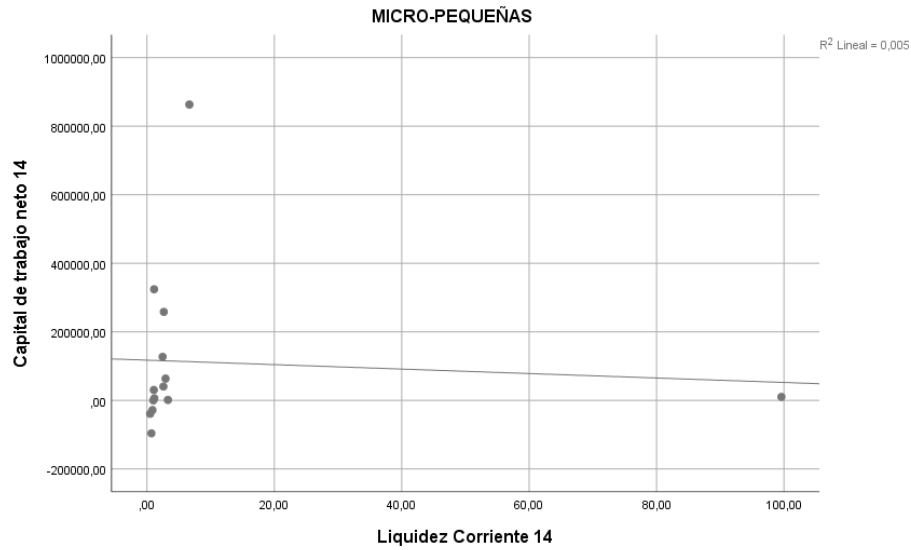
GRUPOS		CAPITAL DE TRABAJO NETO	LIQUIDEZ CORRIENTE
MICRO-PEQUEÑAS			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,618
	Sig. Bilateral		0,019
MEDIANAS			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	-0,143
	Sig. Bilateral		0,760
GRANDES			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,714
	Sig. Bilateral		0,111

Elaborado por: los autores

Los siguientes gráficos muestran la relación existente entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente por grupo de empresas en el periodo 2014.

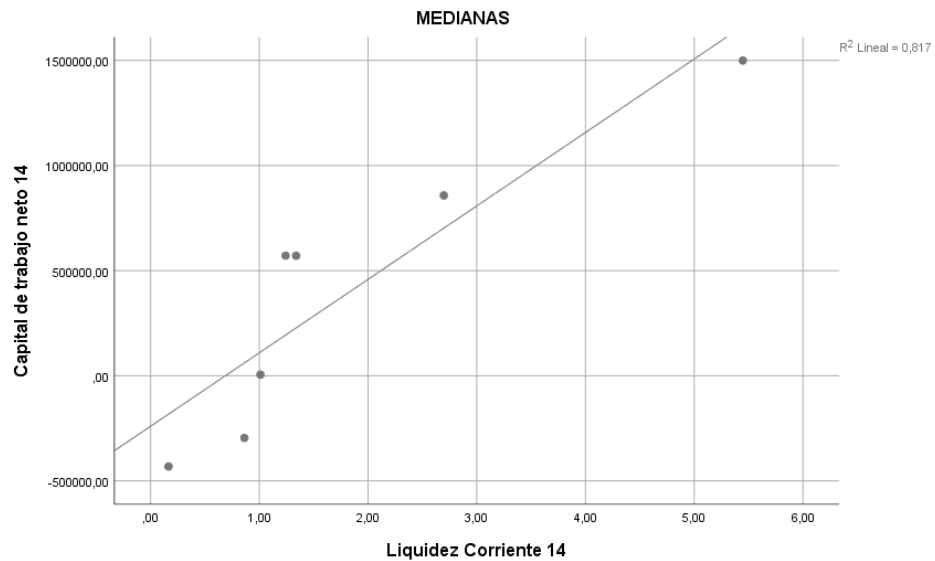


Gráfico 19 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo micro-pequeñas empresas año 2014



Elaborado por: los autores

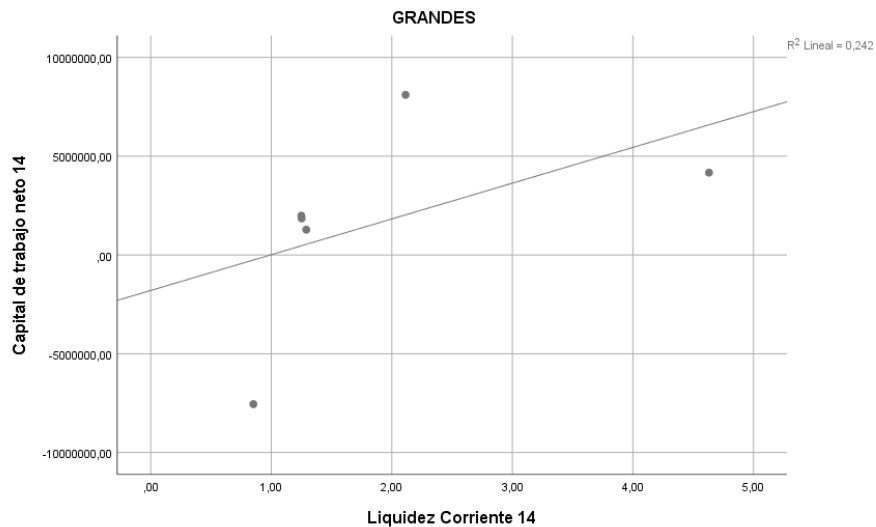
Gráfico 20 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo medianas empresas año 2014



Elaborado por: los autores



Gráfico 21 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo grandes empresas año 2014



Elaborado por: los autores

En el periodo 2013 el nivel de significancia existente entre el capital de trabajo neto y la liquidez corriente para el grupo de las micro-pequeñas fue de 0,051; una situación similar se evidenció en el grupo de las medianas empresas con un nivel de significancia de 0,094; al ser en estos casos los valores superiores a 0,05; se acepta la hipótesis nula que no existe relación entre las variables citadas anteriormente, la conducta de estas variables se exponen en los gráficos 22 y 23. A diferencia de las grandes empresas el nivel de significancia obtenido fue de 0,005; por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa de que existe relación entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente, el coeficiente de correlación de Spearman fue de 0,943 lo que indica una relación positiva muy alta directamente proporcional, a mayor nivel de capital de trabajo neto mayor será el nivel de liquidez corriente, la asociación se muestra en el gráfico 24. Los resultados obtenidos de la aplicación del Coeficiente de correlación de Rho de Spearman, se exponen en la tabla 33. Los detalles se presentan en el Anexo 15.



Tabla 33 Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente año 2013

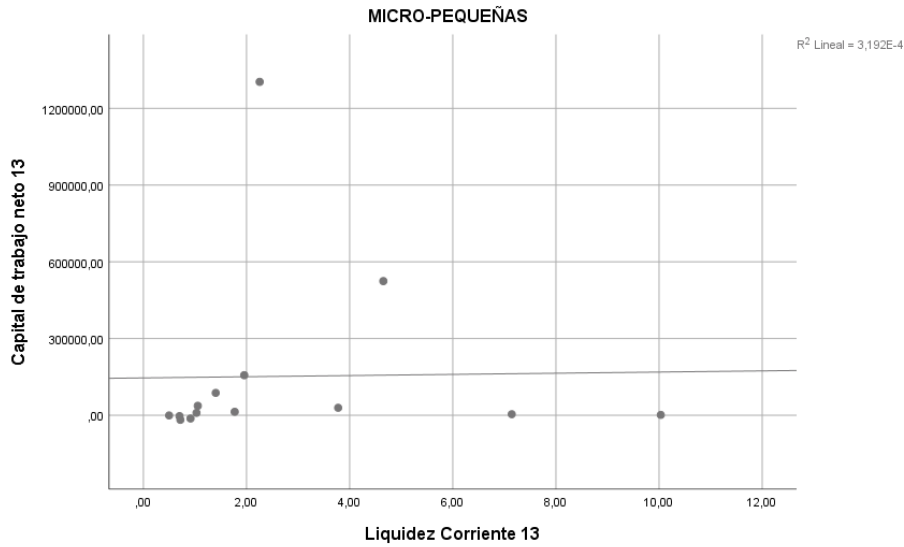
GRUPOS		CAPITAL DE TRABAJO NETO	LIQUIDEZ CORRIENTE
MICRO-PEQUEÑAS			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,530
	Sig. Bilateral		0,051
MEDIANAS			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,679
	Sig. Bilateral		0,094
GRANDES			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,943
	Sig. Bilateral		0,005

Elaborado por: los autores

Los siguientes gráficos muestran la relación existente entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente por grupo de empresas en el periodo 2013.

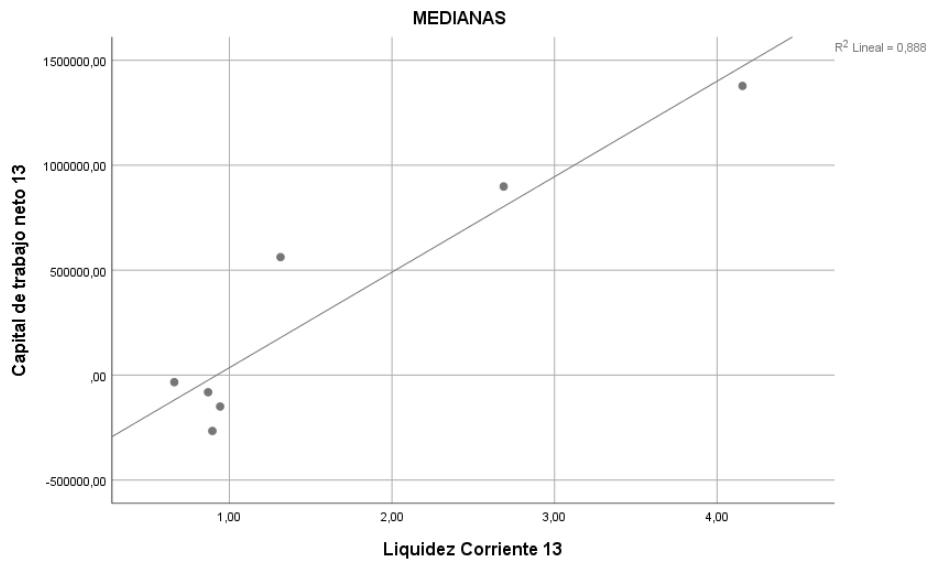


Gráfico 22 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo micro-pequeñas empresas año 2013



Elaborado por: los autores

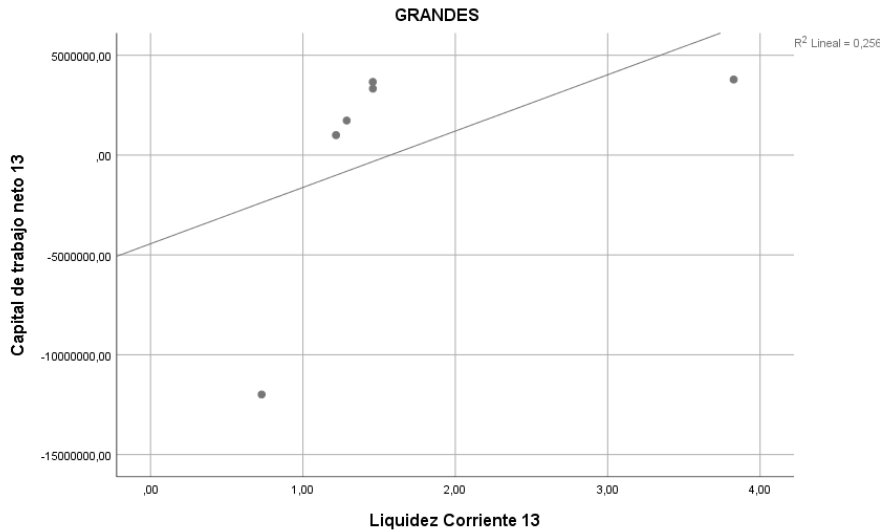
Gráfico 23 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo medianas empresas año 2013



Elaborado por: los autores



Gráfico 24 Relación entre capital de trabajo neto y liquidez corriente según el grupo grandes empresas año 2013



Elaborado por: los autores

Correlación entre las variables capital de trabajo neto y margen neto

En el periodo 2017 el nivel de significancia existente entre el capital de trabajo neto y el margen neto para el grupo de las micro-pequeñas fue de 0,191; una situación similar se evidenció en el grupo de las medianas empresas con un nivel de significancia de 0,760; al ser en estos casos los valores superiores al nivel de significancia de 0,05; se acepta la hipótesis nula que no existe relación entre las variables capital de trabajo neto y margen neto, esta conducta se ve reflejada en los gráficos 25 y 26, con respecto al grupo de las grandes empresas el nivel de significancia fue de 0,019 por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa de que existe relación entre las variables capital de trabajo neto y margen neto, el coeficiente de correlación de Spearman fue de 0,886 lo que indica una relación positiva muy alta directamente proporcional, a mayor nivel de capital de trabajo neto mayor será el nivel de margen neto, la asociación entre éstas variables se evidencia en el gráfico 27. Los resultados obtenidos de la aplicación del Coeficiente de correlación de Rho de Spearman, se muestran en la tabla 34. Los detalles se presentan en el Anexo 16.



Tabla 34 Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y margen neto en el año 2017

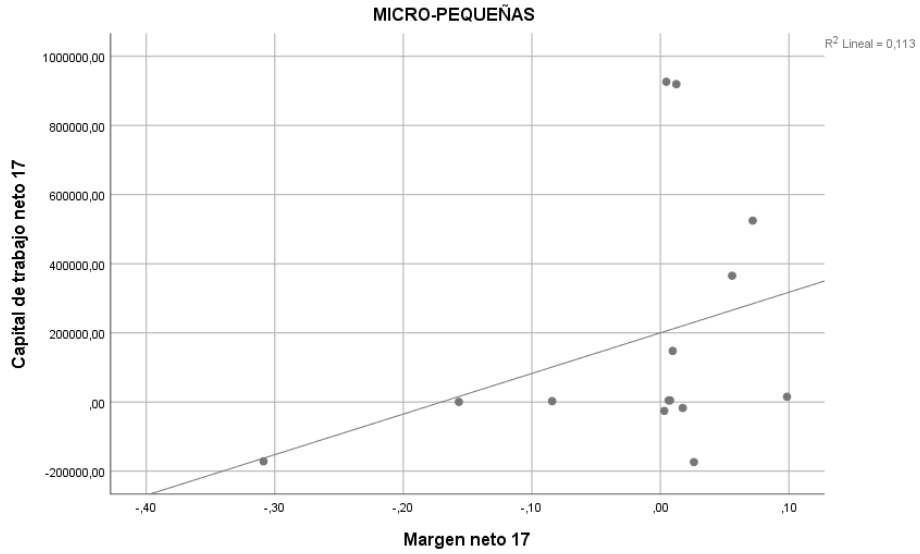
GRUPOS		CAPITAL DE TRABAJO NETO	MARGEN NETO
MICRO-PEQUEÑAS			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,371
	Sig. Bilateral		0,191
MEDIANAS			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,143
	Sig. Bilateral		0,760
GRANDES			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,886
	Sig. Bilateral		0,019

Elaborado por: los autores

Los siguientes gráficos muestran la relación existente entre las variables capital de trabajo neto y margen neto por grupo de empresas en el periodo 2017.

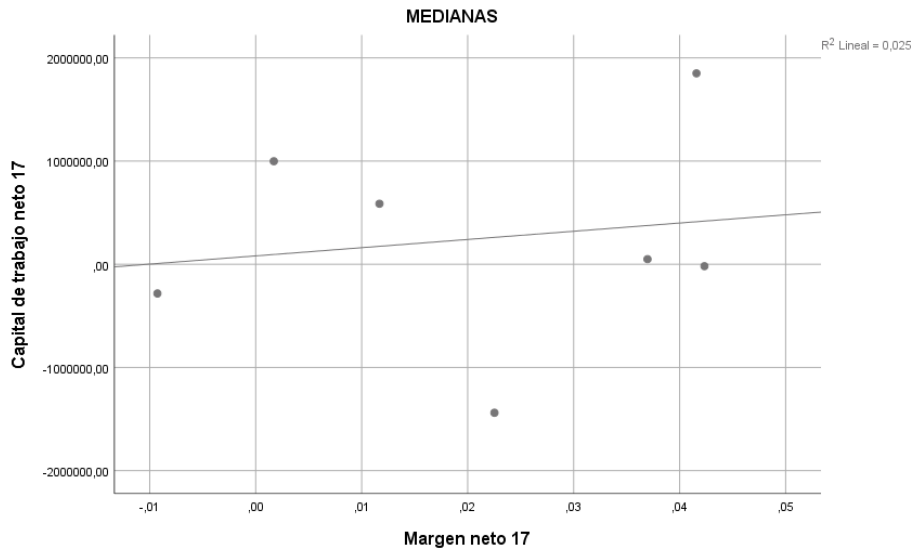


Gráfico 25 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo micro-pequeñas empresas año 2017



Elaborado por: los autores

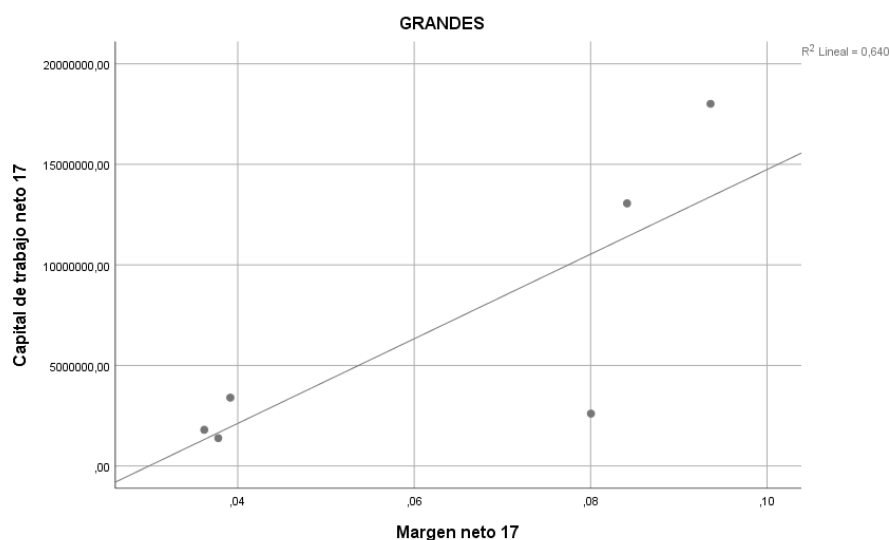
Gráfico 26 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo medianas empresas año 2017



Elaborado por: los autores



Gráfico 27 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo grandes empresas año 2017



Elaborado por: los autores

En el año 2016 el nivel de significancia existente entre el capital de trabajo neto y el margen neto para el grupo de las micro-pequeñas fue de 0,887 y en las medianas de 1,000, al ser en estos casos los valores superiores al nivel de significancia de 0,05; se acepta la hipótesis nula que no existe relación entre las variables capital de trabajo neto y margen neto, éste comportamiento se muestra en los gráficos 28 y 29, con respecto al grupo de las grandes empresas el nivel de significancia fue de 0,042 por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa de que existe relación entre las variables capital de trabajo neto y margen neto, el coeficiente de correlación de Spearman fue de 0,829 lo que indica una relación positiva muy alta directamente proporcional, a mayor nivel de capital de trabajo neto mayor será el nivel de margen neto, la relación se expresa en el gráfico 30. Los resultados obtenidos de la aplicación del Coeficiente de correlación de Rho de Spearman, se exponen en la tabla 35. Los detalles se presentan en el Anexo 17.



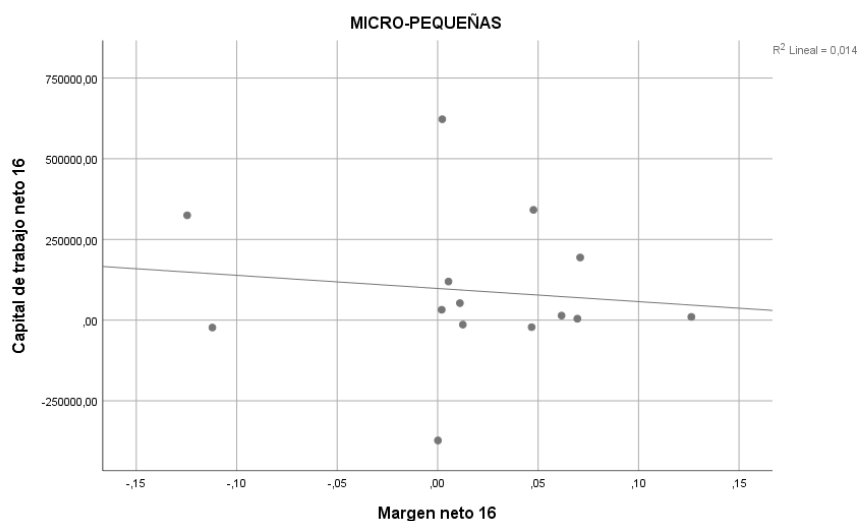
Tabla 35 Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y margen neto en el año 2016

GRUPOS		CAPITAL DE TRABAJO NETO	MARGEN NETO
MICRO-PEQUEÑAS			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,042
	Sig. Bilateral		0,887
MEDIANAS			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,000
	Sig. Bilateral		1,000
GRANDES			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,829
	Sig. Bilateral		0,042

Elaborado por: los autores

Los siguientes gráficos muestran la relación existente entre las variables capital de trabajo neto y margen neto por grupo de empresas en el periodo 2016.

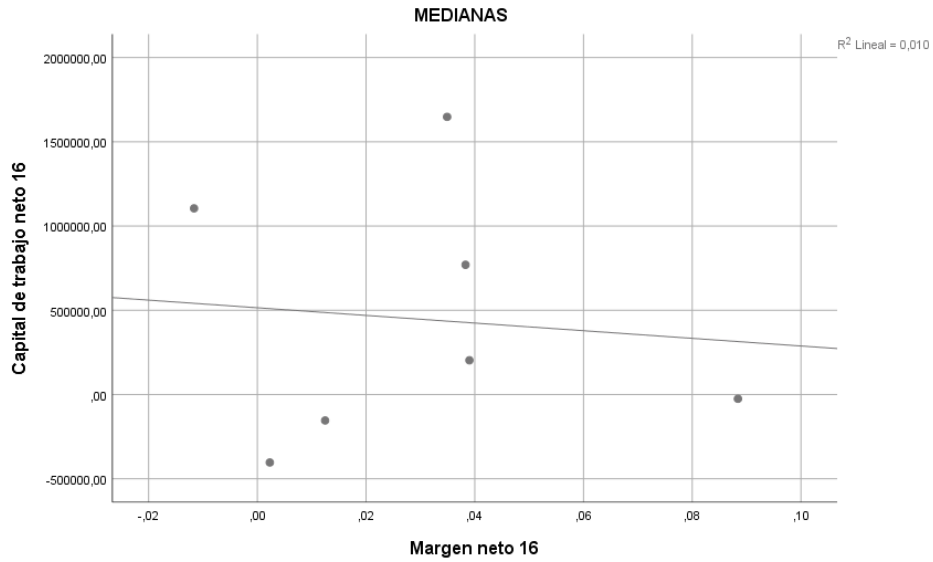
Gráfico 28 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo micro-pequeñas empresas año 2016



Elaborado por: los autores

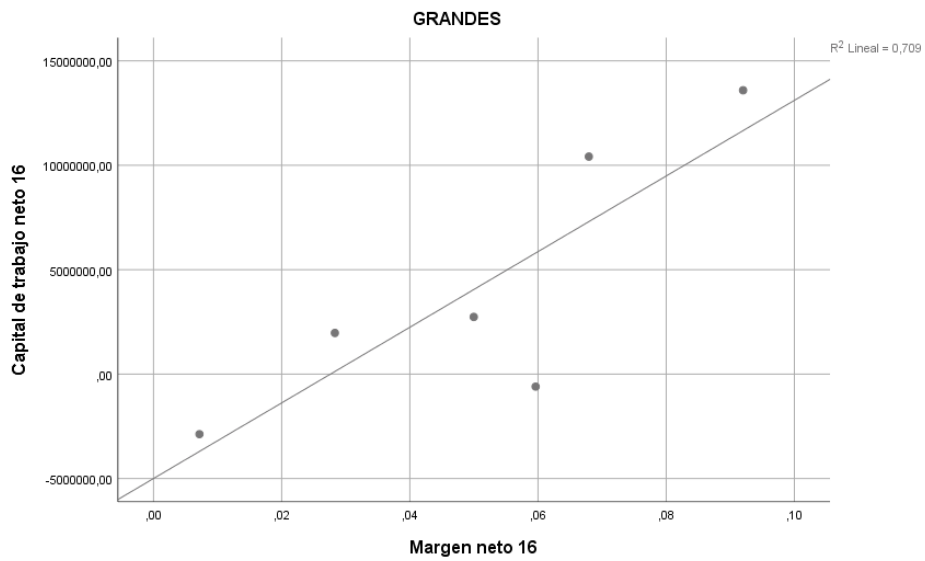


Gráfico 29 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo medianas empresas año 2016



Elaborado por: los autores

Gráfico 30 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo grandes empresas año 2016



Elaborado por: los autores

Para el año 2015 el nivel de significancia existente entre el capital de trabajo neto y el margen neto obtenido para los tres grupos de empresas: micro-pequeñas,



medianas y grandes fue de: 0,303; 0,702 y 0,072 respectivamente, al ser en estos casos los valores superiores al nivel de significancia de 0,05; se acepta la hipótesis nula que no existe relación entre las dos variables, esta conducta se refleja en los gráficos 31, 32 y 33. Lo que significa que un incremento o disminución de la variable capital de trabajo neto no afecta en el comportamiento del margen neto. Los resultados obtenidos de la aplicación del Coeficiente de correlación de Rho de Spearman, se exponen en la tabla 36. Los detalles se presentan en el Anexo 18.

Tabla 36 Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y margen neto en el año 2015

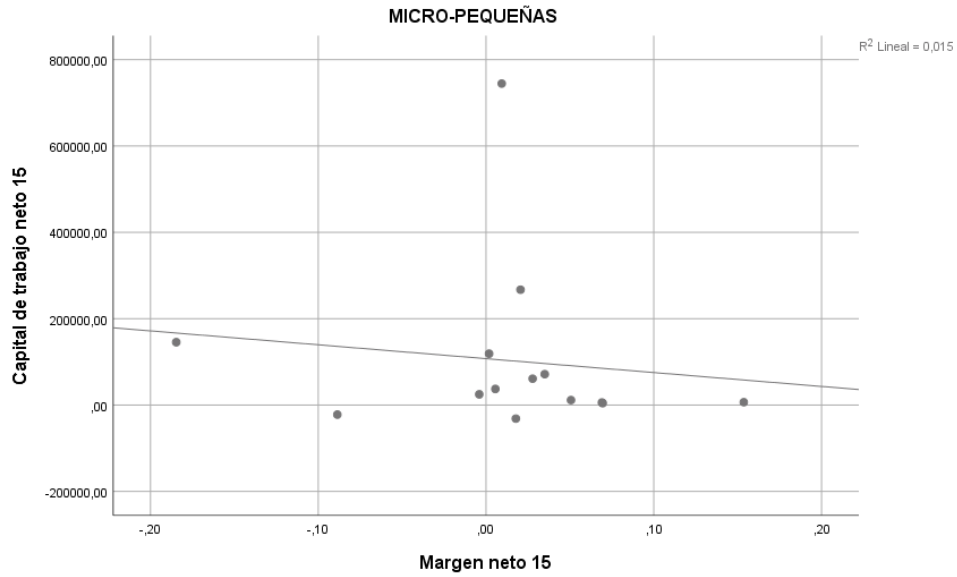
GRUPOS		CAPITAL DE TRABAJO NETO	MARGEN NETO
MICRO-PEQUEÑAS			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	-0,297
	Sig. Bilateral		0,303
MEDIANAS			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,179
	Sig. Bilateral		0,702
GRANDES			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,771
	Sig. Bilateral		0,072

Elaborado por: los autores

Los siguientes gráficos muestran la relación existente entre las variables capital de trabajo neto y margen neto por grupo de empresas en el periodo 2015.

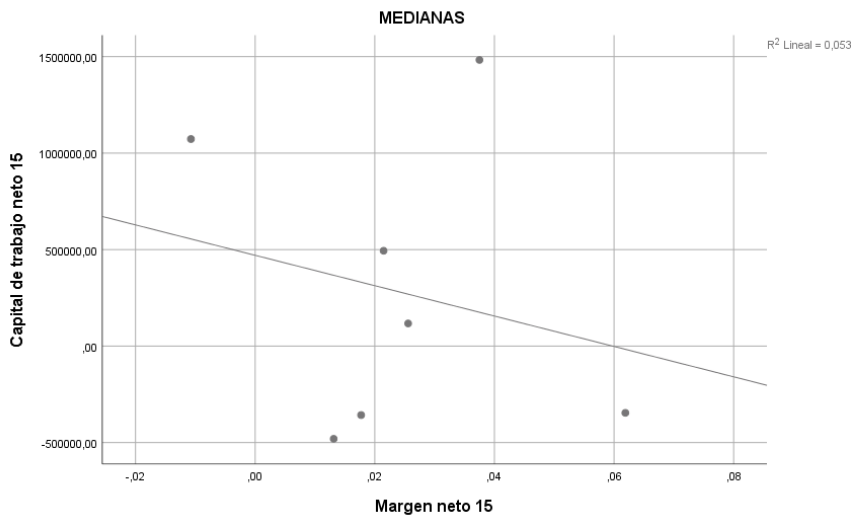


Gráfico 31 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo micro-pequeñas empresas año 2015



Elaborado por: los autores

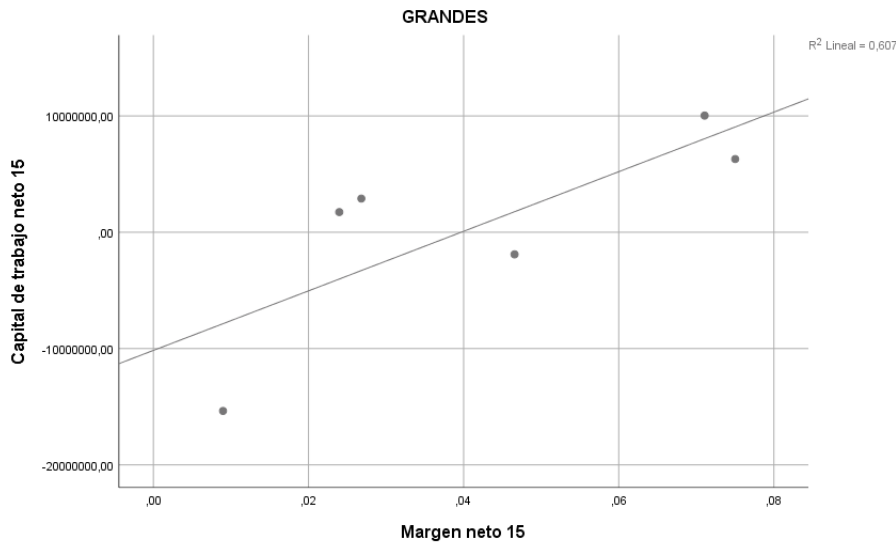
Gráfico 32 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo medianas empresas año 2015



Elaborado por: los autores



Gráfico 33 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo grandes empresas año 2015



Elaborado por: los autores

Al igual que en el periodo anterior en el año 2014 el nivel de significancia existente entre el capital de trabajo neto y el margen neto obtenido para los tres grupos de empresas: micro-pequeñas, medianas y grandes fue de: 0,131; 0,760 y 0,468 respectivamente, al ser en estos casos los valores superiores al nivel de significancia de 0,05; se acepta la hipótesis nula que no existe relación entre las dos variables, este comportamiento se presenta en los gráficos 34, 35 y 36. Los resultados obtenidos de la aplicación del Coeficiente de correlación de Rho de Spearman, se muestran en la tabla 37. Los detalles se presentan en el Anexo 19.

Tabla 37 Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y margen neto en el año 2014

GRUPOS		CAPITAL DE TRABAJO NETO	MARGEN NETO
MICRO-PEQUEÑAS			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	-0,424
	sig. Bilateral		0,131
MEDIANAS			

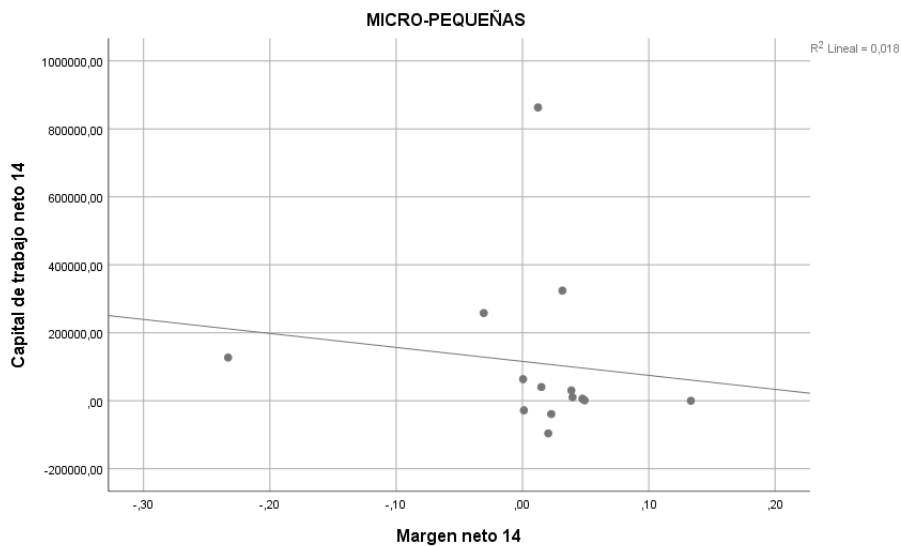


Rho de Spearman	Coefficiente de correlación	1,000	-0,143
	sig. Bilateral		0,760
GRANDES			
Rho de Spearman	Coefficiente de correlación	1,000	0,371
	sig. Bilateral		0,468

Elaborado por: los autores

Los siguientes gráficos muestran la relación existente entre las variables capital de trabajo neto y margen neto por grupo de empresas en el periodo 2014.

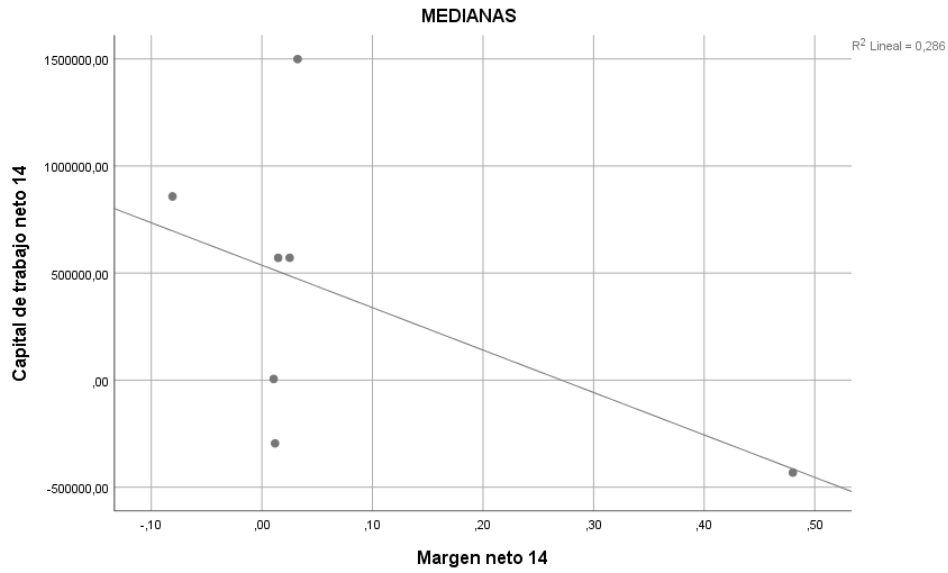
Gráfico 34 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo micro-pequeñas empresas año 2014



Elaborado por: los autores

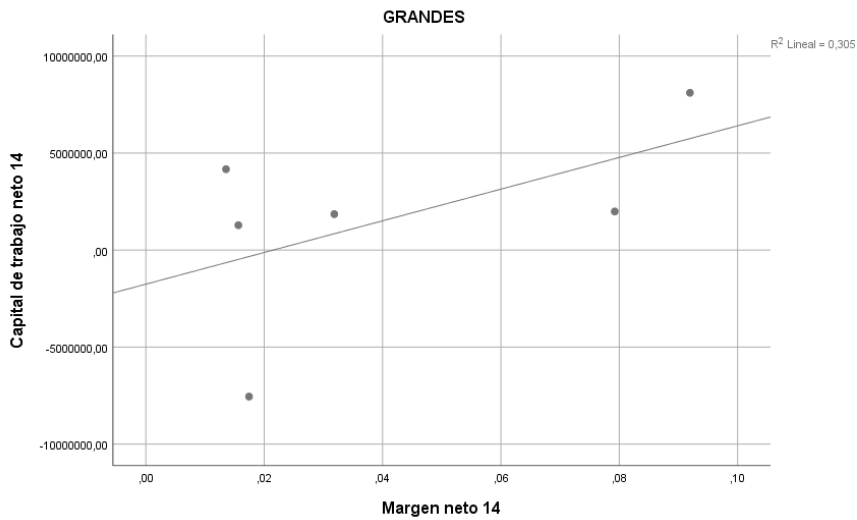


Gráfico 35 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo medianas empresas año 2014



Elaborado por: los autores

Gráfico 36 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo medianas empresas año 2014



Elaborado por: los autores



El nivel de significancia existente entre el capital de trabajo neto y el margen neto en el año 2013, en los grupos de empresas: micro-pequeña, medianas y grandes fueron de 0,427; 0,787 y 0,872 respectivamente, siendo valores superiores al nivel de significancia de 0,05; se acepta la hipótesis nula que no existe relación entre las dos variables capital de trabajo neto y margen neto, esta conducta se muestra en los gráficos 37, 38 y 39. Los resultados obtenidos de la aplicación del Coeficiente de correlación de Rho de Spearman, se exponen en la tabla 38. Los detalles se presentan en el Anexo 20.

Tabla 38 Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y margen neto en el año 2013

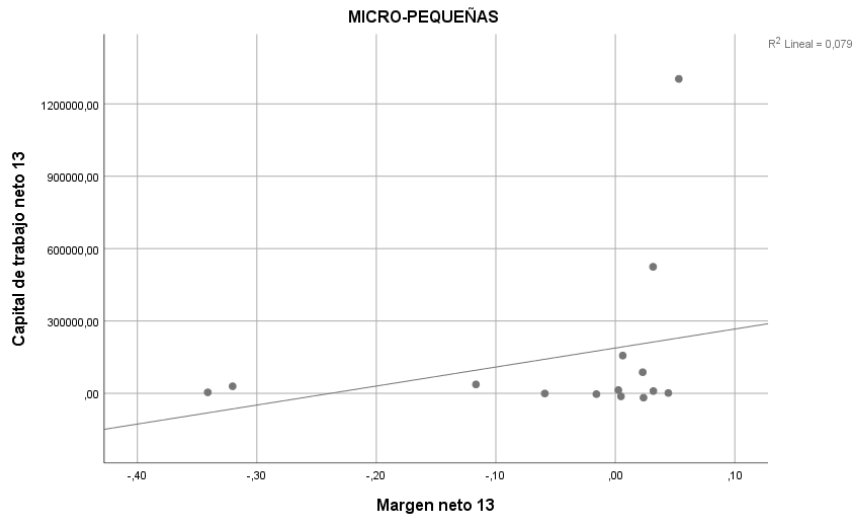
GRUPOS		CAPITAL DE TRABAJO NETO	MARGEN NETO
MICRO-PEQUEÑAS			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,231
	Sig. Bilateral		0,427
MEDIANAS			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	-0,143
	Sig. Bilateral		0,787
GRANDES			
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	0,086
	Sig. Bilateral		0,872

Elaborado por: los autores

Los siguientes gráficos muestran la relación existente entre las variables capital de trabajo neto y margen neto por grupo de empresas en el periodo 2013.

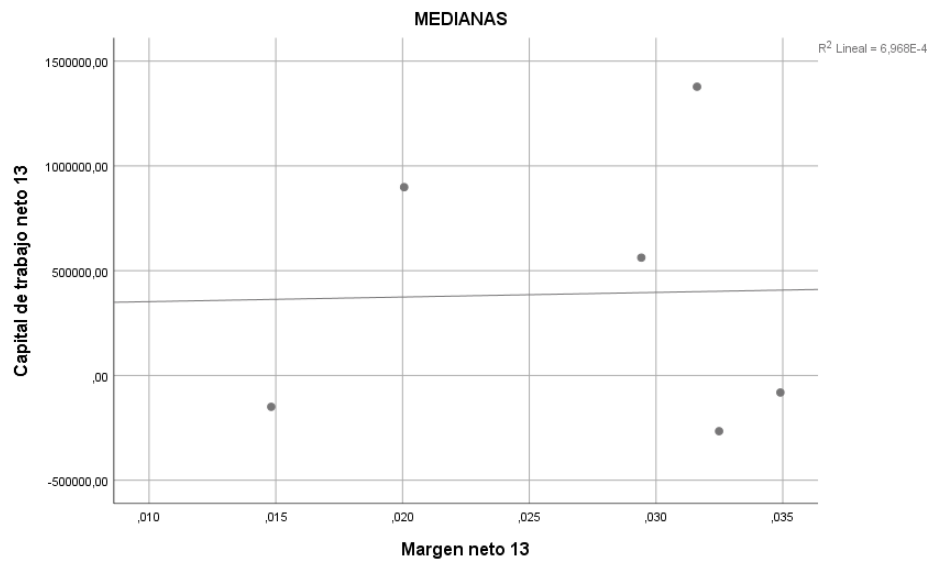


Gráfico 37 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo micro-pequeñas empresas año 2013



Elaborado por: los autores

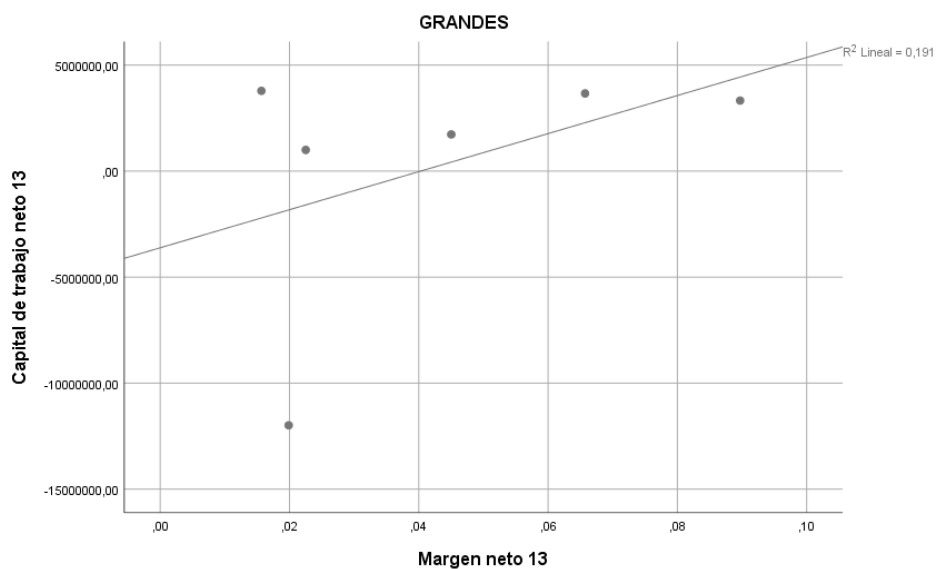
Gráfico 38 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo medianas empresas año 2013



Elaborado por: los autores



Gráfico 39 Relación entre capital de trabajo neto y margen neto según el grupo grandes empresas año 2013



Elaborado por: los autores

Al analizar la relación existente entre las variables capital de trabajo neto, liquidez corriente y margen neto, aplicando el coeficiente de correlación de Rho Spearman para el periodo de investigación (2017-2013) se puede afirmar que en los grupos de las micro-pequeñas y medianas empresas la variable capital de trabajo neto influye directamente en los niveles de liquidez alcanzados en éstos, a excepción de dos periodos donde no se obtuvo ningún tipo de relación. En las grandes empresas la relación existente entre el capital de trabajo neto y la liquidez corriente es significativa y directamente proporcional.

En el caso de las variables capital de trabajo neto y margen neto se evidencia que no existe relación entre estas dos variables en los grupos de las micro-pequeñas y medianas empresas. En las grandes empresas este patrón no se observó en dos periodos (2017 y 2016), en estos dos años la relación existente fue directamente proporcional entre las dos variables.



CAPITULO V

5.1. DISCUSIÓN

El proyecto de investigación se enmarcó en un análisis descriptivo simple-comparativo y correlacional cuyo objetivo fue determinar los problemas relacionados con la administración del capital de trabajo, liquidez y rentabilidad como factores que impiden el crecimiento y la competitividad de las empresas que integran el sector de fabricación de embutidos del Ecuador en el periodo 2013-2017 y la relación existente entre estas variables.

La gestión efectiva del capital de trabajo implica el manejo adecuado de factores como: efectivo, clientes, inventarios, inversiones, proveedores, obligaciones sociales, financieras y tributarias en el corto plazo, que permita alcanzar el equilibrio entre las variables liquidez y rentabilidad, con estas premisas se procedió a analizar los indicadores de liquidez y rentabilidad del sector de embutidos, posteriormente el estudio se enfocó en el análisis de estos ratios por grupos de empresas, lo que permitió cumplir con el objetivo uno.

Al establecer estos indicadores en el sector de embutidos se puede afirmar que este posee mayor capacidad para solventar sus deudas en el corto plazo, con relación a la industria manufacturera y al sector de elaboración de productos alimenticios, esto le permite disponer de dinero en efectivo para cubrir sus obligaciones sin afectar su proceso productivo. Un buen nivel de liquidez indica que una empresa tiene políticas eficientes de control de dinero en efectivo y unos procesos internos solventes. Sin embargo, mantener grandes márgenes de liquidez requiere de políticas de inversión adecuadas. En relación al indicador de rentabilidad, la industria manufacturera alcanzó un nivel superior con respecto al sector de embutidos y al de elaboración de productos alimenticios, revelando eficiencia en las operaciones e inversiones que realizan las empresas que integran esta industria.

Por otra parte, al analizar los principales ratios financieros y económicos por grupos de empresas se determina que el nivel de ventas en el periodo analizado



del grupo de las grandes empresas es superior en 429,06% a las micro-pequeñas y medianas, algunos factores relevantes son los mayores niveles de producción y comercialización en relación con los otros tipos de empresas. El activo corriente de las grandes empresas es mayor en \$10'540.823,94 a los otros grupos, situación similar se presenta con el pasivo corriente, las grandes superan en \$11'125.114,54, esto se debe a que estas empresas poseen altos niveles de inversión, lo que provoca elevados índices de endeudamiento. Con respecto a la variable capital de trabajo neto las grandes empresas sobrepasan en \$2'215.709,42, a las micro-pequeñas y medianas.

En relación a la rentabilidad las grandes empresas alcanzan un nivel superior, con un valor de 4,6%, mientras que el grupo de las micro-pequeñas presentan un margen de rentabilidad negativo, lo que permite identificar que los niveles de ventas son inferiores a los costos y gastos incurridos por estas empresas. A pesar que el grupo de las micro-pequeñas son empresas con mayores niveles de liquidez corriente, sus márgenes de rentabilidad son negativos debido que en algunos periodos este tipo de organizaciones presentaron pérdidas.

Con respecto a los periodos medios de cobranza-pago, observamos que en promedio el tiempo que tardan las grandes empresas en convertir en efectivo sus cuentas por cobrar es de 61 días, a diferencia de las micro-pequeñas de 59 días y de las medianas que convierten sus clientes en dinero en efectivo más rápidamente (20 días), en referencia al periodo medio de pago las grandes empresas requieren o solicitan extensiones de plazos para cancelar sus deudas más prolongadas (100 días) en comparación con las micro-pequeñas (41 días) y medianas (53 días), de acuerdo con lo expuesto anteriormente se determina que las grandes empresas otorgan mayor financiamiento a sus clientes, como también requieren de periodos de tiempo más extensos para solventar sus obligaciones contraídas, esto se debe a que sus niveles de ventas y compras son superiores a los otros grupos de empresas.



Mediante el análisis de la relación existente entre las variables capital de trabajo neto, liquidez corriente y rentabilidad, se obtuvo las respuestas a las preguntas de investigación planteadas: determinando que existe relación entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente en los tres grupos de empresas en el periodo analizado, el porcentaje de relación para las micro-pequeñas es de 72%, las medianas 94% y las grandes de 90%, lo que indica una relación positiva alta directamente proporcional, a mayor nivel de capital de trabajo neto mayor será el nivel de liquidez corriente. Esto significa que a medida que varía positivamente la variable capital de trabajo, la liquidez corriente se mueve en la misma dirección y están fuertemente asociadas. Este comportamiento manifiesta que variaciones en el capital de trabajo neto con lleva a que los recursos disponibles aumenten afectando positivamente en el beneficio de las organizaciones a corto plazo y asegura un margen de protección razonable para las expectativas de alcanzar el equilibrio entre los niveles de utilidad y riesgo que maximizan el valor de la organización. Al poseer mayores niveles de capital de trabajo neto y liquidez corriente las empresas pueden realizar actividades normales, generar valor agregado, buscar nuevos horizontes para incrementar su valor, pagar proveedores sin que estos dejen de suministrar materias primas teniendo así abastecimiento de inventario, credibilidad de pago que permite recurrir a fuentes de financiamiento, cumplir con trabajadores pagando beneficios sociales, por lo tanto, se disminuye el riesgo de caer en insolvencia. La efectiva gestión del capital de trabajo debe prestarle atención a las partidas que se relacionan de forma directa con el proceso productivo, entre las básicas tenemos, en el activo circulante: inversiones en efectivo, una política equitativa de crédito a clientes, una adecuada administración del inventario, y en el pasivo circulante: una gestión apropiada del apalancamiento de proveedores. Esta correcta gestión es imprescindible para las empresas, agrega valor al proceso productivo provocando el crecimiento sostenido y además les permite mantener una ventaja competitiva.



La rentabilidad medida a través del margen neto nos muestra que no existe relación con la variable capital de trabajo neto en los grupos de las micro-pequeñas y medianas empresas, lo que significa que un incremento o disminución de la variable capital de trabajo neto no afecta en el comportamiento del margen neto, en base a lo expuesto anteriormente se puede afirmar que algunas empresas independientemente de poseer o no niveles adecuados de capital de trabajo neto, no constituyen ser empresas rentables. En el estudio se observó que varias organizaciones no evidenciaron problemas relacionados al capital de trabajo, sin embargo, presentaron pérdidas al final del ejercicio, lo que significa que mantener altos niveles de capital de trabajo en una organización no siempre asegura alcanzar rentabilidad o viceversa. A excepción de las grandes empresas donde se evidencia que existe una relación positiva alta directamente proporcional en dos periodos (2017, 2016), esto significa que, un nivel óptimo de capital de trabajo neto impulsa la rentabilidad permitiendo la reinversión que conlleva a generar beneficios para las organizaciones. Adoptar una política crediticia más restrictiva, mantener un nivel de inventario más bajo, realizar pagos anticipados a los proveedores, genera mayor rentabilidad, logrando que la empresa tenga un crecimiento sostenido e incremente su competitividad.

Por otra parte, los resultados obtenidos en investigaciones afines muestran que existe relación entre las variables capital de trabajo neto, liquidez y rentabilidad, cuya relación es alta y directamente proporcional entre el capital de trabajo neto y la liquidez, al igual que el capital de trabajo neto y la rentabilidad medida a través del RAN (Rentabilidad del Activo Neto) y ROE (Rentabilidad del Patrimonio), por lo que resulta importante considerar en estudios posteriores el análisis de otras variables que influyen significativamente en la liquidez y rentabilidad.

Luego de evaluar los indicadores y las relaciones entre las variables de estudio se determinan los principales problemas que impiden la correcta administración del capital de trabajo, liquidez y rentabilidad en el sector de embutidos, permitiendo cumplir con el objetivo dos: en el grupo de las micro-pequeñas el



activo corriente depende en mayor medida de las cuentas por cobrar, indicando la necesidad de menor tiempo para convertir en efectivo sus clientes. Las medianas empresas adquieren mayor cantidad de materia prima, sin embargo, son las que menor rotación de inventario poseen, manteniendo más cantidad de producto en bodega. Las obligaciones contraídas con instituciones financieras son más altas en las micro-pequeñas y grandes empresas, indicando una dependencia de agentes externos a las mismas.

El índice de liquidez corriente en las micro-pequeñas empresas presenta un mayor valor, lo que muestra su capacidad para solventar sus deudas en el corto plazo, a pesar de que su nivel de endeudamiento es similar al de las grandes empresas, no poseen problemas de liquidez.

Los costos de ventas y producción son superiores en las MiPymes, ocasionando un reducido margen de rentabilidad, los gastos administrativos y de ventas son mayores en las grandes empresas, sin embargo, no significa una restricción para incrementar sus márgenes de ganancia, siendo los más representativos en el sector de embutidos.

Los problemas identificados en la investigación constituyen algunas de las limitaciones que las empresas del sector de embutidos acarrearán durante el periodo analizado, la falta de una correcta gestión impide que la empresa tenga un crecimiento sostenido y limita su participación en escenarios dinámicos, turbulentos y competitivos.

5.2. CONCLUSIONES

Al finalizar la investigación empleando las diferentes pruebas estadísticas mediante la aplicación de un análisis descriptivo simple-comparativo y correlacional a las empresas que integran el sector de embutidos del Ecuador en el periodo 2013-2017, se establece que las variaciones del capital de trabajo neto explicaron en un 72% las variaciones de la liquidez corriente en el grupo de las



micro-pequeñas empresas, indicando una relación positiva moderada directamente proporcional, en las medianas y grandes empresas las variaciones del capital de trabajo neto explicaron en un 94% y 90% respectivamente los cambios en la liquidez corriente, revelando una relación positiva muy alta directamente proporcional. Este comportamiento en los tres grupos de empresas permite deducir que cambios positivos en la variable capital de trabajo neto provoca incrementos en los niveles de liquidez corriente, lo que contribuye a que las firmas puedan contar con suficientes recursos para solventar sus obligaciones en el corto plazo, en base a lo expuesto anteriormente y con evidencia estadística significativa se confirma la primera hipótesis planteada en la investigación.

Respecto a las variables capital de trabajo neto y margen neto, utilizado como un indicador de rentabilidad que permite tener una visión de la situación real de las empresas, debido a que presenta el resultado final del ejercicio económico después de haber deducido los diferentes costos, gastos e impuestos, se asevera que no existe relación entre estas variables en los grupos de las micro-pequeñas y medianas empresas, esta situación evidencia que las organizaciones independientemente de la gestión de su capital de trabajo pueden o no obtener márgenes de rentabilidad, en oposición con las grandes empresas donde si existe relación en dos periodos, en referencia con la hipótesis planteada de la relación existente entre las variables mencionadas anteriormente, se pudo confirmar que en los grupos de las micro-pequeñas y medianas empresas la segunda hipótesis planteada es falsa, sin embargo, para las grandes es verdadera en ciertos periodos.

Por otra parte, relativo al análisis por grupos de empresas se establece que las grandes y micro-pequeñas que componen el sector de embutidos poseen cifras altas en cartera, la rotación del inventario es más acelerada, adquieren menores obligaciones con sus proveedores, sin embargo, mantienen mayores niveles de deudas con agentes externos (instituciones financieras), en relación al grupo de medianas empresas.



El nivel de ventas es superior en las grandes empresas, sus costos de ventas y producción representan el 56% del total de ventas, mientras que sus gastos operativos el 35%, a diferencia de las micro-pequeñas y medianas empresas que alcanzan menores niveles de ventas, sus costos en relación a las ventas superan el 70% y los gastos operativos son menores, sin embargo, al tener elevados costos de ventas y producción provoca que algunas empresas presenten pérdidas, disminuyendo su margen de rentabilidad.

De las evidencias anteriores se manifiesta la importancia de una correcta gestión del capital de trabajo que permita a todo tipo de organizaciones minimizar riesgos relacionados con iliquidez, establecer los niveles de flujo de efectivo adecuados que ayude a solventar los compromisos adquiridos en un ciclo económico. Las entradas y salidas de dinero en una empresa no siempre son predecibles, dependen de la temporalidad y la actividad económica en la que se desarrolla, mientras más previsible sean los ingresos de efectivo, menor capital de trabajo requerirá la empresa, esto provoca que los directivos de las empresas planifiquen, gestionen y controlen efectivamente el capital de trabajo.

5.3. RECOMENDACIONES

En base a los resultados obtenidos en este proyecto de investigación resulta pertinente realizar investigaciones futuras sobre la gestión y administración de la variable capital de trabajo como factor de crecimiento y rentabilidad, incluyendo otras variables que influyen en el comportamiento de ésta, aplicado a los diferentes sectores que integran la matriz productiva del país.

Para desarrollar futuras investigaciones es importante que la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros establezca un sistema de control más estricto a las empresas en la presentación de sus estados financieros, para garantizar el cumplimiento de las normas contables establecidas.

Para alcanzar crecimiento y competitividad en el mercado los directivos de las empresas que integran el sector de embutidos deberían diseñar e implementar



estrategias como: un plan de recuperación de cartera que incluya periodos de cobro menos prolongados, un sistema de control de inventario que permita la rotación acelerada del mismo, una estructura de costos y gastos conforme al nivel de ventas establecido para la generación e incremento de márgenes de ganancia.

La implementación de estas estrategias ayudará a las empresas a gestionar eficazmente el capital de trabajo contribuyendo a mejorar los niveles de liquidez y rentabilidad, factores que les permitirán alcanzar crecimiento y competitividad empresarial dentro del sector.



BIBLIOGRAFÍA

- Acebo, M. (febrero 2016). Industria de Ganadería de Carne. *Estudios industriales orientación estratégica para la toma de decisiones*. Recuperado de <http://www.espae.espol.edu.ec/wpcontent/uploads/2016/12/industriaganaderia.pdf>
- Aguilera, L., González, M. & Rodríguez, R. (2011). Estrategias empresariales para la competitividad y el crecimiento de las PYMES. Una evidencia empírica. *Investigación y Ciencia*, 19, (53), pp. 39-48. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/674/67421408005>
- Akgün, A. & Şamiloğlu, F. (2016). The Relationship between Working Capital Management and Profitability: Evidence from Turkey. *Business and Economics Research Journal*, 7, (2), pp. 1-14. Recuperado de [http://www.berjournal.com/wp-content/plugins/downloadsmanager/upload/BERJ%207\(2\)16%20Article%201%20pp.1-14.pdf](http://www.berjournal.com/wp-content/plugins/downloadsmanager/upload/BERJ%207(2)16%20Article%201%20pp.1-14.pdf)
- Altamirano, J., Galarza S. & García, A. (2017). *Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes*. *Ciencia UNEMI*, 10, (23), pp. 30-39. Recuperado de <http://201.159.222.58/index.php/cienciaunemi/article/view/495/387>
- Argudo, C. (septiembre 2017). ¿Qué es la Competitividad Industrial? [Blog]. Recuperado de <https://www.emprendepyme.net/que-es-la-competitividad-empresarial.html>
- Armas, R., Cuenca, D., Cueva, D. & Rojas, M. (2018). *La Gestión del Capital de Trabajo y su efecto en la Rentabilidad de las Empresas Constructoras del Ecuador*. *X-Pedientes Económicos*, 2, (3), pp. 28-45. Recuperado de http://ojs.supercias.gob.ec/index.php/Xpedientes_Economicos/article/view/41/13



- Banco de desarrollo de América Latina (13 de julio de 2018). América Latina: en busca de Pymes más competitivas. Recuperado de <https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/2016/06/america-latina-en-busca-de-pymes-mas-competitivas/>
- Barco, A., Briozzo, E., Esandi, J. & Rostein, F. (2004). La administración eficiente del capital de trabajo como instrumento para detectar y prevenir fracasos financieros. *Escritos contables*, (45), pp. 63-84. Recuperado de http://bibliotecadigital.uns.edu.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1514-42752004001100005&lng=pt&nrm=iso
- Bernal, D., & Amat, O. (2012). Anuario de ratios financieros sectoriales en México para análisis comparativo empresarial. *Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal*. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=46125172003>
- Betancourt, V., Herrera, A., Herrera, A., Vega, S., & Vivanco, E. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. *Revista de la Facultad de Ciencias Contables*, 24 (46), pp. 151-160. Recuperado de <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/13249/11757>
- Blanco, L. & Salazar, C. (2016). Competitividad e Innovación en las Pymes, Una Visión desde el Estado y la Academia. Recuperado de <http://portal.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/Competitividad%20e%20innovacion%20en%20las%20pymes.pdf>
- Blázquez, F., Dorta, J. y Verona, M. (2006). Factores del crecimiento empresarial. Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas. *INNOVAR*, 16, (28), pp.43-56. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/818/81802804.pdf>
- Canals, J. (2004). Crecimiento empresarial: personas y tecnología en la nueva economía. *Empresa y Humanismo*, II, (2), pp. 337-370 Recuperado de <https://dadun.unav.edu/bitstream/10171/3776/1/Canals.pdf>



- Cárdenas, A. (8 de julio 2017). Embutidos, consumo crece en el 14% y motiva las alertas de salud. *El Universo*. Recuperado de <https://www.eluniverso.com/noticias/2017/07/08/nota/6268285/embutidos-consumo-crece-14-motiva-alertas-salud>
- Carvajal, C., Solís, L., Burgos, I., Hermida, L. (junio 2017). La importancia de las PYMES en el Ecuador. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/pymes-ecuador.html>
- Castro, G. (2017). *“IGV justo y su relación con el capital de trabajo neto en empresas de servicios de arquitectura en el distrito de Miraflores, 2017”*. (Tesis de Pregrado). Recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/15352/Castro_JGB.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Cedillo, A. (2018). *La administración de capital de trabajo, liquidez y rentabilidad como factores de crecimiento y competitividad de las PYMES en el sector de prendas de vestir de la ciudad de Cuenca en el período 2014-2016* (Tesis de Pregrado). Recuperado de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/30942/1/Trabajo%20de%20Titulaci%c3%b3n.%20pdf.pdf>
- ¿Cuál es el papel de las Pymes en América Latina?* (23 de abril, 2018). Mundo marketing.com. Recuperado de <https://www.mundomarketing.com/cual-es-el-papel-de-las-pymes-en-america-latina/>
- Chávez, Y. (2014). *“El sistema de detracciones del impuesto general a las ventas y la gestión del capital de trabajo en las empresainmobiliarias del distrito de Santiago de Surco, año 2013”*. (Tesis de Pregrado). Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1110/1/chavez_fyf.pdf



- Chiavenato I, (2002). *Introducción a la teoría general de la Administración*. México, México: McGraw-Hill
- Chiluisa, C. (2015). *Determinación de un modelo para medir y mejorar la productividad del proceso de elaboración de jamones en una planta procesadora de embutidos*. (Tesis de Pregrado). Recuperado de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/8835/TESIS%20CARLOS%20CHILUISA%20%202015.pdf?sequence=1>
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2013). Segundo Suplemento del Registro Oficial 056, 12-VIII-2013. Dirección Nacional Jurídica. Departamento de Normativa, Ecuador. Recuperado de [file:///D:/Downloads/CODIGO%20ORGANICO%20DE%20LA%20PRODUCCION,%20COMERCIO%20E%20INVERSIONES,%20COPCI\[2\].pdf](file:///D:/Downloads/CODIGO%20ORGANICO%20DE%20LA%20PRODUCCION,%20COMERCIO%20E%20INVERSIONES,%20COPCI[2].pdf)
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2017) Acerca de Microempresas y Pymes. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/temas/pymes/acerca-microempresas-pymes>
- Corporación de Financiera Nacional (julio 2017). *Sector manufacturero: alimentos preparados y bebidas*. Recuperado de <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2017/08/SNAI-FS-Alimentos-y-Bebidas.pdf>
- Daza, J. (2016) Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño. *ScienceDirect*. Recuperado de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0186104215001278>
- Delgado, D., Chávez, G. (abril 2018). Las Pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Recuperado de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/pymes-ecuador-financiamiento.html>
- Díaz, E. (s.f.) Razones para tener liquidez. *Destino negocio*. Recuperado de <https://destinonegocio.com/pe/economia-pe/mantenga-la-liquidez-de-su-negocio/>



Durán, Y. (2011). Administración del Capital de Trabajo: una herramienta financiera para la gerencia de las PyME tradicionales venezolanas. *Visión Gerencial*, (1), pp. 37-56. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545890008.pdf>

Economía y finanzas: prueba ácida. (27 de abril de 2018). Gerencie.com. Recuperado de <https://www.gerencie.com/prueba-acida.html>

El 42% de las compañías registradas en el país son Pymes. (28 de septiembre de 2017). *El Telégrafo*. Recuperado de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/el-42-de-las-companias-registradas-en-el-pais-son-pymes>

En ocho provincias se concentra el mayor consumo de cárnicos. (15 de marzo de 2015). *Líderes*. Recuperado de <https://www.revistalideres.ec/lideres/consumo-carnicos-ecuador.html>.

Enríquez, C. (15 de julio de 2015). En América Latina el 99% de las empresas son pymes. *Líderes*. Recuperado de <https://www.revistalideres.ec/lideres/america-latina-cifras-empresas-pymes.html>

Fariza, I. (24 de octubre de 2017). Las pymes de América Latina exigen su sitio. *El País*. Recuperado de https://elpais.com/economia/2017/10/24/actualidad/1508834867_238982.html

Freire, A., Morales, L., Silva, P., & Valle A. (2017). El crecimiento de las empresas establecidas: un caso de estudio del sector fabricación de carrocerías en Ecuador abordado desde la perspectiva financiera. *Equidad & Desarrollo*, (27), pp. 55-71. Recuperado de <https://pdfs.semanticscholar.org/f5b5/1f54edd9000b7d3810a354fdd179a41ac21f.pdf>



- García, J., Galarza, S., & Altamirano, A. (2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. *Ciencia UNEMI*. Recuperado de [file:///D:/Downloads/Dialnet-ImportanciaDeLaAdministracionEficienteDelCapitalDe-6151264%20\(4\).pdf](file:///D:/Downloads/Dialnet-ImportanciaDeLaAdministracionEficienteDelCapitalDe-6151264%20(4).pdf)
- Gitman, J. & Chad, J. (2012). *Principios de administración financiera*, Naucalpan de Juárez, México: Pearson Educación
- Gitman, J. (2007). *Principios de administración financiera*. México, México: Pearson Educación.
- Hailu, A., & Venkateswarlu, P. (2016). Effect of working capital management on firms profitability evidence from manufacturing companies in eastern, Ethiopia. *International Journal of Applied Research*, 2, (1), pp. 643-647. Recuperado de https://pdfs.semanticscholar.org/7c78/b16f4d5d81afadd6959502be90363ac9bab9.pdf?_ga=2.263901964.1279824577.1573705248701182976.1573705248
- Herrera A, Betancourt V., Herrera A., Vega, S. & Vivanco E. (mayo, 2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. *Facultad de Ciencias Contables*. Recuperado de <https://docplayer.es/49680956-Razones-financieras-de-liquidez-en-la-gestion-empresarial-para-toma-de-decisiones.html>
- Hitt, M., Black, S., y Porter, M. (2006). *Administración*. México, México: Pearson Educación
- https://www.researchgate.net/publication/322860495_Determinantes_del_crecimiento_de_las_micro_pequenas_y_medianas_empresas_colombianas_el_caso_del_sector_metalmecanico
- Ibarra, M., González, L. & Demuner, M. (abril 2017). Competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas manufactureras de Baja California.



Estud. Front., 18, (35), pp.107-130. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-69612017000100107

Industria manufacturera: el sector de mayor aporte al PIB. (6 de febrero de 2018). *Ekos*. Recuperado de <https://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=10182>

Innovación, digitalización y competitividad. (agosto 2015). *Cámara de Comercio de España*. Recuperado de <https://www.camara.es/innovacion-y-competitividad/como-ser-competitivo>

Jiron, J. (14 febrero 2019). Competitividad Empresarial: ¿Qué es y cómo funciona? [Blog]. Recuperado de <https://devolutionsca.com/competitividad-empresarial-que-es-y-como-funciona/>

La liquidez, Factor Clave en el Éxito de las Empresas. (2017). *Empresarial & Laboral*. Recuperado de <https://revistaempresarial.com/finanzas/factoring/liquidez-factor-clave-exito-empresas/>

Las PYMES en América Latina muestran crecimiento y optimismo para exportar. (15 de febrero de 2017). *El Economista*. Recuperado de <https://www.eleconomistaamerica.com/rankings-eAm-peru/noticias/8158956/02/17/Las-PYMES-en-America-Latina-muestran-crecimiento-y-optimismo-para-exportar.html>

Lema, J. (9 de enero de 2019). Características de las MiPymes en Ecuador [Blog]. Recuperado de <https://www.dsg.ec/gestion-empresas/mipymes-en-ecuador/>

León, A., y Varella, M., (2011). La rentabilidad como fuente de crecimiento y sostenibilidad en el entorno empresarial. *Ciencias Económicas* 29 (1), pp.



531-554.

Recuperado

de <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/7056/6741>

Lizano, L. (2007). *Estudio de factibilidad para la producción, industrialización y comercialización en el mercado local de carne orgánica bovina producida en la zona de Nanegalito*. (Tesis de Pregrado). Recuperado de <http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/1288/1/87976.pdf>

Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2017). Ecuador es autosuficiente para cubrir demanda nacional de carne bovina. Recuperado de <https://www.agricultura.gob.ec/ecuador-es-autosuficiente-para-cubrir-demanda-nacional-de-carne-bovina/>

Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la nación. (2013) Estudio del mercado cárnico de Ecuador. Recuperado de https://www.agroindustria.gob.ar/sitio/areas/bovinos/informacion_interes/informes_historicos/_archivos//000002=Estudio%20del%20mercado%20cárnico%20de%20Ecuador/000008Estudio%20del%20mercado%20cárnic%20de%20Ecuador.pdf

Morales, S. (2017). *Investigación para la provisión de carnes y embutidos importados o nacionales para restaurantes de parrilla de la ciudad de Quito*. (Tesis de Maestría). Recuperado de <http://repositorio.upacifico.edu.ec/bitstream/40000/185/1/MBA-UPAC-27843.pdf>

Nair, A., Trendowski, J., & Judge, B. (2008). The Theory of the Growth of the Firm, by Edith T. Penrose. Oxford: Blackwell, 1959 [book review]. *Academy of Management Review*, 33, (4), pp. 1026-1028.

Nava, M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Venezolana de Gerencia*. Recuperado de



http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009

Oliete, B. (2012). *Análisis y gestión de las Necesidades Operativas de Fondos (NOF)*. EmpresaActual.com. Recuperado de <https://www.empresaactual.com/las-necesidades-operativas-de-fondos/>

Oliveros, J., & Pinto, B. (2014). Variables cuantitativas y su incidencia en la rentabilidad del activo. Caso: PYMI's del Municipio SanCristóbal, Venezuela. *Actualidad Contable Faces*, 17, (28), pp. 56-80. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/257/25731098005.pdf>

Operti, F. (agosto 1, 2017). Conoce por qué para el BID las PYMEs de América Latina y el Caribe están formadas por héroes y heroínas. *Más allá de las fronteras*. Recuperado de <https://blogs.iadb.org/integracion-comercio/es/conoce-por-que-para-el-bid-las-pymes-de-america-latina-y-el-caribe-estan-formadas-por-heroes-y-heroinas/>

Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, (2019). Carne y productos cárnicos Recuperado de <http://www.fao.org/ag/againfo/themes/es/meat/home.html>

Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2018). Perspectivas alimentarias. Recuperado de <http://www.fao.org/3/CA0910ES/ca0910es.pdf>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos & Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2017). Perspectivas agrícolas 2017-2016. Recuperado de <http://www.fao.org/3/a-BT089s.pdf>

Ortega, A. (2008). *Planeación financiera estratégica*. México, México: McGraw-Hill



- Pindo, G. (2017). *Análisis de la gestión de capital de trabajo y rentabilidad de PYMES, sector comercial del Ecuador, en el periodo 2013*. (Tesis de Pregrado). Recuperado de <http://dspace.utpl.edu.ec/bitstream/123456789/16885/1/Pindo%20Vi%C3%B1a%20Gissele%20Carolina.%20Tesis.pdf>
- Pymes en el Ecuador: No paran de evolucionar. (31 de octubre de 2017). *Ekos*. Recuperado de <https://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=9813>
- ¿Qué es el fondo de maniobra? (30 de julio, 2014). ANDBANK. Recuperado de <https://www.andbank.es/observatoriodelinversor/que-es-el-fondo-de-maniobra/>
- Rey, L. (20 de octubre de 2017). Necesidades operativas de fondos o NOF. ¿Qué son? *INESEM*. Recuperado de <https://revistadigital.inesem.es/gestion-empresarial/nof-necesidades-operativas-fondos/>
- Riaño, M. (2011). *Administración del capital de trabajo, liquidez y rentabilidad en el sector textil de Cúcuta, periodo 2008-2011*. (Tesis de Pregrado). Recuperado de [file:///D:/Downloads/Dialnet-AdministracionDelCapitalDeTrabajoLiquidezYRentabil-5364512%20\(3\).pdf](file:///D:/Downloads/Dialnet-AdministracionDelCapitalDeTrabajoLiquidezYRentabil-5364512%20(3).pdf)
- Rivas, G. (24 abril 2019). Competitividad empresarial: ¿Cómo alcanzarla de forma efectiva? [Blog]. Recuperado de <https://www.gb-advisors.com/es/competitividad-empresarial/>
- Robbins, S. & Coulter, M. (2015). *Administración*. México, México: Pearson Educación
- Rubin, M. (2016). Estudio de la Gestión Competitiva de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) Comerciales. Caso Esmeraldas, República del



Ecuador. Recuperado de
<http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2012/pequenas-medianas-empresas-ecuador.pdf>

Saavedra, M. (2012). Una propuesta para la determinación de la competitividad en la pyme latinoamericana. *Pensamiento y gestión*, (33), pp-93-124. Recuperado de
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762012000200005

Salazar, P., & Peña, P. (2013). *“Incidencia del volumen y rotación del capital de trabajo en la rentabilidad y liquidez de las empresas que cotizan en la bolsa de valores de lima 2007-2011”*. (Tesis de Pregrado). Recuperado de
<http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/98/Salazar%20D%c3%a1vila%20.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

Sánchez, M., y Lazo, V. (2017). Determinantes de la rentabilidad empresarial en el Ecuador: un análisis de corte transversal. *ECA Sinergia*. Recuperado de
[file:///D:/Downloads/113-40-PB%20\(1\).pdf](file:///D:/Downloads/113-40-PB%20(1).pdf)

Serrahima, R. (11 octubre, 2010). *Las Necesidades Operativas de Fondos N.O.F.* [Blog]. Recuperado de <https://raimon.serrahima.com/las-necesidades-operativas-de-fondos-n-o-f/>

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2018). Panorama de la industria manufacturera en el Ecuador 2013 – 2017. Recuperado de
<https://investigacionyestudios.supercias.gob.ec/wpcontent/uploads/2018/09/Panorama-de-la-Industria-Manufacturera-en-el-Ecuador-2013-2017.pdf>

Torres, A. (2006) Administración del capital de trabajo, factor determinante de competitividad y posicionamiento de productos en los mercados internacionales *AVANCES investigación en ingeniería*, (5), pp. 61-68. Recuperado de http://www.unilibre.edu.co/revistaavances/avances-5/r5_art7.pdf



- Trujillo, J. & Iglesias, W. (2012). Determinantes del crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas colombianas: el caso del sector metalmeccánico. *Semestre económico*, 15, (32), pp. 41-76. Recuperado de
- Vázquez, X., Rech, I., Miranda, G., & Tavares, M. (2017). Convergencias entre la rentabilidad y la liquidez en el sector del agronegocio. *Cuadernos De Contabilidad*. Recuperado de <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc18-45.crls>
- Vera, M., Melgarejo, Z. y Mora, E. (2014). Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros. *INNOVAR*, 24, (53), pp. 149-160. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/818/81831420012.pdf>
- Yance, C., Solís, L., Burgos, I., y Hermida, L. (2017). La importancia de las PYMES en el Ecuador. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/pymes-ecuador.html>
- Zamora, E.(s.f.). *Todo sobre el Fondo de Maniobra (con Ejemplos)*. [Blog]. Recuperado de <https://www.contabilidae.com/fondo-de-maniobra/>
- Zurita, T. (2018). *Factores que influyen en la rentabilidad de la empresa constructora Miranda Ingenieros S.R.L, 2017*. (Tesis de Pregrado.) Recuperado de <http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2449/TESIS%20Zurita%20Trinidad.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

**ANEXOS****Anexo 1****Empresas del sector de embutidos distribuidas por zonas de planificación del Ecuador**

ZONA 1		
EMPRESA	PROVINCIA	ESTADO
EMBUTIDOS ARTESANALES LA NORUEGA CASTMEND SOCIEDAD ANONIMA	ESMERALDAS	DISOLUCIÓN
PRODUCTOS ALIMENTICIOS Z-B PROZAB CIA. LTDA.	IMBABURA	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN
CARNES & EMBUTIDOS DELRANCHO S.A.	IMBABURA	INACTIVA
IMBAEMBUTIDOS CIA.LTDA.	IMBABURA	ACTIVA (ESTADOS FINANCIEROS DESDE EL 2014)
JAMONES Y EMBUTIDOS SA JAEMSA	CARCHI	DISOLUCIÓN
NO HAY EMPRESAS DE EMBUTIDOS	SUCUMBIOS	
ZONA 2		
COFICAEXPORT S.A.	PICHINCHA	ACTIVA (NO PRESENTA ESTADOS FINANCIEROS 2017)
ECOCARNES BAHIA EMPRESA ECOLOGICA DE CARNES BAHIA S.A	PICHINCHA	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN
CAMRUTO AGRO-INDUSTRIAL CIA. LTDA.	PICHINCHA	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN
MATADERO Y CARNES FRIAS MACAFRI CIA. LTDA	PICHINCHA	ACTIVA (ESTADOS FINANCIEROS HASTA EL 2016)
ELCOSTILLAL CIA. LTDA.	PICHINCHA	ACTIVA
CONGECUA COMPANIA LIMITADA	PICHINCHA	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN



CARNICERIA EL CORDOBES CARCOR CIA. LTDA.	PICHINCHA	ACTIVA(ESTADOS FINANCIEROS HASTA EL 2016)
HAYFI S.A.	PICHINCHA	ACTIVA
EMBOANZA CIA. LTDA.	PICHINCHA	DISOLUCIÓN
SERVICIOS TECNICOS ALIMENTARIOS CONSERFOOD CIA. LTDA.	PICHINCHA	ACTIVA
PRODUHACIENDA CIA. LTDA.	PICHINCHA	DISOLUCIÓN
PROCESADORA DE ALIMENTOS FOODSANU CIA. LTDA.	PICHINCHA	ACTIVA
CARNICOS NACIONALES S.A. CARNASA	PICHINCHA	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN
INDUSTRIA ALIMENTICIA RONALD ADRIANO PEÑA ARAUZ NATURALFOODS CIA.LTDA.	PICHINCHA	DISOLUCIÓN
PAPITAS FRITAS A LO BESTIA DISMABEST S.A.	PICHINCHA	DISOLUCIÓN
BRIPAZ COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS S.A	PICHINCHA	DISOLUCIÓN
CUBAFRIT EMBUTIDOS S.A.	PICHINCHA	DISOLUCIÓN
FEDERER CIA LTDA	PICHINCHA	DISOLUCIÓN
PRODUCCION Y COMERCIALIZACION ANDINA PRODYANDINA CIA. LTDA.	PICHINCHA	LIQUIDACIÓN
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CÁRNICOS "EMBUTIDOS-ROBERS" CIA.LTDA.	PICHINCHA	ACTIVA(ESTADOS FINANCIEROS DEL 2016 HASTA EL 2017)
EPCYS COMERCIALIZADORA S.A.	PICHINCHA	ACTIVA
ELABORADORA DE CARNICOS EMBUTIDOS Y PASTELERIA S.A. ELACEP	PICHINCHA	ACTIVA
INFINITY BUSINESS S.A.	PICHINCHA	ACTIVA
INT FOOD SERVICES CORP	PICHINCHA	ACTIVA



FABRICA JURIS CIA LTDA	PICHINCHA	ACTIVA
ELABORADOS CARNICOS SA ECARNI	PICHINCHA	ACTIVA
AGROPECUARIA E INDUSTRIAL DELISA C LTDA	PICHINCHA	DISOLUCION
COMERCIAL EL ESPANOL COMIDELI S.A.	PICHINCHA	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN
EMBUTIDOS SARDONA S.A.	PICHINCHA	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN
FABRICA DE EMBUTIDOS LA CAMPESINA CIA LTDA	PICHINCHA	DISOLUCION
KEM CIA.LTDA.	PICHINCHA	ACTIVA (ESTADOS FINANCIEROS DESDE 2016)
PARRICARNESITAS S.A.	PICHINCHA	DISOLUCION
PERNILES DEL CAMPO CAMPERNILES CIA.LTDA.	PICHINCHA	ACTIVA (ESTADOS FINANCIEROS DESDE 2018)
PRODUCTOS ALIMENTICIOS DELSABEN CIA. LTDA.	PICHINCHA	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN
PROSKIN S.A.	PICHINCHA	DISOLUCION
SAMALIMENTOS S.A.	PICHINCHA	DISOLUCION Y LIQUIDACION
SOCIEDAD PRODUCTORA DE ALIMENTOS SOPRODAL CIA. LTDA.	PICHINCHA	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN
YUDKIN S.A.	PICHINCHA	DISOLUCION
YANOUC AGRICOLA Y GANADERA C LTDA	NAPO	LIQUIDACIÓN
NO HAY EMPRESAS DE EMBUTIDOS	ORELLANA	
ZONA 3		
CARNIDEM CIA. LTDA.	COTOPAXI	ACTIVA
PASTEURIZADORA EL RANCHITO CIA. LTDA	COTOPAXI	ACTIVA



COMPañIA ALIMENTICIA AGUA SANTA ALIAGUASANTA CIA. LTDA.	COTOPAXI	ACTIVA
PROCESADORA DE ALIMENTOS LAPICANTINA S.A.	COTOPAXI	ACTIVA (ESTADOS FINANCIEROS DESDE 2014)
NO HAY EMPRESAS DE EMBUTIDOS	TUNGURAHUA	
FABRICA DE EMBUTIDOS JORGE JARA VALLEJO LA IBERICA C.L.	CHIMBORAZO	ACTIVA
PROCESADORA DE RICURAS PUÑAY C.E.M.	CHIMBORAZO	DISOLUCIÓN
PECUARIA INDUSTRIAL DE CARNICOS Y EMBUTIDOS DE PENIPE CEM	CHIMBORAZO	DISOLUCIÓN
CAREMEC CIA. LTDA.	CHIMBORAZO	DISOLUCIÓN
PRODUNUTREC CIA. LTDA.	CHIMBORAZO	DISOLUCIÓN
EMBUQUIJOTE PROCESADORA DE CARNES CIA. LTDA.	PASTAZA	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN
ZONA 4		
HIPERCARNICOS S.A.	MANABI	DISOLUCIÓN
FABRICA DE EMBUTIDOS TÍOPEPE S.A.	MANABI	ACTIVA
PROCOAVIC PRODUCCION Y COMERCIALIZACION AVICOLA S.A.	MANABI	ACTIVA (ESTADOS FINANCIEROS HASTA EL 2016)
CARNICOSLUA C.L.	SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	ACTIVA
PROCESADORA DE CÁRNICOS Y EMBUTIDOS LA TURINGIA PROCALTURI CIA. LTDA.	SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	ACTIVA
CARNICOS ZARACAY CARNIZARACAY CIA. LTDA.	SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN
EMBUTIDOS WOLFMAN CIA. LTDA	SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN
ZONA 5		



COREYPOL S.A. COMPAÑIA EL REY DEL POLLO S.A.	SANTA ELENA	ACTIVA
CODIMPORPIEDRA S.A. COMPAÑIA DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA PIEDRA S.A.	SANTA ELENA	ACTIVA
LUQUE CARNES CARNICOS LUQCARNES S.A.	GUAYAS	ACTIVA (ESTADOS FINANCIEROS DESDE 2016)
REXCORPSA S.A.	GUAYAS	DISOLUCIÓN
ASADOS EL BOSQUE	GUAYAS	ACTIVA
EMBUTIDOS EL FERROVIARIO	GUAYAS	DISOLUCIÓN
EMBUTIDOS DE CARNE DE LOS ANDES	GUAYAS	ACTIVA
CARNICOS MONTERREY	GUAYAS	DISOLUCIÓN
EMBUTIDOS DEL PACIFICO	GUAYAS	DISOLUCIÓN
LA CASA DEL EMBUTIDO	GUAYAS	INACTIVA
RODASO	GUAYAS	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN
INAVE	GUAYAS	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN
FABRICA DE EMBUTIDOS PARMA	GUAYAS	DISOLUCIÓN
SEATECNICA	GUAYAS	ACTIVA (ESTADOS FINANCIEROS HASTA EL 2016)
INDUCARNES S.A	GUAYAS	DISOLUCIÓN
EXPOCASTELL S.A.	GUAYAS	DISOLUCIÓN
ALIMENTOS CARNICOS S.A. "LA TUKOTA"	GUAYAS	ACTIVA
PROVEALI C LTDA	GUAYAS	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN
INDUSTRIA ALIMENTARIA ORTECHGREEN ECUADOR S.A.	GUAYAS	DISOLUCIÓN



RUMAHER S.A.	GUAYAS	DISOLUCIÓN
INDUSTRIAS CARNICAS VELASCO S.A. INCARNIVESA	GUAYAS	ACTIVA
SALJUPER S.A.	GUAYAS	ACTIVA
EMPACADORA ECUATORIANO DANESA ECUADASA SA	GUAYAS	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN
DISTRIBUIDORA DISVENSUR S. A.	GUAYAS	INACTIVA
GRUVALCORP S.A.	GUAYAS	ACTIVA
EMBUTIDOS DON BRUNO S.A.	GUAYAS	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN
BOLIVAR IMPORTADORA EXPORTADORA BIMEXA CIA. LTDA.	BOLIVAR	DISOLUCIÓN
NO HAY EMPRESAS DE EMBUTIDOS	LOS RIOS	
NO HAY EMPRESAS DE EMBUTIDOS	GALAPAGOS	
ZONA 6		
ARTEAGA BRAVO ARTEAGA ABA CIA. LTDA.	CAÑAR	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN
PROCESADORA DE ALIMENTOS CARNICOS Y EMBUTIDOS SAN JORGE PROALICARNIC CIA. LTDA.	AZUAY	ACTIVA (ESTADOS FINANCIEROS HASTA EL 2016)
INDUSTRIA DE ALIMENTOS LA EUROPEA CIA. LTDA.	AZUAY	ACTIVA
PRODUCTOS INDUSTRIALES CARNICOS Y DERIVADOS PROCARNICOS CIA. LTDA.	AZUAY	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN
INDPRODELCAARN CIA. LTDA.	AZUAY	DISOLUCIÓN
ITALIMENTOS CIA. LTDA.	AZUAY	ACTIVA
JEDITTA CIA. LTDA.	AZUAY	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN



PROCESADORA Y DISTRIBUIDORA DE AVES PROVICAM CIA. LTDA.	AZUAY	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN
PROJASACOM CIA.LTDA.	AZUAY	ACTIVA (ESTADOS FINANCIEROS DESDE 2015)
PIGGI'S EMBUTIDOS PIGEM CIA. LTDA.	AZUAY	ACTIVA
EMBUTIDOS BENETTI EMBENET CIA. LTDA.	AZUAY	ACTIVA
INDUSTRIA CARNICA DE MORONA SANTIAGO INDUSCARMOS C.E.M.	MORONA SANTIAGO	ACTIVA(ESTADOS FINANCIERAS HASTA EL 2016)
COMPAÑIA DE ECONOMIA MIXTA AGROALIMENTOS MENDEZ	MORONA SANTIAGO	DISOLUCIÓN
ZONA 7		
INDUSTRIAL HILLARY ROJAS C. LTDA.	EL ORO	ACTIVA
DISTRIBUIDORA ROMERO-PELÁEZ DISROPESA S.A.	EL ORO	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN
CAMALTECSA S.A.	EL ORO	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN
INDUSTRIA ALIMENTICIA BRAVO "BRAMS" S.A.	EL ORO	ACTIVA (ESTADOS FINANCIEROS HASTA EL 2016)
ELABORADOS DE PRODUCTOS CARNICOS S.A. ELCOSTEÑITO	EL ORO	DISOLUCIÓN
INDUSTRIA DE ALIMENTOS AGROPECUARIOS PIÑAS INDALAP S.A.	EL ORO	ACTIVA
CAMAL FRIGORIFICO LOJA SA CAFRILOSA	LOJA	ACTIVA
INAPESA SA	LOJA	ACTIVA
SURCARNICOS CIA. LTDA.	LOJA	CANCELACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN
COMPAÑIA INDUSTRIAL EL ZAMORANO S. A.	ZAMORA CHINCHIPE	INACTIVA

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017)

Elaborado por: autores de la investigación

**Anexo 2****Empresas activas del sector de embutidos del Ecuador**

EMPRESA	PROVINCIA	ESTADO
IMBAEMBUTIDOS CIA.LTDA.	IMBABURA	ACTIVA (ESTADOS FINANCIEROS DESDE EL 2014)
COFICAEXPORT S.A.	PICHINCHA	ACTIVA (NO PRESENTA ESTADOS FINANCIEROS 2017)
MATADERO Y CARNES FRIAS MACAFRI CIA. LTDA	PICHINCHA	ACTIVA (ESTADOS FINANCIEROS HASTA EL 2016)
ELCOSTILLAL CIA. LTDA.	PICHINCHA	ACTIVA
CARNICERIA EL CORDOBES CARCOR CIA. LTDA.	PICHINCHA	ACTIVA(ESTADOS FINANCIEROS HASTA EL 2016)
HAYFI S.A.	PICHINCHA	ACTIVA
SERVICIOS TECNICOS ALIMENTARIOS CONSERFOOD CIA. LTDA.	PICHINCHA	ACTIVA
PROCESADORA DE ALIMENTOS FOODSANU CIA. LTDA.	PICHINCHA	ACTIVA
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CÁRNICOS "EMBUTIDOS-ROBERS" CIA.LTDA.	PICHINCHA	ACTIVA(ESTADOS FINANCIEROS DEL 2016 HASTA EL 2017)
EPCYS COMERCIALIZADORA S.A.	PICHINCHA	ACTIVA
ELABORADORA DE CARNICOS EMBUTIDOS Y PASTELERIA S.A. ELACEP	PICHINCHA	ACTIVA
INFINITY BUSINESS S.A.	PICHINCHA	ACTIVA
INT FOOD SERVICES CORP	PICHINCHA	ACTIVA
FABRICA JURIS CIA LTDA	PICHINCHA	ACTIVA
ELABORADOS CARNICOS SA ECARNI	PICHINCHA	ACTIVA
KEM CIA.LTDA.	PICHINCHA	ACTIVA (ESTADOS FINANCIEROS DESDE 2016)
PERNILES DEL CAMPO CAMPERNILES CIA.LTDA.	PICHINCHA	ACTIVA (ESTADOS FINANCIEROS DESDE 2018)
CARNIDEM CIA. LTDA.	COTOPAXI	ACTIVA



PASTEURIZADORA EL RANCHITO CIA. LTDA	COTOPAXI	ACTIVA
COMPAÑIA ALIMENTICIA AGUA SANTA ALIAGUASANTA CIA. LTDA.	COTOPAXI	ACTIVA
PROCESADORA DE ALIMENTOS LAPICANTINA S.A.	COTOPAXI	ACTIVA(ESTADOS FINANCIEROS DESDE 2014)
FABRICA DE EMBUTIDOS JORGE JARA VALLEJO LA IBERICA C.L.	CHIMBORAZO	ACTIVA
FABRICA DE EMBUTIDOS TÍOPEPE S.A.	MANABI	ACTIVA
PROCOAVIC PRODUCCION Y COMERCIALIZACION AVICOLA S.A.	MANABI	ACTIVA(ESTADOS FINANCIEROS HASTA EL 2016)
CARNICOSLUA C.L.	SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	ACTIVA
PROCESADORA DE CÁRNICOS Y EMBUTIDOS LA TURINGIA PROCALTURI CIA. LTDA.	SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	ACTIVA
COREYPOL S.A. COMPAÑIA EL REY DEL POLLO S.A.	SANTA ELENA	ACTIVA
CODIMPORPIEDRA S.A. COMPAÑIA DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA PIEDRA S.A.	SANTA ELENA	ACTIVA
LUQUE CARNES CARNICOS LUQCARNES S.A.	GUAYAS	ACTIVA(ESTADOS FINANCIEROS DESDE 2016)
ASADOS EL BOSQUE	GUAYAS	ACTIVA
EMBUTIDOS DE CARNE DE LOS ANDES	GUAYAS	ACTIVA
SEATECNICA	GUAYAS	ACTIVA(ESTADOS FINANCIEROS HASTA EL 2016)
ALIMENTOS CARNICOS S.A. "LA TUKOTA"	GUAYAS	ACTIVA
INDUSTRIAS CARNICAS VELASCO S.A. INCARNIVESA	GUAYAS	ACTIVA
SALJUPER S.A.	GUAYAS	ACTIVA
GRUVALCORP S.A.	GUAYAS	ACTIVA
PROCESADORA DE ALIMENTOS CARNICOS Y EMBUTIDOS SAN JORGE PROALICARNIC CIA. LTDA.	AZUAY	ACTIVA(ESTADOS FINANCIEROS HASTA EL 2016)



INDUSTRIA DE ALIMENTOS LA EUROPEA CIA. LTDA.	AZUAY	ACTIVA
ITALIMENTOS CIA. LTDA.	AZUAY	ACTIVA
PROJASACOM CIA.LTDA.	AZUAY	ACTIVA (ESTADOS FINANCIEROS DESDE 2015)
PIGGI'S EMBUTIDOS PIGEM CIA. LTDA.	AZUAY	ACTIVA
EMBUTIDOS BENETTI EMBENET CIA. LTDA.	AZUAY	ACTIVA
INDUSTRIA CARNICA DE MORONA SANTIAGO INDUSCARMOS C.E.M.	MORONA SANTIAGO	ACTIVA(ESTADOS FINANCIERAS HASTA EL 2016)
INDUSTRIAL HILLARY ROJAS C. LTDA.	EL ORO	ACTIVA
INDUSTRIA ALIMENTICIA BRAVO "BRAMS" S.A.	EL ORO	ACTIVA(ESTADOS FINANCIEROS HASTA EL 2016)
INDUSTRIA DE ALIMENTOS AGROPECUARIOS PIÑAS INDALAP S.A.	EL ORO	ACTIVA
CAMAL FRIGORIFICO LOJA SA CAFRILOSA	LOJA	ACTIVA
INAPESA SA	LOJA	ACTIVA

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017)

Elaborado por: autores de la investigación

Anexo 3

Empresas activas del sector de embutidos en el Ecuador que están dentro del proyecto de investigación.

EMPRESA	PROVINCIA	ESTADO
ELCOSTILLAL CIA. LTDA.	PICHINCHA	ACTIVA
HAYFI S.A.	PICHINCHA	ACTIVA
SERVICIOS TECNICOS ALIMENTARIOS CONSERFOOD CIA. LTDA.	PICHINCHA	ACTIVA
PROCESADORA DE ALIMENTOS FOODSANU CIA. LTDA.	PICHINCHA	ACTIVA
EPCYS COMERCIALIZADORA S.A.	PICHINCHA	ACTIVA
ELABORADORA DE CARNICOS EMBUTIDOS Y PASTELERIA S.A. ELACEP	PICHINCHA	ACTIVA
INFINITY BUSINESS S.A.	PICHINCHA	ACTIVA
INT FOOD SERVICES CORP	PICHINCHA	ACTIVA



FABRICA JURIS CIA LTDA	PICHINCHA	ACTIVA
ELABORADOS CARNICOS SA ECARNI	PICHINCHA	ACTIVA
CARNIDEM CIA. LTDA.	COTOPAXI	ACTIVA
PASTEURIZADORA EL RANCHITO CIA. LTDA	COTOPAXI	ACTIVA
COMPAÑIA ALIMENTICIA AGUA SANTA ALIAGUASANTA CIA. LTDA.	COTOPAXI	ACTIVA
FABRICA DE EMBUTIDOS JORGE JARA VALLEJO LA IBERICA C.L.	CHIMBORAZO	ACTIVA
FABRICA DE EMBUTIDOS TÍOPEPE S.A.	MANABI	ACTIVA
CARNICOSLUA C.L.	SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	ACTIVA
PROCESADORA DE CÁRNICOS Y EMBUTIDOS LA TURINGIA PROCALTURI CIA. LTDA.	SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	ACTIVA
COREYPOL S.A. COMPAÑIA EL REY DEL POLLO S.A.	SANTA ELENA	ACTIVA
CODIMPORPIEDRA S.A. COMPAÑIA DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA PIEDRA S.A.	SANTA ELENA	ACTIVA
ASADOS EL BOSQUE	GUAYAS	ACTIVA
EMBUTIDOS DE CARNE DE LOS ANDES	GUAYAS	ACTIVA
ALIMENTOS CARNICOS S.A. "LA TUKOTA"	GUAYAS	ACTIVA
INDUSTRIAS CARNICAS VELASCO S.A. INCARNIVESA	GUAYAS	ACTIVA
SALJUPER S.A.	GUAYAS	ACTIVA
GRUVALCORP S.A.	GUAYAS	ACTIVA
INDUSTRIA DE ALIMENTOS LA EUROPEA CIA. LTDA.	AZUAY	ACTIVA
ITALIMENTOS CIA. LTDA.	AZUAY	ACTIVA
PIGGI'S EMBUTIDOS PIGEM CIA. LTDA.	AZUAY	ACTIVA
EMBUTIDOS BENETTI EMBENET CIA. LTDA.	AZUAY	ACTIVA
INDUSTRIAL HILLARY ROJAS C. LTDA.	EL ORO	ACTIVA
INDUSTRIA DE ALIMENTOS AGROPECUARIOS PIÑAS INDALAP S.A.	EL ORO	ACTIVA
CAMAL FRIGORIFICO LOJA SA CAFRILOSA	LOJA	ACTIVA
INAPESA SA	LOJA	ACTIVA

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017)

Elaborado por: autores de la investigación

**Anexo 4****Empresas del sector de embutidos en el Ecuador clasificadas según el número de trabajadores**

EMPRESA	PROVINCIA	ZONA	N° TRABAJADORES	CLASIFICACIÓN
COREYPOL	SANTA ELENA	5	4	MICROEMPRESA
ELCOSTILLAL CIA. LTDA.	PICHINCHA	2	4	MICROEMPRESA
SERVICIOS TECNICOS ALIMENTARIOS CONSERFOOD CIA.LTDA.	PICHINCHA	2	6	MICROEMPRESA
PROCESADORA DE ALIMENTOS FOODSANU CIA. LTDA.	PICHINCHA	2	3	MICROEMPRESA
INFINITY BUSINESS SA	PICHINCHA	2	6	MICROEMPRESA
FABRICA DE EMBUTIDOS TIO PEPE S.A.	MANABI	4	6	MICROEMPRESA
PROCESADORA DE CARNICOS Y EMBUTIDOS LA TURINGIA PROCALTURI CIA. LTDA.	SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	4	6	MICROEMPRESA
INAPESA	LOJA	7	22	PEQUEÑA
SALJUPER	GUAYAS	5	16	PEQUEÑA
ASADOS EL BOSQUE	GUAYAS	5	19	PEQUEÑA
HAYFI S.A.	PICHINCHA	2	13	PEQUEÑA
EPCYS COMERCIALIZADORA S.A.	PICHINCHA	2	13	PEQUEÑA
COMPAÑÍA ALIMENTICIA AGUA SANTA ALIAGUASANTA CIA. LTDA.	COTOPAXI	3	14	PEQUEÑA
FABRICA DE EMBUTIDOS JORGE JARA VALLEJO LA IBERICA CIA. LTDA.	CHIMBORAZO	3	32	PEQUEÑA



CAFRILOSA	LOJA	7	81	MEDIANA
PIGGIS		6	152	MEDIANA
GRUVALCORP	GUAYAS	5	144	MEDIANA
CORDOBES	PICHINCHA	2	54	MEDIANA
ELABORADORA DE CARNICOS EMBUTIDOS Y PASTELERIA S.A ELACEP	PICHINCHA	2	136	MEDIANA
CARNIDEM CIA LTDA.	COTOPAXI	3	60	MEDIANA
PASTEURIZADORA EL RANCHITO CIA. LTDA.	COTOPAXI	3	92	MEDIANA
LA EUROPEA	AZUAY	6	363	GRANDE
EMBUANDES	GUAYAS	5	242	GRANDE
ITALIMENTOS	AZUAY	6	493	GRANDE
INT FOOD SERVICES CORP	PICHINCHA	2	4165	GRANDE
FABRICA JURIS CIA. LTDA.	PICHINCHA	2	435	GRANDE
ELABORADOS CARNICOS S.A. ECARNI	PICHINCHA	2	474	GRANDE

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017)

Elaborado por: autores de la investigación

Anexo 5

Clasificación por su tamaño de las empresas objeto de estudio

VARIABLE	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDES EMPRESAS
NÚMERO DE TRABAJADORES	7	7	7	6

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017)

Elaborado por: autores de la investigación

**Anexo 6****Prueba de kruskal-Wallis y prueba de la mediana de la variable capital de trabajo neto por grupo de empresas****Resumen de prueba de hipótesis**

	Hipótesis nula	Prueba	Sig.	Decisión
1	Las medianas de Capital de trabajo neto 17 son las mismas entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de la mediana para muestras independientes	,013	Rechazar la hipótesis nula.
2	La distribución de Capital de trabajo neto 17 es la misma entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de kruskal-Wallis para muestras independientes	,002	Rechazar la hipótesis nula.
3	Las medianas de Capital de trabajo neto 16 son las mismas entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de la mediana para muestras independientes	,383	Retener la hipótesis nula.
4	La distribución de Capital de trabajo neto 16 es la misma entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de kruskal-Wallis para muestras independientes	,444	Retener la hipótesis nula.
5	Las medianas de Capital de trabajo neto 15 son las mismas entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de la mediana para muestras independientes	,383	Retener la hipótesis nula.
6	La distribución de Capital de trabajo neto 15 es la misma entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de kruskal-Wallis para muestras independientes	,469	Retener la hipótesis nula.
7	Las medianas de Capital de trabajo neto 14 son las mismas entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de la mediana para muestras independientes	,069	Retener la hipótesis nula.
8	La distribución de Capital de trabajo neto 14 es la misma entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de kruskal-Wallis para muestras independientes	,049	Rechazar la hipótesis nula.

Se muestran significaciones asintóticas. El nivel de significación es de ,05



Resumen de prueba de hipótesis

	Hipótesis nula	Prueba	Sig.	Decisión
9	Las medianas de Capital de trabajo neto 13 son las mismas entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de la mediana para muestras independientes	,141	Retener la hipótesis nula.
10	La distribución de Capital de trabajo neto 13 es la misma entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de Kruskal-Wallis para muestras independientes	,058	Retener la hipótesis nula.

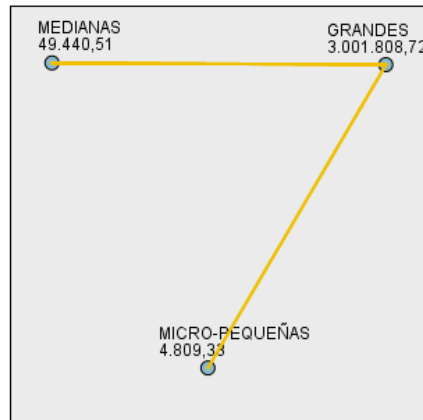
Se muestran significaciones asintóticas. El nivel de significación es de ,05

Elaborado por: autores de la investigación

Anexo 7

Comparaciones de la variable capital de trabajo por grupo de empresas en la prueba de la mediana.

Comparaciones entre parejas de GRUPO DE EMPRESAS



Cada fila prueba la hipótesis nula de que las distribuciones de la Muestra 1 y la Muestra 2 son las mismas.

Muestra 1-Muestra 2	Estadístico de contraste	Sig.	Sig. ajust.
MICRO-PEQUEÑAS-MEDIANAS	,382	,537	1,000
MICRO-PEQUEÑAS-GRANDES	8,571	,003	,010
MEDIANAS-GRANDES	6,198	,013	,038

Se muestran las significaciones asintóticas (pruebas bilaterales). El nivel de significación es ,05.
Los valores de significación se han ajustado mediante la corrección de Bonferroni para varias pruebas.

Elaborado por: autores de la investigación

**Anexo 8****Prueba de kruskal-Wallis y prueba de la mediana de la variable liquidez corriente por grupo de empresas****Resumen de prueba de hipótesis**

	Hipótesis nula	Prueba	Sig.	Decisión
1	Las medianas de Liquidez Corriente 17 son las mismas entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de la mediana para muestras independientes	,133	Retener la hipótesis nula.
2	La distribución de Liquidez Corriente 17 es la misma entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de Kruskal-Wallis para muestras independientes	,475	Retener la hipótesis nula.
3	Las medianas de Liquidez Corriente 16 son las mismas entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de la mediana para muestras independientes	,896	Retener la hipótesis nula.
4	La distribución de Liquidez Corriente 16 es la misma entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de Kruskal-Wallis para muestras independientes	,722	Retener la hipótesis nula.
5	Las medianas de Liquidez Corriente 15 son las mismas entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de la mediana para muestras independientes	,372	Retener la hipótesis nula.
6	La distribución de Liquidez Corriente 15 es la misma entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de Kruskal-Wallis para muestras independientes	,604	Retener la hipótesis nula.
7	Las medianas de Liquidez Corriente 14 son las mismas entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de la mediana para muestras independientes	,948	Retener la hipótesis nula.
8	La distribución de Liquidez Corriente 14 es la misma entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de Kruskal-Wallis para muestras independientes	,858	Retener la hipótesis nula.

Se muestran significaciones asintóticas. El nivel de significación es de ,0



Resumen de prueba de hipótesis

	Hipótesis nula	Prueba	Sig.	Decisión
9	Las medianas de Liquidez Corriente 13 son las mismas entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de la mediana para muestras independientes	,464	Retener la hipótesis nula.
10	La distribución de Liquidez Corriente 13 es la misma entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de Kruskal-Wallis para muestras independientes	,700	Retener la hipótesis nula.

Se muestran significaciones asintóticas. El nivel de significación es de ,05

Elaborado por: autores de la investigación

Anexo 9

Prueba de kruskal-Wallis y prueba de la mediana de la variable liquidez corriente por grupo de empresas



Resumen de prueba de hipótesis

	Hipótesis nula	Prueba	Sig.	Decisión
1	Las medianas de Margen neto 17 son las mismas entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de la mediana para muestras independientes	,013	Rechazar la hipótesis nula.
2	La distribución de Margen neto 17 es la misma entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de Kruskal-Wallis para muestras independientes	,033	Rechazar la hipótesis nula.
3	Las medianas de Margen neto 16 son las mismas entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de la mediana para muestras independientes	,589	Retener la hipótesis nula.
4	La distribución de Margen neto 16 es la misma entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de Kruskal-Wallis para muestras independientes	,344	Retener la hipótesis nula.
5	Las medianas de Margen neto 15 son las mismas entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de la mediana para muestras independientes	,589	Retener la hipótesis nula.
6	La distribución de Margen neto 15 es la misma entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de Kruskal-Wallis para muestras independientes	,375	Retener la hipótesis nula.
7	Las medianas de Margen neto 14 son las mismas entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de la mediana para muestras independientes	,948	Retener la hipótesis nula.
8	La distribución de Margen neto 14 es la misma entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de Kruskal-Wallis para muestras independientes	,583	Retener la hipótesis nula.

Se muestran significaciones asintóticas. El nivel de significación es de ,05



Resumen de prueba de hipótesis

	Hipótesis nula	Prueba	Sig.	Decisión
9	Las medianas de Margen neto 13 son las mismas entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de la mediana para muestras independientes	,621	Retener la hipótesis nula.
10	La distribución de Margen neto 13 es la misma entre las categorías de GRUPO DE EMPRESAS .	Prueba de Kruskal-Wallis para muestras independientes	,088	Retener la hipótesis nula.

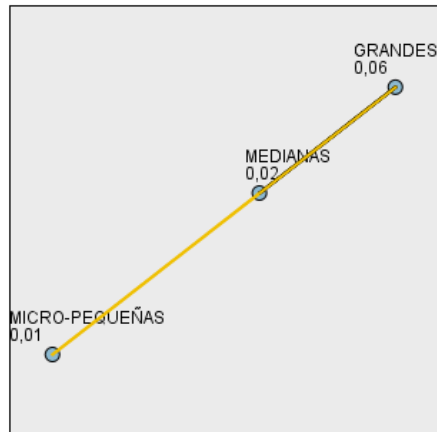
Se muestran significaciones asintóticas. El nivel de significación es de ,05

Elaborado por: autores de la investigación

Anexo 10

Comparaciones de la variable margen neto por grupo de empresas en la prueba de la mediana

Comparaciones entre parejas de GRUPO DE EMPRESAS



Cada nodo muestra la mediana de la muestra de GRUPO DE EMPRESAS .

Muestra 1-Muestra 2	Estadístico de contraste	Sig.	Sig. ajust.
MICRO-PEQUEÑAS-MEDIANAS	,382	,537	1,000
MICRO-PEQUEÑAS-GRANDES	8,571	,003	,010
MEDIANAS-GRANDES	1,887	,170	,509

Cada fila prueba la hipótesis nula de que las distribuciones de la Muestra 1 y la Muestra 2 son las mismas. Se muestran las significaciones asintóticas (pruebas bilaterales). El nivel de significación es ,05. Los valores de significación se han ajustado mediante la corrección de Bonferroni para varias pruebas.

Elaborado por: autores de la investigación

Anexo 11

Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente en el año 2017

MICRO-PEQUEÑAS		Capital de trabajo neto 17	Liquidez Corriente 17
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 17	1	,874**
		.	0
	N	14	13



	Liquidez Corriente 17	Coeficiente de correlación	,874**	1
		Sig. (bilateral)	0	.
		N	13	13
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).				
MEDIANAS			Capital de trabajo neto 17	Liquidez Corriente 17
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 17	Coeficiente de correlación	1	1,000**
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	7	7
	Liquidez Corriente 17	Coeficiente de correlación	1,000**	1
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	7	7
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).				
GRANDES			Capital de trabajo neto 17	Liquidez Corriente 17
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 17	Coeficiente de correlación	1	,829*
		Sig. (bilateral)	.	0,042
		N	6	6
	Liquidez Corriente 17	Coeficiente de correlación	,829*	1
		Sig. (bilateral)	0,042	.
		N	6	6
*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).				

Elaborado por: autores de la investigación



Anexo 12

Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente en el año 2016

MICRO-PEQUEÑAS			Capital de trabajo neto 16	Liquidez Corriente 16
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 16	Coeficiente de correlación	1	,676*
		Sig. (bilateral)	.	0,011
		N	14	13
	Liquidez Corriente 16	Coeficiente de correlación	,676*	1
		Sig. (bilateral)	0,011	.
		N	13	13
*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).				
MEDIANAS			Capital de trabajo neto 16	Liquidez Corriente 16
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 16	Coeficiente de correlación	1	,964**
		Sig. (bilateral)	.	0
		N	7	7
	Liquidez Corriente 16	Coeficiente de correlación	,964**	1
		Sig. (bilateral)	0	.
		N	7	7
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).				
GRANDES			Capital de trabajo neto 16	Liquidez Corriente 16
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 16	Coeficiente de correlación	1	,886*
		Sig. (bilateral)	.	0,019
		N	6	6



Liquidez Corriente 16	Coefficiente de correlación	,886*	1
	Sig. (bilateral)	0,019	.
	N	6	6

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Elaborado por: autores de la investigación

Anexo 13

Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente en el año 2015

MICRO-PEQUEÑAS			Capital de trabajo neto 15	Liquidez Corriente 15
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 15	Coefficiente de correlación	1	0,269
		Sig. (bilateral)	.	0,374
		N	14	13
	Liquidez Corriente 15	Coefficiente de correlación	0,269	1
		Sig. (bilateral)	0,374	.
		N	13	13
MEDIANAS			Capital de trabajo neto 15	Liquidez Corriente 15
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 15	Coefficiente de correlación	1	,857*
		Sig. (bilateral)	.	0,014
		N	7	7
	Liquidez Corriente 15	Coefficiente de correlación	,857*	1



		Sig. (bilateral)	0,014	.
		N	7	7
*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).				
GRANDES			Capital de trabajo neto 15	Liquidez Corriente 15
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 15	Coeficiente de correlación	1	,943**
		Sig. (bilateral)	.	0,005
		N	6	6
	Liquidez Corriente 15	Coeficiente de correlación	,943**	1
		Sig. (bilateral)	0,005	.
		N	6	6
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).				

Elaborado por: autores de la investigación

Anexo 14

Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente en el año 2014

MICRO-PEQUEÑAS			Capital de trabajo neto 14	Liquidez Corriente 14
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 14	Coeficiente de correlación	1	,618*
		Sig. (bilateral)	.	0,019
		N	14	14
	Liquidez Corriente 14	Coeficiente de correlación	,618*	1
		Sig. (bilateral)	0,019	.



		N	14	14
* . La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).				
MEDIANAS			Capital de trabajo neto 14	Margen neto 14
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 14	Coefficiente de correlación	1	-0,143
		Sig. (bilateral)	.	0,76
		N	7	7
	Margen neto 14	Coefficiente de correlación	-0,143	1
		Sig. (bilateral)	0,76	.
		N	7	7
GRANDES			Capital de trabajo neto 14	Liquidez Corriente 14
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 14	Coefficiente de correlación	1	0,714
		Sig. (bilateral)	.	0,111
		N	6	6
	Liquidez Corriente 14	Coefficiente de correlación	0,714	1
		Sig. (bilateral)	0,111	.
		N	6	6

Elaborado por: autores de la investigación



Anexo 15

Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y liquidez corriente en el año 2013

MICRO-PEQUEÑAS			Capital de trabajo neto 13	Liquidez Corriente 13
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 13	Coeficiente de correlación	1	0,53
		Sig. (bilateral)	.	0,051
		N	14	14
	Liquidez Corriente 13	Coeficiente de correlación	0,53	1
		Sig. (bilateral)	0,051	.
		N	14	14
MEDIANAS			Capital de trabajo neto 13	Liquidez Corriente 13
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 13	Coeficiente de correlación	1	0,679
		Sig. (bilateral)	.	0,094
		N	7	7
	Liquidez Corriente 13	Coeficiente de correlación	0,679	1
		Sig. (bilateral)	0,094	.
		N	7	7
GRANDES			Capital de trabajo neto 13	Liquidez Corriente 13
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 13	Coeficiente de correlación	1	,943**



		Sig. (bilateral)	.	0,005
		N	6	6
	Liquidez Corriente 13	Coefficiente de correlación	,943**	1
		Sig. (bilateral)	0,005	.
		N	6	6
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).				

Elaborado por: autores de la investigación

Anexo 16

Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y margen neto en el año 2017

MICRO-PEQUEÑAS			Capital de trabajo neto 17	Margen neto 17
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 17	Coefficiente de correlación	1	0,371
		Sig. (bilateral)	.	0,191
		N	14	14
	Margen neto 17	Coefficiente de correlación	0,371	1
		Sig. (bilateral)	0,191	.
		N	14	14
MEDIANAS			Capital de trabajo neto 17	Margen neto 17
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 17	Coefficiente de correlación	1	0,143



		Sig. (bilateral)	.	0,76
		N	7	7
	Margen neto 17	Coefficiente de correlación	0,143	1
		Sig. (bilateral)	0,76	.
		N	7	7
GRANDES			Capital de trabajo neto 17	Margen neto 17
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 17	Coefficiente de correlación	1	,886*
		Sig. (bilateral)	.	0,019
		N	6	6
	Margen neto 17	Coefficiente de correlación	,886*	1
		Sig. (bilateral)	0,019	.
		N	6	6
*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).				

Elaborado por: autores de la investigación



Anexo 17

Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y margen neto en el año 2016

MICRO-PEQUEÑAS			Capital de trabajo neto 16	Margen neto 16
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 16	Coeficiente de correlación	1	0,042
		Sig. (bilateral)	.	0,887
		N	14	14
	Margen neto 16	Coeficiente de correlación	0,042	1
		Sig. (bilateral)	0,887	.
		N	14	14
MEDIANAS			Capital de trabajo neto 16	Margen neto 16
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 16	Coeficiente de correlación	1	0
		Sig. (bilateral)	.	1
		N	7	7
	Margen neto 16	Coeficiente de correlación	0	1
		Sig. (bilateral)	1	.
		N	7	7
GRANDES			Capital de trabajo neto 16	Margen neto 16



Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 16	Coefficiente de correlación	1	,829*
		Sig. (bilateral)	.	0,042
		N	6	6
	Margen neto 16	Coefficiente de correlación	,829*	1
		Sig. (bilateral)	0,042	.
		N	6	6
*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).				

Elaborado por: autores de la investigación

Anexo 18

Coefficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y margen neto en el año 2015

MICRO-PEQUEÑAS		Capital de trabajo neto 15	Margen neto 15	
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 15	Coefficiente de correlación	1	-0,297
		Sig. (bilateral)	.	0,303
		N	14	14
	Margen neto 15	Coefficiente de correlación	-0,297	1
		Sig. (bilateral)	0,303	.
		N	14	14



MEDIANAS			Capital de trabajo neto 15	Margen neto 15
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 15	Coeficiente de correlación	1	0,179
		Sig. (bilateral)	.	0,702
		N	7	7
	Margen neto 15	Coeficiente de correlación	0,179	1
		Sig. (bilateral)	0,702	.
		N	7	7
GRANDES			Capital de trabajo neto 15	Margen neto 15
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 15	Coeficiente de correlación	1	0,771
		Sig. (bilateral)	.	0,072
		N	6	6
	Margen neto 15	Coeficiente de correlación	0,771	1
		Sig. (bilateral)	0,072	.
		N	6	6

Elaborado por: autores de la investigación



Anexo 19

Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y margen neto en el año 2014

MICRO-PEQUEÑAS			Capital de trabajo neto 14	Margen neto 14
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 14	Coeficiente de correlación	1	-0,424
		Sig. (bilateral)	.	0,131
		N	14	14
	Margen neto 14	Coeficiente de correlación	-0,424	1
		Sig. (bilateral)	0,131	.
		N	14	14
MEDIANAS			Capital de trabajo neto 14	Margen neto 14
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 14	Coeficiente de correlación	1	-0,143
		Sig. (bilateral)	.	0,76
		N	7	7
	Margen neto 14	Coeficiente de correlación	-0,143	1
		Sig. (bilateral)	0,76	.
		N	7	7
GRANDES			Capital de trabajo neto 14	Margen neto 14
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 14	Coeficiente de correlación	1	0,371



		Sig. (bilateral)	.	0,468
		N	6	6
	Margen neto 14	Coefficiente de correlación	0,371	1
		Sig. (bilateral)	0,468	.
		N	6	6

Elaborado por: autores de la investigación

Anexo 20

Coeficiente de correlación de Rho de Spearman por grupo de empresas entre las variables capital de trabajo neto y margen neto en el año 2013

MICRO-PEQUEÑAS		Capital de trabajo neto 13	Margen neto 13	
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 13	Coefficiente de correlación	1	0,231
		Sig. (bilateral)	.	0,427
		N	14	14
	Margen neto 13	Coefficiente de correlación	0,231	1
		Sig. (bilateral)	0,427	.
		N	14	14
MEDIANAS		Capital de trabajo neto 13	Margen neto 13	
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 13	Coefficiente de correlación	1	-0,143
		Sig. (bilateral)	.	0,787



		N	7	6
	Margen neto 13	Coefficiente de correlación	-0,143	1
		Sig. (bilateral)	0,787	.
		N	6	6
GRANDES			Capital de trabajo neto 13	Margen neto 13
Rho de Spearman	Capital de trabajo neto 13	Coefficiente de correlación	1	0,086
		Sig. (bilateral)	.	0,872
		N	6	6
	Margen neto 13	Coefficiente de correlación	0,086	1
		Sig. (bilateral)	0,872	.
		N	6	6

Elaborado por: autores de la investigación

Anexo 21

Perfil trabajo de titulación

- **Título de la investigación**

“LA ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO, LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD COMO FACTORES DE CRECIMIENTO Y COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES EN EL SECTOR DE FABRICACIÓN DE PRODUCTOS CÁRNICOS: SALCHICHAS, SALCHICHÓN, CHORIZO, SALAME, MORCILLAS,



MORTADELA, PATÉS, CHICHARRONES FINOS, JAMONES Y EMBUTIDOS, DEL ECUADOR EN EL PERÍODO 2013-2017”

• **Justificación de la investigación**

Las empresas desarrollan sus actividades a través del uso de su propio dinero o prestaciones por parte de agentes externos. La estructura de capital comprende el porcentaje utilizado entre estas opciones, es decir la combinación entre deudas a largo plazo y de capital que requieren para su financiamiento. Las necesidades de capital de trabajo en las empresas están supeditadas al tipo de actividad en el que se desarrollan, en el caso de las empresas que prestan servicios públicos poseen la capacidad de convertir más rápidamente en efectivo las inversiones que mantienen en inventarios y cuentas por cobrar, a diferencia de las compañías industriales, este proceso requiere mayor cantidad de tiempo, utilizando mayor capital de trabajo. En el Ecuador la principal forma de obtener financiamiento por parte de las Pymes es mediante créditos bancarios o fondos propios. Sin embargo, algunas de éstas no han alcanzado el crecimiento económico esperado, una de las principales razones radica en la deficiente gestión en la planificación financiera en el corto y largo plazo, viéndose obligadas a su disolución o inactividad de sus operaciones

Viera (2017) afirma que: “En el Ecuador están establecidas alrededor de 52.554 empresas, de las cuales 21.922 (42%) pertenecen al sector de las PYMES representando el 95% de las unidades productivas, generadoras del 60% de plazas de empleo, constituyendo el 26% del PIB”

Las PYMES en el país están congregadas en mayor porcentaje en las provincias del Guayas con el 43% del total de las pequeñas empresas y el 40% de las medianas, mientras que en Pichincha las cifras son del 39% y el 40,8%, respectivamente, según datos del INEC (2017). Uno de los sectores productivos más relevantes y representativos es la industria manufacturera, su aporte al PIB



total es del 12% en promedio desde el año 2000 (Ministerio de Industrias y Productividad, 2016; Banco Central del Ecuador, 2018). Según la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017) este sector tuvo un crecimiento del 0,61% en el ingreso por venta de las empresas formales entre los años 2013 y 2015, mientras que entre el 2014 y 2015 el ingreso por venta creció un 2,81%; teniendo una participación en promedio del 22,75% entre todos los sectores económicos del Ecuador. Los datos mencionados anteriormente se presentan en la tabla 1

Tabla 1 Ingresos por ventas totales del Sector de Manufactura en el Ecuador

Años	2013	2014	2015	2016	2017
Ingresos por ventas totales	25,505 millones de USD.	25,242 millones de USD.	24,485 millones de USD.	22,704 millones de USD.	22,935 millones de USD.

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador (SCVS),2017

Elaborada por: los autores

Con respecto a la categorización de las compañías manufactureras en el año 2013 se registraron los estados financieros de 5.137, de las cuales: el 40% pertenecen a micro empresas, el 32% pequeñas, el 17% medianas y el 11% grandes empresas, en relación con la generación de empleo estas aportaron el 2%, 15%, 8%, 75% respectivamente. Mientras que en el año 2017 fueron de 5.059 de las cuales: el 43% fueron micro empresas, el 30% pequeñas, el 16% medianas y el 10% grandes empresas, generando el 4%, 8%, 15% y 72% de empleo respectivamente (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018).

Dentro de este marco es importante hacer énfasis en las entidades dedicadas a la fabricación de productos cárnicos: salchichas, salchichón, chorizo, salame, morcillas, mortadela, patés, chicharrones finos, jamones y embutidos, siendo estas 111 empresas según la Superintendencia de Compañías, Valores y



Seguros, (2018), para el proyecto de investigación se considerará 33 entidades que presentan información de los Estados de Situación Financiera y el Estado de Resultados Integral a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (Ver Anexo 2). De las 111 empresas registradas en la Superintendencia de Compañías dedicadas a la rama mencionada, 78 no presentan los respectivos balances, por estar en procesos de Disolución, Cancelación, Inactivas o fuera del periodo de análisis 2013-2017, lo expuesto anteriormente se detalla en la tabla 2:

Tabla 2 Estado de las Empresas de Fabricación de Embutidos en el año 2017

SITUACIÓN DE LAS EMPRESAS AL AÑO 2017	NÚMERO DE EMPRESAS
Activas	33
No presentan estados financieros en todos los años de estudio	15
Disolución	33
Inactivas	4
Liquidación	2
Cancelación de la inscripción	24
Total empresas	111

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2018).

Elaborado por: los autores.

La presente investigación contemplará las 9 zonas de planificación del Ecuador, con excepción de la zona 1 (Imbabura, Esmeraldas, Carchi, Sucumbíos), en donde no existen empresas activas o sus estados financieros no están dentro del periodo de análisis. El desarrollo de este estudio estará sustentado en el análisis,



sinetización e interpretación de las diferentes variables vinculadas con la gestión del capital de trabajo:

- Situaciones de iliquidez que obligan al incumplimiento de obligaciones que ponen en riesgo la supervivencia de las empresas del sector, por carecer de crédito.
- Niveles de inversión en activos de corto plazo (cuenta por cobrar e inventarios)
- Cantidad de financiamiento necesarios para los ciclos operativos y financieros de corto plazo.
- Equilibrio existente entre riesgo y rentabilidad (Esan, 2016).

Con esta investigación conseguiremos determinar el nivel de gestión del capital de trabajo de las empresas pertenecientes a las PYMES, estableciendo indicadores de liquidez y rentabilidad; capacidad de crecimiento y desarrollo, para posteriormente diseñar recomendaciones que contribuyan a mejorar la gestión del capital de trabajo buscando incrementar márgenes de utilidades, participación, rentabilidad, crecimiento de la industria de fabricación de embutidos, en la economía del país.

• **Descripción del objeto de estudio**

El sector empresarial de fabricación de embutidos ha ganado espacio en la industria de alimentos y bebidas, en el año 2016 las ventas de embutidos en el país aumentaron hasta en el 14%, se estima que la producción anual de estos productos es de más de 30 millones de kilos según la encuesta Ensanut, realizada por el Ministerio de Salud y el INEC, no obstante, algunas de estas empresas a pesar de su crecimiento evidencian problemas tales como: competencia desleal, dumping, falta de capacitación al personal, limitaciones al momento de solicitar financiamiento que conlleva a una inadecuada administración del capital de trabajo.



Sobre las bases de las ideas expuestas el proyecto de investigación tiene como objetivo evaluar el capital de trabajo, la liquidez y la rentabilidad de las Pymes del Ecuador en el sector manufacturero dedicadas a la fabricación de embutidos, siendo una de las actividades más importantes dentro de la industria de alimentos y bebidas.

- **Formulación del problema**

Las Pymes evidencian un lento crecimiento y una alta tasa de mortalidad de las empresas que la integran, debido a que no operan con métodos óptimos que maximicen su valor en el tiempo, dentro de estas metodologías resulta primordial operar con una adecuada gestión del capital de trabajo, que contribuyan a cumplir con los objetivos planteados y las exigencias del sector en el que se desarrollan. Por otra parte, la industria de alimentos y bebidas representa el 38% del sector manufacturero, convirtiéndose en la segunda actividad más importante para el crecimiento económico del país, sin embargo, la ineficiente gestión del capital de trabajo impide que las empresas del sector de fabricación de embutidos obtengan mayores niveles de liquidez y rentabilidad provocando insostenibilidad. Por lo expuesto anteriormente es necesario aportar con iniciativas que permitan minimizar los problemas de las malas prácticas en el empleo del capital de trabajo.

Luego del análisis de la información se ha llegado a formular la siguiente interrogante objeto de estudio:

¿Existe una adecuada administración del capital de trabajo, liquidez y rentabilidad en las empresas del sector de fabricación de embutidos en el Ecuador, en el corto plazo, durante el periodo 2013-2017?



- **Determinación de los objetivos**

Objetivo general

Determinar los principales factores relacionados a la gestión del capital de trabajo que impiden la correcta operatividad y la capacidad de crecimiento de las PYMES del sector manufacturero de fabricación de productos cárnicos: salchichas, salchichón, chorizo, salame, morcillas, mortadela, patés, chicharrones finos, jamones y embutidos, del Ecuador

Objetivos Específicos

- Determinar los principales indicadores financieros de las PYMES en el sector de fabricación de productos cárnicos: salchichas, salchichón, chorizo, salame, morcillas, mortadela, patés, chicharrones finos, jamones y embutidos, del Ecuador
- Identificar los principales problemas que impiden la correcta administración del capital de trabajo y generación de rentabilidad en el sector.
- Diseñar las recomendaciones que impulsen el crecimiento y desarrollo de las empresas que integran el sector.

- **Marco teórico de referencia**

Administración de capital de trabajo

De acuerdo con Robbins y Coulter (2015) la administración “es la coordinación de las actividades de trabajo de modo que se realicen de manera eficiente y eficaz con otras personas y a través de ellas”. En relación con la administración financiera Ortega (2008) la define como “aquella disciplina que, mediante el auxilio de otras, tales como la contabilidad, el derecho y la economía, trata de optimizar el manejo de los recursos humanos y materiales de la empresa”. Mientras que para Gitman (2003) “las finanzas son el arte y la ciencia de



administrar el dinero”, por otra parte, Ochoa (2003) define a las finanzas como: “la rama de la economía que se relaciona con el estudio de las actividades de inversión tanto en activos reales como en activos financieros, y con la administración de los mismos”.

Según Román (2012) afirma que los objetivos que persigue la administración financiera en las organizaciones son los siguientes:

- **Obtención de los fondos para el desarrollo de la empresa e inversiones.** Las organizaciones deben generar flujos propios de efectivo para que puedan desarrollarse todas las operaciones de la empresa sin problema, y cuando esto no suceda, entonces puede ser mediante financiamiento, pero con la certeza de que se generarán los fondos necesarios para cumplir con el pago de este financiamiento.
- **Inversión en activos reales (activos tangibles como inventarios, inmuebles, muebles, equipo, etc.).** Para el desarrollo de todas las operaciones de la empresa se debe contar con el equipo necesario, por lo que se tiene que invertir en activos, con una simple regla: toda inversión debe ser en activos productivos (generar fondos).
- **Inversión en activos financieros (cuentas y documentos por cobrar).**
- **Inversiones temporales de aquellos excedentes que se obtengan de efectivo:** Cuando la empresa ha tomado los recursos necesarios para desarrollar las operaciones normales, se deben generar excedentes para realizar inversiones en diferentes instrumentos en instituciones financieras.
- **Coordinación de resultados (reinversión y reparto de utilidades).** La política de dividendos es fundamental en una organización para establecer las normas y reglas de lo que se hará con las utilidades obtenidas en la organización.



- **Administración del capital de trabajo**, con la finalidad de disponer de recursos monetarios a corto plazo, para cumplir con las obligaciones menores a un año.
- **Presentación e interpretación de información financiera.** La información financiera es la base de las finanzas para la toma de decisiones de una manera acertada, ya que se realiza un análisis cuantitativo para determinar oportunidades en las organizaciones.
(p.13)

Capital de Trabajo y Capital de Trabajo Neto

Según Peñaloza (2008), “el capital de trabajo neto es la diferencia que se presenta entre los activos y los pasivos corrientes de la empresa” Por otro lado, “el capital de trabajo se refiere a los activos circulantes de una firma, el término ‘circulante’ quiere decir aquellos activos que la compañía espera convertir en efectivo en un periodo menor a un año” (Gallagher, 2001).

Según Gallagher (2001) los elementos que componen el capital de trabajo son: “el efectivo, las cuentas por cobrar y los inventarios”.

De acuerdo con Peñaloza (2008) para administrar el capital de trabajo se debe analizar los siguientes factores:

- La clasificación de los activos circulantes de acuerdo al tiempo.
- La liquidez y la rentabilidad
- Ciclo operativo
- Tendencia

Clasificación de los activos circulantes de acuerdo al tiempo

La necesidad de capital de trabajo varía de acuerdo al entorno en donde se desarrolle la empresa, algunos factores de incidencia son el nivel de ventas que genera cantidades de efectivo e inventario según el periodo (Peñaloza, 2008).



Los activos circulantes “alcanzan diversos niveles temporales, pero rara vez caerán por debajo de determinado nivel mínimo permanente” (Gallagher, 2001), “poder determinar qué porción de los activos circulantes es permanente y qué porción es variable o temporal, contribuye a establecer el valor y tipo de financiamiento óptimo para la empresa”. (Peñaloza, 2008)

Liquidez y Rentabilidad

Cuando se habla de liquidez, quiere decir la facilidad con que un activo se convierte en efectivo y, por otro lado, la rentabilidad significa “la diferencia que existe entre las ventas netas y el costo total, es decir, utilidad” (Perdomo, 2000)

Para alcanzar el nivel óptimo de liquidez en la organización, es necesario la optimización de los activos circulantes (efectivo, inventario y cuentas por cobrar).

Ciclo operativo

El ciclo operativo es “el periodo a partir del compromiso de efectivo, para realizar compras, hasta la recuperación de las cuentas por cobrar, derivada de la venta de bienes y servicios” (Van Horne, 2002).

La fórmula para determinar el ciclo operativo es la siguiente:

$$CO = \text{Antigüedad del Inventario} + \text{Periodo de Cobranza Promedio}$$

El ciclo operativo en periodos de tiempo cortos es un indicador de gestión adecuada de los activos circulantes (inventario, cuentas por cobrar) que generan mayores niveles de liquidez, por el contrario, un ciclo operativo largo evidencia la ineficiente gestión de los activos circulantes.

Elementos del Capital de Trabajo

El capital de trabajo o activo circulante está compuesto por tres elementos:

- Efectivo,
- Cuentas por cobrar e



- Inventarios

Administración del Efectivo

El efectivo es la cantidad de dinero disponible en una empresa para ser utilizado en cualquier momento, puede estar depositado en bancos o mantenido en caja.

Saldos Mínimo, Óptimo y Máximo de Efectivo

El efectivo “se debe considerar la ‘grasa’ que aceita la maquinaria de la firma para que ésta pueda funcionar. La administración del efectivo, es el proceso de controlar qué tanta grasa se necesita y dónde y cuándo aplicarla.” (Gallagher, 2001)

Por tanto, es importante, definir niveles mínimo, óptimo y máximo de efectivo que se debe mantener en la empresa.

De acuerdo con Gallagher (2001) el saldo mínimo de efectivo debe ser calculado por la gerencia tomando en cuenta los siguientes criterios:

- Con qué rapidez y economía una empresa puede obtener efectivo cuándo lo necesita.
- Con qué precisión se pueden pronosticar las necesidades de efectivo.
- Cuánto dinero se desea conservar preventivamente para casos de emergencia. (p. 471)

Administración de las Cuentas por Cobrar

Las cuentas por cobrar son montos de dinero adeudados a una empresa por sus clientes, debido a que éstos adquirieron productos a crédito (Van Horne, 2002).

Gitman (1997) afirma que para la administración de las cuentas por cobrar se deben planear cuidadosamente dos aspectos:

- Determinar las políticas de crédito que van a regir en la empresa, lo que implica seleccionar el crédito y fijar las condiciones de crédito.



- Definir las políticas de cobranza, que se refiere exclusivamente a las cuentas vencidas (p. 794).

Administración de Inventarios

En toda organización es primordial establecer políticas de manejo de inventario eficaces que permitan minimizar costos inherentes a la falta de rotación de los mismos.

Clasificación de Inventarios

Según Peñaloza (2008) los inventarios se clasifican según la tabla 3:

Tabla 3 Clasificación de inventarios

Tipo de inventario	Descripción
Inventario de materia prima	Insumos adquiridos por la empresa para luego ser transformados en producto terminado
Inventario de productos en proceso	Productos que se encuentran en alguna etapa del proceso productivo, no se encuentran dispuestos para su comercialización
Inventario de productos terminados	Productos que han concluido el proceso productivo y están listos para su comercialización

Elaborado por: los autores

Fuente: Peñaloza, M., 2008

Además de definir conceptos y elementos relacionados al capital de trabajo, es necesario aportar al marco teórico con información referente a las Pymes y la industria de cárnicos, siendo éste el sector en el que desarrollará el proyecto de investigación.



Las Pymes a nivel mundial

Según la Organización de Naciones Unidas (ONU, 2018) las Pymes “representan más del 90% del total de empresas, generan entre el 60% y el 70% del empleo y son responsables del 50% del Producto Interior Bruto (PIB) a nivel mundial”.

Las pymes son “responsables de una generación de empleo e ingresos importantes en todo el mundo” esto les convierte en un factor importante para la disminución de la pobreza y el desarrollo económico (ONU, 2018).

Las posibilidades que generan, económicas y de otros tipos, pueden ser la respuesta a las necesidades sociales de muchas personas y servir de base para la inclusión”, según la ONU (2018). Sin embargo, se enfrentan a varias dificultades que les impide su crecimiento y sostenibilidad, entre su principal dificultad está el acceso a financiamiento, según la ONU (2018), su afección es “desproporcionada”. De acuerdo al Banco Mundial (2018) existen aproximadamente 245 millones de empresas en el mundo, de esta cifra el 90% son MiPymes las cuales “no tienen acceso a los préstamos o descubiertos bancarios que necesitan, o no disponen de financiación (ONU, 2018).

Las Pymes en Ecuador

Las pequeñas y medianas empresas en Ecuador (PYMES), han obtenido un crecimiento considerable en la economía del país. En la actualidad, se estima que las pequeñas y medianas empresas, son las responsables de generar cerca del 65 por ciento del empleo formal en el país, según datos del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO, 2017).

Además, de acuerdo con información de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017) de las casi 22.000 Pymes que publicaron sus balances hasta junio 2016, el 31 por ciento son medianas y el 69 por ciento son pequeñas empresas. Los ingresos generados por estas, en 2015, rondaron los 26.000



millones de dólares, que representa el 26 por ciento del Producto Interno Bruto, PIB, y utilidades de alrededor de 1.364 millones de dólares.

Jaime Abril, coordinador zonal 6 del MIPRO, dio a conocer que: “el Azuay representa el 5.3 por ciento con 2.369 empresas, Cañar acoge al 1.8 por ciento con 280 empresas y Morona Santiago al 0.9 por ciento con 149 empresas, dentro del sector de las PYMES”.

Industria de manufactura en el Ecuador

Revista Ekos (2018) en su artículo *Industria manufacturera: el sector de mayor aporte al PIB* afirma que:

La manufactura es uno de los sectores más importantes para un país, permite la elaboración de productos con un mayor nivel de valor agregado, en los cuales existe buena capacidad de diferenciación y, sobre todo, un menor nivel de volatilidad en los precios. El desarrollo de este sector fortalece al país, ya que más allá de lo mencionado, también genera fuentes de empleo calificadas y formales. De acuerdo al INEC (2017) esta actividad generó el 11% del empleo total del país. (párr. 1)

Los factores que han llevado al fortalecimiento del sector, entre otros esta la evolución del mercado interno, pero también el impacto del externo, debido a que las empresas requieren insumos necesarios para su producción. En efecto en los años 2009, 2015 y 2016 se presenciaron tasas de crecimiento negativa del -0,8%, -0,8%, y -1% respectivamente, a consecuencia de las restricciones a las importaciones, sin embargo, según Cobos (2019) en su artículo *la industria manufacturera mejora en el último año* afirma que:

De acuerdo a los resultados de febrero del 2019, del Índice de Producción de la Industria Manufacturera, el sector mejoró en 11% a lo largo del último año; registra mayores ventas e inventarios. Las categorías que aportaron a esta dinamización son los productos elaborados a partir del metal, y los alimentos y textiles. No sucede lo



mismo con bienes transportables y servicios prestados, en los que el índice se ha reducido en 9% y 44% respectivamente, en comparación a febrero del 2018. (párr.1)

Sector de producción de cárnicos en el Ecuador

“La producción de cárnicos es otro de los pilares de la alimentación local. Esta actividad cubre la demanda interna del país, por lo que las importaciones que se dan no son mayores y se dirigen de manera específica a algunos segmentos determinados del mercado” (EKOS, 2016).

En el país anualmente se producen 300 millones de libras de carne y se destinan 1'760.000 cabezas de ganado para la producción, según la Federación Nacional de Ganaderos (Fenagan, 2015). Según Baquerizo (2015) “se calcula que el 70% de la producción de la carne a escala nacional proviene de la Costa y el 30% restante lo tienen la Sierra y la Amazonía. Galápagos tiene ganado, pero es para consumo interno y básicamente se concentra en la isla Santa Cruz”. La mayor cantidad de ganado se concentra en la provincia de Manabí, donde el 40% de total de sus reses se destinan a la elaboración de productos cárnicos (INEC, 2015).

- **Formulación de hipótesis o/y pregunta de investigación**

Las empresas del sector de fabricación de embutidos enfrentan un proceso de desaceleración financiera que les impide crecer, fortalecer y mantenerse en el mercado, entre los factores determinantes en este proceso es la falta de formación empresarial que conlleva una inadecuada gestión del capital de trabajo, como resultado algunas empresas han desaparecido, por lo que es necesario impulsar su crecimiento empresarial, que les permita ser entidades competitivas.



¿En qué medida la correcta gestión del Capital de Trabajo contribuirá al crecimiento y desarrollo de las Pequeñas y Medianas empresas del sector manufacturero de fabricación de embutidos del Ecuador?

• **Diseño metodológico**

El proyecto de investigación estará sustentado en un enfoque cuantitativo como lo señala Roberto Hernández Sampieri (2014), mediante la recolección de datos se prueba hipótesis, basándose en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías.

La aplicación de este método consiste en la recolección de datos, en la investigación corresponde a información financiera y estadística que se obtuvo de informes técnicos publicados sobre el sector objeto de estudio en la Superintendencia de Compañías, Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, Ecuador en cifras, MIPRO, Banco Central del Ecuador, durante el periodo de análisis 2013-2017, que permitirá dar respuesta a la pregunta de investigación.

Se enmarca en una investigación correlacional el cual tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular. Para evaluar el grado de asociación entre dos o más variables se mide cada una de éstas, y después se cuantifican, analizan y establecen las vinculaciones. Tales correlaciones se sustentan en hipótesis sometidas a prueba. (Roberto Hernández Sampieri, 2014).

El procesamiento y tabulación de los datos se efectuará en el programa Excel y SPSS para su posterior análisis.

Es primordial conocer la relación que existe entre el capital de trabajo, la liquidez y rentabilidad como factores de crecimiento en el sector de fabricación de embutidos del Ecuador, en el período 2013-2017.

Para determinar la población objeto de estudio se tomaron los siguientes datos:



Según la Superintendencia de Compañías en el año 2018 se encuentran registradas un total de 85160 empresas activas en el Ecuador, de las cuales 6464 pertenecen a la industria manufacturera. Las entidades de fabricación de productos cárnicos: salchichas, salchichón, chorizo, salame, morcillas, mortadela, patés, chicharrones finos, jamones y embutidos son alrededor de 111, para el proyecto de investigación se considerará 33 entidades que presentan información de los Estados de Situación Financiera y el Estado de Resultados Integral a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. De las 111 empresas registradas en la Superintendencia de Compañías dedicadas a la rama mencionada, 78 no presentan los respectivos balances, por estar en procesos de Disolución, Cancelación, Inactivas o fuera del periodo de análisis 2013-2017, motivo por el cual el estudio se llevará a cabo con 33 entidades.

La autenticidad y veracidad de la información estará sustentada en los registros electrónicos de la página web oficial de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros en el cual consta los estados financieros del ejercicio económico de las empresas.

Las fuentes de consulta para llevar a cabo la investigación son de tipo secundaria, a través de libros, artículos, revistas, datos estadísticos, informes e información financiera del sector.

- **Cronograma de actividades realizadas**



Actividades	Tiempo Estimado (quincenal)											
	Mes 1		Mes 2		Mes 3		Mes 4		Mes 5		Mes 6	
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
Diseño del marco teórico y conceptual	■											
Obtención de información y datos		■	■									
Organización de la información recabada		■	■									
Revisión y análisis de la información				■	■							
Caracterizar los principales indicadores financieros				■	■							
Aplicación de los instrumentos de investigación						■	■					
Tabulación de los datos obtenidos							■					
Análisis de la información obtenida a partir de la tabulación								■	■			
Revisiones finales										■		
Elaboración de conclusiones y recomendaciones										■	■	
Revisión de bibliografía											■	
Presentación de trabajo final												■
Calificación y sustentación del Trabajo de Titulación												■

Elaborado por: los autores



Bibliografía

Albornoz, C., Miguel, C. & Cuello, A. (2002). *Administración del capital de trabajo: Un enfoque imprescindible para las empresas en el contexto actual*. Recuperado de http://www.cashflow88.com/decisiones/Administracion_de_Capital_de_Trabajo-Albornoz.pdf

Cámara de Comercio de Quito (junio, 2017) *Consulta Societaria*. Recuperado de http://www.ccq.ec/wpcontent/uploads/2017/06/Consulta_Societaria_Junio_2017.pdf

Camino, S., Bermúdez, N., Suarez, D., y Mendoza, C. (2017): *Panorama de la Industria Manufacturera en el Ecuador 2013-2017*. Recuperado de <https://investigacionyestudios.supercias.gob.ec/wpcontent/uploads/2018/09/Panorama-de-la-Industria-Manufacturera-en-el-Ecuador-2013-2017.pdf>

Carranco, R., (2017). *La aportación de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en la economía ecuatoriana*. Recuperado de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2018/03/14CA201702.pdf>

Cedillo, A. (2018). *“La administración de capital de trabajo, liquidez y rentabilidad como factores de crecimiento y competitividad de las pymes en el sector de prendas de vestir de la ciudad de Cuenca en el período 2014-2016”*. (Tesis de Pregrado). Recuperado de <https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/30942/1/Trabajo%20de%20Titulaci%C3%B3n.%20pdf.pdf>

Cobos, E. (abril, 24 de 2019). La industria manufacturera mejora en el último año. *Revista Gestión*. Recuperado de <https://revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/la-industria-manufacturera-mejora-en-el-ultimo-ano>

Cómo mejorar el manejo financiero dentro de las PYMES. (6 de agosto de 2017). *El Tiempo*. Recuperado de



<https://www.eltiempo.com.ec/noticias/empresarial/1/como-mejorar-el-manejo-financiero-dentro-de-las-pymes>

Delgado, D., Chávez, G. (2018). "Las Pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento". *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana* Recuperado de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/pymes-ecuador-financiamiento.html>

Ecuador produce. (abril 2017). *Revista Ekos*, 276, 46-48 Recuperado de https://issuu.com/ekosnegocios/docs/279_247f4d309ce262

El 42% de las compañías registradas en el país son Pymes. (28 de septiembre de 2017) *El telégrafo*. Recuperado de <https://www.letelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/el-42-de-las-companias-registradas-en-el-pais-son-pymes>

Espinosa, D. (2007). Importancia y necesidad del capital de trabajo. *Gestiopolis* Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/importancia-y-necesidad-del-capital-de-trabajo/>

Fernández, Jiménez, Varona y Alomá. (2010). La administración del capital de trabajo en el marco de la administración financiera a corto plazo. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2010/ffrl.htm>

Fortuño, M. (2017). La importancia de la liquidez en una empresa. [Blog]. Recuperado de <https://www.euribor.com.es/bolsa/la-importancia-de-la-liquidez-en-una-empresa/>

Galárraga, A. (2004). *La Importancia Relativa De Las Pymes: Un Análisis De Sus Determinantes En La Industria Manufacturera Ecuatoriana*. (Tesis de pregrado). Recuperado de <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/3565>



García, J., Galarza, S., & Altamirano, A. (agosto, 2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. *Revista Ciencia UNEMI* Recuperado de [file:///D:/Downloads/Dialnet-ImportanciaDeLaAdministracionEficienteDelCapitalDe-6151264%20\(1\).pdf](file:///D:/Downloads/Dialnet-ImportanciaDeLaAdministracionEficienteDelCapitalDe-6151264%20(1).pdf)

Industria manufacturera: el sector de mayor aporte al PIB. (6 de febrero de 2018). *Revista Ekos.* Recuperado de <https://www.ekosnegocios.com/articulo/industria-manufacturera-el-sector-de-mayor-aporte-al-pib>

La ONU considera que las pymes son la espina dorsal de la economía y las mayores empleadoras del mundo. (2018). *20minutos.* Recuperado de <https://www.20minutos.es/noticia/3382959/0/pymes-microempresas-onu-economia-empleo/>

Mestanza, J., Velasco, B. (20 de mayo del 2015). La costa produce el 70% de la carne de res. *El Comercio.* Recuperado de <https://www.elcomercio.com/actualidad/costaproduccioncarnederesganadoconsumo.html>

Ministerio de industrias y productividad (27 de junio de 2018). El día mundial de las Mipymes se celebró en Ecuador [Comunicado de prensa]. Recuperado de <https://www.industrias.gob.ec/mipymes-ecuatorianas-ingresaran-al-mundo-del-comercio-electronico/>

Oliveros, E. (marzo 2016). Gestión eficiente del capital de trabajo. *Business Empresarial* Recuperado de <https://www.ey.com/pe/es/newsroom/newsroom-am-gestion-eficiente-capital-trabajo>

Peñaloza, M., (2008). *Administración del capital de trabajo: Perspectivas.* Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942157009.pdf>



Productos cárnicos: orientados al consumo interno (05-abril-2017). *Revista Ekos*.

Recuperado de

<http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=8907>

PYMES generan 65% del empleo formal en Ecuador. (agosto, 2017). *El tiempo*.

Recuperado de <https://ecuadorwillana.com/2017/08/06/pymes-generan-65-del-empleo-formal-ecuador/>

Robles, C. (2012). *Fundamentos de Administración Financiera: Fundamentos de la administración financiera del capital de trabajo*. Recuperado de

<https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-49-Fundamentos-de-administracion-Financiera.pdf>

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2018) *Portal de información*. Obtenido de

http://appscvsmovil.supercias.gob.ec/portalCia/consulta_cia_param.zul

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2018). Panorama de la industria manufacturera en el Ecuador 2013 – 2017. Recuperado de

<https://investigacionyestudios.supercias.gob.ec/wpcontent/uploads/2018/09/Panorama-de-la-Industria-Manufacturera-en-el-Ecuador-2013-2017.pdf>

Valdés, J., Sánchez, A. (julio-diciembre 2012). Las Mi Pymes en el contexto mundial: sus particularidades en México. *Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana*. Recuperado de

<https://www.redalyc.org/pdf/2110/211026873005.pdf>