



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**

**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA**

**Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniera  
Financiera.**

**Tema:**

---

**“El contexto económico financiero y el crédito comercial de las compañías  
manufactureras de la provincia de Tungurahua”.**

---

**Autora:** Aguilar Condoy, Gina Lisbeth

**Tutora:** Dra. Bedoya Jara, Mayra Patricia Mg.

**Ambato – Ecuador**

**2020**


## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

Yo, Dra. Mayra Patricia Bedoya Jara Mg, con cédula de ciudadanía N° 180265925-8, en mi calidad de Tutora del proyecto de investigación referente al tema: **“EL CONTEXTO ECONÓMICO FINANCIERO Y EL CRÉDITO COMERCIAL DE LAS COMPAÑÍAS MANUFACTURERAS DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA”**, desarrollado por Gina Lisbeth Aguilar Condoy, de la carrera de Ingeniería Financiera, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y que corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, Octubre 2020

### **TUTORA**



.....

Dra. Mayra Patricia Bedoya Jara Mg.

C.C. 1802659258

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Gina Lisbeth Aguilar Condoy, con cédula de ciudadanía N°. 210050186-1, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto investigativo, bajo el tema: **“EL CONTEXTO ECONÓMICO FINANCIERO Y EL CRÉDITO COMERCIAL DE LAS COMPAÑÍAS MANUFACTURERAS DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos; conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Octubre 2020

### AUTORA



.....  
Gina Lisbeth Aguilar Condoy

C.C.210050186-1

## **CESIÓN DE DERECHOS**

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este proyecto de investigación, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto de investigación con fines de discusión pública; además apruebo la reproducción de este proyecto de investigación, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, Octubre 2020

## **AUTORA**



---

Gina Lisbeth Aguilar Condoy

C.C. 210050186-1

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación con el tema: “**EL CONTEXTO ECONÓMICO FINANCIERO Y EL CRÉDITO COMERCIAL DE LAS COMPAÑÍAS MANUFACTURERAS DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA**”, elaborado por Gina Lisbeth Aguilar Condoy, estudiante de la Carrera de Ingeniería Financiera, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Octubre 2020



Dra. Mg. Tatiana Valle

**PRESIDENTE**



---

Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco  
**MIEMBRO CALIFICADOR**



---

Ing. Óscar Patricio López Solís  
**MIEMBRO CALIFICADOR**

## **DEDICATORIA**

Gracias al creador del universo “Dios” por su amor infinito por cuidar de mi 6 años gracias por todas bendiciones que me diste porque nada fue suerte todo fue porque tú lo quisiste así, el camino fue duro pero fuiste tú quien me dio la fortaleza para vencer todos los obstáculos. A mis padres Wilson y Roció por su apoyo incondicional por su lucha constante de verme crecer y superarme en todos los aspectos de mi vida gracias porque sin ustedes este sueño no se habría cumplido gracias por su inmenso amor gracias por hacer de mi la mejor persona. A mi hermano Erik por demostrarme que todos los sueños se cumplen con perseverancia y dedicación. A mi hermana Angeline por ser esa luz en mi vida quien saca la mejor versión de mí.

Gina Lisbeth Aguilar Condoy.

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios porque en ningún momento me abandono su eterno amor vive en mí. A mis padres y hermanos por ser mis ganas de superarme día a día y ser la felicidad de mi corazón. A mi familia gracias por sus consejos y apoyo gracias por creer en mí. A mi querida y prestigiosa institución que me dio la oportunidad de formarme como profesional gracias “Universidad Técnica de Ambato”. A la Doctora Mayra Bedoya por compartir sus conocimientos y su ayuda en todo el proceso investigativo. A mis amigos: Danilo, Freddy, Naty y Luis por todas las risas por cuidar de mí por enseñarme a no darme por vencida gracias por su cariño y lealtad gracias por enseñarme lo que es ser un verdadero amigo que jamás abandona y siempre está en los buenos y malos momentos los adoro y siempre los llevare en mi corazón.

A todos ustedes mil gracias.

Gina Lisbeth Aguilar Condoy.

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**  
**CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA**

**TEMA:** “EL CONTEXTO ECONÓMICO FINANCIERO Y CRÉDITO COMERCIAL DE LAS COMPAÑÍAS MANUFACTURERAS DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA”.

**AUTORA:** Gina Lisbeth Aguilar Condoy

**TUTORA:** Dra. Mayra Patricia Bedoya Jara

**FECHA:** Octubre del 2020

**RESUMEN EJECUTIVO**

El presente estudio tiene como objetivo analizar los efectos del contexto económico sobre el crédito comercial en las compañías manufactureras de Tungurahua durante el período 2010 - 2018. En consecuencia, se pretende examinar la situación económica y financiera que han tenido las empresas en la provincia y describir el crédito comercial realizado a lo largo del tiempo. También se busca relacionar el contexto económico financiero con el crédito comercial realizado por las compañías. Para describir la dinámica de la situación financiera del sector se procedió a calcular un conjunto de ocho indicadores financieros, tres índices descriptores de financiamiento, dos de autofinanciamiento, dos de liquidez y uno de crecimiento en ventas. Para describir el crédito comercial a lo largo del tiempo, se estimaron dos indicadores relacionados al endeudamiento comercial, siendo estos la razón clientes - activos totales y la razón proveedores - activos totales. Para relacionar el contexto económico financiero con el crédito comercial, se estimó el Coeficiente de Correlación de Pearson entre los indicadores de orden económico y financiero con los ratios de endeudamiento comercial. Se comprobó la hipótesis de que el contexto económico financiero se relaciona con el crédito comercial de las compañías manufactureras de la provincia de Tungurahua.

**PALABRAS DESCRIPTORAS:** CONTEXTO ECONÓMICO, CRÉDITO COMERCIAL, INGRESOS, LIQUIDEZ, FINANCIAMIENTO.



**TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO**  
**FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDIT**  
**FINANCIAL ENGINEERING CAREER**

**TOPIC:** "THE ECONOMIC, FINANCIAL AND COMMERCIAL CREDIT CONTEXT OF THE MANUFACTURING COMPANIES OF THE PROVINCE OF TUNGURAHUA."

**AUTHOR:** Gina Lisbeth Aguilar Condoy

**TUTOR:** Dra. Mayra Patricia Bedoya Jara

**DATE:** October 2020

**ABSTRACT**

The objective of this study is to analyze the effects of the economic context on commercial credit in the manufacturing companies of Tungurahua during the period 2010 - 2018. Consequently, it is intended to examine the economic and financial situation that companies have had in the province and describe commercial credit made over time. It also seeks to relate the economic and financial context with the commercial credit made by the companies. To describe the dynamics of the financial situation of the sector, a set of eight financial indicators was calculated, three descriptive indexes of financing, two of self-financing, two of liquidity and one of growth in sales. To describe commercial credit over time, two indicators related to commercial debt were estimated, these being the customer - total assets ratio and the supplier - total assets ratio. To relate the economic and financial context with commercial credit, the Pearson Correlation Coefficient was estimated between the economic and financial indicators with the commercial debt ratios. The hypothesis that the economic-financial context is related to the commercial credit of the manufacturing companies of the province of Tungurahua was verified.

**KEYWORDS:** ECONOMIC CONTEXT, COMMERCIAL CREDIT, INCOME, LIQUIDITY, FINANCIN

## ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
<b>PÁGINAS PRELIMINARES</b>	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	viii
ABSTRACT.....	ix
ÍNDICE GENERAL.....	x
ÍNDICE DE TABLAS.....	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiv
CAPÍTULO I.....	1
INTRODUCCIÓN.....	1
1.1    Justificación.....	1
1.1.1    Justificación teórica.....	1
1.1.2    Justificación metodológica.....	4
1.1.3    Justificación práctica.....	5
1.1.4    Formulación del problema.....	6
1.2    Objetivos.....	7
1.2.1    Objetivo general.....	7
1.2.2    Objetivos específicos.....	7
CAPÍTULO II.....	8
MARCO TEÓRICO.....	8
2.1    Revisión literaria.....	8
2.1.1    Antecedentes investigativos.....	8
2.1.2    Fundamentos teóricos.....	12
2.2    Hipótesis.....	25

CAPÍTULO III.....	26
METODOLOGÍA .....	26
3.1    Recolección de la información .....	26
3.2    Tratamiento de la información .....	27
3.3    Operacionalización de las variables .....	31
3.3.1    Variable independiente.....	31
3.3.2    Variable dependiente.....	32
CAPÍTULO IV.....	33
RESULTADOS.....	33
4.1    Resultados y discusión .....	33
4.1.1    Análisis de la situación económica y financiera de las empresas manufactureras de Tungurahua durante el período 2010 – 2018.....	33
4.1.2    Evolución del crédito comercial realizado por las compañías de la industria manufacturera en la provincia a lo largo del tiempo.....	45
4.2    Verificación de hipótesis .....	47
4.3    Limitaciones del estudio.....	51
CAPÍTULO V .....	52
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	52
5.1    Conclusiones .....	52
5.2    Recomendaciones .....	54
BIBLIOGRAFÍA.....	55

## ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
<b>Tabla 1.</b> Operacionalización del contexto económico financiero .....	31
<b>Tabla 2.</b> Operacionalización del crédito comercial .....	32
<b>Tabla 3.</b> Valor Agregado Bruto (VAB) de la provincia de Tungurahua.....	34
<b>Tabla 4.</b> Tamaño promedio de las compañías manufactureras de Tungurahua (Logaritmo natural de los activos) .....	35
<b>Tabla 5.</b> Edad promedio de las compañías manufactureras de la provincia de Tungurahua .....	36
<b>Tabla 6.</b> Razón del beneficio neto y activos totales promedio de las compañías manufactureras en Tungurahua .....	37
<b>Tabla 7.</b> Ratio de rentabilidad en ventas promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua .....	38
<b>Tabla 8.</b> Razón de endeudamiento a corto plazo y activos totales promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua .....	39
<b>Tabla 9.</b> Razón de endeudamiento a largo plazo y activos totales promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua .....	40
<b>Tabla 10.</b> Ratio de financiación a corto plazo promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua .....	41
<b>Tabla 11.</b> Ventas promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua .....	42
<b>Tabla 12.</b> Ratio de tesorería promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua.....	43
<b>Tabla 13.</b> Razón de activos corrientes y activos totales promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua .....	44
<b>Tabla 14.</b> Crédito comercial recibido promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua.....	45
<b>Tabla 15.</b> Crédito comercial concedido promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua.....	46
<b>Tabla 16.</b> Resultados del contraste de normalidad de Shapiro Wilk.....	48

<b>Tabla 17.</b> Correlaciones entre los indicadores de contexto económico financiero y los índices de crédito comercial .....	49
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
<b>Gráfico 1.</b> Valor Agregado Bruto (VAB) de la provincia de Tungurahua.....	34
<b>Gráfico 2.</b> Tamaño promedio de las compañías manufactureras de Tungurahua (Logaritmo natural de los activos) .....	35
<b>Gráfico 3.</b> Edad promedio de las compañías manufactureras de la provincia de Tungurahua .....	36
<b>Gráfico 4.</b> Razón del beneficio neto y activos totales promedio de las compañías manufactureras en Tungurahua .....	37
<b>Gráfico 5.</b> Ratio de rentabilidad en ventas promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua .....	38
<b>Gráfico 6.</b> Razón de endeudamiento a corto plazo y activos totales promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua .....	39
<b>Gráfico 7.</b> Razón de endeudamiento a largo plazo y activos totales promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua .....	40
<b>Gráfico 8.</b> Ratio de financiación a corto plazo promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua .....	41
<b>Gráfico 9.</b> Ventas promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua .....	42
<b>Gráfico 10.</b> Ratio de tesorería promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua.....	43
<b>Gráfico 11.</b> Razon de activos corrientes y activos totales promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua .....	44
<b>Gráfico 12.</b> Crédito comercial recibido promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua .....	46
<b>Gráfico 13.</b> Crédito comercial concedido promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua .....	47

# CAPÍTULO I

## INTRODUCCIÓN

### 1.1 Justificación

#### 1.1.1 Justificación teórica

El crédito comercial ha sido un aspecto escasamente abordado en la línea investigativa ecuatoriana, siendo que esta, al ser una forma de financiamiento, no ha tenido el tratamiento adecuado, tanto en términos operativos como académicos. El análisis empírico de la toma de decisiones en el ámbito de concesión crediticia de orden comercial ha sido una temática relegada a un plano secundario dentro del contexto analítico del diseño de estrategias financieras en una empresa (Grau & Reig, 2014). En este sentido, la ausencia de conocimientos profundos en materia crediticia, especialmente de orden comercial, posibilita obtener una visión detallada de las capacidades de financiación que tienen las empresas, lo cual permitiría reconocer falencias en la gestión financiera que puedan ser solucionadas con el tiempo, de ahí la importancia de estudiar dicho problema.

El crédito comercial es un elemento poco abordado por los investigadores; sin embargo, en los últimos tiempos se han presentado investigaciones respecto al crédito comercial en crisis económicas financieras. Hay que recordar que las pequeñas y medianas empresas son las más vulnerables para adquirir financiación externa, por lo que es necesario analizar el comportamiento de las Pymes frente al crédito comercial en tiempos de crisis (Canto, Palacín, & Di Pietro, 2016). Es por ello que es importante conocer si el crédito comercial se incrementa con la crisis económica y genera crecimiento financiero tanto interno como externo.

La utilización del crédito comercial a través de proveedores es una ventaja considerable para cualquier sector, debido a que se puede reducir los costes de transacción, ya que se puede incrementar la fluidez de los intercambios comerciales al disminuir los costos asociados al pago de contado. Es por ello que la extensión del crédito comercial es un elemento adicional en las estrategias de comercialización y

distribución, haciendo más atractivo el producto que oferta el proveedor (Hernández & Hernando, 2016). Este comportamiento permite que la oferta del producto y la financiación constituyan un precio efectivo para facilitar la expansión del producto.

El Ecuador se ha diferenciado por las condiciones en las que las pequeñas, medianas y grandes empresas manufactureras optan por adquirir fuentes de financiamiento externas, de entre ellas, la más importante es el crédito de proveedores, seguido de los préstamos otorgados por las instituciones financieras. En los últimos años se ha identificado que múltiples compañías buscan un pilar de subsistencia, debido a que existe un número limitado de empresas que son capaces de sobrevivir sin adquirir una financiación externa (García, Sánchez, & Zavala, 2018). Es por ello que las pequeñas y medianas empresas desarrollan e implementan estrategias que potencializan su crecimiento y desarrollo, sin dejar de lado el incremento del capital de trabajo para su adecuado funcionamiento. En este sentido, el reconocimiento de una relación entre las dinámicas potenciales de riesgo para las empresas y el crédito comercial que pueden recibir es un ámbito de interés para identificar la capacidad competitiva de una compañía determinada o sector.

Los sectores productivos del Ecuador participan activamente en el crecimiento económico del país, es por ello que hay que mencionar que el 54% de Mipymes se dedican al comercio, el 36,40% se dedican a la manufactura y solo el 9,50% se enfoca en ofertar servicios. A pesar de que estos sectores aportan positivamente en la economía del país, no poseen fácil acceso al financiamiento. Por lo que el sistema financiero ecuatoriano se ha visto afectado, debido a los múltiples requerimientos solicitados por las entidades financieras generando, esto un detenimiento en el apalancamiento de este sector, el cual aporta significativamente en el desarrollo nacional.

Cabe mencionar que la industria manufacturera es uno de los sectores productivos más importantes en el Ecuador, ya que es clave para generar crecimiento y desarrollo en la economía del país. El sector manufacturero es un ente generador de empleo y, a su vez, de riqueza. El sector manufacturero ecuatoriano se encuentra compuesto por 24 sub sectores, los cuales generaron, durante el año 2013 – 2017, 5.941 millones de



dólares de utilidades y sus ingresos por ventas fueron de 120.871 millones de dólares. Este comportamiento ha permitido que el sector mantenga un aporte del 22% del total de los ingresos de las unidades económicas del país (Superintendencia de Compañías y seguros, 2018).

El sector manufacturero es una unidad que fortalece al país, ya que, además de generar productos de valor agregado, es un sector que crea fuentes de empleo. De acuerdo a información de INEC (2017) esta actividad generó el 11% de plazas laborales a nivel nacional. A su vez esta unidad productiva aporta en un 12% al valor agregado bruto del país. En este sentido, el sector manufacturero del Ecuador se encuentra en segundo lugar en cuanto a representatividad en la economía del país, siendo el comercio el sector de mayor participación productiva.

Las Mipymes poseen diversos limitantes al momento de acceder a créditos, esto es debido a que carecen de garantías financieras y tienen poca experiencia crediticia. De acuerdo Barro & Sala-i-Martin (2012) esta realidad ha generado ciertas afectaciones en el crecimiento empresarial de las Pymes ya que no solo, no logran crecer al nivel que se lo esperaban sino también que no cuentan con los recursos económicos para brindar una capacitación técnica al personal o implementar una adecuada estructura contable (Delgado & Cháves, 2018). Esta es la razón por la que el crédito comercial es muy utilizado en este tipo de empresas puesto que les permite financiarse a corto plazo e incluso esta situación permite la postergación del pago de servicios o bienes adquiridos.

La provincia de Tungurahua es un centro de localización de la industria manufacturera, es por ello que hasta el año 2016 la provincia cuenta con 2.773 Mipymes en el sector, mismas que generan 13.667 fuentes de trabajo (INEC, 2011). En los últimos años Tungurahua ha sido beneficiada por la reactivación económica ecuatoriana, y que al ser una provincia en la que se concentra una gran capacidad comercial, se muestra un proceso de crecimiento y desarrollo de la industria, la construcción de vivienda y demás sectores que mejoran las condiciones macroeconómicas del país. Cabe mencionar que, según el Banco Central del Ecuador (BCE) (2020), en Tungurahua el sector manufacturero creció de 167.175.740 a

394.842.660 millones de dólares en lo que respecta al Valor Agregado Bruto (VAB) en el periodo 2007 – 2018. Esto permite evidenciar que el crecimiento manufacturero de la provincia es positivo lo cual es favorable para el país.

### **1.1.2 Justificación metodológica**

Para el desarrollo del presente proyecto de investigación se cuenta con acceso a información de orden financiero de todas las empresas registradas en la Superintendencia de Compañías, registros que son de acceso público y que se encuentran disponibles en la página web oficial de dicha institución. También se reconoce una población claramente identificable para ser objeto de indagación en conformidad al problema de estudio identificado, misma que se conforma por un total de 191 organizaciones activas que desarrollan actividades bajo la familia de actividad económica reconocida con el código CIU: C. Como recurso para el desarrollo del presente estudio se cuenta con los conocimientos en el manejo de la interfaz del paquete estadístico SPSS, mismo que será de utilidad para efectuar el análisis inferencial relacionado a la identificación de relación entre las variables analizadas, siendo estas el crédito comercial y el contexto económico financiero de la industria manufacturera en la provincia de Tungurahua.

Los aspectos de mayor relevancia en términos económicos y financieros dentro del accionar productivo cotidiano de las empresas generalmente son la edad y el tamaño que estas adquieren a lo largo del tiempo, siendo estos los atributos que definen el éxito que una compañía haya tenido conforme el desempeño que ha presentado en su existencia. Es así que Grau & Reig (2014) desarrollaron un análisis observacional y teórico de los efectos generados por el contexto de crisis económica y financiera sobre la clase de cliente al que se otorga algún tipo de crédito comercial, aspecto que es característico del ejercicio de diversificación productiva que presentan las organizaciones. Dicho estudio ha abordado el contexto económico financiero de las empresas manufactureras españolas a través del análisis de la evolución de la edad de las empresas del sector y de su tamaño, por tanto, se reconoce la viabilidad de abordar dicha variable a través de la evaluación de estos indicadores a lo largo del tiempo.

La situación económica de las industrias manufactureras tiene una relación con el crédito comercial que se otorga y recibe, de lo que si bien ha sido un tema poco explorado, este ha sido tratado de forma cuantitativa previamente, estableciéndose una relación entre el contexto económico y el crédito comercial. Canto et al. (2016) desarrollaron un análisis de relación entre las variables anteriormente mencionadas. Al igual que en el presente estudio, Canto et al. aborda el crédito comercial desde dos perspectivas: el crédito comercial concedido y el crédito comercial recibido, variables estimadas a partir de la relación entre la cuenta de proveedores y los activos de cada empresa, y la cuenta de clientes para los activos totales. En su estudio también se analiza el ciclo económico a partir de la estimación de la tasa de variación del PIB. En el caso del estudio propuesto se cuantifica esta variable a partir de la estimación de la variación porcentual del Valor Agregado Bruto (VAB), indicador análogo al propuesto por Canto et al. En este sentido, se determina que tanto el crédito comercial como el contexto económico son variables cuantificables que pueden ser valoradas para su posterior relacionamiento en virtud de identificar una correspondencia significativa entre dichas variables.

### **1.1.3 Justificación práctica**

El presente estudio aportará al entendimiento de las limitaciones y falencias que puede tener la industria manufacturera de Tungurahua entorno a la gestión del crédito comercial, dotando al profesional de las finanzas de un análisis general del sector para la toma de decisiones de orden financiero, económico e incluso gerencial. El estudio establecerá afirmaciones valorativas de la verdadera capacidad de cumplimiento de las obligaciones comerciales contraídas, de manera que el responsable de las finanzas de cualquier empresa manufacturera en Tungurahua pueda prever un escenario de potencial incumplimiento y establezca limitaciones a la concesión de crédito comercial. La presente investigación también contribuirá con fundamentos teóricos comprobados para la comprensión de los condicionamientos que determinan la concesión de crédito comercial, con lo cual aquellas empresas con marcadas debilidades financieras y económicas puedan mejorarlas y así esas puedan ser sujetos de concesión de este tipo de financiamiento.

Cabe mencionar que la presente investigación será de gran utilidad para el sector manufacturero de la provincia de Tungurahua ya que el estudio se enfoca en el análisis de la situación financiera haciendo énfasis en el crédito comercial en las industrias manufactureras. Es así que se hace mención a las razones de incremento de este indicador con respecto al sector, de igual manera, se hace referencia a los factores que posee la investigación con la finalidad de que sirva de apoyo en el sector analizado.

En el aspecto profesional, la ejecución del presente proyecto contribuirá con un sustento teórico y estadístico que puede ser de gran utilidad para que el profesional de las finanzas pueda adoptar estrategias expansivas en el contexto socioeconómico del sector manufacturero. Es decir que, a partir del reconocimiento de relación entre el crédito comercial y las compañías manufactureras de Tungurahua se logrará determinar la situación económica – financiera de las empresas y su capacidad de endeudamiento comercial. Esto también aportará al análisis ético del profesional de las finanzas en lo que respecta al crédito con proveedores en las empresas manufactureras, debido a que se conocerá la situación financiera de la empresa en función de su nivel de endeudamiento comercial. Esto permitirá la identificación de prácticas transparentes y honestas en materia de concesión y recepción crediticia de índole comercial, dado que se percibirá si en el sector se está percibiendo crédito comercial con la capacidad suficiente para responder al mismo.

#### **1.1.4 Formulación del problema**

¿Cómo el contexto económico financiero limita la capacidad de financiamiento de las empresas manufactureras para ser beneficiarias de crédito comercial en la provincia de Tungurahua?

##### **Variable independiente (Causa).**

Contexto económico financiero

##### **Variable dependiente (Efecto).**

Crédito comercial

## **1.2 Objetivos**

### **1.2.1 Objetivo general**

Analizar los efectos del contexto económico sobre el crédito comercial en las compañías manufactureras de Tungurahua durante el período 2010 - 2018, para la determinación de la situación económica - financiera de las empresas y su capacidad de endeudamiento comercial.

### **1.2.2 Objetivos específicos**

- Examinar la situación económica y financiera que han tenido las empresas manufactureras en la provincia de Tungurahua durante el período 2010 – 2018, mediante la estimación de 13 indicadores financieros y económicos, para la identificación de la variabilidad de la economía empresarial a lo largo del tiempo.
- Describir el crédito comercial de proveedores y clientes realizado por las compañías de la industria manufacturera en la provincia a lo largo del tiempo, a través del cálculo de los indicadores de crédito comercial recibido y concedido, para la evaluación de los niveles en la concesión de este tipo de financiamiento.
- Relacionar el contexto económico financiero con el crédito comercial realizado por las compañías manufactureras en Tungurahua, mediante la estimación del coeficiente de correlación de Pearson, para la identificación de una correspondencia entre dichas variables.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 Revisión literaria**

##### **2.1.1 Antecedentes investigativos**

El estado de la economía ejerce presión sobre las capacidades que tienen las empresas para conceder crédito comercial, lo cual radica en la percepción de la confianza que tienen estas en el contexto económico y financiero en general. Canto et al. (2016) por ejemplo, reconocieron que el ciclo económico influye de manera considerable en la concesión y recepción de crédito comercial, reconociéndose así una relación inversamente proporcional de dichas variables con el desempeño de la economía. Particularmente, este estudio encontró que las compañías con vulnerabilidad financiera registraron una mayor dificultad para acceder al crédito comercial en contraste a una mayor tendencia para conceder este tipo de financiación. En este sentido, se reconoce la influencia que tiene el entorno económico sobre el desempeño financiero de las compañías, lo que a su vez determina la dinámica del crédito comercial, siendo que una contracción de la demanda de bienes y servicios puede incentivar a los ofertantes a conceder crédito comercial para concretar sus ventas.

Cabe mencionar que el origen del crédito viene de los antiguos comerciantes de viejo mundo debido a que realizaban transacciones comerciales al momento de intercambiar productos. Es así como los fenicios dieron vida al denominado crédito, posteriormente los templarios y luego los lombardos generaron grandes fortunas gracias al aumento del tráfico mercantil en el siglo XI, el cual se lo llevaba a cabo por medio de la vía marítima o por tierra (Universidad Virtual de América, 2016). Este comportamiento permitió la creación de este factor económico debido a que estas culturas fueron los creadores del crédito y actuaban como bancos, prácticamente inventaron los préstamos. Con el tiempo las operaciones comerciales incrementarían y por lo tanto existía una mayor fluidez de operaciones lo que provocaría la creación de la primera entidad financiera.

En Venecia en el año 1.156 se creó la primera entidad financiera, la cual actuaba como Banco de depósito debido a que se encargaba de la gestión del dinero producto del tráfico mercantil (Universidad Virtual de América, 2016). En la creación de las primeras empresas se establecieron algunas leyes para incentivar el consumo de los primeros productos financieros. Esto con la finalidad de posicionarse dentro y fuera de su territorio de modo que incentive a una mayor cantidad de personas a adquirir estos productos financieros, sin embargo, se establecieron regularizaciones y reglamentaciones mercantiles en el viejo mundo, de manera que las siguientes entidades financieras a crearse puedan ser normadas de acuerdo con sus leyes.

El crédito comercial nace en situaciones de intercambio entre el proveedor y el cliente, ya que, al realizar una compraventa, el proveedor permite el diferimiento de su pago a sus clientes en sus operaciones comerciales. Canto et al. (2016) encontraron que, para las pymes, el crédito comercial es un recurso básico de financiamiento puesto que para conseguir financiarse con entes externos suelen tener amplias dificultades de adquisición. Es por ello, que la mayoría de pequeñas y medianas empresas no tienen fácil acceso a los mercados financieros, por lo que optan por financiarse mediante el crédito comercial, el cual permite postergar el pago de la adquisición y probablemente incrementen su nivel de fabricación de modo que oferten mayor cantidad bienes al usuario de manera que aumente su capacidad de crecimiento en el mercado al cual pertenecen.

Es así que las transacciones comerciales y el crédito tienen un papel importante en la creación de nuevos mercados. Es por ello que, en el siglo XX, el crédito se convirtió en una necesidad para el apoyo de las ventas a consignación y de las transacciones comerciales. En este sentido, Rodríguez (2008) concluyó que este producto financiero ha generado una mejor captación de clientes y una generación de beneficios para las empresas o entidades productivas. Este comportamiento ha creado una gestión de crédito comercial más amplia y modernizada de modo que pueda ser sistematizada por una ampliación de operaciones haciendo posible que los diferentes usuarios tengan acceso al mismo de manera que logren emprender sus pequeños y medianos negocios.

El crédito comercial es un elemento fundamental para micro, pequeñas y medianas empresas de todo el mundo. Es por ello que, en las empresas de Japón, durante el 2002, el crédito a proveedores representó el 30% de su pasivo total tomando en cuenta que este país posee un mercado de capital y un sector financiero bien posicionado. La introducción de crédito comercial reduce los costos asociados en la recolección y almacenamiento de unidades económicas, ya que este tipo de préstamos permite disminuir los costos de transacciones en los que incide un proveedor al momento del pago (Bahillo, 2017). El crédito comercial es muy utilizado debido a que posibilita tener acceso a un nivel de liquidez alto a un mínimo importe de financiamiento de modo que el costo de oportunidad del préstamo es muy bajo.

Hay que mencionar que en América Latina existen limitaciones a la concesión de créditos comerciales, lo cual provoca una disminución en las inversiones por parte de las personas que desean ejecutar un proyecto o ampliar sus negocios. Debido a que es un acuerdo con los proveedores, el crédito comercial es fácil de adquirir, sin embargo, para su obtención es necesario desarrollar un análisis de los antecedentes de pago (Cotler, 2015). Esta conducta permite evidenciar que existe una base para el otorgamiento de créditos comerciales ya sea a corto o mediano plazo y su nivel de riesgo crediticio.

El crédito comercial es una actividad ampliamente efectuada por las empresas en diversas áreas, misma que suele utilizarse como estrategia para captar clientes, lo que cubre las deficiencias que genera en materia de obtención de recursos líquidos. De acuerdo a Águila (2005) el crédito comercial nace a partir de los grandes distribuidores debido a que brindan aplazamientos en los pagos de sus usuarios. Águila encontró que este comportamiento es un producto poco eficiente para las grandes empresas, sin embargo, este procedimiento es considerado como una posición de dominio o poder de demanda, debido a que, por el hecho de brindar un crédito comercial, los pequeños negocios están obligados a comprar a los grandes distribuidores de modo que en lugar de disminuir el precio para cancelar la totalidad a sus proveedores optan por el crédito comercial.



En este sentido, en el Ecuador el crédito comercial es un elemento muy utilizado en pequeñas y medianas empresas, es por ello que es de vital importancia analizar el sector productivo ecuatoriano y la manera de incentivar el incremento de la eficiencia y productividad del mismo. La inversión del capital es el elemento clave del crecimiento y desarrollo económico, el cual puede adquirirse mediante un apoyo económico que mantiene la estabilidad financiera de las empresas de los diferentes sectores productivos. Es por ello que la Corporación Financiera Nacional tiene como misión impulsar el desarrollo de los sectores productivos del país a través de diversos servicios financieros que se encuentran acorde con la las políticas crediticias públicas (Arellano, 2017). El sector manufacturero al ser uno de los sectores que más impulsa el progreso del país permite el crecimiento de la economía nacional.

En la actualidad el crédito comercial se ha posicionado en el mercado, debido a sus facilidades de pago. Sin embargo, en el año 2017 la Junta de Política, y Regulación Monetaria y Financiera emitió la resolución 358-2017-F en donde mencionan que las personas que adquieran un crédito comercial y de consumo deben presentar una garantía del 150% del total de préstamo (López & Flores, 2018). Esta norma permitió reaccionar a grandes empresarios tanto de concesionarias como los de la banca privada debido a que esta normativa afecta en los productos financieros, de esta manera reduce la adquisición de créditos comerciales y de consumo.

Un aspecto importante que determina la sostenibilidad de la concesión y recepción del crédito comercial es mantener una política de cumplimiento continuo de este tipo de financiación, dado que este accionar posibilita la renovación periódica del diferimiento de dichas obligaciones. Castillo, Suárez, Colorado & Toro (2017) encontraron que, en el cantón La Libertad, las empresas que cancelan sus créditos comerciales concedidos periódicamente son beneficiadas con la renovación crediticia de este tipo de manera inmediata, generando estabilidad a las transacciones comerciales que estas efectúan con terceros. En este sentido, las organizaciones que cumplen con sus obligaciones crediticias de orden comercial reflejan una mayor confianza en el proveedor para que pueda así concederse el diferimiento de pagos que, en situaciones específicas de iliquidez, permitirían a la empresa contar con recursos para hacer frente a requerimientos con mayor prioridad.

## **2.1.2 Fundamentos teóricos**

### **2.1.2.1 Contexto económico**

El crecimiento puede considerarse como el deseo de mejora de una empresa o país; puede referirse también al incremento de la riqueza y el bienestar económico de los diferentes sectores productivos del país. De acuerdo a Martínez (2009) el crecimiento económico es aquel incremento de bienes y servicios finales producidos por un país en un período determinado de tiempo el cual por lo general es un año, puede ser medido y analizado a través de indicadores como la producción de bienes y servicios, consumo de energía, ahorros, inversión, balanza comercial, consumo per cápita, entre otros indicadores macroeconómicos. Es decir, el crecimiento económico depende de las actividades económicas del país, por lo que está directamente relacionado con el incremento del Producto Interno Bruto (PIB) generado en el año fiscal. En este sentido el crecimiento económico busca el mejoramiento de todos los indicadores macroeconómicos permitiendo establecer mejores estándares de vida a la población.

Según Castillo (2015) el crecimiento económico es una medida de bienestar económico para el país y su población cabe mencionar que depende en gran medida del éxito de las políticas económicas de la nación. En este sentido, puede entenderse como una evolución positiva de los estándares de vida de los habitantes los cuales pueden ser medidos a través de la capacidad de producción de su economía y su respectiva renta, esto debido a que están estrechamente relacionados con el PIB. Es por ello que un incremento en el producto interno bruto es considerado como crecimiento económico lo cual es favorable para la prosperidad de los usuarios por lo que se supone que es un resultado beneficioso por parte de gestión de las autoridades vigentes.

#### **2.1.2.1.1 Teoría moderna del crecimiento económico**

La teoría del crecimiento económico es aquella que se centra en los estudios que enfatizan la mejora de las economías en un periodo determinado de tiempo, sin embargo este tiempo puede extenderse a largo plazo por lo que consideraría que para este estudio es necesario tomar un número significativo de tiempo que por lo general

no es un año. De acuerdo a Barro & Sala-i-Martin (2012) la teoría moderna del crecimiento económico “incluye enfoques básicos de la dinámica del comportamiento competitivo y del equilibrio, el papel de los rendimientos y su relación con la acumulación del capital físico y humano, la interacción entre la renta per cápita y la tasa de crecimiento de la población” (pág. 15). Es así como el crecimiento económico es observado de diferentes maneras de la vida económicamente productiva de un país, estas observaciones permiten identificar el éxito o la recesión económica de la nación, las cuales pueden generar una disminución en el crecimiento de la actividad económica.

Es importante señalar que la teoría del crecimiento económico posee un papel fundamental en la economía de cada nación ya que permite observar los problemas de los países en desarrollo y su baja capacidad para dar una solución a los mismos. Por este motivo las teorías modernas del crecimiento económico en los últimos años ha sido analizada como una hipótesis empírica, es por ello que es considerada como una convergencia condicional ya que mientras menor sea el nivel inicial del PIB per cápita, mayor será la tasa de crecimiento, este factor nace de los rendimientos decrecientes de capital debido a que a menor capital por trabajador a largo plazo, mayor será la tasa de rentabilidad y sus tasas de crecimiento (Barro & Sala-i-Martin, 2012). En este sentido, la convergencia es condicional debido a que los niveles de capital y producción por trabajador depende en gran parte del ahorro, el crecimiento demográfico y la producción, mismas que pueden ser cambiantes de acuerdo a la economía. Es así como esta teoría se basa en el modelo Solow-Swan, debido a que explica el crecimiento económico de las diferentes regiones y países del mundo. Este modelo también indica que la mejora continua en la tecnología es favorable ya que en algún momento el crecimiento per cápita cesará.

#### **2.1.2.1.2 Sistema económico**

El sistema económico puede entenderse como aquella estructura que permite organizar y gestionar las actividades económicas de un país como la producción de bienes y servicios de manera que se administre adecuadamente los recursos económicos de la sociedad. Puede ser definido como el conjunto de relaciones

estructurales básicas, técnicas e institucionales que identifican a la distribución económica de una colectividad (Álvarez, Aguado, & Martínez, 2009). Es por estas estructuras que es necesario gestionar y proyectar la cantidad de bienes y servicios a producir de manera que estas sean sostenibles en el tiempo de modo que logren generar un mayor crecimiento económico para la nación con la finalidad de cubrir la necesidades de los habitantes. Cabe mencionar que las necesidades de la población son ilimitadas mientras que los recursos para cubrir las mismas son finitos razón por la cual es fundamental una correcta administración de los recursos económicos.

Para una adecuada gestión de recursos en un sistema económico es importante las decisiones a tomar para cubrir las necesidades de la sociedad. Es por ello que es necesario identificar qué producir (necesidades y preferencias de la población), cómo producir (depende en gran medida de la técnica y del stock de capital), para quien producir (esta determinado de acuerdo a la participación de los factores de producción) (Alvarez, Aguado, & Martínez, 2014). En este sentido, un sistema económico es aquel que realiza acciones que aportan a la situación económica de la población y su desarrollo de manera que se regule la escasez por medio de la retribución de recursos.

El funcionamiento de un sistema económico debe superar los problemas que surgen por la necesidad de la población mediante la distribución de recursos, sin embargo para que este sistema funcione adecuadamente debe superar los diferentes problemas económicos, es por ello que el sistema económico debe constar de diferentes elementos tales como los agentes económicos que son considerados a las familias, empresas y estado, otro elemento importante son los factores de producción como la tierra, el trabajo y el capital, a su vez los bienes y servicios producidos para satisfacer las necesidades de los diferentes agentes económicos (Barro & Sala-i-Martin, 2012). De esta manera se busca satisfacer las necesidades de toda la población a través de los diferentes sectores económicos.

### **2.1.2.1.3 Contabilidad del crecimiento económico**

La contabilidad del crecimiento económico nace del modelo de la teoría moderna del crecimiento económico, la cual se utiliza para realizar análisis de las razones por los que se ha evidenciado un crecimiento y los factores o elemento que influyeron en este incremento económico. De acuerdo a Helpman (2004) la contabilidad del crecimiento se encuentra basada de la descomposición del crecimiento de la producción, mismos que pueden ser desagregados en unidades que se identifican con el crecimiento de los factores y una tasa de crecimiento residual que no imputa al crecimiento de los factores. En este sentido puede entenderse como una manera de conocer la cantidad de contribución de cada factor de producción al crecimiento.

En base a ello, la contabilidad de crecimiento realiza comparaciones entre distintos años de manera que se logre obtener tasas de crecimiento, de manera que estas tasas de producción se le asignen un determinado elemento es igual a la participación de este elemento pero en el PIB. La contabilidad de crecimiento descompone el crecimiento de la manufactura en la participación de los factores y la participación de la productividad total de los factores, que por lo general no revela las causas del crecimiento económico (Helpman, 2004). Cabe mencionar que un porcentaje del crecimiento de la producción que se le asigna al capital o inversión es debido a crecimiento de la productividad. Es decir, el crecimiento no debe atribuirse a la acumulación del capital sino hacer énfasis en la productividad.

### **2.1.2.2 Financiamiento**

En vista de que las diferentes empresas de los distintos sectores productivos necesitan de liquidez y solvencia para llevar a cabo las estrategias de inversión y operación, es fundamental adquirir financiamiento de modo que les permitan ejecutar sus acciones y tácticas para aumentar su producción y por ende su rentabilidad cubriendo de este modo sus necesidades. De acuerdo con el criterio de Mungaray & Flores (2019) el financiamiento puede ser considerado como la obtención de recursos económicos, que pueden ser tanto fuentes internas como externas, a corto, mediano o largo plazo. Es importante señalar que la obtención de un financiamiento es necesaria

para incrementar el capital de trabajo y la liquidez para efectuar las actividades de forma normal, eficiente y segura.

El financiamiento y su disponibilidad es un factor de gran relevancia debido a que permite impulsar el crecimiento económico a través de un préstamo o crédito que en el futuro será devuelto con intereses y la totalidad del capital. La financiación es aquel proceso que viabiliza y mantiene en marcha un proyecto específico por medio de la atribución de recursos económicos destinados al mismo (Ferraro, Goldtein, Zuleta, & Garrido, 2011). En este sentido, es un elemento clave para la superación de cualquier emprendimiento ya que impulsa la competitividad de la empresa y su posicionamiento en el mercado.

#### **2.1.2.2.1 Financiamiento interno**

En la actualidad el financiamiento es elemento fundamental para el crecimiento y competitividad de la empresa, es por ello que en varias organizaciones se acoplan a fuentes de financiamiento interna. Puede provenir de recursos económicos propios de la entidad los cuales pueden verse evidenciados en los activos (Palomino, 2009). En otras palabras, es aquel inventario que posee la institución, mismo que es susceptible a la venta de manera que en tiempos de crisis puedan ayudar a generar un mayor capital de trabajo haciendo frente a la difícil situación financiera por la que estuviera pasando la empresa.

La financiación interna consiste en el financiamiento propio, que por lo general se lo realiza a largo plazo. Esta fuente de financiamiento también puede denominarse autofinanciamiento debido a que no se solicita préstamos a fuentes externas. En este sentido las entidades se pueden autofinanciarse mediante activos fijos susceptibles a la venta, venta de desperdicios, bienes raíces, excedentes de mercadería, venta de materia prima y acciones e incluso de beneficios generados por la empresa los cuales no fueron repartidos. Entonces puede ser considerado como un préstamo que genera la empresa para sí misma de manera que se adquiera una mayor inyección de capitales.

#### **2.1.2.2.2 Financiamiento externo**

Debido a la carencia de liquidez de las distintas empresas del sector productivo y comercial es necesario que las organizaciones adquieran financiamiento de fuentes externas de manera que esto les brinde una mayor expansión y crecimiento económico. Según el criterio de Palomino (2009) el financiamiento externo nace de los fondos generados por operaciones normales de negocio, sin embargo, son otorgados por terceros. Por este motivo es que gran parte de las pequeñas y medianas empresas se financian mediante recursos externos debido a la falta de liquidez que poseen al momento. Puede considerarse también como aquellas fuente crediticias otorgadas por terceras personas tales como proveedores, créditos bancarios, descuentos comerciales y ventas por derechos de cobro.

#### **2.1.2.2.3 Tipos de crédito empresarial**

El crédito puede ser considerado como una cantidad de dinero prestado a un deudor el cual garantiza la devolución de la cifra monetaria en un determinado tiempo. Existen diferentes tipos de créditos tales como:

**El crédito comercial** que es considerado como un préstamo informal a corto plazo en donde sus condicionamientos no se encuentran fijados de manera legal. Es por ello que este tipo de crédito se lo efectúa mediante fórmulas del aplazamiento del pago por una transacción de bienes o servicios, de modo que el comprador actúa como prestatario y el vendedor como prestamista (Rodríguez, 2008). Cabe mencionar que el crédito comercial depende en gran medida de la industria en la que se aplica debido a que el cliente tiene la posesión de la deuda de carácter informal lo cual hace que el crédito genere un riesgo de cobro alto lo que justifica que en algunos casos el interés sea más caro que el se podría obtener en una entidad financiera.

**El crédito financiero** es otro tipo de obligación que consiste en préstamos contraídos con acreedores o financiamiento concedidos a deudores diversos, este tipo de crédito puede nacer entre conjuntos pequeños de empresas, especialmente entre organizaciones que forman parte de un mismo grupo económico – financiero (Rodríguez, 2008). En otras palabras, son aquellas obligaciones que son financiadas

mediante otras entidades financieras a través de la asignación de préstamos y líneas de crédito las cuales están establecidas para recuperar el capital financiado más la tasa de interés y otros gastos que genera los créditos financieros en periodo determinado de tiempo.

### **2.1.2.3 Ingresos empresariales**

Los ingresos son aquellas operaciones de producción y comercialización de bienes o prestación de servicios que reflejan la actividad económica del negocio. En este sentido, pueden considerarse como las entradas que permiten el incremento de los beneficios económicos debido a la producción y comercialización a lo largo del periodo contable en una organización (NIIF, 2004). Es importante mencionar que los ingresos empresariales pueden ser generados mediante el incremento en el valor en activos o reducción en las obligaciones que constan en la pasivo. Es por ello que se considera que el ingreso es el precio del producto vendido o servicio prestado.

### **2.1.2.4 Liquidez**

La liquidez es aquel indicador que permite medir la capacidad de convertir en efectivo los activos de la empresa. Es decir, es la velocidad con la que un activo se puede vender o intercambiar debido a que mientras más liquido sea un activo más rápido se puede vender de manera que existe un menor riesgo a perder el activo. Es importante señalar que el efectivo es el activo con mayor liquidez del balance general, a su vez se puede mencionar que la liquidez puede interpretarse también como la capacidad para cubrir con sus obligaciones a corto plazo por lo que mantiene una relación entre el activo corriente que son aquellos recursos económicos de efectividad inmediata y el pasivo corriente que son las obligaciones que posee la empresa a corto plazo (Andrade, 2012). La división de estos factores generara un resultado el cual si es mayor a 1 la empresa tiene la capacidad de hacer frente a sus obligaciones con terceros en ese momento mientras que si este valor es menor que 1 significa que la organización no cuenta con la liquidez suficiente para cubrir sus deudas.



### 2.1.2.5 Fuentes de financiamiento sin garantías específicas

Fuentes de financiamiento sin garantías específicas son aquellos créditos a corto plazo que por lo general su pago es dentro de un año, se considera que es mejor este tipo de financiación debido a que se realiza sobre una base no garantizada, es decir los activos fijos no se encuentran comprometidos como garantías, es por ello que Córdoba (2012) establece las siguientes fuentes de financiamiento sin garantía, así:

**Cuentas por pagar** son aquellos créditos a corto plazo que son otorgados por los proveedores a la empresa prestataria que por lo general nacen de la compra de materia prima. Esta transacción económica, es una forma de crédito informal ya que se los realiza sin la necesidad de firmar un instrumento de cobranza. Es decir, el usuario acepta la mercancía y el proveedor emite una factura de venta con las condiciones requeridas y con los medios que el proveedor establece, cabe mencionar es una de las principales fuente de financiamiento a corto plazo.

**Pasivos acumulados** son considerados como una fuente de financiación espontanea muy utilizada por las empresas la cual es a corto plazo. Consiste en que los pasivos acumulados son deudas que se generan por los servicios receptados y que no han sido pagados, un claro ejemplo son los salarios e impuestos por pagar.

**Línea de crédito** es un contrato realizado entre un banco denominado prestamista y la empresa llamado también prestatario, en donde se establece el valor económico del préstamo máximo que el banco otorgará al prestatario durante un periodo determinado de pago.

**Documentos negociables** es un tipo de financiamiento a corto plazo el cual se lo realiza sin garantías a corto plazo, razón por la cual solo se extiende a empresas con un valor económico significativo en sus activos y de alta notoriedad crediticia, es importante mencionar que su solidez financiera debe ser representativa e incuestionable de modo que puedan generar documentos negociables.

**Anticipo de clientes** es una forma de financiación que se basa en el pago anticipado de la totalidad o parcial de los productos a comprar. En otras palabras, es el dinero

que un cliente entrega a la empresa para compras futura, de modo que este valor económico es utilizado por la empresa para financiarse de manera inmediata.

**Prestamos privados** consiste en una forma de crédito sin garantías a corto plazo por parte de los accionista de la organización. Se basa en la forma de actuar de los accionistas con cierto capital fuerte que estén dispuestos a otorgar préstamo a la empresa de modo que ayuden a solventar la crisis por la que estarían atravesando permitiendo así resolver las dificultades temporales y económicas de la entidad.

#### **2.1.2.6 Crédito comercial**

Un crédito comercial nace del compromiso que adquiere una institución financiera para garantizar el pago de una transacción económica – comercial, la cual es generada por el vendedor a favor del solicitante de crédito que sería el comprador (Morales & Morales, 2014). El crédito comercial puede considerarse como un instrumento de financiación para impulsar las operaciones comerciales de los pequeños y medianos negocios debido a que son créditos informales y no hay la necesidad de un documento firmado por el usuario. Es decir, el proveedor emite una factura con los condicionamientos necesarios para que el cliente cubra la obligación, sin embargo, si el cliente considera necesario este pago puede ser aplazado sin generar mora ni interés por mora debido a la falta de pago.

El crédito es un instrumento de financiamiento que se puede conceder a empresas no financieras ya que representan un canal básico de financiamiento. De acuerdo al criterio de Hernández & Hernando (2013) en los flujos internos de financiación es fundamental el crédito comercial ya que es un tipo de crédito que permite el aplazamiento de pago por los bienes o servicios brindados, mismos que se encuentran implicados en el giro del negocio. Por tal motivo, en 1996 el 28% de los créditos fueron otorgados a empresas no financieras, en la cual se encuentran vinculadas las empresas no financieras y parte de las familias.

La utilización del crédito comercial depende significativamente de la industria a la cual esta direccionada, debido a que no existe una obligatoriedad de pago y a su vez carece del riesgo de cobro. Es por ello, que en las transacciones del crédito comercial

es muy importante la aplicación de los descuentos por pronto pago, puesto que las empresas renuncian a los descuentos ofertados y aplazan el pago a sus proveedores (Canto, Palacín, & Prieto, 2016). Esta operación es aparentemente gratuita, sin embargo, los proveedores cargan un interés al cual el cliente renuncia al momento de no aplicar la disminución de interés por pronto pago, estas condiciones de comercialización son desconocidas por el usuario, razón por la cual se efectúa esta actividad.

El crédito comercial puede ser considerado como un factor que mueve una gran cantidad de fondos económicos financieros que permiten satisfacer las necesidades de capital de trabajo a otras empresas. Este tipo de créditos están basados en una obligación a corto plazo, que por lo general es informal, debido a que los términos de la deuda no se encuentran definidos de forma legal (Rodríguez, 2008). Es por esta razón por la cual existe el aplazamiento del compromiso puesto que al no constar un instrumento legal para el pago del financiamiento, da lugar al pago de una transacción sobre bienes o servicios que sean negociables o a su vez el pago a través de una cuenta futura.

#### **2.1.2.6.1 El crédito en la época antigua**

El crédito nace de las actividades de los sacerdotes Uruk debido a que su templo recibía dones y ofrendas de las tribus con la finalidad de que se obtenga un favor divino. Es así como los templos de ese tiempo tenían una gran cantidad de recursos que les permitían a los sacerdotes brindar préstamos para otorgar cereales (moneda de cambio) a interés a los agricultores y comerciantes de la región, es por ello que pueden ser considerados como los primeros banqueros del mundo. La evolución de la banca se desarrolló en Babilonia Bajo la III dinastía 2294 – 2187 antes de cristo (A.C). Las operaciones principales de depósito y créditos los administraban los denominados dioses – banqueros, quienes regularon gran parte de los cambios de la moneda vigente (cereales o cebada) (Morales & Morales, 2014).

Con el paso del tiempo el comercio de los metales como los lingotes de plata y oro se desarrolló e incrementaron su precio hasta 10 veces más, hasta el reino de Hamurabi

el cual en su código normaba los depósitos y préstamos de productos y es ahí donde aparece por primera vez el contrato de comisión. En los años 1792 al 1750 A.C. en Mesopotamia se difundió el código de Hamurabi, el cual se basaba en regulaciones judiciales de acuerdo a los litigios entre deudores y acreedores (Morales & Morales, 2014, pág. 2). Es por ello que el crédito en este tiempo era considerado como un acto muy corriente que definía a la cebada y a la plata como moneda vigente para el pago crédito, además debían presentar documento escrito para formalizar el crédito más interés.

En el año 687 A.C. aparece la moneda en Grecia lo cual altero el régimen económico que ya tenían definido desde hace siglos, los banqueros griegos fueron los comerciantes en dinero, puesto que aceptaban depósitos que en un determinado tiempo y en limitadas veces devolvían con intereses, con estos recursos más los propios prestamistas otorgaban créditos a prestatarios. Si el prestatario no pagaba el préstamo perdía sus tierras e incluso su familia quedaban bajo la autoridad del acreedor de modo que los tomaban como esclavos para ser vendidos. En los inicios del siglo V A.C. el crédito comercial se convierte en uno de los principales factores para el desarrollo, progreso y prosperidad económica del país ya que para esta época el incremento de la riqueza se beneficia en las inversiones financieras, mientras que en los créditos existía una gran demanda por lo que se exige un documento escrito en donde establecen el monto que el interés nunca rebase el 18%, excepto para los créditos marítimos. Cabe mencionar que los banqueros romanos practicaban las mismas operaciones con un servicio de caja de sus usuarios, en donde prestaban con interés y con garantía o sin ellas, prácticamente se convertían en fiadores, además por medio de la legislación XII tablas emitida en 450 A.C. trataban de resolver problemas sociales de la época como el reparto de tierras conquistadas.

#### **2.1.2.6.2 El crédito en el medievo y el renacimiento**

En la edad media los judíos eran los entes quienes se dedicaban al cambio de moneda y a otorgar créditos con interés, haciendo caso omiso a su iglesia cristiana ya que prohibía los prestamos debido a que daba lugar a la usura. Es así como los judíos establecieron condiciones de funcionamiento basándose en Tamud y en las

necesidades diarias. Por otro lado, los monasterios brindaban créditos agrícolas para favorecer a los señores feudales. En el siglo XII el crédito se convierte en un factor de gran relevancia para la vida económica del país y sus habitantes, de modo que sin importar las prohibiciones los negociantes de las diferentes regiones realizaban créditos con interés a los agricultores. Durante la década del lombardo (prestamista) se crearon agencias en Italia, Inglaterra y Francia generando así un gran crecimiento y desarrollo. Del siglo XIII al XVI se impulsó la orfebrería generalizando el empleo de metales preciosos que utilizaron como medio de cambio para efectuar las transacciones de crédito, sin embargo, su práctica atesoro la injusticia social debido a las grandes fortunas, atraían la delincuencia por lo que se buscaron un método de protección eficaz los cuales pudieran custodiar los valores de los depositantes (Morales & Morales, 2014).

Durante la época medieval los comerciantes otorgaban créditos a corto plazo por medio de un contrato denominado cambium mientras que el crédito a largo plazo se lo realiza mediante un direccionamiento de rentas similares al de un alquiler. Es así como gran parte de la población y de todas las clases sociales practicaba los préstamos con un interés alto. En la época del renacimiento se impulsó el capitalismo mediante la construcción de grandes compañías bancarias y rentas vitalicias, además comenzaron las guerras por la apropiación de tierras y se creó los impuestos municipales. Varias ciudades de esta época brindaban préstamos a los usuarios hasta su muerte o la de sus herederos, determinadas regiones establecían a sus prestamistas por asociaciones con la finalidad de cobrar las rentas que estaban compuestas por los intereses generados de los capitales prestados para repartir los beneficios entre todos sus asociados. En siglo XVII y el XVIII durante la Contrarreforma se formalizó el préstamo con interés ya que trataban de emprender la lucha despiadada contra el interés que aplicaba para el prestatario (Morales & Morales, 2014).

### **2.1.2.6.3 El crédito en la actualidad**

Después de la segunda guerra mundial el crédito dio un giro de 180° debido a que varias familias necesitaban financiarse para reactivar la economía, entonces los préstamos ya no estaban solo direccionados a la creación y venta de armas, sino al emprendimiento de negocios. Cabe mencionar que el crédito no surgió en su totalidad hasta establecer la moneda que permitió dar los primeros pasos al nuevo modelo económico financiero, en el cual nace para crear nuevas bases de mercado y crédito de manera que pueda ser medido económicamente en beneficio de la nación (Quispe & Tello, 2018). Es por ello que en la actualidad forma parte del sistema financiero nacional de todos los países, siendo este un factor fundamental para el desarrollo y progreso económico de todos los sectores productivos.

En base a ello, el crédito ha evolucionado con la finalidad de financiar el comercio, primordialmente a los productores y comerciantes que activaban las actividades de producción y comercialización. En este sentido el crédito es muy importante ya que facilita el acceso a bienes y servicios generado de una deuda para su posterior pago, es decir, brinda liquidez inmediata para la adquisición de productos y servicios (Díaz & Del Valle, 2017). En la actualidad el crédito aporta de varias formas al sistema financiero de una nación puesto a que impide que el tejido económico de la nación colapse debido a la crisis económica por la que estaría atravesando.

Es importante mencionar que hoy en día el crédito no solo implica otorgar dinero para brindar liquidez a los usuarios sino también considera una tasa de interés de acuerdo al capital prestado con el fin de generar beneficios económicos para la institución financiera. De acuerdo con (Santos, 2011) los créditos son operaciones direccionadas al consumo e inversión enfocadas a pequeñas y medianas empresas, en otras palabras son préstamos que son extendidos a personas con necesidad de generar mayor productividad para la sociedad. En este sentido existen diferentes tipos de crédito tales como vivienda, micro empresarial, consumo, comercial, educativo, entre otros, de modo que las instituciones financieras solo actúan como intermediarios financieros debido a reciben beneficios por los créditos otorgados.

#### **2.1.2.6.4 Ventajas del crédito comercial**

De acuerdo con el criterio de Haro & Rosario (2017) el crédito comercial al ser otorgado para solventar las necesidades de capital de trabajo puede tener varias ventajas tales como:

- Es un tipo de crédito informal y espontáneo que por lo general no es negociado debido a que obvia el consumo de tiempo lo que resulta cómodo e interesante para la adquisición del capital de trabajo.
- Posee gran flexibilidad económica ya que la cantidad de dinero financiado se acopla a las necesidades y volumen del negocio.
- Puede considerarse como una fuente de financiamiento externo que no representa costos financieros como por ejemplo los intereses generados por el crédito adquirido, sin embargo el proveedor puede imponer descuentos por pronto pago si se paga de contado.
- La adquisición del crédito comercial por medio de proveedores es más fácil que su obtención en una institución financiera.

#### **2.1.2.6.5 Desventajas del crédito comercial**

Según Haro & Rosario (2017) el crédito comercial puede presentar inconvenientes durante su adquisición, uno de ellos se debe a que posee un alto costo financiero ya que si se pagará de contado, este se reduciría significativamente debido a la aplicación de los descuentos por pronto pago. Otra desventaja es el riesgo que tiene que asumir el proveedor en caso de impago del comprador, por lo que la empresa proveedora tendría que incurrir en una posible intervención legal.

## **2.2 Hipótesis**

**H0:** El contexto económico financiero no se relaciona con el crédito comercial de las compañías manufactureras de la provincia de Tungurahua.

**H1:** El contexto económico financiero se relaciona con el crédito comercial de las compañías manufactureras de la provincia de Tungurahua.

## CAPÍTULO III

### METODOLOGÍA

#### 3.1 Recolección de la información

Como población objeto de estudio se consideró a la totalidad de empresas activas que conforman el sector manufacturero de la provincia de Tungurahua, mismas que suponen un total de 195 organizaciones. Estas se registran bajo la familia de actividad CIU C que abarca todas las empresas que desarrollan actividades de manufactura dentro de la provincia y todos los subsectores que la conforman, lo cual mostró el tamaño del ámbito investigativo a tratarse en la presente investigación. Se descartó la necesidad de estimar una muestra representativa para abordar el análisis propuesto debido a que el tamaño de la población es accesible para efectuar el estudio en el período temporal establecido.

El estudio se basó en el análisis de fuentes secundarias de información como son los estados financieros y balances generales de cada una de las compañías del sector. Estos están disponibles en la página oficial de la Superintendencia de Compañías cuya dirección url se describe en las referencias bibliográficas. Las fuentes antes descritas se estructuran de la siguiente manera:

**Estados de situación financiera:** son documentos registrados en la Superintendencia de Compañías según el formulario 101 para la declaración del impuesto a la renta de sociedades establecido por el Servicio de Rentas Internas. A través de esta fuente se obtuvo información de las cuentas de: proveedores, activos totales, clientes, activos corrientes, pasivos a corto plazo, pasivos a largo plazo, pasivos corrientes, efectivo, caja y bancos.

**Estados de resultados integrales:** estos estados se encuentran registrados, al igual que los de situación financiera, en la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros según exigencia del organismo. Mediante estos se pudieron obtener los rubros de las cuentas de utilidades netas y ventas locales netas, con lo cual se



podieron estimar indicadores de crecimiento y desempeño de las compañías que conforman el sector.

**Boletines de las Cuentas Nacionales regionales del Banco Central del Ecuador (BCE):** estos boletines registran la producción bruta de la provincia desagregada por rama de actividad económica desde el año 2000 hasta el año 2018. A través de esta fuente se pudo obtener la tasa de crecimiento de este indicador para estimar el ciclo económico experimentado por la provincia durante el período 2010 – 2018.

### 3.2 Tratamiento de la información

En primera instancia se procedió a depurar la información financiera de las cuentas abordadas para el desarrollo del presente análisis, esto se lo efectuó mediante la estructuración de una base de información estadística en una hoja de cálculo en Excel. Previo a ello, se procedió a descargar los estados de resultados y de situación financiera de cada una de las compañías que conforman el sector de fabricación de manufacturas desde el año 2010 hasta el año 2018. La base de información estadística estuvo dispuesta conforme a cada año objeto de estudio, para posteriormente estimar los valores promedio del sector para cada indicador financiero considerado para la evaluación de las variables objeto de estudio. Para reconocer el crecimiento de la economía de la provincia de Tungurahua se procedió a obtener los valores de los diferentes rubros de las cuentas nacionales a nivel provincial de las publicaciones del BCE para posteriormente clasificarlas conforme el año estudiado y de esta manera estimar el crecimiento económico de Tungurahua.

Para examinar la situación económica y financiera que han tenido las empresas manufactureras en la provincia de Tungurahua durante el período 2010 – 2018, se describieron los rubros del Valor Agregado Bruto (VAB) registrado en la provincia durante el período anteriormente descrito. Esto se lo efectuó mediante la realización de tablas de series temporales de las valoraciones del indicador anteriormente descrito y de sus tasas de variación anual. En consecuencia, se estimó el promedio del VAB así como de sus tasas de variación registradas durante el lapso temporal estudiado, esto mediante el cálculo de la siguiente expresión matemática:

$$\%t = \left( \frac{\text{Valor presente}}{\text{Valor inicial}} \right)^{\frac{1}{n-1}} - 1$$

Donde %t es la tasa de variación promedio y n es la cantidad de períodos. Posteriormente se desarrolló la estimación de dos indicadores relacionados al contexto económico del sector como son el tamaño promedio de las empresas y la edad de las mismas, esto con el ánimo de contextualizar el crecimiento que ha evidenciado la industria manufacturera en la provincia durante los años sujetos de análisis. Para la evaluación del tamaño se estimó el logaritmo natural de los activos totales de cada empresa para posteriormente promediarlos para cada año. De igual manera, se procedió a cuantificar los años de actividad de cada una de las empresas de la industria para posteriormente estimar los años promedio de las compañías del sector manufacturero en la provincia.

Para describir la dinámica de la situación financiera del sector se procedió a calcular un conjunto de ocho indicadores financieros, tres índices descriptores de financiamiento, dos de autofinanciamiento, dos de liquidez y uno de crecimiento en ventas, siendo estos: razón de endeudamiento a corto plazo - activos totales (FINBANCP), razón de endeudamiento a largo plazo-activos totales (FINBANLP), ratio de financiación a corto plazo (FINCP), ratio del beneficio neto-activos totales (AUTOFIN<sub>1</sub>), ratio de rentabilidad en ventas(AUTOFIN<sub>2</sub>), razón de activos corrientes-activos totales (ACORR), ratio de tesorería (LIQUIDEZ) y la tasa de crecimiento en ventas (CREVEN). Los ratios financieros anteriormente mencionados describen sus formulaciones matemáticas de la siguiente manera:

$$\text{FINBANCP} = \frac{\text{Pasivos a corto plazo}}{\text{Activos totales}},$$

$$\text{FINBANLP} = \frac{\text{Pasivos a largo plazo}}{\text{Activos totales}},$$

$$\text{FINCP} = \frac{\text{Pasivos corrientes}}{\text{Ventas netas}},$$

$$\text{AUTOFIN}_1 = \frac{\text{Utilidades netas}}{\text{Activos totales}},$$

$$\text{AUTOFIN}_2 = \frac{\text{Utilidades netas}}{\text{Ventas netas totales}},$$

$$\text{ACORR} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Activos totales}},$$

$$\text{LIQUIDEZ} = \frac{\text{Efectivo}}{\text{Activos totales}},$$

CREVEN = Tasa de crecimiento en ventas.

Los resultados de las estimaciones de los indicadores anteriormente mencionados fueron promediados para estimar valoraciones representativas de todo el sector y realizar un diagnóstico del comportamiento de cada ratio a lo largo del tiempo de manera general. La información estadística se presentó a través de gráficos de barras y tablas de series temporales que identificaron los valores de los indicadores para cada año sujeto a estudio y la variación porcentual que han experimentado cada uno de ellos para posteriormente desarrollar una comparativa de los resultados con los obtenidos en investigaciones precedentes.

Para describir el crédito comercial de las compañías de la industria manufacturera en la provincia a lo largo del tiempo, se estimaron dos indicadores relacionados al endeudamiento comercial, siendo estos la razón clientes - activos totales y la razón proveedores - activos totales que, de acuerdo a la metodología considerada por Canto, Palacín, & Di Pietro (2016), se calculan de la siguiente manera:

$$\text{Razón proveedores – activos totales} = \frac{\text{Proveedores}}{\text{Activos totales}},$$

$$\text{Razón clientes – activos totales} = \frac{\text{Clientes}}{\text{Activos totales}},$$

Los resultados fueron descritos a través de la estructuración de tablas de series temporales y gráficos de las mismas características, esto para posteriormente evaluar las condiciones del endeudamiento empresarial registrado por las compañías de la industria. De igual manera, se realizó una comparativa de los resultados obtenidos con los hallazgos de estudios precedentes.

Para relacionar el contexto económico financiero con el crédito comercial realizado por las compañías manufactureras, se estimó el Coeficiente de Correlación de Pearson entre los indicadores de orden económico y financiero con los ratios de endeudamiento comercial. Previamente se efectuó el contraste de normalidad de Shapiro Wilk a los indicadores descriptores de las variables de estudio. Se realizó también un contraste a este coeficiente para determinar su significación estadística y de esta forma determinar la existencia de relación entre el contexto económico y financiero, y el crédito comercial otorgado y percibido por parte de las empresas del sector manufacturero en la provincia de Tungurahua. El Coeficiente de Correlación de Pearson se lo estimó a través del cálculo de la siguiente expresión matemática:

$$r_{xy} = \frac{n \sum x_i y_i - \sum x_i \sum y_i}{\sqrt{n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2} \sqrt{n \sum y_i^2 - (\sum y_i)^2}}$$

Donde: n representa el número de observaciones a analizarse,  $x_i$  reconoce los valores que adopta la variable independiente,  $y_i$  hace referencia a los valores correspondientes a las variables dependientes que, dado el caso son los ratios de clientes - activos totales y razón proveedores - activos totales, y  $r_{xy}$  representa el Coeficiente de Correlación de Pearson. Posteriormente, se procedió a comprobar la significación estadística de este estimador a través de la aplicación de un contraste t de Student al mismo. El cálculo de dicho estadístico se lo realizó a través de la siguiente expresión matemática:

$$t = \frac{r_{xy} - 0}{\sqrt{\frac{1 - r_{xy}^2}{N - 2}}}$$

Dónde:  $t$  es el valor del estadístico  $t$  de Student  $r_{xy}$  representa al Coeficiente de correlación de Pearson y  $N$  representa al tamaño de la muestra analizada.

### 3.3 Operacionalización de las variables

#### 3.3.1 Variable independiente

**Tabla 1. Operacionalización del contexto económico financiero**

Categoría	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Análisis de Estados Financieros
<b>Concepto.-</b> Según Castillo (2015) el crecimiento económico es una medida de bienestar económico para el país y su población cabe mencionar que depende en gran medida del éxito de las políticas económicas de la nación	Contexto económico	Tasa de variación del Valor Agregado Bruto (VAB)	¿Cómo ha evolucionado el Valor Agregado Bruto de la provincia de Tungurahua durante el período 2010 - 2018?	Bases de información estadística del BCE
		Tamaño de las empresas del sector manufacturero de Tungurahua	¿Cuál ha sido la variación del tamaño de las empresas del sector manufacturero de Tungurahua durante el período 2010 - 2018?	Estados financieros
		Edad de las empresas manufactureras de la provincia de Tungurahua	¿Cómo ha cambiado la edad de las empresas manufactureras de la provincia de Tungurahua durante el período 2010 - 2018?	Estados financieros
	Financiamiento	Razón del beneficio neto y los activos totales de las compañías manufactureras en Tungurahua	¿Cuánto ha variado la razón del beneficio neto y los activos totales de las compañías manufactureras en Tungurahua durante el período 2010 - 2018?	Estados financieros
		Ratio de rentabilidad en ventas de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua	¿Cómo ha variado el ratio de rentabilidad en ventas de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua durante el período 2010 - 2018?	Estados financieros
		Razón de endeudamiento a corto plazo - activos totales del sector manufacturero en Tungurahua	¿Cómo ha cambiado la razón de endeudamiento a corto plazo - activos totales del sector manufacturero en Tungurahua durante el período 2010 - 2018?	Estados financieros
		Razón de endeudamiento a largo plazo - activos totales del sector manufacturero en Tungurahua	¿Cuánto ha variado la razón de endeudamiento a largo plazo y los activos totales de las compañías manufactureras en Tungurahua durante el período 2010 - 2018?	Estados financieros
	Ingresos	Ratio de financiación a corto plazo de las compañías del sector manufacturero en Tungurahua	¿Cómo ha variado el ratio de financiación a corto plazo de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua durante el período 2010 - 2018?	Estados financieros
		Tasa de crecimiento en ventas de las compañías manufactureras de Tungurahua	¿Cuál ha sido la variación de la tasa de crecimiento en ventas de las compañías del sector manufacturero de Tungurahua durante el período 2010 - 2018?	Estados financieros
		Liquidez	Ratio de tesorería de las empresas manufactureras en Tungurahua	¿Cómo ha variado el ratio de tesorería de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua durante el período 2010 - 2018?
Razón de activos corrientes - activos totales de la industria manufacturera de Tungurahua	¿Cuánto ha variado la razón de activos corrientes y los activos totales de las compañías manufactureras en Tungurahua durante el período 2010 - 2018?		Estados financieros	

**Fuente:** Canto et al. (2016)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

### 3.3.2 Variable dependiente

**Tabla 2. Operacionalización del crédito comercial**

<b>Categoría</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Técnicas de recolección</b>
<b>Concepto.-</b> es considerado como un préstamo informal a corto plazo en donde sus condicionamientos no se encuentran fijados de manera legal. (Rodríguez, 2008).	Crédito comercial	Crédito comercial concedido por las empresas de manufactura de Tungurahua	¿Cómo ha cambiado el crédito comercial concedido de las compañías manufactureras en Tungurahua durante el período 2010 - 2018?	Estados financieros
		Crédito comercial recibido por las empresas de manufactura de Tungurahua	¿Cómo ha cambiado el crédito comercial recibido de las compañías manufactureras en Tungurahua durante el período 2010 - 2018?	Estados financieros

**Fuente:** Canto et al. (2016)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

## **CAPÍTULO IV**

### **RESULTADOS**

#### **4.1 Resultados y discusión**

En el presente apartado se procede a realizar una descripción de los indicadores relacionados a la situación económica y financiera evidenciada por las empresas dedicadas a la manufactura en la provincia de Tungurahua, así como de los ratios cuantificadores del crédito comercial. Con ello se busca dar cumplimiento a los objetivos de examinar la situación económica y financiera, y de describir el crédito comercial realizado por las compañías de la industria manufacturera en la provincia. En consecuencia, el contenido se encuentra conformado por dos subtemas en los que se efectúa un análisis de cada una de las variables anteriormente mencionadas y una comparativa de los resultados apreciados de forma descriptiva con hallazgos investigativos de estudios previos. La composición anteriormente mencionada se estructura por un análisis de la situación económica y financiera de las empresas manufactureras de Tungurahua durante el período 2010 – 2018 y una valoración de la evolución del crédito comercial realizado por las compañías de la industria manufacturera en la provincia a lo largo del tiempo.

##### **4.1.1 Análisis de la situación económica y financiera de las empresas manufactureras de Tungurahua durante el período 2010 – 2018**

En este numeral se efectúa una evaluación del comportamiento de los indicadores que describen las distintas dimensiones correspondientes a la situación económica financiera de las empresas manufactureras de la provincia de Tungurahua. Dichas dimensiones tratan el contexto económico, el financiamiento, los ingresos y la liquidez. La información de cada uno de los índices se la evalúa a partir de la realización de un análisis de su dinámica a lo largo del período 2010 – 2018, esto en concomitancia con una descripción analítica de la evolución evidenciada por cada indicador a lo largo del tiempo. Con ello se pretende examinar la situación económica y financiera que han tenido las empresas manufactureras en la provincia de Tungurahua, mediante la realización de un estudio de alcance descriptivo.

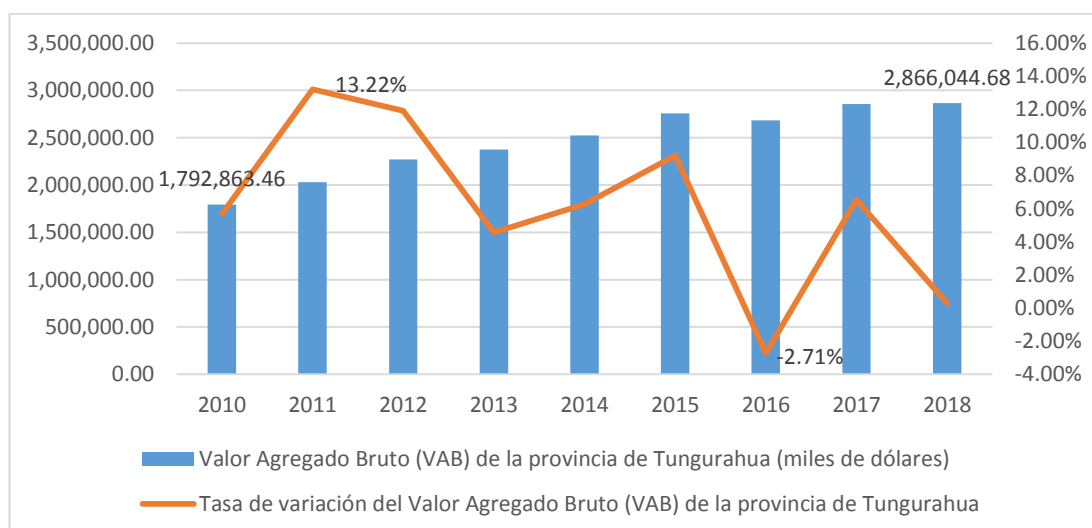
**Tabla 3. Valor Agregado Bruto (VAB) de la provincia de Tungurahua**

Años	Valor Agregado Bruto (VAB) de la provincia de Tungurahua (miles de dólares)	Tasa de variación del Valor Agregado Bruto (VAB) de la provincia de Tungurahua
2010	1.792.863,46	5,69%
2011	2.029.842,44	13,22%
2012	2.271.712,10	11,92%
2013	2.375.375,75	4,56%
2014	2.524.413,95	6,27%
2015	2.756.999,91	9,21%
2016	2.682.273,69	-2,71%
2017	2.857.482,60	6,53%
2018	2.866.044,68	0,30%
<b>Promedio:</b>	<b>2.385.336,63</b>	<b>6,04%</b>

Fuente: BCE (2020)

Elaborado por: Lisbeth Aguilar

**Gráfico 1. Valor Agregado Bruto (VAB) de la provincia de Tungurahua**



Fuente: BCE (2020)

Elaborado por: Lisbeth Aguilar

Se evidencia que el entorno económico de la provincia de Tungurahua, medido a través del VAB, ha experimentado un crecimiento durante todo el período 2010 - 2018, lo que indica que la situación económica tungurahuesa ha mejorado durante dichos años. También se aprecia una ligera expansión de la economía durante el año 2011 y un ciclo de contracción significativo en el año 2016, aspectos relacionados a la dinámica productiva registrada a nivel nacional. En este sentido, se evidencia que el VAB apreció un incremento promedio anual de un 6,04% durante el período de estudio. Por otro lado, este indicador registró un aumento considerable durante el año 2011, mismo que fue de un 13.22%, mientras que su variación más baja se la registró



en el año 2016, siendo que esta fue una disminución de un 2,71%. Esta dinámica se relacionaría a procesos de auge económico prevalecientes a nivel nacional como es el caso del año 2011 y de fuerte recesión como el evidenciado en el año 2016 debido a eventualidades adversas acontecidas en dicho año. La dinámica de mejoramiento de la situación económica habría determinado un consecuente estímulo a la concesión de crédito por parte de las empresas manufactureras como lo encontró Canto et al. (2016) en su estudio de las pymes españolas.

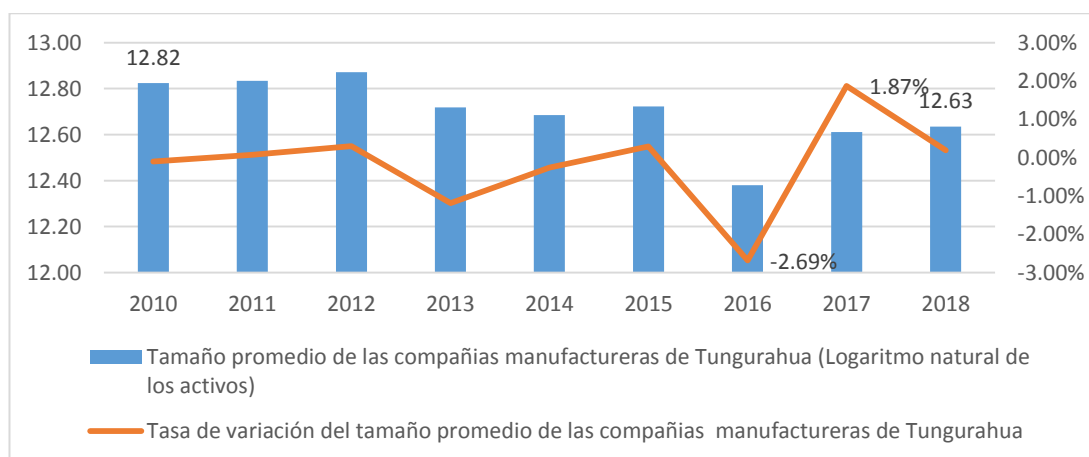
**Tabla 4. Tamaño promedio de las compañías manufactureras de Tungurahua (Logaritmo natural de los activos)**

Años	Tamaño promedio de las compañías manufactureras de Tungurahua (Logaritmo natural de los activos)	Tasa de variación del tamaño promedio de las compañías manufactureras de Tungurahua
2010	12.82	-0.11%
2011	12.83	0.07%
2012	12.87	0.30%
2013	12.72	-1.19%
2014	12.69	-0.26%
2015	12.72	0.29%
2016	12.38	-2.69%
2017	12.61	1.87%
2018	12.63	0.19%
<b>Promedio:</b>	<b>12.72</b>	<b>-0.19%</b>

**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

**Gráfico 2. Tamaño promedio de las compañías manufactureras de Tungurahua (Logaritmo natural de los activos)**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

Se evidencia una disminución del tamaño promedio empresarial del sector de manufactura durante el período 2010 – 2018, lo que indicaría un escenario de incursión de nuevas empresas en el sector durante los últimos años del período anteriormente descrito. En el año 2010 se registró un valor del logaritmo de los activos promedio de 12.82, mismo que se redujo en el año 2016, alcanzando una valoración de 12.63, apreciándose una disminución del tamaño promedio de las empresas del sector manufacturero en la provincia de Tungurahua. Estos resultados muestran que el sector tiende cada vez a hacerse más joven, debido a que en los últimos años del período se crearon nuevas empresas que generalmente ingresan al mercado con un tamaño relativamente reducido. Esto se puede observar al registrarse una consecuente disminución de la edad promedio de las empresas de la industria, razón por la que se establece que el sector es dinámico.

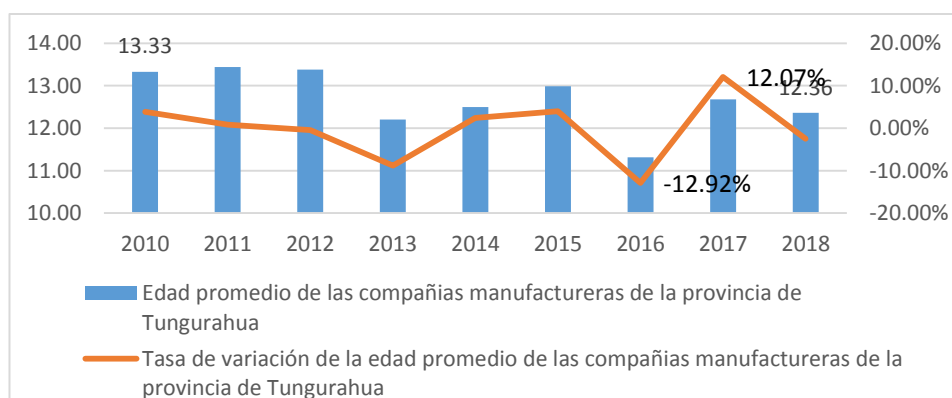
**Tabla 5. Edad promedio de las compañías manufactureras de la provincia de Tungurahua**

Años	Edad promedio de las compañías manufactureras de la provincia de Tungurahua	Tasa de variación de la edad promedio de las compañías manufactureras de la provincia de Tungurahua
2010	13.33	3.83%
2011	13.44	0.83%
2012	12.38	-0.44%
2013	12.20	-8.79%
2014	12.49	2.38%
2015	12.99	3.97%
2016	11.31	-12.92%
2017	12.68	12.07%
2018	12.36	-2.50%
<b>Promedio:</b>	<b>12.70</b>	<b>-0.94%</b>

**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

**Gráfico 3. Edad promedio de las compañías manufactureras de la provincia de Tungurahua**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

Se evidencia que la edad promedio de las compañías en los años comprendidos desde el 2010 al 2018 ha experimentado una disminución durante dicho período, lo que indica que al sector manufacturero han ingresado nuevas empresas especialmente en los últimos años del período. En consecuencia, se puede apreciar que en el año 2010 la edad promedio de las compañías fue alta, siendo esta de 13,33 años, mientras que en el año 2018 esta bajó a 12.36 años, registrándose así una clara reducción de la edad del sector congruente con una mayor representatividad de empresas jóvenes en la composición de la industria en los últimos años del período estudiado. La dinámica de nueva creación de empresas prevaleciente a finales del período respondería a procesos de auge económico acontecidos con antelación, lo que dio cabida a la creación de nuevas empresas en respuesta al mercado creciente en dicha etapa del período objeto de estudio.

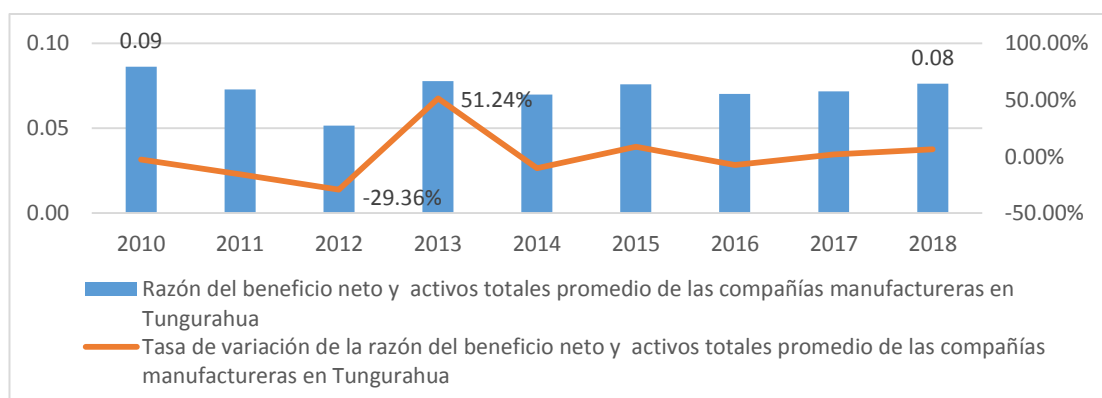
**Tabla 6. Razón del beneficio neto y activos totales promedio de las compañías manufactureras en Tungurahua**

Años	Razón del beneficio neto y activos totales promedio de las compañías manufactureras en Tungurahua	Tasa de variación de la razón del beneficio neto y activos totales promedio de las compañías manufactureras en Tungurahua
2010	0.09	-2.83%
2011	0.07	-15.58%
2012	0.05	-29.36%
2013	0.08	51.24%
2014	0.07	-10.22%
2015	0.08	8.65%
2016	0.07	-7.42%
2017	0.07	1.93%
2018	0.08	6.36%
<b>Promedio:</b>	<b>0.07</b>	<b>-1.54%</b>

**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

**Gráfico 4. Razón del beneficio neto y activos totales promedio de las compañías manufactureras en Tungurahua**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

Se aprecia que el indicador de beneficio neto – activos totales evidenció una disminución durante todo el período de estudio, reconociéndose así que la capacidad de autofinanciamiento en lo que a activos se refiere ha perdido valoración. Es así que se puede apreciar un incremento de los activos de las empresas sin que necesariamente se haya obtenido una mayor rentabilidad a partir de dicho ejercicio. Esto es apreciable al evidenciarse que en el año 2010 el indicador registró un valor de 0.09, mientras que en el año 2018 este se redujo a un 0.08, evidenciando una reducción de un 1,54% promedio anual. Los resultados muestran que las empresas potencialmente no están dirigiendo correctamente sus inversiones en activo para que se justifique una consecuente mayor rentabilidad, lo que a la larga está mermando la capacidad de autofinanciación de las compañías del sector de manufactura.

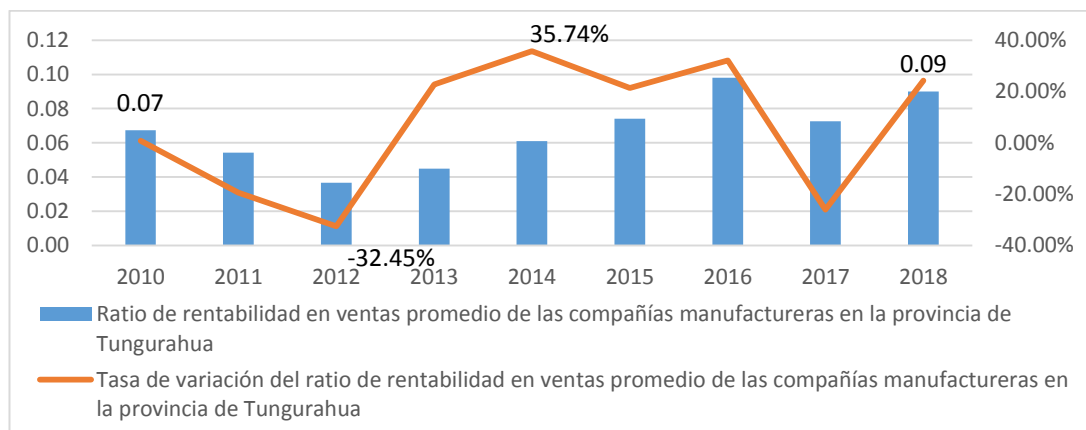
**Tabla 7. Ratio de rentabilidad en ventas promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua**

Años	Ratio de rentabilidad en ventas promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua	Tasa de variación del ratio de rentabilidad en ventas promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua
2010	0.07	0.85%
2011	0.05	-19.47%
2012	0.04	-32.45%
2013	0.05	22.71%
2014	0.06	35.74%
2015	0.07	21.42%
2016	0.10	32.14%
2017	0.07	-25.99%
2018	0.09	24.19%
<b>Promedio:</b>	<b>0.07</b>	<b>3.69%</b>

**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

**Gráfico 5. Ratio de rentabilidad en ventas promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

Se evidencia que el ratio de rentabilidad en ventas del sector registró un incremento durante todo el período de análisis, lo que indicaría una mejora de las posibilidades de autofinanciación de las empresas en la industria. En este sentido, se evidenció que dicho indicador en el año 2010 registró un valor de un 0.07, mientras que en el año 2018 este se incrementó a un 0.09, registrando un crecimiento promedio de un 3,69% promedio anual. En general se puede apreciar que las empresas han logrado obtener una mayor capacidad de autofinanciamiento en conformidad de un ciclo de crecimiento de las utilidades netas con respecto a las ventas realizadas por las compañías en el mercado. Dada esta mayor capacidad, las compañías manufactureras también reflejan una evidente mejora en sus condiciones de vulnerabilidad financiera, lo que de acuerdo a Canto et al. (2016), esto reduciría la dificultad que tienen las empresas para acceder al crédito comercial.

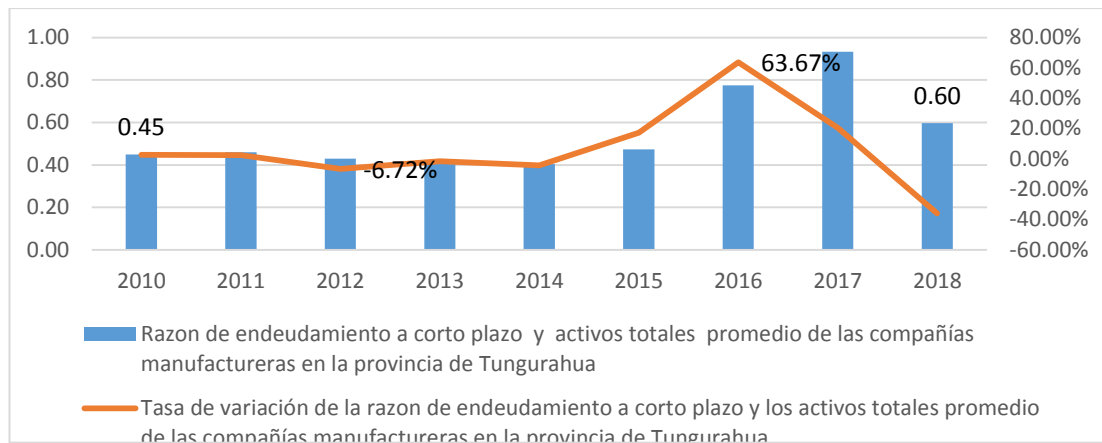
**Tabla 8. Razón de endeudamiento a corto plazo y activos totales promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua**

Años	Razón de endeudamiento a corto plazo y activos totales promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua	Tasa de variación de la razón de endeudamiento a corto plazo y los activos totales promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua
2010	0.45	2.65%
2011	0.46	2.39%
2012	0.43	-6.72%
2013	0.42	-1.61%
2014	0.40	-4.38%
2015	0.47	17.23%
2016	0.78	63.67%
2017	0.93	20.43%
2018	0.59	-36.02%
<b>Promedio:</b>	<b>0,54</b>	<b>3.61%</b>

**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

**Gráfico 6. Razón de endeudamiento a corto plazo y activos totales promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

Se aprecia una dinámica expansiva del ratio de endeudamiento a corto plazo y activos totales a lo largo del período 2010 – 2018, lo que evidenciaría un incremento sustancial del endeudamiento para suplir necesidades de orden corriente. Esto es apreciable al reconocerse un valor de dicho indicador de 0,45 en el año 2010 y de 0,60 en el año 2018, lo cual refleja un aumento de un 3,61% promedio anual. Se evidencia un drástico incremento del pasivo corriente en el año 2016, lo que resultaría de las necesidades apremiantes en dicho año derivadas de los procesos de contracción económica prevalentes en los últimos tres años del período. Esta dinámica denota lo encontrado por Canto et al. (2016) de que el contexto económico mantiene una importante influencia sobre el desempeño financiero de las empresas. Se puede identificar también que el incremento del endeudamiento respondería a una disminución del tipo de interés del crédito comercial evidenciada por el Banco Central del Ecuador (2020) durante el período 2010 – 2018.

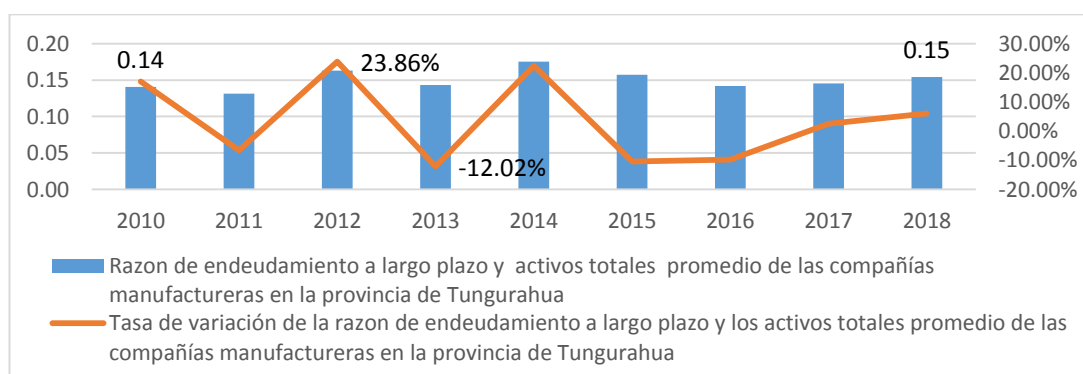
**Tabla 9. Razón de endeudamiento a largo plazo y activos totales promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua**

Años	Razón de endeudamiento a largo plazo y activos totales promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua	Tasa de variación de la razón de endeudamiento a largo plazo y los activos totales promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua
2010	0.14	16.99%
2011	0.13	-6.57%
2012	0.16	23.86%
2013	0.14	-12.02%
2014	0.18	22.44%
2015	0.16	-10.42%
2016	0.14	-9.77%
2017	0.15	2.53%
2018	0.15	6.00%
<b>Promedio:</b>	<b>0.15</b>	<b>1.14%</b>

**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

**Gráfico 7. Razón de endeudamiento a largo plazo y activos totales promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

Se evidencia un aumento del ratio de endeudamiento a largo plazo y activos totales, mismo que no es considerable, lo cual muestra la relativa estabilidad que tiene la industria con respecto a su planificación de inversión a largo plazo que eventualmente estaría relacionada al financiamiento de estas características. Esto puede apreciarse al reconocer un valor de este indicador en el 2010 de un 0.14, mientras que en el año 2018 este se incrementó ligeramente a un 0.15, reconociendo así un aumento de un 1,14% promedio anual. Este ligero incremento también describe las limitadas iniciativas que tiene la industria manufacturera por crecer, siendo que mantienen un nivel específico de inversión, lo que se refleja en un estable incurrimento de pasivos a largo plazo que puedan financiar dicha expansión.

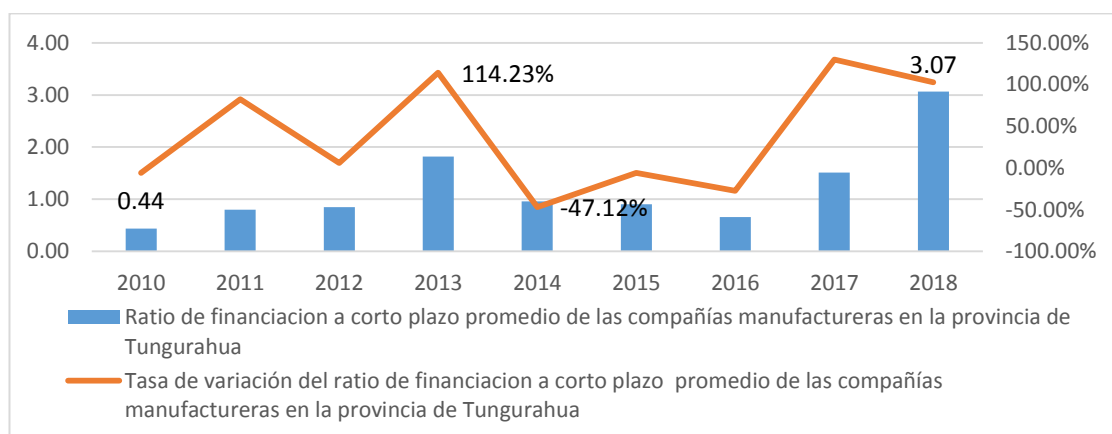
**Tabla 10. Ratio de financiación a corto plazo promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua**

Años	Ratio de financiación a corto plazo promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua	Tasa de variación del ratio de financiación a corto plazo promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua
2010	0.44	-5.74%
2011	0.80	82.21%
2012	0.85	5.96%
2013	1.82	114.23%
2014	0.96	-47.12%
2015	0.90	-5.82%
2016	0.66	-27.28%
2017	1.51	130.00%
2018	3.07	102.57%
<b>Promedio:</b>	<b>1.15</b>	<b>27.49%</b>

**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

**Gráfico 8. Ratio de financiación a corto plazo promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

Se evidenció un aumento del ratio de financiación a corto plazo durante el período 2010 – 2018, lo cual muestra un incremento sustancial del endeudamiento corriente considerando su representatividad en las ventas de la industria. Este indicador registró un valor de un 0,44 en el año 2010, mientras que en el año 2018 esta fue de un 3,07%, reflejando un aumento de un 27,49% promedio anual, mostrando así un potencial proceso de sobreendeudamiento de las empresas al corto plazo. A finales del período, los pasivos corrientes representan el triple del volumen de ventas de las empresas manufactureras, estableciendo así un panorama de potencial riesgo de incumplimiento de dichas obligaciones dada la insuficiencia en la generación de ingresos por parte de las compañías.

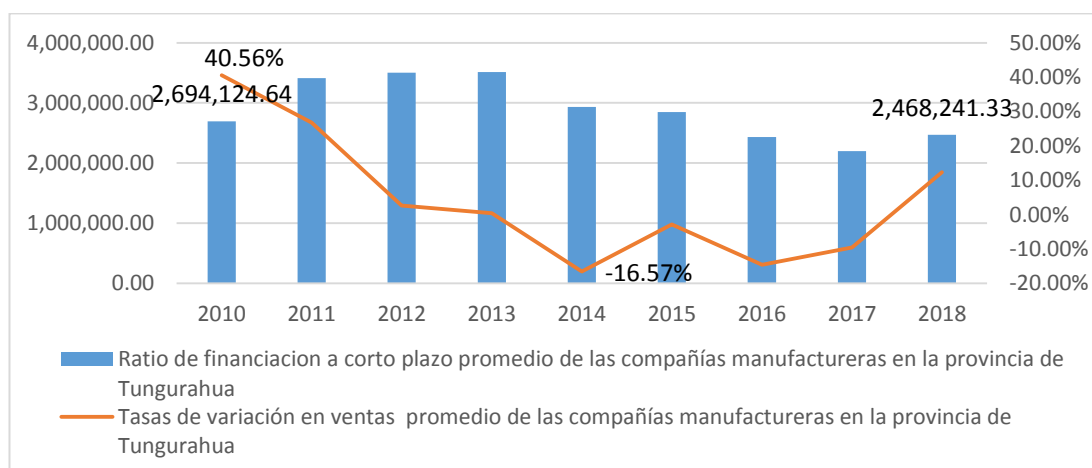
**Tabla 11. Ventas promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua**

Años	Ventas promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua	Tasas de variación en ventas promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua
2010	2,694,124.64	40.56%
2011	3,414,004.63	26.72%
2012	3,503,311.88	2.62%
2013	3,515,903.41	0.36%
2014	2,933,372.39	-16.57%
2015	2,847,809.21	-2.92%
2016	2,430,824.50	-14.64%
2017	2,198,159.39	-9.57%
2018	2,468,241.33	12.29%
<b>Promedio:</b>	<b>2,847,311.27</b>	<b>-1.09%</b>

**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

**Gráfico 9. Ventas promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar



Se evidencia una conducta cíclica de las ventas del sector manufacturero de la provincia de Tungurahua, reconociéndose así una disminución significativa para los últimos años de la serie. En el año 2010 se registró un volumen promedio de ventas del sector de 2.694.124,64 dólares, mientras que para el año 2018 este valor alcanzó los 2.468.241,33 dólares, evidenciando así una disminución promedio anual de un 1,09%. El proceso contractivo de las ventas del sector concuerda con el ciclo recesivo de la economía, puesto que en el 2016 se registra una disminución de las ventas que persiste hasta el 2017 y posteriormente tiende a recuperarse, dinámica que responde a una evolución similar de la economía nacional, de ahí la conducta cíclica del indicador durante el período de estudio.

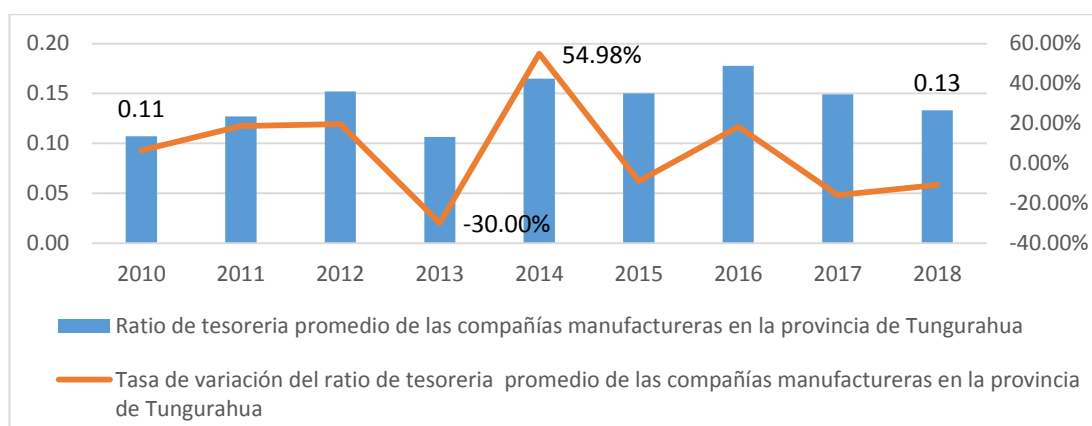
**Tabla 12. Ratio de tesorería promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua**

Años	Ratio de tesorería promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua	Tasa de variación del ratio de tesorería promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua
2010	0.11	6.49%
2011	0.13	18.70%
2012	0.15	19.63%
2013	0.11	-30.00%
2014	0.16	54.98%
2015	0.15	-8.88%
2016	0.18	18.35%
2017	0.15	-16.02%
2018	0.13	-10.88%
Promedio:	0.14	2.76%

**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

**Gráfico 10. Ratio de tesorería promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

Se evidenció un aumento del ratio de tesorería promedio del sector registrado durante el período 2010 – 2018, lo cual muestra un ligero incremento de la liquidez del

sector. En este sentido, es posible discriminar esta dinámica de un consecuente aumento de los pasivos corrientes en virtud de requerimientos operativos sobredimensionados a las valoraciones de tesorería que terminarían demandando mayores recursos, los cuales habrían sido financiados a través del pasivo corriente. Se evidenció un valor del ratio de tesorería de un 0,11 en el año 2010 y para el año 2018, este creció a un 0.13, apreciando así un aumento de un 2,76% promedio anual, lo que indica un ligero incremento de la liquidez del sector. Si bien esta dinámica describe un crecimiento de los recursos líquidos del sector, este no ha sido suficiente como para solventar los requerimientos de operación de las empresas de la industria, lo cual terminó presionando a estas a adquirir financiamiento al corto plazo.

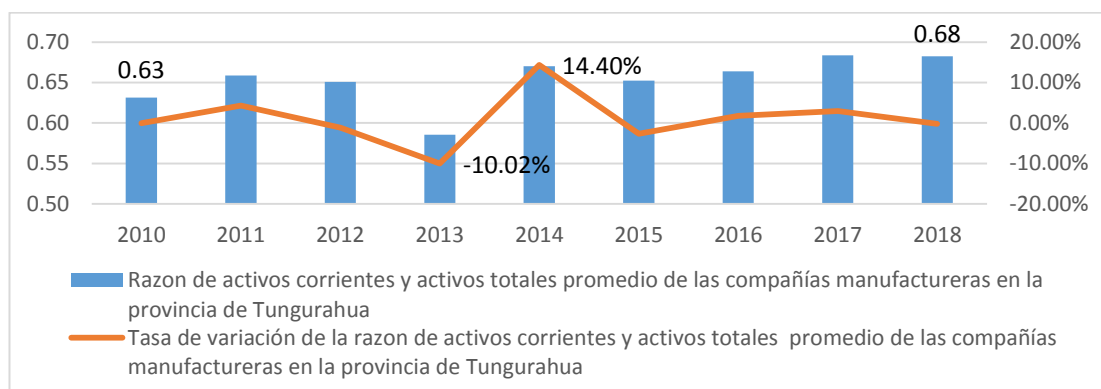
**Tabla 13. Razon de activos corrientes y activos totales promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua**

Años	Razón de activos corrientes y activos totales promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua	Tasa de variación de la razón de activos corrientes y activos totales promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua
2010	0.63	-0.07%
2011	0.66	4.32%
2012	0.65	-1.18%
2013	0.59	-10.02%
2014	0.67	14.40%
2015	0.65	-2.63%
2016	0.66	1.74%
2017	0.68	3.00%
2018	0.68	-0.18%
<b>Promedio:</b>	<b>0.65</b>	<b>0.98%</b>

**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

**Gráfico 11. Razon de activos corrientes y activos totales promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

Se evidencia un aumento del ratio de activos corrientes y activos totales durante el período 2010 – 2018, lo que indica un ligero aumento de la liquidez de las empresas

en lo que respecta al activo corriente. En el año 2010 se aprecia un valor de dicho indicador de 0.63, mientras que en el año 2018 este alcanzó una valoración de 0.68, reconociéndose así un aumento del 0,98% promedio anual, lo que muestra un incremento, aunque leve, de los activos de carácter corriente durante el período de estudio. La dinámica evidenciada por las compañías manufactureras en lo que respecta a su liquidez muestra la existencia de ciertas limitaciones en lo que se refiere al mantenimiento de recursos líquidos, siendo que este rubro no ha mostrado un aumento significativo durante el período de estudio, pero se aprecia un crecimiento sustancial del pasivo corriente.

#### 4.1.2 Evolución del crédito comercial realizado por las compañías de la industria manufacturera en la provincia a lo largo del tiempo

En este apartado se efectúa una descripción de los dos indicadores de crédito comercial: razón proveedores – activos totales que, representan el crédito comercial recibido, y la razón clientes – activos totales, la cual cuantifica el crédito comercial concedido. Esta evaluación se la desarrolla considerando la evolución de los indicadores anteriormente mencionados a lo largo del período 2010 – 2018, esto conjuntamente con el desarrollo de una discusión de los resultados obtenidos a partir de la valoración anteriormente descrita con hallazgos de investigaciones anteriores. Con esto se pretende cumplir el objetivo de describir el crédito comercial realizado por las compañías del sector manufacturero en la provincia a lo largo del tiempo y así determinar las circunstancias de la industria manufacturera en lo que respecta a la concesión de crédito comercial y sus implicaciones financieras y económicas.

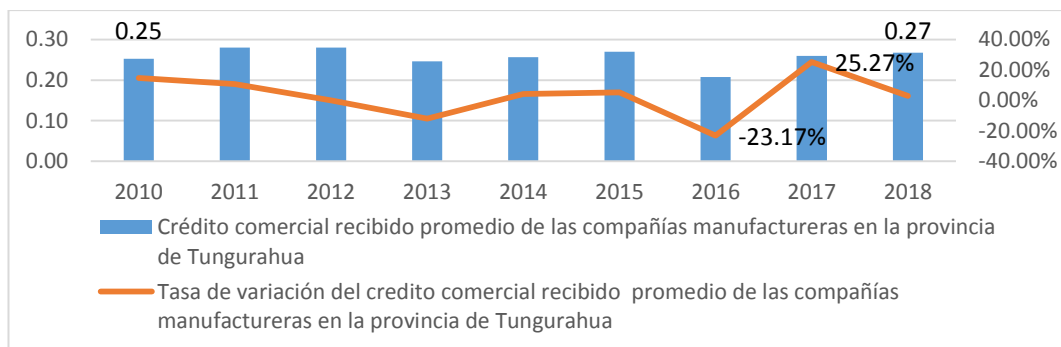
**Tabla 14. Crédito comercial recibido promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua**

Años	Crédito comercial recibido promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua	Tasa de variación del crédito comercial recibido promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua
2010	0,25	14,63%
2011	0,28	10,76%
2012	0,28	0,00%
2013	0,25	-12,05%
2014	0,26	4,22%
2015	0,27	5,20%
2016	0,21	-23,17%
2017	0,26	25,27%
2018	0,27	2,90%
<b>Promedio:</b>	<b>0,25</b>	<b>0,70%</b>

**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

**Gráfico 12. Crédito comercial recibido promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

Se aprecia un aumento del crédito comercial recibido durante el período de análisis, lo cual muestra un ligero incremento de las posibilidades de acceso al crédito comercial por parte de las empresas de la industria manufacturera en la provincia. En el año 2010 se registra un valor del ratio de crédito comercial recibido de 0.25, mientras que en el año 2018 este fue de 0.27, evidenciándose así un aumento de un 0,70% promedio anual. Este limitado crecimiento indica lo evidenciado por Canto et al. (2016) de que la vulnerabilidad financiera de las compañías dificulta el acceso al crédito comercial, siendo que en los años de recesión económica este tipo de financiamiento no crece sustancialmente. Otro aspecto que habría limitado la expansión de este tipo de financiación serían las dificultades en la que se encontraría la mayoría de las empresas para cancelar periódicamente el crédito comercial obtenido, puesto que, como lo encontró Águila (2005), las empresas que cancelan sus créditos comerciales puntualmente son beneficiadas con su renovación.

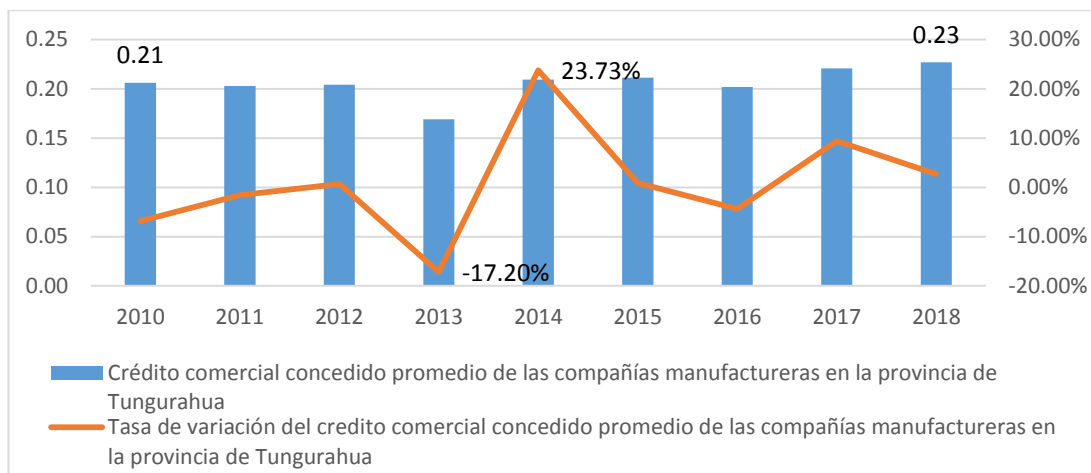
**Tabla 15. Crédito comercial concedido promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua**

Años	Crédito comercial concedido promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua	Tasa de variación del crédito comercial concedido promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua
2010	0.21	-6.83%
2011	0.20	-1.57%
2012	0.20	0.65%
2013	0.17	-17.20%
2014	0.21	23.73%
2015	0.21	0.88%
2016	0.20	-4.37%
2017	0.22	9.38%
2018	0.23	2.71%
<b>Promedio:</b>	<b>0.21</b>	<b>1.20%</b>

**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

**Gráfico 13. Crédito comercial concedido promedio de las compañías manufactureras en la provincia de Tungurahua**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías. (2020)

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

Se aprecia un aumento del ratio de crédito comercial concedido promedio durante el período de estudio, lo que muestra un aumento mayormente dinámico que el evidenciado por el crédito comercial recibido. Esto indicaría que las empresas dentro del sector manufacturero son proclives a conceder crédito comercial más que percibirlo, estableciendo así un relativo desequilibrio en la interacción existente en la industria en lo que respecta a la realización de crédito comercial. En el año 2010 se evidenció un valor del ratio de crédito comercial concedido de 0.21 y en el año 2018 este alcanzó un valor de 0.23, apreciándose así un aumento de un 1,20% promedio anual. Dicha dinámica identifica la necesidad de concretar las ventas por parte de las empresas dedicadas a la manufactura, dado que como lo reconoce Rodríguez (2008), las ventas realizadas a crédito estimulan la captación de clientela, generando así una ventaja para las empresas de la industria.

#### 4.2 Verificación de hipótesis

En el presente apartado se procede a efectuar el análisis de correlación propuesto, para lo cual se efectúa una evaluación de que los indicadores relacionados a las variables de estudio siguen una distribución normal, para lo cual se presentan los resultados del contraste de Shapiro Wilk bajo la hipótesis nula de que los indicadores se encuentran normalmente distribuidos en la tabla 16.

**Tabla 16. Resultados del contraste de normalidad de Shapiro Wilk**

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.
Tasa de variación del Valor Agregado Bruto	.947	9	.656
Edad	.919	9	.382
Ln(Activos)	.908	9	.305
Razón del beneficio neto y los activos totales	.883	9	.170
Ratio de rentabilidad en ventas	.944	9	.620
Razón de endeudamiento a corto plazo y activos totales	.758	9	.007
Razón de endeudamiento a largo plazo y activos totales	.926	9	.447
Ratio de financiación a corto plazo	.817	9	.032
Tasa de crecimiento en ventas	.942	9	.607
Ratio de tesorería	.934	9	.519
Razón de activos corrientes y activos totales	.864	9	.106
Crédito comercial recibido	.846	9	.067
Crédito comercial concedido	.901	9	.256

\*Significación al 5%

\*\*Significación al 1%

**Fuente:** Tablas de la 3 a la número 15

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

En los resultados del contraste de normalidad de Shapiro – Wilk se determina que todos los indicadores descriptores de las variables de estudio siguen una distribución normal, dado que registraron valores mayores al nivel de significación estadística del 5%, esto a excepción de la razón de endeudamiento a corto plazo y activos totales, y el Ratio de financiación a corto plazo. Considerando aquello, se procede a estimar el coeficiente de correlación de Pearson con los indicadores que registraron normalidad en su distribución de probabilidad para comprobar la hipótesis de estudio.

Se efectúa el análisis de correlación entre los indicadores de contexto económico – financiero y los ratios de crédito comercial. Con ello se pretende comprobar la hipótesis alterna de investigación de que “el contexto económico financiero se relaciona con el crédito comercial de las compañías manufactureras de la provincia de Tungurahua”. En la tabla 16 se presentan los resultados de los coeficientes de correlación estimados para las relaciones anteriormente descritas.

**Tabla 17. Correlaciones entre los indicadores de contexto económico financiero y los índices de crédito comercial**

		Crédito comercial recibido	Crédito comercial concedido
<b>Tasa de variación del Valor Agregado Bruto</b>	Correlación de Pearson	,780 <sup>*</sup>	-,153
	Sig. (bilateral)	,013	,693
<b>Edad</b>	Correlación de Pearson	,807 <sup>**</sup>	,132
	Sig. (bilateral)	,009	,735
<b>Ln(Activos)</b>	Correlación de Pearson	,787 <sup>*</sup>	-,153
	Sig. (bilateral)	,012	,694
<b>Razón del beneficio neto y los activos totales</b>	Correlación de Pearson	-,243	,089
	Sig. (bilateral)	,529	,819
<b>Ratio de rentabilidad en ventas</b>	Correlación de Pearson	-,641	,491
	Sig. (bilateral)	,063	,180
<b>Razón de endeudamiento a corto plazo y activos totales</b>	Correlación de Pearson	-,139	,639
	Sig. (bilateral)	,721	,064
<b>Razón de endeudamiento a largo plazo y activos totales</b>	Correlación de Pearson	,233	,300
	Sig. (bilateral)	,547	,433
<b>Ratio de financiación a corto plazo</b>	Correlación de Pearson	,210	,273
	Sig. (bilateral)	,587	,477
<b>Tasa de crecimiento en ventas</b>	Correlación de Pearson	-,078	,359
	Sig. (bilateral)	,843	,342
<b>Ratio de tesorería</b>	Correlación de Pearson	-,349	,241
	Sig. (bilateral)	,357	,532
<b>Razón de activos corrientes y activos totales</b>	Correlación de Pearson	,170	,849 <sup>**</sup>
	Sig. (bilateral)	,662	,004

\*Significación al 5%

\*\*Significación al 1%

**Fuente:** Tablas de la 3 a la número 15

**Elaborado por:** Lisbeth Aguilar

Se evidencia una correlación fuerte entre los indicadores de contexto económico y un indicador del crédito comercial, lo que indica que dicha variable se relaciona con el crédito comercial recibido por las empresas del sector manufacturero de la provincia de Tungurahua. La tasa de variación del Valor Agregado Bruto y el ratio de crédito comercial recibido registraron un coeficiente de Correlación de Pearson de 0,78 con un valor p significativo al 5% que fue de 0.013, lo que muestra la existencia de relación entre dichos indicadores. De igual manera, la edad de las empresas y el ratio de crédito comercial recibido registraron un coeficiente de correlación de 0,807 con un valor p significativo al 1%, siendo este de 0.009, estableciéndose así la presencia de relación entre dichos indicadores. El tamaño de las empresas por su parte, medido a través del logaritmo de los activos, registró un coeficiente de correlación alto con el ratio de crédito comercial recibido, siendo este de 0,787 con un valor p significativo al 5%, el cual fue de 0,012. Con estos resultados se determina que el contexto económico se relaciona de forma directamente proporcional con el crédito comercial

recibido por las empresas, esto dado que todos los coeficientes de Correlación de Pearson fueron positivos.

Se aprecia que la trayectoria que tiene una empresa define el crédito comercial que podrá percibir, esto al reconocerse que, a mayor edad y tamaño de las compañías, estas recibirán mayores valoraciones de crédito comercial por parte de sus proveedores, lo cual es evidenciable al reconocerse una correlación positiva entre dichas variables. Esta apreciación deriva de las expectativas que tiene un ofertante, en este caso proveedor, de que una empresa consolidada en el mercado tendrá una mayor capacidad de hacer frente a sus obligaciones comerciales. De igual manera, se reconoció que el contexto económico, medido a través de la variación porcentual del VAB, incentiva la recepción de crédito comercial de las empresas manufactureras de Tungurahua, puesto que los proveedores, en procesos de auge económico, tienden a disponer de mayor liquidez y así tienen menores inconvenientes para conceder crédito comercial.

Se evidenció la existencia de correlación entre un indicador del contexto financiero y un ratio de crédito comercial, lo que indica que estas variables presentan relación considerando el caso del sector manufacturero de la provincia de Tungurahua. La razón de activos corrientes y activos totales con el ratio de crédito comercial concedido registraron un coeficiente de Correlación de Pearson de 0,849 con un valor p significativo al 1%, el cual fue de 0,004. Los resultados muestran que la liquidez es un factor que se asocia a la proclividad a conceder crédito comercial por parte de las empresas del sector manufacturero, así como se lo había evidenciado en la conducta de los proveedores de la industria. En este sentido, al reconocerse que un indicador del contexto financiero registró relación con el crédito comercial concedido y que tres indicadores del contexto económico registraron relación con el crédito comercial recibido, se comprueba la hipótesis de investigación que sostiene que “el contexto económico financiero se relaciona con el crédito comercial de las compañías manufactureras de la provincia de Tungurahua”.



### **4.3 Limitaciones del estudio**

En el presente estudio, la principal dificultad que se encontró fue la carencia de fuentes bibliográficas de información, es decir, no se encontró bibliografía abundante que aborde la relación específica del crédito comercial y el contexto económico financiero de un sector de la industria determinado. Se identificaron también inconsistencias en los rubros relacionados a la valoración de las ventas registradas por las empresas objeto de estudio, para lo cual no se consideraron dichas observaciones. Una de las compañías registró una apreciación extrema del ratio de rentabilidad en ventas, para lo cual fue necesario obviar dicha observación con el objetivo de efectuar el análisis descriptivo del indicador consistente y para evaluar el coeficiente de correlación de forma precisa, siendo que este es susceptible a la apreciación de observaciones de estas características.

## CAPÍTULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 5.1 Conclusiones

- Se apreció un mejoramiento de la situación económica de las empresas de manufactura de la provincia de Tungurahua, lo que habría incentivado la creación de nuevas empresas en el sector y la concesión de crédito comercial. Esto es evidente al haberse evidenciado una disminución de la edad promedio de las empresas del sector de un 0,94%, lo que muestra que la industria tiende a reducir su edad debido particularmente a un incremento de compañías de reciente creación (véase tabla 5). En términos generales, la economía provincial registró un incremento durante el período de análisis, reconociéndose así que la situación económica Tungurahuense ha mejorado durante dichos años. Este proceso de auge económico estableció las condiciones para que las empresas puedan recibir y conceder crédito comercial, siendo que, de un total de 195 empresas, el 64,74% recibieron crédito comercial, mientras que un 67,69% lo concedieron. De igual manera, esto posibilitó la creación masiva de nuevas empresas, lo que se vio reflejado en una disminución de la edad promedio de las compañías de la industria. Se evidenció también una recuperación del dinamismo del sector en materia de crecimiento empresarial durante los últimos años del período que habrían resultado del consecuente ciclo de recuperación de la economía tras la recesión registrada en el año 2016.
- La situación financiera de las empresas manufactureras en la provincia de Tungurahua refleja un panorama generalizado de potencial incumplimiento de obligaciones en conjunción con un ligero mejoramiento de las condiciones de liquidez, mismas que no serían suficientes para solventar el pasivo corriente adquirido. Al final del período de estudio se evidenció una considerable representatividad del pasivo corriente, el cual representaba el triple de las ventas registradas por las empresas manufactureras, dado que se

registró un ratio de financiación a corto plazo para el 2018 de 3,07 (véase tabla 10). A esto se añade un incremento considerable del endeudamiento para suplir necesidades de orden corriente. En lo que a liquidez respecta, se registró un ligero aumento de la liquidez de las empresas, lo que muestra ciertas limitaciones en lo que se refiere al mantenimiento de recursos líquidos. Finalmente se determinó que las empresas no están dirigiendo correctamente sus inversiones en el activo para que se justifique una consecuente mayor rentabilidad, lo que a la larga está mermando la capacidad de autofinanciación de las compañías del sector.

- Se determinó que el crédito comercial en términos generales registró un aumento durante el período de estudio, siendo la evolución del crédito comercial concedido la más dinámica en comparación con su contraparte recibida. El aumento del ratio de proveedores – activos totales mostró un ligero incremento de las posibilidades de acceso al crédito comercial por parte de las empresas de la industria. En los años de recesión económica este tipo de financiamiento no creció sustancialmente, lo que describe que la vulnerabilidad financiera de las compañías dificulta el acceso al crédito comercial. Se apreció también un aumento del ratio de crédito comercial concedido, lo que implicó un incremento mayormente dinámico que el evidenciado por el crédito comercial recibido. Por otro lado, se identificó que las empresas dentro del sector manufacturero son proclives a conceder crédito comercial más que percibirlo, esto en respuesta a la necesidad de concretar las ventas por parte de las empresas manufactureras.
- Se comprobó la hipótesis de que el contexto económico financiero se relaciona con el crédito comercial de las compañías manufactureras de la provincia de Tungurahua. Esto debido a que indicador del contexto financiero (razón de activos corrientes y activos totales) registró relación con el crédito comercial concedido y que tres indicadores del contexto económico (tasa de variación del VAB, edad de las empresas y tamaño) registraron relación con el crédito comercial recibido. Se reconoció que el contexto económico se relaciona de forma directamente proporcional con el crédito comercial

recibido por las empresas. En consecuencia, se apreció que la trayectoria que tiene una empresa define el crédito comercial que podrá percibir, esto al reconocerse que, a mayor edad y tamaño de las compañías, estas recibirán mayores valoraciones de crédito comercial por parte de sus proveedores. De igual manera, se reconoció que, en procesos de auge económico, las empresas manufactureras tienden a disponer de mayor liquidez y así tienen menores inconvenientes para conceder crédito comercial.

## **5.2 Recomendaciones**

- Considerando que se evidenció un panorama generalizado de potencial incumplimiento de obligaciones corrientes por parte de las empresas del sector manufacturero, se recomienda a las compañías del sector, que mantengan altas valoraciones del pasivo corriente, que limiten el incurrimiento excesivo de este tipo de financiación, tanto crediticia como comercial, para que se evite una posterior disminución del activo o la concreción de una potencial quiebra.
- Dado que la vulnerabilidad financiera de las compañías dificulta el acceso al crédito comercial, se recomienda a las empresas en estas condiciones establecer políticas de ahorro corriente en procesos de bonanza económica y financiera, para que posteriormente sean utilizados en eventuales déficits de liquidez, evitando así el incurrimiento en la adquisición de crédito comercial.
- Debido a que la trayectoria que tiene una empresa define el crédito comercial que podrá percibir, se recomienda a aquellas compañías de mayor edad y representatividad en el mercado, aprovechar su condición prevalente de ser sujetos de crédito para redireccionar recursos líquidos a las obligaciones inmediatas que incorporan un tipo de interés (créditos a corto plazo) o penalización por diferimiento de pagos, lo que permitiría un redireccionamiento prioritario de recursos líquidos para evitar los costos intrínsecos a la financiación como el interés y posibles multas.

## **BIBLIOGRAFIA:**

- Álvarez, M., Aguado, R., & Martínez, J. (2009). *Estructura, innovación y crecimiento económico* (Primera ed.). Bilbao, España: Desclée de Brouwer.
- Andrade, A. (2012). Ratios de Liquidez. *Repositorio Academico UPC*.
- Bahillo, I. (2017). *El crédito comercial: un estudio empirico*. Madrid, España.
- Banco Central del Ecuador. (2020). *Boletín semanal tasas de interés activas y pasivas del sistema financiero privado y de la Economía Popular y Solidaria*. Obtenido de la página web del Banco Central del Ecuador: <https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica/sector-monetario-financiero>
- Barro, R., & Sala-i-Martin, X. (2012). *Crecimiento económico* (Primera ed.). Barcelona, España: Editorial Reverté.
- Canto, F., Palacín, M., & Di Pietro, F. (2016). Efectos del ciclo económico en el crédito comercial: el caso de. *European Research*(22), 55-62.
- Castillo, J., Suárez, K., Colorado, N., & Toro, W. (2017). Créditos de proveedores y su incidencia en la financiación de proyectos empresariales del cantón la libertad. *Revista de Negocios & PyMES, Vol. 3*(N° 10), 13-19.
- Córdoba, M. (2012). *Gestión financiera* (Primera ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Cotler, P. (2015). Crédito de proveedores, tamaño de empresa e informalidad. *El trimestre económico, Vol. 3*(N° 327), 559-582.
- Díaz, C., & Del Valle, Y. (2017). Riesgos financieros en los créditos al consumo del Sistema Bancario Venezolano 2008 - 2015. *Revista Científica Ciencias Humanas, V. 13*(N° 37), 20-40.

- Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, L., & Garrido, C. (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL Naciones Unidas.
- Grau, A., & Reig, A. (2014). Efectos de la crisis en el crédito comercial concedido y relevancia de la diversificación de la actividad. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 23(4), 194-204. doi:<https://doi.org/10.1016/j.redee.2014.09.001>
- Haro, A., & Rosario, J. (2017). *Gestión financiera* (Primera ed.). Almería, España: EDUAL .
- Helpman, E. (2004). *El misterio del crecimiento económico* (Primera ed.). Barcelona, España: Antoni Bosch editor.
- Hernández, P., & Hernando, I. (2016). El crédito comercial en las empresas manufactureras españolas. *Banco de España*, 0213-2710.
- INEC. (2011). Empleo y condición de actividad en Ecuador. *Coordinación General Técnica de innovación en métrica y análisis de información*.
- López, J., & Flores, M. (2018). Crédito productivo y crecimiento económico en Ecuador, 2005-2015. *Valor Agregado*(Nº 9), pp 121-142.
- Morales, J., & Morales, A. (2014). *Crédito y cobranza* (Primera ed.). México D.F.: Grupo Editorial Patria.
- NIIF. (2004). Norma Internacional de Contabilidad Nº 18. *NIIF*.
- Palomino, N. (2009). *Financiamiento interno de las empresas* (Primera ed.). Córdoba, España: El Cid Editor.
- Pérez, J. (2015). *La gestión financiera de la empresa* (Primera ed.). Madrid, España: ESIC Editorial.

- Quispe, E., & Tello, L. (2018). Análisis comparativo de los créditos privados vs. públicos en Ecuador 2012–2016. *Universidad Guayaquil*.
- Rodriguez, O. (2008). El crédito comercial: marco conceptual y revision de la literatura. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 14(3), 35-54.
- Santos, N. (2011). El negocio Bancario. *Industrial Data*, 4(1), 25-33.
- Superintendencia de Compañías y seguros. (2018). Panorama de la industria manufacturera en el Ecuado 2013 - 2017. *Investigacion y estudios*.
- Universidad Virtual de América. (Agosto de 2016). *UNIVIA*. Obtenido de Breve reseña histórica del crédito comercial: <http://univia.info/breve-resena-historica-del-credito-comercial/>