



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE ECONOMÍA

Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Economista.

Tema:

“El endeudamiento comercial y el acceso al crédito financiero: La realidad de la industria manufacturera del cantón Ambato en el año 2017.”

Autora: Yuqui López, Ruth Estefanía

Tutor: Dr. Mayorga Abril, César Medardo, Mg.

Ambato – Ecuador

2019


APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dr. César Medardo Mayorga Abril con cédula de ciudadanía N°. 180180565-4, en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación referente al tema: **“EL ENDEUDAMIENTO COMERCIAL Y EL ACCESO AL CRÉDITO: LA REALIDAD DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DEL CANTÓN AMBATO EN EL AÑO 2017”**, desarrollado por Ruth Estefanía Yuqui López, de la carrera de Economía, 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, Diciembre del 2019

TUTOR



.....
Dr. César Medardo Mayorga Abril.

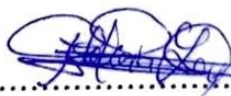
C.C. 180180565-4

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Ruth Estefanía Yuqui López con cédula de ciudadanía N°. 140087084-4, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto investigativo, bajo el tema: **“EL ENDEUDAMIENTO COMERCIAL Y EL ACCESO AL CRÉDITO: LA REALIDAD DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DEL CANTÓN AMBATO EN EL AÑO 2017”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos; conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autor de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Diciembre del 2019

AUTORA



Ruth Estefanía Yuqui López

C.C. 140087084-4

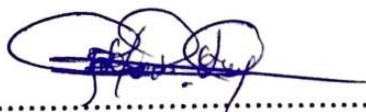
CESIÓN DE DERECHOS

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, Diciembre del 2019

AUTORA



Ruth Estefanía Yuqui López

C.C. 140087084-4

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación con el tema: “**EL ENDEUDAMIENTO COMERCIAL Y EL ACCESO AL CRÉDITO: LA REALIDAD DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DEL CANTÓN AMBATO EN EL AÑO 2017**”, elaborado por Ruth Estefanía Yuqui López, estudiante de la Carrera de Economía, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Diciembre del 2019



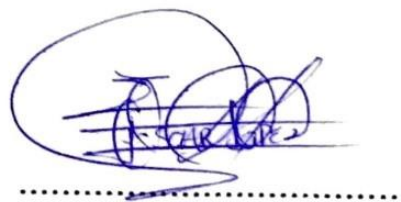
Eco. Mg. Diego Proaño

PRESIDENTE



Eco. Álvaro Vayas

MIEMBRO CALIFICADOR



Ing. Oscar López

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

El presente trabajo es uno de mis primeros escalones personales, va dedicado a mis padres por apoyarme incondicionalmente y a mi familia por ser pilares importantes dentro de mi crecimiento personal y profesional porque siempre en ellos encontraré un amor incondicional y una guía ética y moral la cual ha sido cualidades permanentes durante el transcurso de mi experiencia estudiantil.

Ruth Estefanía Yuqui López.

AGRADECIMIENTO

Ofrezco un cálido agradecimiento a mi querida y prestigiosa institución que me dio la oportunidad de formarme como profesional la “Universidad Técnica de Ambato”; al Dr. César Medardo Mayorga Abril, por sus valiosos conocimientos y la ayuda brindada durante el proceso investigativo; a mis padres que han sido una familia ejemplar, unida y emprendedora, a mis queridos docentes que con su cariño han compartido sus conocimientos para hacer de mí una mejor persona y a mis grandes amigos que me han apoyado durante todo mi período estudiantil.

Ruth Estefanía Yuqui López.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE ECONOMÍA

TEMA: “EL ENDEUDAMIENTO COMERCIAL Y EL ACCESO AL CRÉDITO: LA REALIDAD DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DEL CANTÓN AMBATO EN EL AÑO 2017”

AUTORA: Ruth Estefanía Yuqui López.

TUTOR: Dr. César Medardo Mayorga Abril.

FECHA: Diciembre del 2019

RESUMEN EJECUTIVO

En la presente investigación se buscó relacionar el endeudamiento comercial con el acceso al crédito considerando el durante el año 2017, para identificar una dirección causal entre las variables analizadas. El endeudamiento comercial es una herramienta de financiación utilizada por las pequeñas y medianas empresas para la obtención de bienes y realizar pagos posteriores. El acceso de las empresas al crédito financiero permite contraer deudas con instituciones financieras para tomar decisiones futuras las cuales permiten aumentar la producción, el empleo y la calidad de vida de los habitantes. La metodología utilizada es de mínimos cuadrados en tres etapas la cual estructura un sistema de ecuaciones considerando como variables endógenas el endeudamiento comercial y el acceso al crédito con datos obtenidos de los registros de empresas del Directorio de compañías de la Superintendencia. Como conclusión se reconoció que el nivel de acceso al crédito por parte de las empresas dentro de la industria manufacturera en el cantón Ambato es bajo y se evidenció que la mayor parte de empresas presentaron valores bajos de incumplimiento crediticio, lo que se lo atribuiría la dificultad de acceso al financiamiento que tienen las empresas.

PALABRAS DESCRIPTORAS: ENDEUDAMIENTO COMERCIAL, CRÉDITO FINANCIERO, INDUSTRIA MANUFACTURERA, CRECIMIENTO EMPRESARIAL, RENTABILIDAD

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDIT
ECONOMICS CAREER

TOPIC: “COMMERCIAL DEBT AND ACCESS TO CREDIT: THE REALITY OF THE MANUFACTURING INDUSTRY OF AMBATO CANTON IN THE YEAR 2017”

AUTHOR: Ruth Estefanía Yuqui López.

TUTOR: Dr. César Medardo Mayorga Abril.

DATE: December 2019.

ABSTRACT

In the present investigation, we sought to relate commercial indebtedness to access to credit, considering that during 2017, to identify a causal direction among the analyzed variables. Commercial indebtedness is a financing tool used by small and medium enterprises to obtain goods and make subsequent payments. The access of the companies to the financial credit allows to contract debts with financial institutions to make future decisions which allow to increase the production, the employment and the quality of life of the inhabitants. The methodology used is of least squares in three stages which structures a system of equations considering as endogenous variables commercial indebtedness and access to credit with data obtained from the business registers of the Directory of Superintendency companies. In conclusion, it was recognized that the level of access to credit by companies within the manufacturing industry in the Ambato canton is low and it was evidenced that most companies had low credit infringement values, which would be attributed to the difficulty of access to financing that small businesses have.

KEYWORDS: COMMERCIAL DEBT, FINANCIAL CREDIT, MANUFACTURING INDUSTRY, BUSINESS GROWTH, PROFITABILITY

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
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.....	xiii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	2
1 INTRODUCCIÓN.....	2
1.1 Justificación.....	2
1.1.1 Justificación teórica.....	2
1.1.2 Justificación metodológica.....	9
1.1.3 Justificación práctica.....	9
1.1.4 Formulación del problema.....	9
1.2 Objetivos.....	10
1.2.1 Objetivo general.....	10
1.2.2 Objetivos específicos.....	10
CAPÍTULO II.....	11
2 MARCO TEÓRICO.....	11

2.1	Revisión literaria	11
2.1.1	Antecedentes investigativos	11
2.1.2	Fundamentos teóricos.....	20
2.2	Hipótesis	43
CAPÍTULO III.....		44
3	METODOLOGÍA	44
3.1	Recolección de la información	44
3.2	Tratamiento de la información	45
3.3	Operacionalización de las variables	51
3.3.1	Variable independiente.....	51
3.3.2	Variable dependiente.....	52
CAPÍTULO IV		53
4	RESULTADOS.....	53
4.1	Resultados y discusión	53
4.2	Verificación de hipótesis	65
4.3	Limitaciones del estudio.....	69
CAPÍTULO V.....		70
5	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	70
5.1	Conclusiones	70
5.2	Recomendaciones	71
6	Bibliografía	73

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 1. Operacionalización del acceso al crédito	51
Tabla 2. Operacionalización del endeudamiento comercial.....	52
Tabla 3. Obligaciones con instituciones financieras no corrientes.	53
Tabla 4. Variación porcentual de ventas netas.....	54
Tabla 5. Ingresos totales.....	55
Tabla 6. Edad de la empresa.....	57
Tabla 7. Razón total créditos - activos totales.....	58
Tabla 8. Tamaño de la empresa.....	59
Tabla 9. Préstamos de los propietarios.....	60
Tabla 10. Razón activos fijos - Activos totales.....	61
Tabla 11. Razón activos corrientes - activos totales.	62
Tabla 12. Rentabilidad sobre el activo.....	63
Tabla 13. Endeudamiento comercial.....	64
Tabla 14. Resultados de la ecuación del Endeudamiento Comercial.....	66
Tabla 15. Resultados de la ecuación del acceso al crédito.....	68

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico 1. Obligaciones con instituciones financieras no corrientes	53
Gráfico 2. Variación porcentual de ventas netas.....	54
Gráfico 3. Ingresos Totales	56
Gráfico 4. Edad de la empresa	57
Gráfico 5. Razón total créditos - Activos totales	58
Gráfico 6. Tamaño de la empresa.....	59
Gráfico 7. Préstamos de los propietarios.....	60
Gráfico 8. Razón activos fijos - Activos totales.....	61
Gráfico 9. Razón Activos corrientes - Activos totales	62
Gráfico 10. Rentabilidad sobre el activo.....	63
Gráfico 11. Endeudamiento comercial.....	64

INTRODUCCIÓN

El endeudamiento comercial es una herramienta de financiación fundamental para las empresas, la cual surge cuando el proveedor consiente facilidad en el pago a su cliente en una transacción comercial. Para las pequeñas y medianas empresas el endeudamiento comercial es un recurso primordial ya que comúnmente estas tienen dificultades para obtener financiación externa. El crédito financiero es la variable dependiente al crecimiento económico por lo que se puede decir que el movimiento económico de los agentes de una sociedad como son familias y empresas genera una necesidad de obtener financiamiento. Es necesario realizar este estudio para determinar cuantas empresas han logrado acceder a algún tipo de financiamiento por parte de instituciones financieras y cuantas empresas logran obtener financiamiento por parte de sus proveedores. La estructura de la presente investigación contiene cinco capítulos, los cuales se describen a continuación:

En el **capítulo I** se empieza con la justificación de la presente investigación considerando su justificación teórica, la importancia del tema investigado. También se desarrolla la formulación del problema presentando la interrogante principal objeto de análisis y las variables que delimitan el problema.

El **capítulo II** trata la literatura previa considerada como base para el desarrollo de la presente investigación, en este se desarrolla la fundamentación teórica de las variables analizadas y se plantean las hipótesis de investigación.

En el **capítulo III** se describe la metodología utilizada para el desarrollo de la presente investigación, abordando los procedimientos realizados para la recolección de la información, su tratamiento y se presenta la operacionalización de las variables.

El **capítulo IV** muestra los resultados de la investigación con su correspondiente análisis, tratando las variables sujetas a evaluación, se comprueba la hipótesis de estudio y se detallan las limitaciones encontradas en el proceso investigativo.

En el **capítulo V** se describen las conclusiones y recomendaciones obtenidas del desarrollo metodológico en la investigación.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 Justificación

1.1.1 Justificación teórica

El endeudamiento comercial es una herramienta de financiación fundamental para las empresas, la cual surge cuando el proveedor consiente facilidad en el pago a su cliente en una transacción comercial. Además, para las pequeñas y medianas empresas es un recurso primordial ya que comúnmente estas tienen dificultades para obtener financiación externa. Por lo general, se conecta el efecto de la situación económica con el uso del crédito comercial; es decir, en períodos de auge económico, se estima que las empresas hagan uso del crédito comercial que se otorga especialmente a las pymes, mientras que cuando se presenta una disminución de la actividad económica, las empresas y familias tienden a ahorrar (Canto, Palacín, Pietro, & Filippo, 2016). Por tal razón, las pymes se benefician del crédito comercial en gran manera, ya que la mayoría no cuentan con la liquidez necesaria para realizar pagos inmediatos, además de que se tiene en cuenta que las empresas proveedoras otorgan más facilidades para obtener financiamiento externo.

La evolución del endeudamiento comercial incurrido por parte de las empresas es un tema poco explorado dentro del análisis de la situación económica y financiera empresarial, razón por la cual el desarrollar una evaluación de la conducta evidenciada por las compañías en general dentro de este aspecto es importante si se busca estabilizar las finanzas a nivel de empresa. En los últimos años, la toma de decisiones en cuanto a la otorgación de créditos de carácter comercial ha sido un ámbito de estudio relegado (Grau & Reig, 2014). Es por esto que el reconocimiento de las implicaciones que resultan del otorgamiento crediticio a los clientes que posee una compañía es crucial para diseñar planes estratégicos y medidas que va a adoptar la empresa en el futuro, tanto en el orden administrativo como financiero.

En la naturaleza informal del endeudamiento comercial es común ver el uso de descuentos cuando el cliente paga de forma inmediata, mientras que cuando se cancela a plazos los precios se elevan. Esto muestra que, las empresas que renuncian a los descuentos para realizar el pago posteriormente lo realizan de manera segura, mediante el pago con intereses incluidos. Es, esencialmente, este hecho, junto con el riesgo de cobro lo que justificaría el elevado tipo de interés que se muestran en las operaciones de crédito comercial (Rodríguez M. , 2005). Por tal motivo las empresas buscan la manera más fácil para obtener los bienes que necesitan, ya sea mediante el crédito comercial que supone un proceso de financiamiento con los proveedores o mediante el crédito financiero que supone una obligación contraída con entidades financieras. Esta correspondencia, para que se efectúe de una forma que sea beneficiosa para la empresa, requiere un análisis de los factores que determinan cada una de estas variables, razón por la que su evaluación es requirente.

Las Pymes son las que tienen mayores problemas en el momento de acceder a un crédito, el cual es necesario para su crecimiento y desarrollo, incluso, a veces para la supervivencia de la empresa. Arenas (2009) describe los conflictos para obtener financiación de largo plazo que llevaron a las Pymes en el Reino Unido a realizar un pago atrasado o buscar financiamiento a través del crédito comercial, por lo que se mostró a los subsidios públicos como solución a los problemas de capital de trabajo que restringen el crecimiento de las Pymes. El pago retrasado como fuente de capital de trabajo en economías en transición ha sido explicado como una reacción al difícil acceso a los mercados financieros (Rodríguez M. , 2005). Aunque ya existen investigaciones referentes al tema, los cuales muestran el efecto sobre la supervivencia, desarrollo y crecimiento de las empresas en general, existe poca investigación empírica sobre este tema, de hecho la mayoría de empresas de Ambato son pequeñas y medianas empresa, las cuales requieren un análisis exhaustivo.

Existen practicas excluyentes para el acceso a financiamiento financiero en su mayoría en el sector rural, ya sean por motivos de precaución o por incertidumbre, es por eso que se han creado instituciones propias en las comunidades como cooperativas de ahorro y crédito para que las personas puedan obtener acceso a algún tipo de financiamiento, ya que no son atendidos por el sistema financiero convencional con la

calidad que amerita el caso. En concordancia con Pérez, Matus, Arana, García & Martínez (2015) existen muchos tipos de intermediarios financieros según los servicios que facilitan, teniendo más relevancia las instituciones de crédito o bancos. A pesar de esto, son pocas las instituciones que han incursionado en el crédito rural, por lo que se debería cambiar el pensamiento organizacional vigente a uno que incentive facilidades para acceder a un crédito, ya que la financiación mantiene un papel importante en una sociedad, puesto que permite adelantar acciones ya sean de consumo o de inversión con recursos que no son propios, razón por la que la discusión de la accesibilidad crediticia es un tema necesario de abordar.

En Ecuador la tasa de acceso a crédito popular de la población rural es baja, ya que solo un 40% accede a algún tipo de financiamiento; debido a su situación socioeconómica, al no poseer solvencia, las entidades financieras niegan el acceso al crédito a muchas personas (Rodríguez, Ulcuango, & Guerra, 2018). Existen muchos tipos de intermediarios financieros según los servicios que prestan; se consideran más importantes a las 887 cooperativas y los 7 bancos que existen en el país, y pese a esto son pocas las entidades que se han prestado a otorgar créditos a personas que viven en el medio rural. El hecho que no existan muchas entidades financieras que otorguen algún tipo de crédito al medio rural no quiere decir que los habitantes de las lejanías no quieran o necesiten el servicio. (Pérez, Matus, & Arana, 2015). Por lo tanto, es necesario realizar este estudio para percibir cuantas empresas han logrado acceder a algún tipo de financiamiento por parte de instituciones financieras.

El crédito describe un papel transcendental en una sociedad, ya que permite utilizar recursos ajenos para poder adelantar temporalmente las decisiones de las personas tanto en inversión como en consumo, también permite cubrir gastos de emergencia. El retraso de los pagos en transacciones comerciales entre empresas no es un fenómeno reciente en la economía real, y tiene un impacto negativo tanto en las empresas que otorgan el crédito comercial, en su reputación y en su nivel de confianza en el entorno empresarial. Para la obtención de un crédito, las entidades financieras requieren saber información certificada de que se cuenta con ingresos estables (Zabludovsky & Avelar, 2001). Por tal razón el análisis de la otorgación de créditos es importante para conocer

de la mejor manera en que las personas puedan endeudarse, ya sea con el crédito comercial o crédito financiero.

En una sociedad globalizada con tecnología que cada vez va cambiando y con un ambiente empresarial competitivo de los sectores a los que se dedica cada empresa es imprescindible conformar de la manera correcta la relación deuda/capital (D/C) con el objetivo de generar el mayor valor a las actividades que realizan las empresas. La relación expresada deuda/capital sirve de análisis en algunos escenarios, ya que si no se realiza una correcta gestión, la empresa puede desaprovechar muchas oportunidades como: el crecimiento, tener rentabilidad o incluso evitar problemas de liquidez por el costo de la deuda. Con relación a esto se puede decir que no existe una combinación perfecta que muestre el valor que debería tener la estructura de deuda/capital (Hoyos & Acevedo, 2015). Esta investigación es importante ya que muestra que es necesario endeudarse para generar capital, y por lo tanto el desarrollo y crecimiento de las empresas.

Las Mipymes en Ecuador constituyen el 99% de las empresas del país, las cuales se dividen y el segmento de mayor participación son las microempresas con un 90,78%, seguido de las pequeñas con 7,22% y las medianas con 1,55% (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2019). El grupo se concentra en las áreas de servicio y comercio proporcionan cerca del 34.3% del empleo y generan la mayor parte de la producción nacional, lo que las posiciona como un motor fundamental para el desarrollo del país (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2019). Esta investigación es necesaria ya que ayuda a comprender el movimiento económico del Ecuador el cual se basa en las pequeñas y medianas empresas, y la razón por la que es importante promover el crédito para el progreso del país y de sus habitantes.

De acuerdo con Taymaz (2005) describe la literatura identificando dos razones importantes para exponer el pequeño tamaño de las empresas que recién se constituyen, la primera razón es el grado de hostilidad al peligro de los nuevos empresarios, que escogen una inversión inicial respectivamente elevada en activos fijos, e invierten su capital fijándose en las ganancias de la empresa. La elección estratégica que toman estos empresarios se debe principalmente a falta de liquidez de

la empresa y se representa con la duda de aumentar el capital social mediante aportaciones de los nuevos socios o buscar formas de financiamiento ya sea el crédito comercial o crédito financiero. La segunda razón es la poca credibilidad que generan los emprendimientos y las entidades financieras niegan créditos, necesarios para que la empresa crezca. Por lo tanto es necesario realizar un estudio sobre las formas de financiamiento y la manera de generar credibilidad de las empresas hacia las instituciones financieras para poder tener liquidez en caso de ser necesario.

El acceso de las empresas al crédito financiero ha dado la posibilidad de que el ámbito empresarial de varios países aumente debido a que permite contraer deudas para tomar decisiones futuras las cuales permiten aumentar la producción, el empleo y la calidad de vida de los habitantes (Greenwood, Sanchez, & Wang, 2013). Sin embargo, en países subdesarrollados el sistema financiero no está tan avanzado en comparación con países de primer mundo ya que existe un número relativamente bajo en instrumentos de crédito, financieros y de riesgo (De la Torre, Ize, & Schmukler, 2012). Por lo tanto, es importante analizar este tema ya que se muestra la elevada tasa de intereses que se presentan y a las cuales tienen que afrontar las pymes y lo difícil que es para estas ya que poseen un nivel bajo de productividad, que a ojos de las entidades crediticias es poco probable que garanticen el retorno del crédito

En los países de América Latina se concentra el capital en un porcentaje pequeño de la población, por lo que los bancos forman la fuente central para la otorgación de créditos a empresas o personas que las necesiten. Cabe recalcar el incremento de instituciones no bancarias dirigidas a realizar créditos a las pequeñas empresas, su intervención en el sistema financiero es muy pequeño comparado con países de primer mundo. El problema nace cuando el sector bancario ofrece créditos a microempresarios pero con una serie de disposiciones difíciles de alcanzar; también ofrece créditos pero muy pequeños, no lo que realmente necesita el microempresario para poder realizar su propósito (Alphonse, Ducret, & Séverin, 2006). Por tal motivo, es necesario realizar esta investigación la cual muestra un análisis exhaustivo de cuáles son los requisitos que se debe cumplir para poder acceder al financiamiento o tener acceso a un crédito, ya que este es el motor para el crecimiento de una empresa.

Botello (2015) hace la interrogante de cuáles son las variables que permiten a las empresas obtener un crédito en el caso de Bolivia. Para lo cual realiza un análisis de la literatura para poder encontrar las posibles variables que influyen en el acceso al crédito y se evidencian mediante la estimación de modelos probabilísticos los cuales permiten inspeccionar las características de las empresas que necesitan algún tipo de financiamiento con el objetivo de obtener la probabilidad que cada una de las empresas pueda acceder a un crédito. Este autor realiza un acercamiento micro econométrico tomando datos de empresas en el sector de servicios y empresas industriales, registrados en el Banco Mundial. Por tal razón, es importante realizar un análisis el cual muestra que es importante crear fuentes de información sobre el sector empresarial, de libre acceso con el objetivo de reducir los costos necesarios para asignar créditos.

Todas las empresas en general, necesitan recursos de capital o liquidez para hacer frente a todo tipo de gastos como adquisición de la materia prima, pago a empleados, mantenimiento, acciones que se realizan de manera cotidiana. Las deudas contraídas se clasifican en el corto plazo: pago a colaboradores, pago a proveedores y contratiempos en el momento de la producción. En el largo plazo: se permiten la creación de líneas de producción presentes y también la asociación entre varias compañías, para lo que las empresas necesitan de un manejo de grandes o pequeñas cantidades de dinero. Generalmente las empresas cuentan con poca liquidez, y para poder adquirir materiales para el funcionamiento normal de la empresa se debe buscar ayuda en las entidades financieras mediante el otorgamiento de créditos (Berggrun, 2006). Esta investigación va dirigida hacia el estudio de las formas de endeudamiento, análisis necesario para comprender que gracias a esto crea el flujo de dinero, necesario para la economía de un país, y para que las empresas continúen con su crecimiento.

El financiamiento de las instituciones financieras o la deuda que se contrae con los proveedores permite extender la producción, con recursos que la empresa no cuenta. Aunque se genere deudas e intereses a pagar afectando la generación de flujos de caja futuros, es mejor adquirir deuda y continuar con la producción ya que genera ganancias aunque sea mínimas, que no adquirir deuda y dejar de producir lo cual hace que se pierda clientes y no haya flujo de dinero en la empresa. Por lo tanto, se instaura una

correlación positiva entre los niveles de crecimiento y desarrollo de las empresas y por ende el acceso al financiamiento externo (Greenwood, Sanchez, & Wang, 2013). Lo que conlleva a analizar este tema ya que el financiamiento es necesario para el desarrollo de la economía de un país, es por eso que muchos países cuando entran en una situación de crisis inyectan dinero a la economía otorgando préstamos con una tasa de interés baja.

En los últimos años el crecimiento económico de varios países de América Latina ha caído ya que tienen unas tasas muy bajas en relación a la década de los 80s. Las menores tasas de crecimiento económico se relacionan con la falta de liquidez de las empresas y de la liberalización comercial y financiera que se han efectuado. Las variables crecimiento económico y la expansión del crédito, según la literatura están relacionadas de manera inmediata ya que si existe liquidez en las empresas estas podrán obtener mayores cantidades de materia prima y los recursos necesarios para aumentar la producción o servicios. Por lo que se genera un efecto conveniente en la economía del país generando empleo e incremento del Producto Interno Bruto (Hernández & Bollain, 2015). Por lo tanto esta investigación es necesaria ya que aporta nuevas ideas en el análisis sobre la causalidad entre las variables crecimiento crediticio y crecimiento económico de un país.

El crédito es la variable dependiente al crecimiento económico. Por lo que se puede decir que el movimiento económico de los agentes de una sociedad como son familias y empresas genera una necesidad de obtener financiamiento para diferentes tipos de carencias tanto a la producción como a la inversión, por lo que el dinero del crédito antepone a la producción. Por consiguiente, la otorgación del crédito se certifica por dos vías: la primera, por la conducta de la banca central, como garante del sistema de pagos, en su papel de prestamista y la segunda, por la disposición que tienden a otorgar líneas de crédito del exterior con las cuales cuenta la banca comercial (Rodríguez & Dow, 1999).

1.1.2 Justificación metodológica

Para el desarrollo del presente estudio existe acceso a la información requerida; económica, financiera y documental necesaria para cumplir los objetivos planteados. La información financiera de cada una de las empresas registradas como activas dentro de la Superintendencia de Compañías es de libre acceso, razón por la cual la realización del presente estudio goza de viabilidad. De igual manera, en el ámbito bibliográfico, se cuenta con acceso al repositorio físico de la biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría y a la base de bibliotecas virtuales de la Universidad Técnica de Ambato como son: Proquest, Pearson Educación, y E-libro. También se cuenta con una población claramente identificable que en este caso es el total de compañías manufactureras legalmente registradas en la Superintendencia de Compañías bajo la actividad manufacturera que se reconoce con el código CIU: C.

1.1.3 Justificación práctica

Esta investigación se realiza con el fin de conocer la relación que existe entre el crédito comercial y el acceso al crédito financiero de las empresas manufactureras del cantón Ambato; el crédito comercial es una opción de gran ayuda para el crecimiento económico de las empresas que no cuentan con la liquidez necesaria para pagar en el momento que adquieren a agentes económicos para realizar el proceso de producción.

1.1.4 Formulación del problema

¿Cómo se relaciona el endeudamiento comercial y el acceso al crédito?

Variable independiente (Causa)

Acceso al crédito financiero

Variable dependiente (Efecto)

Endeudamiento comercial

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo general

Relacionar el endeudamiento comercial con el acceso al crédito considerando el durante el año 2017, para identificar una dirección causal entre las variables analizadas.

1.2.2 Objetivos específicos

- Analizar la distribución de las compañías manufactureras en el cantón Ambato acorde a sus niveles de endeudamiento comercial, para el diagnóstico de la situación del sector en lo que respecta a endeudamiento con proveedores.
- Examinar el nivel de acceso al crédito en la industria manufacturera del cantón, para la evaluación del nivel de incumplimiento que presenten las empresas en la accesibilidad a financiamiento a través de instituciones crediticias.
- Identificar la correspondencia causal existente entre el endeudamiento comercial y el acceso al crédito, para la concepción de una especificación econométrica precisa del comportamiento de las variables.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Revisión literaria

2.1.1 Antecedentes investigativos

En el siguiente apartado se procede a realizar un análisis y comparaciones de investigaciones de otros autores sobre el endeudamiento comercial y el acceso al crédito financiero. Las ventajas y desventajas que constituyen obtener cada uno de estos y poder comprender como se relacionan estas variables para dar un punto de vista equilibrado. Y de esta manera obtener información importante que ayude al desarrollo del tema principal. El endeudamiento comercial se define como un tipo de deuda pero a corto plazo en la cual los términos o condiciones generalmente no están fijados de forma legal y el comprador procede como prestatario y el vendedor como prestamista. En cuanto al crédito financiero es otorgado por entidades financieras como cooperativas y bancos con todo legalmente reglamentado, difícil de adquirir y con un costo adicional, llamado interés (De Rosario & Díaz, 2017).

El endeudamiento comercial es un aspecto que está relacionado con la competitividad que adquiere una empresa, además específica ciertas características de los clientes pueden condicionar el volumen de crédito que se les otorga. Abordando la dinámica causal entre las variables antes expuestas, Grau & Reig (2014) buscaron realizar un análisis de los factores que condicionan la concesión de crédito comercial por parte de las empresas de alimentación, de elaboración de tabaco y de bebidas en España. En el estudio se realizó un análisis empírico del efecto que ha generado la crisis económica y financiera, los procesos de diversificación productiva y las características propias que tienen los clientes sobre el volumen de concesión de crédito comercial realizado por las empresas. Se identificó que la diversificación en las actividades productivas realizadas por las organizaciones y las características de los clientes determina el otorgamiento de crédito comercial, así como el volumen de incurrimento.

El endeudamiento comercial se encuentra descrito como cuentas por pagar y es un elemento importante como capital y uso de los patrimonios. El buen manejo de este endeudamiento podría mejorar significativamente la rentabilidad de la empresa y el impacto de la política de crédito. Según Nielsen (2002) considera una muestra de un panel equilibrado de 1016 empresas durante tres años y los resultados presentados muestran que existe evidencia sólida en apoyo de la influencia del crédito comercial en la rentabilidad y existe una relación positiva entre la rentabilidad del activo y una relación inversa entre cuentas por pagar comerciales y la rentabilidad del activo para pymes. Es por tal razón que se concluye que la rentabilidad del activo depende de otras variables como el tamaño de los activos, las inversiones realizadas, las deudas comerciales contraídas, los préstamos con entidades financieras, y los índices actuales y el PIB ya que este muestra la condición económica en la que se encuentra el país y por ende el desarrollo de la empresa.

Por otra parte Dohaiman (2013) establece los determinantes del endeudamiento comercial de 403 empresas sauditas durante cuatro años. Los datos muestran que el endeudamiento comercial es un componente muy importante en las carteras de pasivos. Además, se utilizó datos de panel para analizar la invariabilidad temporal específica de la empresa. Los resultados muestran respaldo a la sustitución entre la deuda tradicional y deuda provista por proveedores. Además, cabe destacar que las empresas con más años de antigüedad tienden a tener un menor nivel de endeudamiento comercial, y las grandes empresas tienen niveles altos de endeudamiento, ya que los proveedores antes de otorgar dichos créditos analizan y examinan si es posible la cancelación de dicha deuda. Por lo que se concluyó que la rentabilidad se relaciona con el nivel de endeudamiento comercial y el número de oportunidades de crecimiento influye en el nivel de crédito comercial solo en las pequeñas y medianas empresas.

El principio de sostenibilidad de deuda comercial establece un nuevo mecanismo de disciplina presupuestaria. Ante esto Brusca & Olmo (2018), implantaron el análisis de qué variables caracterizan mejor la liquidez de los municipios en España. El Plan de Pago a Proveedores y el periodo medio de pago de los establecimientos son la reseña principal, para lo cual se realizó un análisis y una regresión lineal, la cual muestra

evidencia que la ejecución del ahorro bruto, el periodo de cobro y los gastos corrientes están relacionados con la deuda comercial. Por lo tanto esta investigación ayuda en el estudio de las variables explicativas de la situación financiera y muestra que el endeudamiento comercial está estrechamente relacionado con el ahorro y el plazo a pagar.

En Colombia, por ejemplo, el riesgo que implica el crédito es uno de los principales que se enfrenta en la superintendencia financiera por lo que es necesario que sea medido de manera eficaz, verificado mediante los estándares con los que se encuentra la economía del país. Por lo tanto, se analizó una metodología en concordancia con las disposiciones de la ley estipuladas en las entidades financieras al momento de adquirir un crédito para estimar el riesgo de incumplimiento de empresas que han sido acreedoras de créditos y que tienen compromisos con una entidad financiera. (Castro & Pérez, 2017). El desarrollo de la investigación se enfoca en identificar las variables que son de vital importancia para realizar el modelo y poder estimarlo. A lo cual se concluye que existen variables sumamente importantes y necesarias que una empresa debe tener para poder tener acceso al crédito financiero como son la liquidez, el endeudamiento, la rentabilidad, la eficiencia, y el comportamiento de pago, variables que permiten comprobar los efectos y causas del incumplimiento de los pagos por parte de las empresas.

Los efectos de la situación económica de un país sobre el crédito comercial en las pequeñas y medianas empresas son evidentes ya que ayuda al progreso mediante el estímulo para la inversión con respecto al otorgamiento del financiamiento necesario. En concordancia con Canto, Palacín, Pietro, & Filippo (2016) para lograr este objetivo, se analiza una muestra de pymes durante un periodo de tiempo, este periodo incluye una etapa de crecimiento y otra de recesión, utilizando la metodología de datos de panel. Por lo tanto este análisis realizado muestra que las empresas más afectadas económicamente las que se ven más afectadas y tienen problemas para conseguir algún tipo de crédito comercial. Ante esto se concluye que la situación económica que se encuentra el país afecta de manera significativa al crédito comercial recibido y concedido, lo cual produce una etapa de crecimiento de las empresas y una contracción durante la crisis.

El acceso al crédito financiero es considerado como una de las mayores dificultades que deben afrontar las pequeñas y medianas empresas para su supervivencia, crecimiento y desarrollo. El análisis realizado por Arenas (2009) incluye un modelo de dinámica de sistemas a las pequeñas y medianas empresas manufactureras localizadas en Colombia, ahí se describe un modelo que compone aspectos operativos y financieros de las Pymes y también encierra variables asociadas con el crédito comercial y el crédito bancario. Después se realizó un análisis de sensibilidad para tener en cuenta las variables con un alto nivel de apalancamiento. Los resultados que se muestran son que los aspectos operativos y financieros no son suficientes para solucionar cualquier problema en el que se encuentre la empresa, más bien, es fundamental que se estipulen políticas con medidas preceptivas para el acceso al crédito comercial y bancario. Con el objetivo de lograr la supervivencia, crecimiento y desarrollo de las empresas y sostenibilidad de las entidades encargadas del otorgamiento de créditos se debe aplicar un modelo de dinámica para ayudar a proporcionar una percepción eficaz a los responsables de la otorgación de los créditos a los propietarios.

Para el sector rural la obtención de un crédito financiero es un factor muy importante ya que es necesario para el desarrollo y superación de la persona que necesita un financiamiento. Cuando se realiza una inversión se espera un beneficio a largo o corto plazo el cual ayuda en el proceso productivo y por ende al desarrollo y superación del beneficiario. La mayoría de personas no cuenta con los recursos suficientes para realizar algún tipo de inversión o generar algún negocio. Por esta razón esas personas buscan la manera de satisfacer sus necesidades económicas y propias de la manera que les sea posible. (Vicente, 2010). Pero es necesario que el gobierno del país impulse la generación de capital mediante el otorgamiento de créditos financieros dirigido a pequeños emprendedores o a empresas que necesiten y tienen visión. De esta manera se podrá generar empleo y la circulación de dinero.

La investigación que se realizó para el sector rural tuvo como principal objetivo reconocer las variables que intervienen en la probabilidad que las personas que viven en el sector rural accedan a un crédito comercial como otra alternativa de financiamiento. Para lo que el autor procedió a realizar un cotejo de resultados en

modelo logit y probit de las variables que intervienen en el crédito comercial. Lo que se determinó con la investigación es que las variables edad, nivel de educación, y los ingresos de las personas son estadísticamente significativas e intervienen en la posibilidad de que personas del sector rural obtengan crédito comercial. Como consecuencia la comparación de los modelos logit y probit concordaron con la teoría ya que se concluyó que el crédito comercial está definido por el nivel de estudio que tengan los propietarios, estas variables influyen en el momento de adquirir un préstamo (Pérez N. , Matus, Arana, García, & Martínez, 2015).

Para Jensen (1986), la teoría de la deuda se establece como elemento imprescindible en las empresas se enfoca principalmente en la creación de disciplina al momento de pagar la deuda contraída y en la no utilización del capital en gastos que no son necesarios o proyectos inútiles que no generaran ganancia o ganancia esperada. Por lo tanto las instituciones financieras niegan préstamos cuando el riesgo es alto, o cuando las inversiones no sean rentables, prefieren prevenir. Ahora bien, las personas que si hayan logrado acceder a un crédito deben implementar medidas necesarias para que su inversión salga a flote y pueda pagar sus obligaciones con el banco o cooperativa. Caso contrario las instituciones financieras procederán a embargar los bienes, los cuales hayan servido para adquirir dicho crédito. Este autor muestra que el endeudamiento a grandes niveles dificultan realizar inversiones que generen ganancias a la empresa, como investigación en desarrollo de nuevos productos o publicidad, entonces, el punto óptimo se halla donde los costos de la deuda son iguales a los beneficios.

Es necesario considerar algunos elementos que pueden resultar responsables sobre la estructura de capital de las empresas. Se considera que el tamaño de las empresas es un factor determinante para realizar inversiones o adquirir financiamiento, la cual hace que las compañías recurran a diferentes opciones según sea el caso. Por ejemplo, las pymes cuentan con una estructura compuesta por préstamos en entidades financieras y utilidades, en cambio para las grandes empresas la estructura de capital se orienta en los créditos y préstamos de entidades financieras y también en la emisión de acciones y obligaciones financieras de largo plazo (Wessles, 1988). Lo cual muestra que el tamaño de la empresa establece el grado de crédito al cual se puede acceder, ya que si

son pequeñas o grandes empresas, obtendrán financiamiento acorde a su estructura de capital.

En la investigación de Hoyos & Acevedo (2015) presentan un estudio de los factores que pueden ser influyentes para establecer la estructura de capital en compañías de servicios petroleros en Colombia. Dado que realizaron este estudio, cada vez se obtuvo un mejor perfeccionamiento el cual permite establecer una base con una metodología que muestre variables sectoriales fundamentales que influyen en la determinación de la estructura de capital en el sector de servicios petroleros, también se elaboró una guía orientadora para que los dueños de estas empresas petroleras estimen el capital que tienen en la empresa y mediante esto, si es necesario acceder a un financiamiento. En lo que se pudo determinar que cualquier empresa ya sea grande como petroleras o pequeñas empresas dependen de manera significativa del financiamiento, tanto con proveedores como con clientes, lo cual es muy visible a empresas del sector manufacturero, las mismas que cuentan con periodos de recuperación de cartera.

La mayor parte de empresas del sector, fundamentalmente las pymes dependen de las utilidades que se retienen durante el año anterior. Escenarios diferentes tienen las grandes compañías ya que pueden utilizar financiamiento a corto plazo porque se les hace más fácil realizar los pagos para intensificar su actividad básica (Hoyos & Acevedo, 2015). Es importante explicar que las propensiones identificadas en la investigación de Zuray, Vera, & Mora (2014) se basan en los datos financieros provistos por las empresas en diferentes periodos y suministran un enfoque inicial de su gestión interna, como objetivo se evaluó si las diferencias en el desempeño empresarial de pequeñas y medianas empresas, se deben a diferencias en la organización de propiedad del capital congénito o corresponden a asuntos relacionados con los índices de medida utilizados para medir el desempeño empresarial.

Según Dewaelheyns & Van Hulle (2009) en el país de España el cual cuenta con empresas en su mayoría pymes y tiene un sistema encaminado a la banca como el que prevalece, es casi nula la posibilidad de que una empresa se repare sin ayuda, estableciendo la deuda financiera una de las trascendentales fuentes de financiación. Las entidades financieras muestran una ventaja comparativa al ser calificados

acreedores mejor informados gracias a sus relaciones prolongadas con las empresas (Fama, 1985). Por otra parte Park (2000) objeta que el valor agregado de las entidades financieras como fuente de financiamiento principal, es que tienen gran experiencia en recolectar información sobre el deudor, especialmente los bancos y tomar las decisiones correctas en la resolución. La información obtenida permite filtrar e identificar las empresas que son viables para acceder a algún tipo de financiamiento ya sea para realizar inversiones o empresas que no cuenten con liquidez que podrían reorganizarse.

Sin embargo, los bancos, a diferencia de otro tipo de entidades financieras, tienen mayor capacidad para realizar un largo proceso de negociación, que está sostenido en la presencia de estables relaciones bancarias (Balcaen, Manigart, & Ooghe, 2011). Al reducir las irregularidades informativas las entidades financieras pueden prevenir una anticipada liquidación e incitar la rehabilitación desde que empiezan las señales de deterioro de las empresas beneficiarias de algún tipo de financiamiento (Fama, 1985). Por otro lado, las entidades financieras como bancos y cooperativas pueden otorgar a las empresas deuda garantizada como no garantizada. Por lo tanto, las entidades financieras tienen establecido el verificar y comprobar si el dinero otorgado en forma de préstamo dirigido hacia la empresa está siendo utilizado para alguna inversión estipulada; ya que si no se comprueba, el préstamo puede no ser cancelado. La legislación que normaliza los procesos de fracaso otorga a los acreedores un tipo de garantía para el desarrollo de su crédito.

Por esto, Capkun & Weiss (2008) sustentan que los acreedores comerciales son necesarios para el desarrollo de las empresas y su crecimiento. Se espera que en el momento de otorgar créditos comerciales el retorno del dinero sea en la fecha estipulada anteriormente. El endeudamiento comercial está establecido en base a la confianza del beneficiario ya que si este paga a tiempo lo acordado, el acreedor otorgará mayor cantidad de materiales necesarios y a mayor plazo a comodidad del prestamista. Por lo tanto en el momento de adquirir una deuda se debe tener en cuenta la capacidad de endeudamiento y la capacidad de pago, prever las ventas a realizar y los ingresos con los que se va a contar para cuando se estipule la fecha de pago.

La deuda de tipo comercial cuenta con pocas garantías y suele estar dispersa entre algunos acreedores, lo que puede obstaculizar la coordinación en el caso de trazar una modificación de la deuda (Franks & Sussman, 2010). Por tanto, cabe la posibilidad que los descoordinados acreedores comerciales no accederán a renegociar, si además cada acreedor tiene derecho a liquidar la empresa lo hará para satisfacer su deuda sin importarle los demás acreedores. Las peculiaridades que tienen los acreedores comerciales conllevan una amplificación en el proceso, también un alto nivel de deuda comercial aumenta la dificultad y duración del proceso (Balcaen, Manigart, & Ooghe, 2011). Es por esta razón que los beneficiarios de servicios, mercaderías o materias primas deben comprometerse a cancelar la totalidad la deuda comercial adquirida, caso contrario los acreedores tomaran medidas contra la empresa, para reembolsar su deuda.

La deuda comercial, a diferencia de la financiera, tiende a estar catalogada como de forma ordinaria no asegurada. De tal forma que, Capkun & Weiss (2008) manifiestan que en caso de quiebre de la empresa, los acreedores no garantizados y los directores, optarán por un largo período de reorganización, con la esperanza de que la empresa mejore. En concordancia con la regla de prioridad absoluta, los acreedores no asegurados logran conseguir el cobro de sus créditos posteriormente de que los acreedores asegurados y los acreedores de prioridad no asegurados hayan tomado el importe de los suyos. Con el fin de conseguir un mayor cobro, los acreedores que no están asegurados pueden realizar una amenaza con alargar el proceso y aunque existen menos inconvenientes de negociación en el caso de una empresa con un buen nivel de deuda asegurada, los acreedores comerciales pueden alargar el transcurso como una manera de obtener tiempo de protección (Xing, 2010). Por lo tanto los proveedores deben realizar un análisis exhaustivo de aspectos principales como la rentabilidad de la empresa, para poder otorgar créditos comerciales, y que el dinero sea pagado según lo acordado.

Por otro lado Díaz & Ruíz (2015) relacionaron el crédito comercial con los acreedores asegurados y no asegurados por consiguiente mostraron que el crédito comercial resultó significativo en algunas especificaciones tomadas en cuenta para dos casos; para el primer caso, los autores hallan una relación positiva entre deuda no asegurada y tiempo de resolución para las compañías que toman la medida de liquidación

voluntaria y para el segundo caso, obtienen una relación negativa pero solo significativa en una de las especificaciones. Los siguientes resultados que se obtuvieron revelan una conducta de los acreedores financieros propicia a prolongar el transcurso mientras que los acreedores comerciales son más propensos a reducir el mismo, en particular en las empresas que se liquidan. Esto muestra que las obligaciones financieras adquiridas son las que tienen mayor prioridad en cuestión de pago, mientras que las deudas por pagar a proveedores se pasan a segundo plano.

La investigación realizada por Undel (2009) investiga cómo el modelo de los canales de concesión de crédito, presenta un informe sobre el impacto causado a las pymes por revoluciones macroeconómicas, como la crisis financiera que se registró Europa y EE.UU. Este prototipo de los canales que otorgan crédito sobre el concepto de las tecnologías de crédito, que reflejan las diferentes técnicas por las que una entidad financiera puede conceder préstamo a las pymes. Es decir el paradigma en el que interviene la tecnología del crédito de entidades financieras que ofrecen crédito de una manera determinada (Balcaen, Manigart, & Ooghe, 2011). Por lo tanto los resultados muestran que se brindan apoyo a la mayor capacidad de las entidades financieras para poder combatir a un largo proceso de negociación, al momento de conceder créditos, para esto es necesario estar respaldado en la presencia de sólidas relaciones bancarias con las empresas y tener asegurado la devolución del crédito otorgado.

Así explican Taketa & Udell (2007) en su investigación la cual analizan las posibles discrepancias en algunos países en cuanto a los conductos de concesión de crédito. Después se utiliza un ejemplo de los canales de crédito y por eso estudia la incidencia que tiene la crisis financiera sobre las pymes. El paradigma de los canales de concesión de crédito también se ha revelado útil para identificar algunas interrogantes clave, que permanecen todavía sin respuesta, relativas a la evolución del acceso de las pymes a la financiación durante la crisis en España. Por tal razón el otorgamiento del crédito dirigido hacia las empresas es un elemento importante, ya que gracias a esto las empresas en especial las pymes obtienen liquidez, necesaria para realizar inversiones o adquirir activos. Lo que se busca es llevar al crecimiento de la empresa y una manera de verificar este crecimiento es la rentabilidad sobre el activo ya que este ratio se utiliza

para verificar la capacidad de obtener ganancias en una empresa y si es buena se vuelve atractiva hacia los inversores.

De acuerdo con Botello (2015) el nivel que los países tengan con acceso a algún tipo de crédito incita al crecimiento de la producción de bienes o servicios lo que conlleva a que el país se desarrolle con la obtención de plazas de trabajo y generando flujo de dinero en la economía. Para lo que el autor de la investigación analiza sobre las variables del acceso al crédito de las empresas en Bolivia e identifica características internas y externas de las empresas como la capacidad tecnológica, el tamaño de la empresa, los activos con los que cuenta la empresa y la competencia. Según esto las entidades financieras tratan de abarcar la mayor información posible para el otorgamiento de créditos, se realizan cuestionamientos como la capacidad de producción de la empresa, si el tamaño de la empresa es suficiente como garantía para adquirir un préstamo, la rentabilidad sobre el activo que tenga y que porcentaje abarca la competencia en el mercado. Si el crédito es concedido se dinamiza la economía ya que aumenta la producción y se genera empleos.

El tamaño y la capacidad tecnológica son las variables más destacadas para que una pymes o una gran empresa pueda tener acceso a algún tipo de financiamiento, ya que su habilidad para generar ventajas competitivas les da paso a ganar un nivel de jerarquía alto en los mercados nacionales e internacionales dependiendo de la empresa y de esta manera se crea flujos de caja sostenibles (Blanco, 2013). Pero las entidades financieras como bancos y cooperativas deben recaudar esta información a pulso y en algunos casos la información es respaldada y en otros no. Por esta razón sería conveniente crear una base de datos la cual cuente con información eficaz y verificada con el objetivo de disminuir los costes de transacción que genera la asignación de créditos.

2.1.2 Fundamentos teóricos

2.1.2.1 Acceso al crédito

El acceso al crédito es el dinero que la entidad financiera ya sea cooperativas o bancos otorga a una persona o empresa, con el compromiso futuro de que la persona que recibe

ese préstamo pagará de manera gradual o en un solo pago el dinero desembolsado más los intereses estipulados (Sánchez, 2018). El acceso al crédito es una forma de pago para que se dinamice la economía, pero es motivo de mucha discusión ya que existe limitación para acceder al crédito en especial las Pymes.

El acceso al crédito financiero es muy importante para el mercado monetario, las entidades financieras dan apertura para la adquisición de dinero. Cuando se realiza un préstamo bancario a una empresa se ponen de acuerdo el gerente financiero y el banquero y se realiza la negociación; a diferencia de los documentos comerciales ya que se venden en un mercado y solo los pueden adquirir empresas bien estructuradas económicamente (Ocampo, 2009). Ahora bien, el crédito no se lo puede otorgar a cualquier persona, para tener acceso a este se debe cumplir con algunas condiciones que se estipula en cada entidad financiera, como por ejemplo los antecedentes comerciales y crediticios deben ser intachables y las fuentes de ingresos actuales y futuras, que le permita solventar la deuda que se va a adquirir.

Existen datos que prueban que la banca es más limitada en la otorgación de créditos, ya que da preferencia a la otorgación de créditos a negocios con menos riesgo, alta liquidez y rápido movimiento de capitales, lo que quiere decir que la mayoría de créditos son destinados a grandes empresas, en cambio, las pymes no reciben interés de los bancos. Es por esto que actividades como la agricultura es considerado para la banca como cliente de alto riesgo, si para acceder a un crédito financiero se debe tener una calificación A, la mayoría de agricultores tiene calificación C y D por lo que el acceso a un crédito bancario es prácticamente imposible (Acosta, 2003). Es por esta razón que las provincias que se dedican más a la agricultura tienen un porcentaje de créditos bastante bajo, así el banco asegura su capital y deja a muchas empresas y personas sin acceso al crédito.

Un mecanismo que se ha implementado para combatir la falta de acceso al crédito provocada por los bancos en personas o empresas con menos recursos, es la creación de las cooperativas de ahorro y crédito, las cuales se enfocan en los microempresarios, este mercado ha crecido mucho desde la crisis del 2000 en Ecuador se debe a que las tasas de interés que ofrecen las cooperativas son menores a los que ofrece la banca,

incluso cuando se quiere ahorrar, las tasas pasivas son más altas ya que lo que se busca es obtener clientes (Castro, Morales, & Alcocer, 2014). Pero la solvencia de las cooperativas a diferencia de los bancos no son tan eficaces por lo que hay cooperativas que quiebran y los socios pierden el dinero, en cambio los bancos ofrecen seguridad.

2.1.2.1.1 Mercado crediticio

El mercado crediticio es un mercado en el que se lleva a cabo transacciones de crédito y préstamo que las ejecutan los agentes económicos. El cual está regularizado por las políticas de las entidades de crédito. Este mercado se ha incrementado de gran manera ya que se ha generado mercados de créditos específicos como el que ofrecen los centros comerciales y este puede ser de largo y corto plazo (Soley & Rahnema, 2008). Es decir el mercado crediticio es un medio por el cual las entidades receptoras de depósitos prestan dinero y se denomina mercado porque tiene: demanda, oferta, interés, y objeto de transacción.

Al mercado crediticio se lo denomina también mercado de renta fija y este se refiere al mercado mediante el cual las empresas y gobiernos otorgan deuda que los inversores optan por comprarla como por ejemplo los bonos comerciales a corto y largo plazo. Este mercado también contiene oferta de deuda como pagarés, obligaciones de deuda y el seguimiento del cumplimiento crediticio. Debido a la recepción de dinero el emisor paga el interés acordado a los inversionistas sobre los títulos o bonos y cuando estos expiran la mayoría de veces venden a los mismos emisores los bonos a su precio nominal. No obstante también pueden vender los bonos o títulos a otros inversores interesados por el valor nominal que dure la vida de los bonos antes de que expire (Vérgez & Arroyo, 2018). Este mercado hace referencia a la manera como los emisores que necesitan recursos emiten títulos o bonos hacia los inversionistas los cuales pagan con dinero y se cumple la meta del mercado crediticio.

Debido al gran crecimiento del mercado crediticio que se ha tenido en los últimos años, las instituciones financieras más conocidas como bancos y cooperativas han establecido una competencia con los centros comerciales, supermercados y multitiendas para la obtención de la mayor parte del mercado del negocio del crédito.

Por lo que se han integrado en el mercado a personas jóvenes para la obtención de créditos, es importante que se comprenda las peculiaridades de los prestamistas y las condiciones de cada tipo de crédito para poder elegir acorde con las necesidades y posibilidades de cada persona y que estas conozcan las características que implica y sobre todo las condiciones y los riesgos de obtener un crédito (Arenas, 2009). Por tal motivo el crédito comercial ha generado gran acogida entre las personas debido a su facilidad de acceso.

Ante un gran mercado también se asume un gran riesgo, el riesgo de crédito emerge cuando se compran y venden activos con el fin de financiarse o intentar adquirir posiciones del banco con inversiones de corto y largo plazo. También se cuenta con el riesgo del incumplimiento del pago de la deuda o de sus intereses. Sobre todo esto se tiene que enfrentar las personas encargadas de la otorgación de cualquier tipo de crédito (López & Vilela, 2004). Por lo que se reconoce no solo a entidades que otorgan créditos con poco riesgo, sino que otorgan créditos asumiendo el riesgo pero lo sabe gestionar.

Demanda de crédito

Para que exista distribución de crédito es imprescindible que exista la demanda del crédito. Los créditos surgen por varios motivos como por ejemplo el pago inmediato de una deuda contraída, falta de liquidez, adquisición de bienes con un elevado costo, realizar inversiones importantes, alguna emergencia que se presente y ampliar un negocio de manera rápida (Acosta, 2003). Es decir, lo que se busca es obtener dinero en ese momento para generar ganancias a futuro, dinero que es otorgado por una contraparte para generar ganancias mediante los intereses los cuales son el precio del dinero.

Se puede destacar que en el sistema bancario los créditos que se otorgan conforman un depósito en el mismo banco por lo que no genera problema en el equilibrio del sistema. La creación de más dinero dependerá de la demanda que se genere, esto se da en países que cuenten con moneda propia, para el caso de Ecuador se aplican políticas monetarias. La distribución de créditos es infinita ya que el sistema bancario puede

renovar muchas veces los créditos (Velázquez, Condiciones permisivas y factores limitativos de la oferta de crédito bancario, 2016). Es por esto que se busca que las inversiones sean realizadas en el país para que se genere flujo de dinero.

La economía monetaria de un país crece debido a las inversiones que realicen las empresas o al consumo de las familias, y para esto se necesita principalmente del crédito financiero, cualquier movimiento de capital de un país es monetario lo que implica el movimiento del dinero. Entonces para una correcta dinamización del dinero es importante que intervenga el banco para hacer posible el flujo monetario (Zárate & Hernández, 2006). En el Ecuador no se cuenta con moneda propia debido a la dolarización por lo que es papel del gobierno y de su política monetaria el establecer dictámenes para el flujo del dinero ya sea mediante una política restrictiva o contractiva.

Ante una política monetaria restrictiva se reduce la demanda del crédito, esto se debe a medidas que toma el gobierno aumentando las tasas de interés, o por parte de las instituciones bancarias reduciendo la cantidad de dinero a prestar lo cual conlleva a una serie de consecuencias como que se reduzcan las inversiones ya que las empresas no siempre cuentan con la liquidez necesaria para invertir por ende disminuye la productividad y a su vez el empleo (Sevilla & Parejo, 2005). Por esta razón las empresas y familias optaran por ahorrar y reducir rotundamente el consumo.

Por otra parte si se tiene una política monetaria expansiva, aumenta la demanda de créditos y puede llevar a un colapso con la oferta crediticia ya que no se contara con el dinero suficiente para satisfacer todos los préstamos y esto puede generar un sobreendeudamiento. Las empresas como adquieren dinero lo utilizan para realizar inversiones para poder aumentar la productividad, lo que impulsa a generar más empleo (Ríos, 2007). En un país si el empleo no es controlado esto puede dar paso a altos niveles de inflación lo que es funesto para un país y más aún si esta en desarrollo, también disminuye la propensión al ahorro, es decir las familias y empresas tienden a gastar sin medida.

Oferta de crédito

La oferta de crédito es una transacción financiera en la que una entidad financiera otorga cierta cantidad de dinero a una persona o empresa a cambio de que esta se comprometa a devolver la cantidad adquirida del préstamo sumando intereses y en el tiempo estipulado, es decir lo que gana esta entidad financiera por prestar dicha cantidad de dinero. La oferta de créditos procede de grandes cantidades de dinero acumuladas, ya sean ahorros o herencias, habitualmente son los Bancos (Reyes, 2010). Aunque actualmente existen cooperativas bien equipadas para desembolsar grandes cantidades de dinero a modo de préstamos, son los Bancos quienes lideran este mercado.

En un mercado de crédito existe interacción entre la oferta y la demanda de maneras de financiamiento, para otorgar algún tipo de crédito se estipula políticas con las que se debe cumplir y una tasa de interés de acuerdo con el tiempo en el cual se vaya a pagar todo el préstamo. Para que exista oferta de créditos por parte de las entidades financieras es necesario conocer sobre la demanda, a cuantas personas o empresas le interesa obtener un crédito ya sean consumidores, pequeñas o grandes empresas, inversionistas, o los gobiernos y la posibilidad que tiene para pagarlo (Botello, 2015). Por tal razón el acceso al crédito es muy reducido y exige muchos precedentes para poder obtenerlo.

Para que las entidades financieras puedan otorgar créditos es necesario que exista demanda de los mismos. No obstante, la oferta del crédito esta acatada a dos condiciones importantes: la liquidez bancaria y la rentabilidad. La liquidez bancaria es acatada al banco central de cada país y debe dirigir dos lógicas contradictorias de la oferta del crédito que son: el multiplicador y el divisor del crédito. La rentabilidad se implanta por sentido común para la subsistencia de la entidad financiera la cual implica una manera de pago por parte de las empresas eficiente y cumplida (Velázquez, 2006). La oferta del crédito se basa en las posibilidades que tenga la empresa o persona a pagar, ya que la banca no está dispuesta a correr el riesgo de perder.

La oferta monetaria se manifiesta de forma trascendental para la economía de un país, ya que de esta depende numerosas variables que se encuentran relacionadas de una u otra manera, por ejemplo en el manejo del dólar con relación a monedas locales de diferentes países, lo cual es un tema determinante de análisis de los gobiernos, en el caso de Ecuador no se manifiesta este tipo de comparación ya que en el año 2000 se adquirió la moneda del dólar. Es por esto que el principal objetivo de cualquier entidad financiera es la maximización de su beneficio, esto se establece con su oferta de crédito (Pico, 2009). El cambio de valor del dólar puede generar inflación o reducir o incrementar exportaciones, como pasa en Ecuador es difícil competir con el dólar contra otros países como Colombia con el peso en exportaciones.

2.1.2.1.2 Crédito

El crédito es la otorgación de dinero, donde el beneficiario se compromete a entregar la cantidad estipulada a la institución financiera que se lo facilitó en el tiempo determinado, incluyendo los intereses y costos relacionados. El crédito es un ejercicio donde una persona a la cual se le otorga el nombre de acreedor, por lo general se refiere a una entidad financiera facilita cierta cifra de dinero a otro que adquiere el nombre de deudor quien garantiza que el dinero que se le desembolso será devuelta en el tiempo acordado, más una cantidad adicional estipulada llamada interés (Añez, 2009).

Para Reyes (2010) el crédito significa un cambio a lo largo del tiempo, ocupa un lugar en el espacio por lo que se interpreta intercambiar dinero del presente por dinero del futuro. Por lo tanto se interpreta como el derecho que tiene el deudor de recibir el dinero por parte del acreedor si presenta las condiciones necesarias con la capacidad de pago.

En el contexto económico y financiero, el crédito se establece como un contrato con el cual una persona física o jurídica adquiere cierta cantidad de dinero por un periodo de tiempo a cambio de la generación de intereses. A diferencia del préstamo que se puede contar con una cantidad fija de dinero, mientras que en la otorgación del crédito se establece un máximo y del cual se puede utilizar todo o solo un porcentaje deseado

(Morales, 2014). Para poder disponer del crédito hay que cumplir una serie de condiciones establecidas por las instituciones financieras.

Para tener acceso al crédito se deben cumplir con ciertas normativas que se estipulan en las entidades financieras. Por lo que todo crédito debe ser evaluado ya sea un crédito pequeño o un crédito de gran valor porque los dos conllevan cierto tipo de riesgo. Aunque al realizar la evaluación del crédito no asegure el 100% de cumplimiento, lo que se busca es que el mayor porcentaje de la evaluación se defina con un pago puntual y sin riesgo. Para poder realizar dicha evaluación el gerente financiero debe contar con buen criterio y sentido común en los aspectos requeridos por la entidad financiera y se le evalúa tanto los aspectos cualitativos y cuantitativos. Por lo que es importante tener presente el comportamiento de la persona a recibir el crédito es por esto que se toma en cuenta los antecedentes históricos del acreedor y la forma en que va a realizar el pago (Añez, 2009).

Es fundamental de la otorgación de créditos el hacer suposiciones con los datos del cliente para así prever el futuro y evitar posibles problemas. Después de haber obtenido todos los requisitos y haber realizado un análisis se procede a especificar clara y concisamente los requerimientos del cliente como es el plazo, intereses y las formas de pago. Continuamente se aprueba el crédito y se procede a elaborar un contrato en el cual se especifican las obligaciones del deudor y del acreedor, en el cual también se establecen las fechas de pago según el calendario. Y finalmente es fundamental que el ente financiero delega a alguien para supervisar al cliente, ya que la economía del cliente tiende a cambiar y para reiterar que el pago se vaya a realizar.

Crédito productivo

El crédito productivo promueve el desarrollo productivo y es otorgado para personas que buscan el desarrollo de actividades de la producción y para solventar todos los gastos como son la compra de la materia prima, materiales necesarios, pago de empleados, y los gastos que conlleva la maquinaria necesaria para la producción, también se incluye la infraestructura para tener seguridad y aumentar la capacidad productiva. Este crédito se basa principalmente en los créditos de agricultura, de

ganadería y manufactura. El crédito productivo se puede estipular a cualquier plazo, pero la empresa que obtiene el crédito da mucha importancia al tiempo ya que si se lo destina a la compra de tractores se le consideraría otro tipo de crédito, sería crédito agropecuario ya que incentiva la producción agropecuaria (Morales, 2014).

Este crédito se enfoca al tipo empresarial, microcrédito o Pyme los cuales se utilizan para desarrollar alguna actividad productiva, este principalmente se destina a cumplir necesidades de capital de trabajo o capacidad de inversión, todo esto busca incrementar su producción y sus ventas. A este tipo de crédito pueden acceder micro, pequeños, medianos y grandes productores ya sean personas naturales o jurídicas. Para la otorgación de créditos productivos se establece que las entidades financieras deben establecer requisitos que se adecuen a las características de este sector y establecer planes de pago que estén en concordancia con el sector productivo. Este crédito será desembolsado en el ciclo productivo de la actividad que se vaya a financiar para corroborar que el dinero será utilizado para este fin (Mercado, 2014).

El crédito productivo, es diferente a otros sectores de la economía ya que los financiamientos provienen principalmente de entes institucionales conformados y organizados por el propio esfuerzo de los productores, se compone principalmente de prestamistas informales como comerciales que vendan insumos necesarios para la producción, estos cubren en su mayor parte las necesidades de los productores. Por tratarse de prestamistas informales, estos no están regulados por entidades que controlan como se la hace en los bancos y cooperativas, por eso se caracterizan con tasas de interés demasiado altas, pero tiene gran acogida en el mercado ya que es muy accesible para la mayoría de agricultores (Carrillo, 2010).

Para analizar el crédito productivo es determinante dividir los grupos de prestamistas que son los intermediarios formales e informales. Cuando se expresa prestamista formal se refiere a entidades financieras como cooperativas y bancos, estos ofrecen financiamiento dependiendo de la escala de operación de los beneficiarios. En muchas ocasiones los pequeños y grandes productores optan por adquirir créditos formales otorgados por las entidades financieras. Mientras que cuando nombra a prestamistas informales se refiere a locales comerciales, comúnmente cerca de las personas que

necesitan adquirir insumos, esta alternativa es muy importante en especial para los pequeños productores ya que se les permite sacar gran parte de productos en diferentes fechas y los pagos pueden ser gradualmente (Trivelli & Venero, 1999).

Así también se diferencia a los prestamistas formales ya que estos optan por pedir una gran cantidad de datos y requisitos para la otorgación del crédito, gracias a esto dan la oportunidad de entregar mayores montos ya que la persona o empresa es estudiada y aprobada para que pueda pagar el crédito. Mientras que los prestamistas informales tienen a ser más flexibles, estos solo se basan en el conocimiento y evaluación del cliente, pero con una cantidad más limitada de dinero ya que el riesgo les exige a otorgar créditos a varios clientes con un monto menor antes que otorgar crédito a clientes con montos mayores (Cuattromo & Serino, 2010).

2.1.2.1.2.1 Crédito comercial

El crédito comercial es un método de financiación que utilizan las empresas en especial las pymes, en forma de pago, el cual se da inicio mediante las transacciones que se realizan cotidianamente. Las empresas pueden pagar sus deudas a corto o largo plazo, pero de esto depende los intereses implícitos por el plazo que se le otorga a la deuda o aprovechar descuentos al pago inmediato. Es por esto que el gerente financiero o persona a cargo de la empresa debe estar pendiente y tener en cuenta el costo que conlleva el tener crédito comercial en la cuenta financiera o llamada también cuentas por pagar y el plazo que se estipula para pagarlo (Ocampo, 2009). Este crédito en su mayoría ha salvado a las empresas de la quiebra, por eso es muy importante, especialmente en las pequeñas empresas que no cuentan con un volumen grande de liquidez.

El crédito comercial se refiere a la forma cotidiana de financiación de todos los negocios a corto plazo. Es la mayor fuente de financiación de las pequeñas empresas ya que es más fácil obtener un crédito comercial que acceder a un crédito en alguna entidad financiera. Los créditos comerciales son los que otorgan los proveedores a las empresas y comúnmente ofrecen facilidad de pago a corto, mediano y largo plazo, según se estipule antes de otorgar el crédito (Añez, 2009).

El crédito comercial se refiere a una deuda que se contrae generalmente a corto plazo de forma informal ya que las cláusulas no están especificadas en la ley. Por lo tanto, se puede acceder a este crédito mediante el pago posterior de la adquisidor de bienes o servicios del cual sean beneficiarios, en la que el comprador se representa como prestatario y el vendedor como prestamista. Como ya se dijo, este crédito no está regulado por las leyes, así que una manera de asegurar el pago de dicho crédito es emitir una letra de cambio y estipular las fechas de pago (Gordillo, 1982).

El crédito comercial se reconoce debido a su influencia que tiene ante la política económica de un país ya que es un generador de recursos para el financiamiento de las empresas, muy parecido a los créditos con entidades financieras, con la diferencia que para estos no existe control de las autoridades. Este crédito se basa principalmente en la otorgación de bienes o servicios a cambio del pago posterior del beneficiario, lo cual facilita la obtención de recursos a las empresas y así aumenta su producción y facilita las ventas por ende las ganancias se incrementan en gran manera y gracias a esto se puede garantizar el pago a sus acreedores (Parra, 2012).

2.1.2.1.2.2 Microcrédito

El microcrédito consiste principalmente en un préstamo de cantidades bajas y de corta duración los cuales ayudan a progresar a emprendedores, estos, tienen ideas o proyectos a ejecutar pero carecen del capital necesario para poder realizarlo. El objetivo principal del microcrédito es dar apoyo a personas o grupo de personas que no tienen el dinero suficiente para emprender y así busca reducir la pobreza en que estas personas se encuentran. Este crédito es destinado a personas pobres las cuales no tengan historial crediticio y no sean capaces de cumplir características necesarias para acceder a créditos en instituciones financieras La mayor parte de personas que obtienen este crédito son mujeres y personas analfabetas y buscan ejecutar su proyecto empresarial o dar solución a algún problema familiar (Laza, 2009).

El microcrédito se refiere a un préstamo sin garantías, que comúnmente se piden obligatoriamente en entidades financieras como el patrimonio con el que cuenta esta persona, los ingresos presentes o futuros, o los garantes que generalmente gracias a

estos se obtienen los créditos; estos créditos son destinados a personas que no pueden cumplir con los requisitos antes mencionados y que buscan generar autoempleo. Para que el microcrédito sea viable y genere rentabilidad tiene el apoyo de los prestamistas, ONG, o instituciones similares que buscan el progreso de las personas. Continuamente se analiza la factibilidad del proyecto y se le otorga a una persona que asuma riesgos y tenga una idea que genere ganancias. Esto con el fin de combatir la exclusión financiera, luchar contra el desempleo y ayudar al progreso del país (Ferrer, 2010).

. El microcrédito es un subtema del estudio de las micro finanzas, este se originó con el banco Grameen en Bangladesh en el año de 1983. Después de esto muchos bancos copiaron esta nueva forma de otorgación del crédito que a pesar de sus dudas tubo gran acogida y buenos resultados. Este método se utiliza como un elemento importante para la reducción de la pobreza. Cabe destacar que el microcrédito lo que busca es ayudar en el desarrollo de las personas que necesitan salir de la pobreza, por eso ha generado un cambio en la otorgación el crédito ya que en vez de correr riesgos y suministrar fondos que no se vayan a poder pagar, más bien busca que las personas beneficiarias puedan salir de la situación de pobreza por sí mismas y de esta manera el dinero será reembolsado (Gutiérrez, 2006).

Para la otorgación del microcrédito existen tres metodologías: la primera es prestamos individuales, en el cual el préstamo es requerido por una persona que se hace responsable de la devolución del crédito incluido los intereses, la mayoría de veces se cuenta con garantes y se puede tener a corto o largo plazo. La segunda es los grupos solitarios, esta metodología se basa en que el préstamo que es solicitado por un grupo de tres a ocho personas que responden a dicho préstamo, si uno no puede cumplir los demás integrantes serán quienes respondan al crédito y su duración es entre tres y doce meses. Por último se tiene la metodología de Bancos comunales, son asociaciones en las que intervienen personas de la propia comunidad, se forma entre treinta y cincuenta personas, el ciclo dura tres meses y lo que buscan es mejorar el acceso a los servicios financieros (Bukstein, 2009).

Financiamiento

El financiamiento es la cantidad de dinero solicitada para poder ejecutar una actividad o proyecto de una persona natural o jurídica. Para otorgar el financiamiento la institución financiera estudiara el historial crediticio y la posibilidad de que este proyecto o actividad sea factible y genere ganancias para que solvete la deuda. El financiamiento puede encontrarse a manera de recursos propios o ajenos, los cuales están enumerados en el pasivo del balance y como inversiones en el activo (Morales, 2014).

Para Ferreira & Forteza (2004) el financiamiento es un medio por el cual se otorga dinero a forma de crédito a una persona o empresa que quiera realizar un proyecto, adquirir bienes o realizar inversiones. El financiamiento es importante para el desarrollo de la economía en un país ya que permite que las empresas puedan obtener recursos necesarios en el presente para generar ganancias y poder expandirse en el futuro. La manera más común de obtener este tipo de financiamiento es mediante préstamos de las entidades financieras y el dinero debe ser devuelto en el futuro mediante pago de cuotas sumado los intereses.

El financiamiento se realiza mediante una institución que otorga el dinero necesario para poder realizar proyectos de inversión, incluso las microempresas buscan el financiamiento para obtener flujo de efectivo necesario para el incremento de la producción de la empresa y que esta surja. Es por esta razón que el financiamiento cumple un papel fundamental para el desarrollo de la economía de las empresas ya que permite la existencia de nuevas empresas y salva a otras de ser liquidadas (Bertossi, 2009).

Las empresas ya sean grandes o pequeñas necesitan del financiamiento para poder realizar actividades como operación o inversión, esta forma de obtener dinero permite a las empresas expandirse ya que aumentan su producción, construir nuevos locales o realizar inversiones de gran oportunidad. Como ya se dijo toda empresa requiere de dinero o liquidez para aumentar sus operaciones o ampliarlas de manera que genere más ganancias. La falta de liquidez hace que las empresas recurran al método de

financiamiento para lograr cumplir con sus objetivos que pueden ser a corto o largo plazo, con el fin de incrementar su producción, o hacerle frente a deudas contraídas anteriormente (Bertossi, 2009). Las fuentes de financiamiento hacia las empresas pueden ser internas o externas.

2.1.2.1.3 Financiamiento interno

El financiamiento interno es el medio que proviene de recursos que pertenecen a la empresa como puede ser aportaciones de socios y retención de las utilidades, como generalmente actúan los bancos. Se da cuando una empresa tiene necesidad de obtener inyección de capital y requiere de liquidez. El financiamiento interno es necesario en periodos tempranos de crecimiento de la empresa cuando el microempresario esta insertando el nuevo producto al mercado y cuando la mayor parte de activos de la compañía son imperceptibles (Palomino, 2009).

Es necesario dar importancia al financiamiento como un medio fundamental para incrementar la productividad. Por lo tanto el financiamiento interno son los fondos que se otorgaron inicialmente en la empresa ya sea la familia o amigos que constituyeron el inicio de la empresa. Y mientras la empresa crece obtiene acceso a financiamiento con intermediarios como son las instituciones financieras ya que al principio la pequeña empresa no tendrá acceso al financiamiento bancario hasta que alcance un nivel de producción alto, tal sea que refleje en sus activos tangibles y puedan ser utilizados como garantía (Rodríguez & Riaño, 2016).

El financiamiento interno procura encontrar fondos propios de la empresa, los cuales se identifican en el activo, es por tal razón que se debe tener en cuenta de todo lo que contiene la empresa, para que en el futuro de ser necesario poder resolver una situación difícil en la que se encuentre la empresa (Castro, Morales, & Alcocer, 2014).

Los recursos que pueden ayudar al financiamiento interno son: el activo fijo susceptible, ya que puede ser vendidos en cualquier momento sin cambiar el funcionamiento de la empresa. La venta de desperdicios, ya que existen personas interesadas en comprarlos y por eso las empresas los van acumulando. Bienes raíces susceptibles, estos pueden ser vendidos o alquilados dependiendo la oportunidad que

se presente. Excedente de mercancías, este puede reducir los gastos de operación y realizar un mejor control de inventarios. Venta de materia prima, esta se la realiza si se tiene un excedente el cual no se vaya a utilizar en ese momento y sirve para liberar deudas (Molina & Murguía, 2000).

Quintero & Aguilar (2006) resaltan la importancia del financiamiento interno que es generado por ganancias anteriores. El financiamiento interno determina los recursos totales de la empresa, la importancia de utilizar estos fondos es que se otorgan al carácter de la economía capitalista, ya que todas las empresas generan diferentes ingresos por lo que unas se desarrollan más que otras lo cual provoca concentración del capital.

Financiamiento externo

El financiamiento externo se presenta cuando no se cuenta con los recursos propios de la empresa para seguir produciendo, es decir cuando los ingresos generados por las operaciones de las empresas más las inversiones de los propietarios no es suficiente para continuar con el curso normal de la empresa, se requiere acudir a préstamos externos como préstamos bancarios. Este financiamiento externo es el dinero que se utiliza para enfrentar las deudas adquiridas o para realizar inversiones y continuar con la producción normal o incluso aumentarla. La entidad beneficiaria del financiamiento externo se compromete a devolver el dinero a la entidad financiera con la que se contrajo la deuda en un determinado plazo de tiempo más los intereses que se hayan estipulado anteriormente (Molina E. , 2007).

La mayoría de las PYMES se financian con recursos externos debido a que estas empresas por lo general tienen problemas de liquidez y el objetivo de las empresas es su crecimiento a futuro. Debido a las diferentes necesidades que se presentan se ha implementado formas de financiamiento que se acoplen a estas empresas. El ganador del mercado del financiamiento externo es la banca comercial o múltiple la cual busca rentabilidad mediante la captación de recursos públicos para así poder otorgar el financiamiento que ofertan. Estas entidades financieras promueven la creación,

desarrollo y crecimiento de las empresas beneficiarias ya sean comerciales, industriales o de servicios (Quintero & Aguilar, 2006).

Como dijo Calva (2007) el financiamiento externo está casi totalmente abarcado por la banca. Y la banca ofrece diferentes maneras de financiamiento las cuales se acoplan a las empresas como: el crédito simple, estos préstamos son realizados mediante disposiciones de miembros con autoridad, para cobrar sobregiros o cheques para satisfacer alguna necesidad temporal. Préstamos quirografarios, aquí el banco otorga cierta cantidad de dinero al prestatario, con la garantía de un pagare, por la que tiene que devolver la cantidad prestada más los intereses y en la fecha acordada. Préstamos de habilitación se utiliza para financiar las actividades de ganadería, agrícola e industrial con un máximo de cinco años. Préstamos refaccionarios, este crédito se utiliza para financiar activos fijos tangibles, inversiones y liquidación de pasivos. Créditos hipotecarios, son financiamientos de largo plazo, que son otorgados para para la construcción o remodelación de los inmuebles que pertenecen a la empresa.

2.1.2.1.4 Producto financiero

El producto financiero contiene instrumentos que ayuda a controlar la forma de realizar las inversiones y a invertir de diferentes maneras de acuerdo con el riesgo que los inversionistas estén dispuestos a asumir. Generalmente los productos financieros son otorgados por instituciones financieras, corredores de bolsa, vendedores de seguro, emisores de tarjetas de crédito e instituciones que estén aprobadas por el gobierno (Luna, 2016).

El sistema financiero está conformado por un conjunto de entidades que son intermediarias las cuales se encargan de adquirir el ahorro y los relacionan con las inversiones a través de los productos financieros. El producto financiero es el servicio que complementa la demanda de la financiación de las empresas y por otro lado es la oferta de las entidades financieras. Es decir, que el producto financiero se refiere a los servicios de financiación que ofrecen cooperativas y bancos a sus clientes con el objetivo de facilitarles los fondos necesarios para que las empresas desarrollen su actividad y cubran sus necesidades actuales (Sundardas, 2005).

Los productos financieros también se definen como elementos con los que cuentan las entidades financieras y ofrecen a las empresas una manera de rentabilizar sus ahorros y mantenerlos seguros. El precio que pagan las entidades financieras por lo general bancos y cooperativas por la adquisición de estos llamados productos financieros es el interés que se lo considera como el precio del dinero. Se puede llamar también como la diferencia entre el capital que la empresa obtiene al adquirir un producto financiero y el que a futuro es devuelto a la entidad financiera (Deschamps, 2005).

A estos productos financieros se les otorga una clasificación en tres partes: Producto de activo, esto se presenta cuando la entidad financiera es la que presta el dinero a las pequeñas y grandes empresas. Producto de Pasivo, es cuando los clientes más comúnmente las empresas otorgan el dinero a las entidades financieras para obtener una ganancia estipulada. Servicios, aquí se introduce las cuentas corrientes y banca on ljne porque este es el servicio cotidiano que tiene cualquier cliente que está asociado con alguna entidad financiera (Castro & Pérez, 2017).

2.1.2.2 Crecimiento empresarial

El crecimiento empresarial se realiza cuando la empresa genera más ingreso y aumenta su tamaño, lo cual la hace atractiva a ojos de los inversores, generalmente este aumento de tamaño se debe al incremento de la demanda del servicio o producto que esta empresa ofrezca. Este crecimiento se obtiene mediante estrategias como marketing o penetración del mercado y es lo que buscan todos los empresarios. El crecimiento es un indicador de la actividad económica que realiza la empresa y la evalúa para realizar las mejoras y aportar con las técnicas correspondientes para seguir en crecimiento y se puede medir mediante la tasa de crecimiento absoluta y relativa (Vicente, 2010).

Según Torno (2004) Para que se genere el crecimiento empresarial se tienen varias causas, la primera que las empresas buscan expandir y dar a conocer a quien más se pueda sobre sus productos y marcas para lo cual optan por obtener una franquicia, y tratan de mejorar el marketing de su negocio implementando figuras públicas para que generen mayor aceptación la segunda causa es que los profesionales dueños de las

empresas que quieran lograr posicionarse de mejor manera en el mercado se incorporan a cadenas de franquicias que ya existen.

Cuando se habla de crecimiento empresarial se refiere a su capacidad productiva. La cual se consigue implementando más maquinaria necesaria para la producción, aumentando el tamaño de las instalaciones de las empresas y el aumento de la compra de materia prima; sin dejar a un lado el marketing para que la demanda crezca. Actualmente los mercados se encuentran en constante crecimiento por lo que la empresa pueden tomar esta oportunidad como primordial y ser parte del reto para buscar el crecimiento empresarial, ya que cada vez se aumenta la globalización y existe mucha más demanda. La empresa que se encuentra en búsqueda del crecimiento pretende evitar el peligro de la competencia (Calva, 2007).

Como establecieron Cuattromo & Serino (2010) el crecimiento empresarial se divide en crecimiento interno y externo. El crecimiento empresarial interno es cuando la empresa adquiere nuevas inversiones o realiza créditos para aumentar su capacidad productiva, sin la intervención de otra empresa con la que esté relacionada. La empresa aumenta su esfuerzo en los productos que ya tiene, los mejora o los vuelve más llamativos, y buscan nuevos mercados, por lo que sus ventas aumentan. En cuanto al crecimiento empresarial externo se realiza mediante alianzas y acuerdos con otras empresas, en estos acuerdos las dos empresas buscan unir fuerzas para competir en el mercado compartiendo recursos y minimizando costes.

2.1.2.3 Ingreso empresarial

El ingreso empresarial se entiende como las ganancias que adquieren las empresas y que se aumentan al presupuesto de la entidad. Los ingresos se perciben como símbolos monetarios y no monetarios que se van acumulando en la empresa gracias al consumo y la ganancia que se genera por la producción o prestación de servicios. También se define como el aumento del patrimonio de la empresa durante el proceso de producción y generación de ganancias, puede ser con el aumento del valor de los activos o disminución de los pasivos (Miller & Meiners, 1988).

Al momento en que se obtiene un ingreso, se realiza un movimiento económico ya que por un lado entrara dinero a la empresa y por otro saldrá un producto o bien terminado o la prestación de un servicio adquirido. El ingreso representa el indicador real de las operaciones de producción y comercialización de bienes, prestación de servicios, cualquier operación que se enfoque en la actividad económica de una empresa (Zabludovsky & Avelar, 2001).

El ingreso empresarial es el que presentan los trabajadores autónomos y se representa por la diferencia entre el valor que se genera al producir y el consumo del capital, los impuestos, y el pago a empleados. Las empresas buscan obtener mayor acogida en el mercado para poder aumentar sus ingresos mediante el aumento de la producción. Este ingreso es sumado al patrimonio que tiene la empresa (Eggers, 2016).

Se denomina ingreso al aumento de recursos económicos de una empresa, el cual se dirige al aumento del patrimonio de dicha entidad. El ingreso puede ser un indicador para medir el desempeño económico y financiero y sirve para formular estrategias administrativas futuras que lleven al crecimiento de la empresa. El ingreso se clasifica en algunas categorías como: Ingresos públicos, son los que se reciben por parte del estado. Ingresos privados, pertenecen a la empresa privada y pueden tener o no fines de lucro. Ingresos ordinarios, son los que se adquieren de manera habitual. Ingresos extraordinarios, se adquieren mediante eventos imprevistos, emisión de bonos. Ingresos totales, cuando los productos o servicios son vendidos. Ingreso marginal, incremento de las ventas por una unidad más de lo que se esperaba. Ingreso medio, promedio de los productos que vende la empresa (Almagro, 2010).

2.1.2.4 Localización

La localización de una empresa es determinante para su futuro y para su crecimiento. Para tomar la decisión estratégica de donde será la ubicación de la empresa se debe tener en cuenta algunos factores como la superficie, su costo y forma de adquisición y si allí se encuentra el público objetivo para el negocio, ya que estos pueden favorecer o perjudicar la diligencia de la empresa (Martínez, 2018).

Una buena decisión al momento de escoger la ubicación de la empresa puede generar mejoras e incremento de sus ingresos en términos de reducción de los costos en cuanto a transporte, obtención de materia prima de manera fácil y rápida, cercanía de los distribuidores y con el cliente. La variable localización puede influenciar de manera positiva o negativa en la empresa y en los clientes (Medina, 2006). Por lo que tomar tiempo para estudiar las posibles localizaciones de una empresa o negocio, genera un valor adicional para el aumento de sus ventas y competitividad.

En la economía de la empresa se tiende a observar dos posibles problemas de localización: Localización en el espacio, ya sea la región, país o área en el que se determine establecer la empresa. Se realiza un análisis económico estipulado por magnitudes que relacionan a la empresa con el medio. Localización dentro de la propia empresa, cuando ya se define el área en el que se va a encontrar la empresa lo consiguiente es definir la localización de las maquinarias, equipos, y locales de venta, los cuales deben ser sitios únicos para que los costos se minimicen (Flamarique, 2018).

2.1.2.5 Rentabilidad

La rentabilidad es la gratificación de una empresa la cual tiene la capacidad de otorgar los elementos necesarios para la ejecución de la actividad económica. Es una medida del desempeño de los recursos financieros y humanos. La rentabilidad va de la mano con las utilidades que genera la empresa ya que se compara las utilidades netas obtenidas en la empresa mediante las ventas con la inversión que se realizó y con las aportaciones de los propietarios de la empresa. La rentabilidad financiera indica la capacidad de la empresa para producir y generar utilidades mediante la inversión de los propietarios y de posibles accionistas (Morillo, 2005).

La rentabilidad de una empresa es la actividad económica en la que intervienen materia prima, recursos humanos, recursos financieros y lo que busca es obtener ganancias a corto o largo plazo. Es el rendimiento gracias al capital invertido en la empresa en un periodo de tiempo. Es una manera de equilibrar los medios que se implementaron para realizar la producción de algún bien o servicio y que mediante este se generó ganancias (Companys & Albert, 1988).

Publishing (1995) define la rentabilidad como la capacidad de ganancia que genera una inversión en un determinado periodo de tiempo. Se presenta mediante un elemento importante para la planificación futura de la empresa. Entonces se puede decir que existe rentabilidad cuando se adquiere ganancias de las inversiones que se realizaron, la empresa siempre busca generar rentabilidad para su crecimiento.

La rentabilidad se divide en rentabilidad económica, financiera y social. La rentabilidad económica se refiere al beneficio adquirido de una empresa en representación al total de sus inversiones realizadas. Por lo general se presenta en porcentajes los costos y las ganancias. La rentabilidad financiera se encarga de medir la bonificación de cada socio de la empresa, es decir, las ganancias de cada individuo ya sean inversionistas o propietarios, dependiendo de las inversiones realizadas. Rentabilidad social se utiliza para generar otros tipos de ganancia, por ejemplo el reconocimiento en el mercado y el prestigio los cuales se ven reflejados por las preferencias del consumidor (Tormo, 2004).

2.1.2.6 Endeudamiento comercial

El endeudamiento comercial básicamente describe una forma de financiar una actividad de carácter corriente por parte de las empresas en especial que supone el postergar el pago de una adquisición de un bien o servicio ofertado por terceros. El crédito comercial, en este sentido, es también conocido como préstamo de proveedores o inter empresarial para el caso de que se haya concretado entre empresas; se lo realiza como efecto de la postergación de los pagos que deben ser concretados al proveedor de un bien o servicio (De Rosario & Díaz, 2017). Esta posibilidad financiera facilita las transacciones económicas que realiza una entidad productiva en el caso de que sea incapaz de responder económicamente a adquisiciones de insumos durante un tiempo específico que no supere un año.

El endeudamiento comercial engloba todos los pagos que el comprador está autorizado a realizar en una fecha posterior. Por tal razón, una deuda comercial se originó como una línea de crédito para extender los ingresos de ventas de una empresa. El endeudamiento comercial para una empresa se pueden manifestar de dos formas: por

cobrar y por pagar. Las cuentas por cobrar encierran la cantidad de dinero que aún no se ha recuperado de los beneficiarios de los servicios de la empresa y las cuentas por pagar incluyen el monto que la empresa debe a causa de una compra que se ha hecho o un servicio que ha sido utilizado para operaciones comerciales (Brusca & Olmo, 2018).

2.1.2.6.1 Características del crédito comercial

El crédito comercial es el más adquirido por empresas para financiar su producción ya que es más fácil de adquirir que el crédito bancario. Las empresas buscan la manera más rápida y efectiva de obtener materia prima o materiales necesarios para la producción por lo que recurren a hablar con los proveedores para que se les otorgue dicho crédito. Es más especial porque se establecen lasos de confianza entre proveedores y clientes. A este tipo de crédito recurren dueños de empresas que no han logrado obtener financiamiento y este tipo de crédito es su alternativa. El crédito comercial surge en el momento de adquirir la materia prima y se aplaza la cancelación de las facturas a proveedores. Este crédito también se utiliza para verificar si la materia prima está en buenas condiciones o si está completa de tal forma que cuando se compruebe su calidad se realizan los pagos necesarios o bien se descuenta la materia prima con imperfecciones (VV.AA., 2015).

El crédito comercial tiene las siguientes características: El crédito comercial se da con la compra de bienes o servicios, a los proveedores. La forma de obtener este crédito es de manera fácil, ya que se da de manera espontánea, sin tantos requisitos ni negociaciones. El plazo a pagar será estipulado por ambas partes y de la mejor manera posible dependiendo de factores como el sector al cual será destinado el crédito y las posibilidades de la empresa (Parra, 2012).

El crédito comercial es una manera de financiación a corto plazo, por lo que la empresa no debería adquirir productos o artículos innecesarios, fundamentalmente para las actividades de la empresa. Debido a la facilidad de obtener este crédito muchas empresas lo utilizan para la compra de automóviles, incluso otros artículos que no se necesitan, esto puede provocar un desequilibrio en el patrimonio. Teniendo en cuenta

que una empresa toma la decisión de financiarse como quiera, siempre debe tener presente las consecuencias que puede atraer el endeudarse y el futuro de la empresa dependerá de las decisiones que se tomen (Ocampo, 2009).

Como ya se dijo, el crédito comercial normalmente se lo realiza a corto plazo. Pero en ocasiones se presentan problemas para pagar la deuda como que no se cuente con el dinero previsto para esa fecha y es ahí cuando el plazo se extiende. Por lo que los dueños de las empresas deben tomar la iniciativa y hacerse responsables para hablar con sus respectivos proveedores y llegar a un nuevo acuerdo, por esto es que se aceptan los plazos posteriores a lo acordado (Álvarez, 2010).

2.1.2.6.2 Cuentas por pagar

Las cuentas por pagar en una empresa es un pasivo que se adquiere mediante la actividad económica que realiza la empresa, y en un tiempo determinado. Esta cuenta se origina cuando se reciben inventarios, bienes o servicios, mismos que no pueden ser pagados inmediatamente. Es normal que las empresas tengan cuentas por pagar ya que son deudas adquiridas y son necesarias para el normal funcionamiento de la empresa. Esta cuenta se puede pagar a corto o largo plazo según se estipule anteriormente (Morales, 2014).

Las cuentas por pagar son reconocidas como las obligaciones por parte de la empresa de cumplir con el pago acordado mediante la transferencia de dinero, activos, o prestación de servicios futuros a otras entidades; y el plazo de este vencimiento se lo realizara como hayan acordado las entidades relacionadas en el negocio (Wals, 2010).

Estas cuentas son obligaciones ineludibles de tiene un ente económico debido a la actividad que realiza, y para realizar su pago se debe utilizar el capital de trabajo que posee. Por lo que para una eficiente administración se debe tener en cuenta la liquidez, la planificación, y el control de las obligaciones adquiridas. Ya que si se presta poca atención a estos elementos se puede generar costos adicionales (Fierro & Fierro, 2016).

Comúnmente, las compras que se realizan las empresas son a crédito. En ese momento la empresa o entidad adquiere una obligación por pagar, la cual debe efectuarse en

alguna fecha futura, dependiendo de cómo se haya estipulado la compra. Debido a que la empresa se ha beneficiado con la adquisición de bienes o servicios se les da el nombre de pasivos que deben ser pagados con dinero, mercancías o servicios (Montaño, 2015).

Las cuentas por pagar son adquiridas con los proveedores y representan la cantidad de dinero que se adeuda, para pagar mercancías utilizadas para la producción, con el objetivo de venderlas a mayor precio o transformarlas como la materia prima para la industria. También se llama cuentas por pagar a las cantidades de dinero que se deben a las compañías por prestar servicios, intereses que se acumulan o impuestos obligatorios (Bertossi, 2009).

2.2 Hipótesis

H1: El endeudamiento comercial incide en el acceso al crédito financiero en la industria manufacturera del cantón Ambato.

H2: El acceso al crédito financiero incide en el endeudamiento comercial en la industria manufacturera del cantón Ambato.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Recolección de la información

Como población objeto de estudio se identificó a la totalidad de empresas activas manufactureras del cantón Ambato registradas en la Superintendencia Compañías, Valores y Seguros (SUPERCIAS) (2017). En efecto existe un total de 399 empresas que se encuentran reconocidas dentro del ámbito de actividad de este sector. Para el desarrollo del presente proyecto de investigación se consideró la población como objeto de estudio y no una muestra representativa, dado que el análisis de la cantidad de compañías antes descritas es una empresa viable de realizar, lo que brindó una mayor asertividad al diagnóstico y a la inferencia pretendida en el contexto investigativo del problema analizado. A efecto del desarrollo metodológico fue necesario recopilar fuentes de información, mismas que se consideraron a las siguientes bases estadísticas y registros:

Estados de situación financiera y balance general: los documentos de declaración de impuesto a la renta acorde al Formulario 104 que son remitidos al Servicio de Rentas Internas (SRI) y a la Superintendencia de compañías son publicados por esta institución y son de libre acceso para la ciudadanía. En esta documentación se dispuso de información contable de las cuentas de ventas locales netas, tanto con tarifa 12% de Impuesto al Valor Agregado y 0% de esta imposición. Esta base de información también cuenta con información de las utilidades antes de intereses e impuestos; no con la misma denominación, sin embargo, se puede inferir dicho rubro mediante la información existente. El estado de situación financiera cuenta también con la cuantía del valor patrimonial con el cual cuenta cada compañía del sector, así como con información referente al incurrimento de pasivos al largo y corto plazo.

Balance de resultados integral: este documento cuenta con información de los rubros relacionados al ejercicio productivo con mayor detalle; mediante esta base de información contable se podrá obtener el valor económico de los costos de producción. Esta documentación es la única que dispone de información detallada de los costos

inherentes al ejercicio productivo, razón por la cual esta será requerida para la estimación del indicador financiero de rentabilidad en ventas o margen bruto de rentabilidad.

Directorio de empresas de la Superintendencia de Compañías: esta es una base en la que se registran la totalidad de compañías activas, información que se clasifica por rama de actividad económica según la codificación CIIU hasta seis dígitos de desagregación. Esta fuente de información permitió el reconocimiento de las instituciones que operan dentro de un mercado o sector productivo específico que en este caso fué el CIIU: C.

En una primera instancia se procedió a identificar a las compañías que desarrollan actividades de manufactura en el cantón Ambato, para lo cual se requirió depurar la base de datos de los registros de empresas del Directorio de compañías de la Superintendencia. Para ello, fué necesario filtrar a las organizaciones que están registradas en este organismo bajo la codificación CIIU: C, misma que identifica la actividad manufacturera según la Clasificación Nacional de Actividades Productivas establecida por el INEC, como ya se mencionó. Una vez identificadas las compañías que desarrollan actividades dentro del sector, se procedió a reconocer el código de expediente o RUC para obtener la documentación financiera (estado de resultados y de situación financiera) en la base de datos de la Superintendencia de Compañías. Finalmente, se procedió a digitalizar los valores contables requeridos para la estimación de los índices financieros propuestos en la presente investigación, esto se obtuvo de los estados de situación financiera y de resultados publicados en la página oficial de la Superintendencia de Compañías.

3.2 Tratamiento de la información

En una primera instancia se procedió a identificar a las compañías que desarrollan actividades de manufactura en el cantón Ambato, para lo cual se requirió depurar la base de datos de los registros de empresas del Directorio de compañías de la Superintendencia. Para ello, fue necesario filtrar a las organizaciones que estén registradas en este organismo bajo la codificación CIIU: C, misma que identifica

la actividad manufacturera según la Clasificación Nacional de Actividades Productivas establecida por el INEC, como ya se mencionó. Una vez identificadas las compañías que desarrollan actividades dentro del sector, se procedió a reconocer el código de expediente o RUC para obtener la documentación financiera (estado de resultados y de situación financiera) en la base de datos de la Superintendencia de Compañías. Finalmente, se procedió a digitalizar los valores contables requeridos para la estimación de los índices financieros propuestos en la presente investigación, esto se obtuvo de los estados de situación financiera y de resultados publicados en la página oficial de la Superintendencia de Compañías.

Para analizar el nivel de endeudamiento comercial de las compañías manufactureras en el cantón Ambato, se procedió a estimar el ratio de endeudamiento comercial para cada compañía manufacturera en la provincia de Tungurahua, mismo que se calculó a partir de la siguiente expresión:

$$\text{Endeudamiento comercial} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Activos}}$$

Una vez estimado dicho ratio financiero, se procedió a estructurar una tabla de distribución de frecuencias absolutas y relativas conjuntamente con la presentación de un histograma, lo cual permitió identificar la distribución de empresas manufactureras acorde a un intervalo de clase específico. El endeudamiento comercial, al ser un indicador de carácter cuantitativo, se procedió a estimar la cantidad de intervalos de clase requeridos para estructurar una distribución de la población de compañías manufactureras según este índice; para ello será necesario aplicar la siguiente fórmula:

$$k = 1 + 3,3\log(N)$$

Dónde: k es el número de intervalos de clase a estimarse y N es el tamaño de la población. Una vez estimados la cantidad de intervalos de clase a considerarse para analizar la distribución de las empresas acorde a sus niveles de endeudamiento comercial, se procedió a estimar la amplitud de cada uno de estos

para posteriormente calcular las frecuencias absolutas y relativas de cada clase. Finalmente se efectuó un análisis descriptivo de los resultados obtenidos a partir de la visualización de la distribución, para lo cual se realizó una comparativa de estos con hallazgos y contribuciones aportadas por investigaciones precedentes.

Para examinar el nivel de acceso al crédito en la industria manufacturera del cantón, se procedió en primer lugar a estimar la razón de créditos totales para activos totales que mide la representatividad de este tipo de pasivo en relación al activo que dispone la empresa, mismo que se obtendrá a partir de la siguiente expresión matemática:

$$\text{Razón total créditos – activos totales} = \frac{\text{Obligaciones con instituciones financieras no corrientes}}{\text{Activos totales}}$$

Luego de estimar este indicador para cada compañía manufacturera, se estructuró una tabla de distribución de frecuencias absolutas y frecuencias relativas, además de que se calcularán dos medidas de tendencia central: la media aritmética y la mediana de la distribución, posteriormente se desarrolló el análisis e interpretación pertinente. Este tratamiento estadístico se lo realizará también a los indicadores descriptores del crecimiento económico empresarial: Log (ingresos totales), la tasa de variación de ventas netas y del logaritmo de los activos totales; y a los indicadores del contexto: razón activos corrientes-activos totales, razón de activos fijos - activos totales y rentabilidad sobre el activo y la edad de la empresa. Para las variables de carácter cualitativo como los préstamos de los propietarios y la localización, el tratamiento estadístico es diferente dada su naturaleza; para estos indicadores se estructuró una tabla de distribución de frecuencias absolutas y relativas conjuntamente con un gráfico de pastel para identificar su participación según su categoría en la población.

Para identificar la correspondencia causal existente entre el endeudamiento comercial y el acceso al crédito, se procedió a estructurar un sistema de ecuaciones considerando como variables endógenas el endeudamiento comercial y el acceso al crédito, esto según el criterio de Alphonse, Ducret, & Séverin (2006). El sistema de ecuaciones anteriormente expuesto se especifica de la siguiente manera:

$$EC = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 ACD + \hat{\beta}_2 IT + \hat{\beta}_3 \left(\frac{AC}{AT}\right) + \hat{\beta}_4 tcV + \hat{\beta}_5 T + \hat{\beta}_6 EDAD + \hat{\beta}_7 EDAD^2 + \hat{\beta}_8 ROA + \varepsilon$$

$$ACD = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 tcV + \hat{\beta}_2 EC + \hat{\beta}_3 T + \hat{\beta}_4 EDAD + \hat{\beta}_5 CP + \hat{\beta}_6 LOC + \hat{\beta}_7 \left(\frac{AF}{AT}\right) + \hat{\beta}_8 ROA + \varepsilon$$

Donde:

EC = Endeudamiento comercial,

ACD = Acceso al crédito,

IT = Ingresos totales,

AC = Activos corrientes,

AT = Activos totales,

tcV = Tasa de crecimiento en ventas,

T = Tamaño,

CP = Crédito de los propietarios,

LOC = Localización,

AF = Activos fijos,

$\hat{\beta}_j$ = Parámetros,

ε = Error de estimación.

Las especificaciones antes descritas se estimarán mediante un modelo de ecuaciones simultáneas de Mínimos Cuadrados en tres Etapas (MC3E), esto con el propósito de identificar la verdadera relación causal entre el endeudamiento comercial y el acceso al crédito.

Denominaciones de cada indicador descrito:

Variable dependiente:

Endeudamiento comercial

$$\text{Endeudamiento comercial} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Activos totales}}$$

VARIABLES INDEPENDIENTES:

Acceso al crédito:

$$\text{Razón total créditos – activos totales} \\ = \frac{\text{Obligaciones con instituciones financieras no corrientes}}{\text{Activos totales}}$$

Crecimiento económico empresarial

Ingresos:

Log(ingresos totales)

Tasa de variación de las ventas netas

$$\%t\text{Ventas netas} = \frac{\text{Ventas netas}_t - \text{Ventas netas}_{t-1}}{\text{Ventas netas}_{t-1}}$$

Tamaño:

Tamaño = Log(Activos totales)

Variables de contexto:

Razón activos corrientes-activos totales:

$$\text{Razón activos corrientes – activos totales} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Activos totales}}$$

Edad:

Edad = Log(1 + edad de la empresa),

Edad = Log(1 + edad de la empresa)²

Préstamos de los propietarios:

Dummy: 1 si el valor de préstamos de los accionistas es mayor que cero y 0 en caso contrario,

Dummy: 1 si la empresa se localiza en un área urbana y 0 si no lo está.

Razón de activos fijos - activos totales:

$$\text{Razón de activos fijos} - \text{activos totales} = \frac{\text{Activos fijos}}{\text{Activos totales}}$$

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidades antes de intereses e impuestos}}{\text{Activos totales}}$$

3.3 Operacionalización de las variables

3.3.1 Variable independiente

Tabla 1. Operacionalización del acceso al crédito

Categoría	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnicas de recolección
<p>Concepto.- Tipo de deuda normalmente a corto plazo en la cual los términos o condiciones generalmente no están fijados de forma legal y el comprador procede como prestatario y el vendedor como prestamista, esta deuda se la llama como pago a proveedores.</p>	Acceso al crédito	Razón total créditos-activos totales	¿Cómo se han distribuido las empresas manufactureras del cantón Ambato según su razón de créditos para activos totales?	Estado de situación financiera
	Ingreso empresarial	Ingresos totales	¿Cómo se han posicionado las compañías dentro del sector manufacturero acorde a sus niveles de ingresos en el cantón Ambato?	Estado de resultados
		Tasa de variación de las ventas netas	¿Cómo han variado las ventas netas de las compañías manufactureras en la ciudad de Ambato?	Estado de resultados
	Crecimiento empresarial	Tamaño de la empresa	¿Cómo se distribuyen las empresas dedicadas a la actividad manufacturera según su tamaño en el cantón Ambato?	Estado de situación financiera
		Edad de la empresa	¿Cuál es la edad de las compañías de la industria manufacturera en la ciudad de Ambato y su distribución en el sector según este criterio?	Estado de situación financiera
	Localización	Localización	¿Cómo se localizan las empresas manufactureras en el cantón Ambato?	Estado de situación financiera
	Financiamiento	Crédito de los propietarios	¿En qué magnitud los propietarios de las empresas dentro de la industria manufacturera han incurrido en créditos?	Balance General
		Razón de activos fijos - activos totales	¿Cómo se distribuyen las compañías dedicadas a la manufactura en Ambato según su capacidad instalada?	Balance General
		Razón activos corrientes-activos totales	¿De qué manera se posicionan las empresas en el sector manufacturero en Ambato conforme su tenencia de activos corrientes?	Balance General
	Rentabilidad	Rentabilidad sobre el activo	¿Cuál es la edad de las compañías de la industria manufacturera en la ciudad de Ambato y su distribución en el sector según este criterio?	Balance General

Fuente: Alphonse, Ducret, & Séverin (2006)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

3.3.2 Variable dependiente

Tabla 2. Operacionalización del endeudamiento comercial

Categoría	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnicas de recolección
Concepto.- Es otorgado por entidades financieras como cooperativas y bancos con todo legalmente reglamentado, difícil de adquirir, en un plazo estipulado y con un costo adicional, llamado interés.	Endeudamiento comercial	Endeudamiento comercial	¿En qué proporcionalidad han incurrido las empresas manufactureras en endeudamiento comercial?	Balance General

Fuente: Alphonse, Ducret, & Séverin (2006)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Resultados y discusión

En este apartado se procede a desarrollar un análisis descriptivo de los indicadores de endeudamiento comercial y de acceso al crédito además de que se evalúa un total de nueve indicadores financieros y económicos adicionales que contextualizan el entorno socioeconómico y financiero en el que las empresas manufactureras del cantón Ambato desarrollan sus actividades productivas.

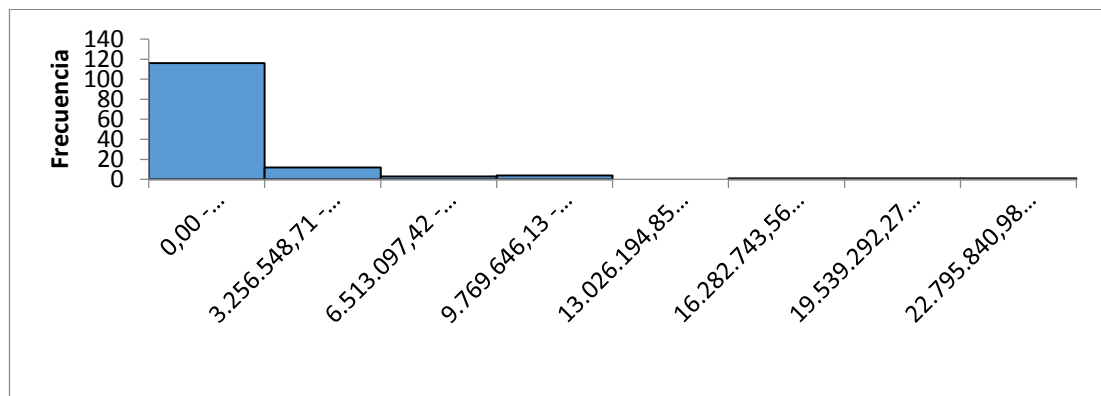
Tabla 3. Obligaciones con instituciones financieras no corrientes.

Li – Ls	FA	FR
0,00 - 317.200,37	117	84,78%
317.200,37 - 634.400,74	7	5,07%
634.400,74 - 951.601,12	4	2,90%
951.601,12 - 1.268.801,49	3	2,17%
1.268.801,49 - 1.586.001,86	2	1,45%
1.586.001,86 - 1.903.202,23	2	1,45%
1.903.202,23 - 2.220.402,60	2	1,45%
2.220.402,60 - 2.557.142,83	1	0,72%
Total	138	100,00%
Media	187554,6474	
Mediana	0	
Desviación Estándar	456736,2831	
Mínimo	0	
Máximo	2557142,83	

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

Gráfico 1. Obligaciones con instituciones financieras no corrientes



Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

La tabla 3 muestra que el 84,78% de empresas, es decir casi la totalidad de empresas, contrajeron obligaciones con instituciones financieras que no pasan de los \$317.200,37. De estos resultados se interpreta que la mayoría son pequeñas empresas que no necesitan de mucho capital y si adquieren un préstamo es solo por necesidad o porque buscan ampliar su participación en el mercado, mientras que tan solo el 7% de empresas superan una deuda del millón de dólares. En concordancia con Vicente (2010) es necesario que los gobiernos en general o las instituciones financieras impulsen la generación de capital mediante el otorgamiento de créditos dirigidos a pequeños emprendedores.

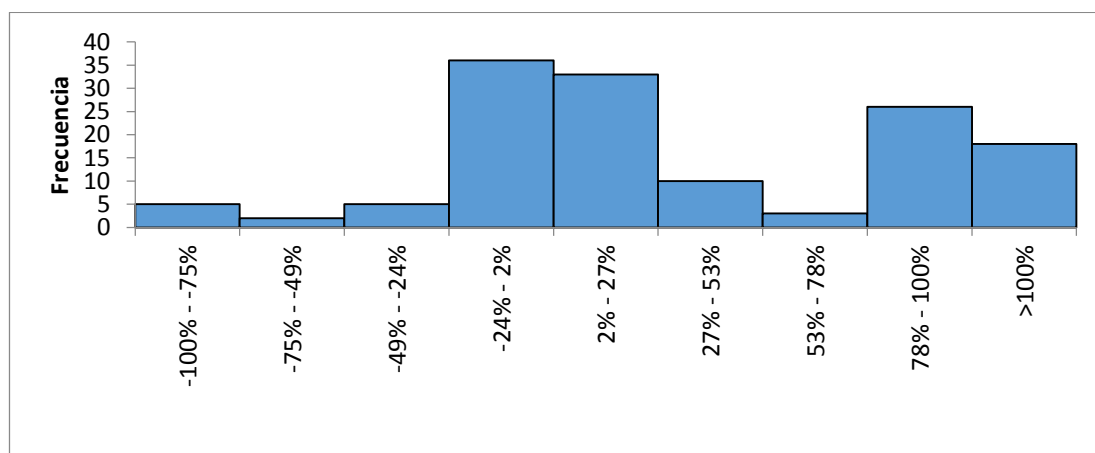
Tabla 4. Variación porcentual de ventas netas.

Li-Ls	FA	FR
(-100%) – (-75%)	5	3,62%
(-75%) – (-49%)	2	1,45%
(-49%) – (-24%)	5	3,62%
(-24%) - 2%	36	26,09%
2% - 27%	33	23,91%
27% - 53%	10	7,25%
53% - 78%	3	2,17%
78% - 100%	26	18,84%
>100%	18	13,04%
Total	138	100,00%
Media	457,9858594	41,30%
Mediana	0,171897779	8,70%
Desviación Estándar	4215,300154	
Mínimo	-1	
Máximo	47356,25888	

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

Gráfico 2. Variación porcentual de ventas netas.



Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

La mayoría de empresas en el sector manufacturero de la ciudad de Ambato muestra una mínima variación porcentual de entre un -24% hasta un 27% de ventas netas en el año 2017 con respecto al año 2016, mientras que el 41,30% de empresas muestran un crecimiento mayor al 27%, por lo tanto, la salud financiera de las empresas de este sector es buena. Existen pocas empresas que decrecen ya que muestran un comportamiento negativo en sus ventas, estas representan apenas el 32,61% de toda la población de compañías estudiadas. A esto Zuray et al. (2014) destacan los datos financieros provistos por las empresas como la variación de ventas netas, la cual muestra los ingresos de las empresas productos de su actividad en este caso de manufactura y el cual mide el desempeño empresarial de pequeñas y medianas empresas, así que el desempeño empresarial de las empresas de este sector están acorde con el desarrollo.

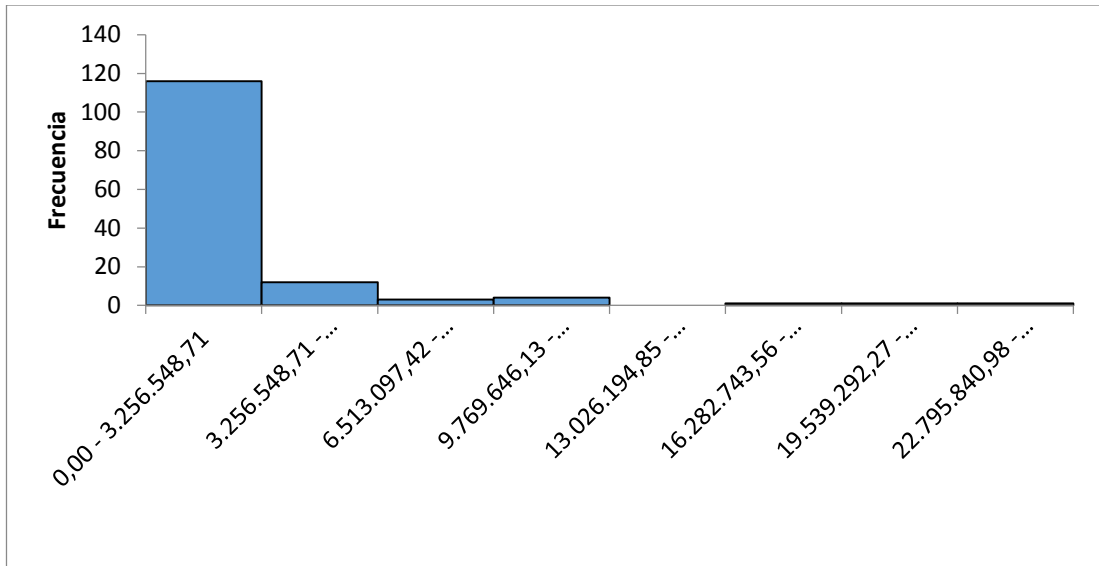
Tabla 5. Ingresos totales.

Li – Ls	FA	FR
0,00 - 3.256.548,71	116	84,06%
3.256.548,71 - 6.513.097,42	12	8,70%
6.513.097,42 - 9.769.646,13	3	2,17%
9.769.646,13 - 13.026.194,85	4	2,90%
13.026.194,85 - 16.282.743,56	0	0,00%
16.282.743,56 - 19.539.292,27	1	0,72%
19.539.292,27 - 22.795.840,98	1	0,72%
22.795.840,98 - 26.252.996,30	1	0,72%
Total	138	100,00%
Media	2041551,429	
Mediana	532715,22	
Desviación Estándar	3841963,203	
Mínimo	0	
Máximo	26252996,3	

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

Gráfico 3. Ingresos Totales



Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

El 84% de las empresas manufactureras de la ciudad de Ambato muestran ingresos totales menores a los \$3.256.548,71. Esto se debe a que la mayoría de empresas son pequeñas en relación a la población estudiada y no cuentan con grandes inversiones de dinero a lo cual no pueden generar grandes cantidades de producción y de ventas. Solamente el 5% de empresas sobrepasan los nueve millones de dólares en ingresos totales, estas empresas por lo general gozan de solvencia¹, son competitivas en el mercado y son de gran tamaño. Tal como sostiene Wessles (1988), el tamaño de la empresa establece el volumen de crédito al cual se puede acceder y los ingresos que se puedan generar, por lo tanto, si se tiene un amplio acceso a financiación, la empresa tiene la capacidad de crecer a razón de la realización de mayores inversiones, lo cual termina incentivando sus ingresos. En este sentido, es difícil que una empresa llegue a ese estado, razón por la cual se evidencia que la existencia de pocas empresas con altos niveles de ingresos.

¹ La insolvencia tiene estricta relación a escenarios de cierre o quiebra, por lo que una empresa que es solvente tiende a persistir en el mercado por prolongados períodos de tiempo, lo que les da oportunidad de crecer e incrementar sus niveles de ingresos totales.

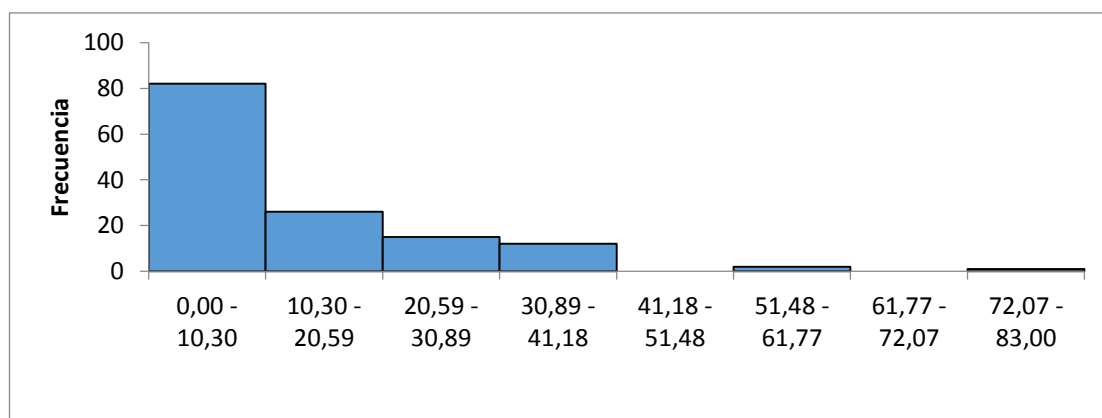
Tabla 6. Edad de la empresa.

Li – Ls	FA	FR
0 – 10	82	59,42%
10 – 20	26	18,84%
20 – 30	15	10,87%
30 – 41	12	8,70%
41 – 51	0	0,00%
51 – 61	2	1,45%
61 – 72	0	0,00%
72 – 83	1	0,72%
Total	138	100,00%
Media	12,94202899	
Mediana	8	
Desviación Estándar	13,71278274	
Mínimo	0	
Máximo	83	

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

Gráfico 4. Edad de la empresa



Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

El 59,42% de empresas manufactureras se encuentran en su primera década de existencia; La existencia de una mayor cantidad de empresas jóvenes se atribuiría al posicionamiento en los últimos años del cantón Ambato como un importante centro de consumo, lo cual es llamativo para la creación de nuevas empresas. A esto se suma el auge económico experimentado por la economía nacional durante los últimos 15 años, lo que incentivó la proliferación de compañías manufactureras en el cantón. De hecho Castro et al. (2017), muestra que la edad de la empresa muestra cierta estabilidad

económica ya que si ha logrado una subsistencia después de diez años significa que la empresa va a perdurar y tiene menor riesgo de quiebra o de retirada del mercado.

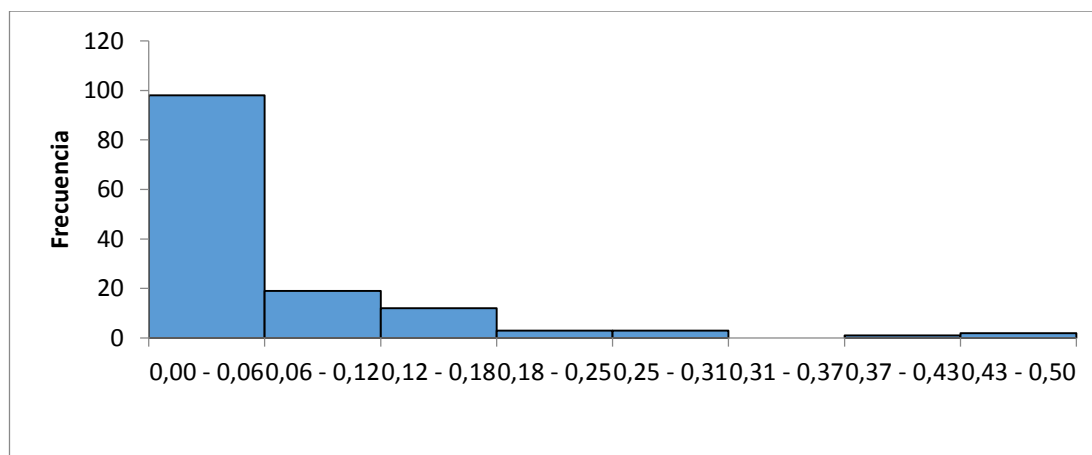
Tabla 7. Razón total créditos - activos totales.

Li - Ls	FA	FR
0,00 - 0,06	98	71,01%
0,06 - 0,12	19	13,77%
0,12 - 0,18	12	8,70%
0,18 - 0,25	3	2,17%
0,25 - 0,31	3	2,17%
0,31 - 0,37	0	0,00%
0,37 - 0,43	1	0,72%
0,43 - 0,50	2	1,45%
Total	138	100,00%
Media	0,04916856	
Mediana	0	
Desviación Estándar	0,08917661	
Mínimo	0	
Máximo	0,49541912	

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

Gráfico 5. Razón total créditos - Activos totales



Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

El 93% de empresas manufactureras del cantón Ambato presenta una razón total créditos – activos totales de hasta un 18%, lo cual indica que la mayor parte de las empresas registran valores bajos en incurrimento crediticio, a lo que se le atribuiría la dificultad de acceso al financiamiento que tienen las empresas de tamaño pequeño. Por otro lado, tan solo el 7% de empresas presenta una razón total de créditos de hasta un

50%, lo que refleja que las empresas que incurren en créditos mayores no se endeudan más de la mitad de sus activos. Capkun et al. (2008), mencionan que en el momento de adquirir una deuda se debe tener en cuenta la capacidad de endeudamiento y la capacidad de pago para poder contar con el dinero necesario en la fecha de pago estipulada, razón por la que se evidencia este comportamiento en la mayor parte de las empresas analizadas.

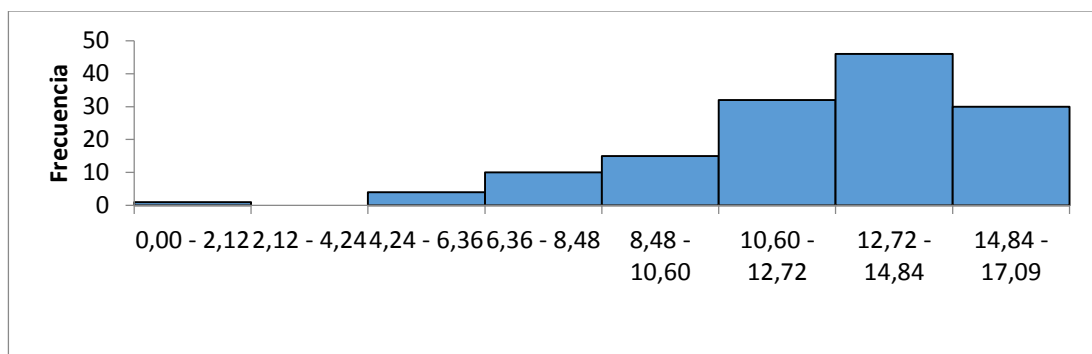
Tabla 8. Tamaño de la empresa.

Li - Ls	FA	FR
0,00 - 2,12	1	0,72%
2,12 - 4,24	0	0,00%
4,24 - 6,36	4	2,90%
6,36 - 8,48	10	7,25%
8,48 - 10,60	15	10,87%
10,60 - 12,72	32	23,19%
12,72 - 14,84	46	33,33%
14,84 - 17,09	30	21,74%
Total	138	100,00%
Media	12,46518847	
Mediana	12,92954965	
Desviación Estándar	2,91246406	
Mínimo	0	
Máximo	17,08751126	

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

Gráfico 6. Tamaño de la empresa



Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

El 33,33% de las empresas manufactureras poseen un gran tamaño considerando la distribución de la población analizada, mientras que el 45% de ellas se las clasifica

como pequeñas y medianas empresas, según los activos que posee las empresas. Las entidades financieras analizan el tamaño de las empresas para la otorgación de crédito a alguna empresa. Para lo cual Botello (2015) dijo que las entidades obtienen la mayor información posible para el otorgamiento de créditos, se realizan cuestionamientos como la capacidad de producción y el tamaño de la empresa. Es por eso que una compañía con un capital sólido obtiene más oportunidades en el acceso al crédito.

Tabla 9. Préstamos de los propietarios.

Categoría	FA	FR
Personas que han realizado préstamos a los propietarios	11	7,97%
Personas que no han realizado préstamos a los propietarios	127	92,03%
Total:	138	100,00%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

Gráfico 7. Préstamos de los propietarios.



Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

El crédito a propietarios se basa principalmente en la otorgación de préstamos a personas o empresas que respalden su deuda con una propiedad. La mayoría de empresas manufactureras cuentan con créditos de este tipo muy bajos y establecen una marcada diferencia entre las pequeñas y grandes empresas. De tal manera que el 92%

de empresas manufactureras han obtenido prestamos, mientras que el 8% de empresas ha adquirido créditos a propietarios de hasta \$1000000,00. A lo que Arenas (2009) refuta que con el objetivo de lograr la supervivencia, crecimiento y desarrollo de las empresas se debe analizar si el crédito obtenido es rentable y la forma en que será cancelada esa deuda, caso contrario proceden al embargo de la propiedad.

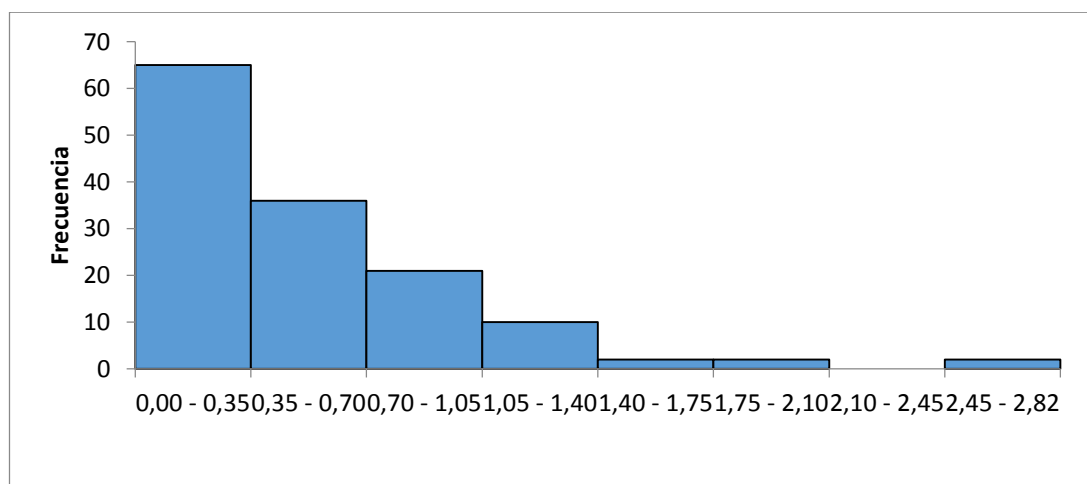
Tabla 10. Razón activos fijos - Activos totales.

Li - Ls	FA	FR
0,00 - 0,35	65	47,10%
0,35 - 0,70	36	26,09%
0,70 - 1,05	21	15,22%
1,05 - 1,40	10	7,25%
1,40 - 1,75	2	1,45%
1,75 - 2,10	2	1,45%
2,10 - 2,45	0	0,00%
2,45 - 2,82	2	1,45%
Total	138	100,00%
Media	0,478812867	
Mediana	0,389250351	
Desviación Estándar	0,498706301	
Mínimo	0	
Máximo	2,820784808	

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

Gráfico 8. Razón activos fijos - Activos totales



Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

El 47% de las empresas del sector manufacturero de Ambato tienen pocos activos fijos financiados por activos totales, es decir, los activos fijos representan el 35% de los activos totales de las empresas, es una situación muy llamativa ya que al referirse a empresas manufactureras requieren de activos fijos para realizar el proceso de producción y venta de los productos. Mientras tanto el 27% de empresas cuentan con activos fijos los cuales abarcan sobre el 70% de activos totales, lo que muestra que este pequeño grupo de empresas se encuentran bien respaldadas. Por esta razón Nielsen (2002) dijo que es necesario contar con la rentabilidad del activo ya que ayuda al desarrollo de la empresa y su estabilidad económica.

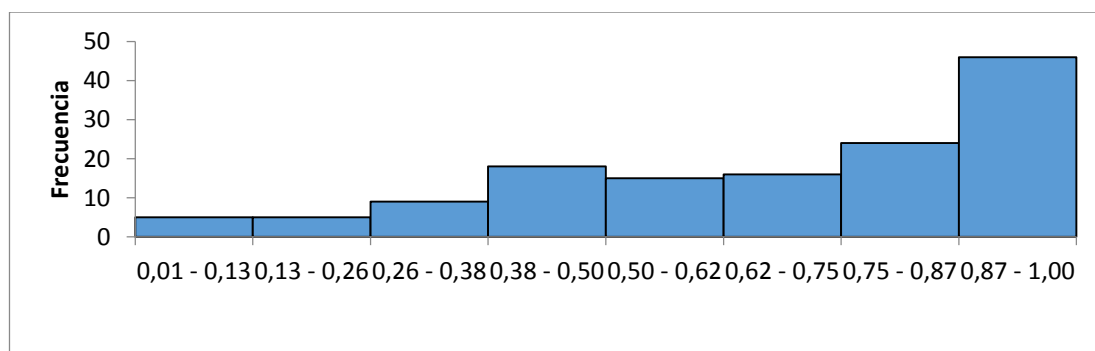
Tabla 11. Razón activos corrientes - activos totales.

Li - Ls	FA	FR
0,01 - 0,13	5	3,62%
0,13 - 0,26	5	3,62%
0,26 - 0,38	9	6,52%
0,38 - 0,50	18	13,04%
0,50 - 0,62	15	10,87%
0,62 - 0,75	16	11,59%
0,75 - 0,87	24	17,39%
0,87 - 1,00	46	33,33%
Total	138	100,00%
Media	0,693134732	
Mediana	0,756475427	
Desviación Estándar	0,27326012	
Mínimo	0,011860312	
Máximo	1	

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

Gráfico 9. Razón Activos corrientes - Activos totales



Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

El 70% de empresas manufactureras posee una capacidad de solvencia poco aceptable ya que están por debajo del 75%, por otro lado solo el 30% de estas empresas cuentan con una solvencia buena para su desarrollo que llega hasta el 100%, es decir, cuenta con liquidez inmediata en caso de ser necesario ya que se cuenta con dinero en el banco, existencias e inversiones financieras. Hoyos et al. (2015), determinaron que en todas las empresas ya sean grandes o pequeñas de manera significativa del financiamiento, ya que como se muestra la mayoría de empresas no cuentan con la liquidez suficiente para ser entregado como pago.

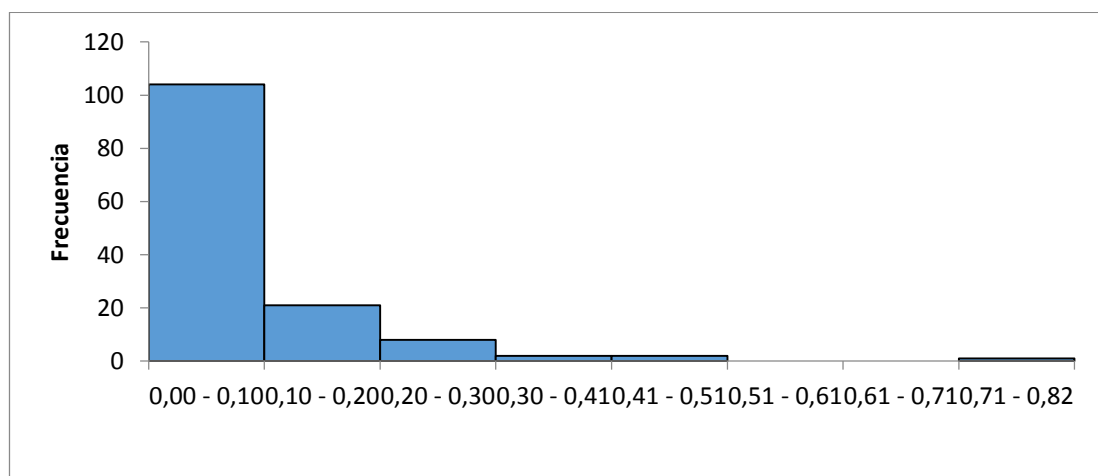
Tabla 12. Rentabilidad sobre el activo.

Li - Ls	FA	FR
0,00 - 0,10	104	75,36%
0,10 - 0,20	21	15,22%
0,20 - 0,30	8	5,80%
0,30 - 0,41	2	1,45%
0,41 - 0,51	2	1,45%
0,51 - 0,61	0	0,00%
0,61 - 0,71	0	0,00%
0,71 - 0,82	1	0,72%
Total	138	100,00%
Media	0,070683659	
Mediana	0,029989317	
Desviación Estándar	0,110275499	
Mínimo	0	
Máximo	0,817314835	

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

Gráfico 10. Rentabilidad sobre el activo



Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

La rentabilidad sobre el activo que tiene el 73% de las empresas manufactureras va de cero a diez, es decir la capacidad de generar beneficios de la empresa es poca pero eficiente. No se puede esperar un ROA alto ya que la mayor parte de empresas manufactureras en Ambato son pequeñas y cuentan con pocos activos. Y la como muestra Taketa & Udell (2007) Los que se busca es llevar al crecimiento de la empresa y una manera de verificar este crecimiento es la rentabilidad sobre el activo ya que este ratio se utiliza para verificar la capacidad de obtener ganancias en una empresa y si es buena se vuelve atractiva hacia los inversores.

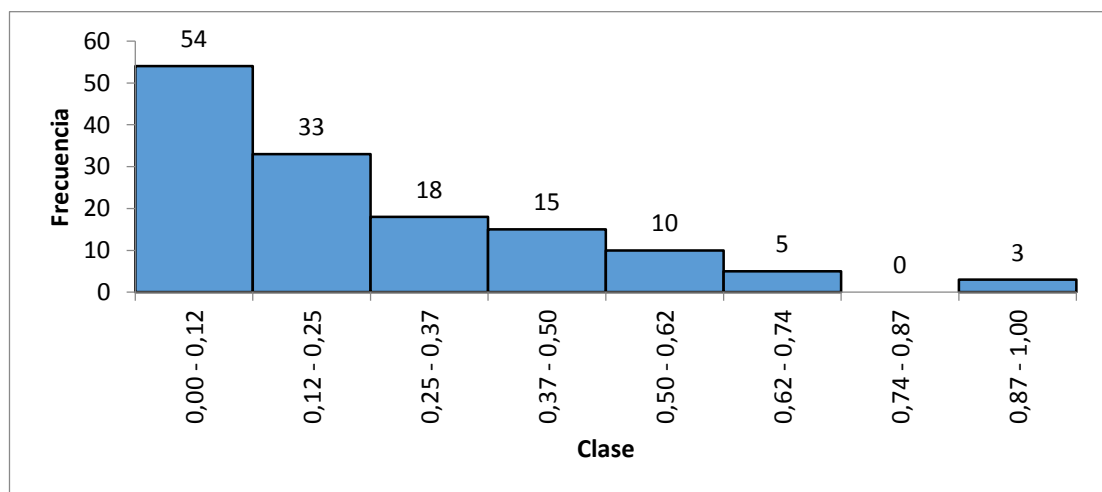
Tabla 13. Endeudamiento comercial.

Li - Ls	FA	FR
0,00 - 0,12	54	39,13%
0,12 - 0,25	33	23,91%
0,25 - 0,37	18	13,04%
0,37 - 0,50	15	10,87%
0,50 - 0,62	10	7,25%
0,62 - 0,74	5	3,62%
0,74 - 0,87	0	0,00%
0,87 - 1,00	3	2,17%
Total:	138	100,00%
Media	0,225686577	
Mediana	0,17565229	
Desviación estándar	0,225189514	
Mínimo	0	
Máximo	1	

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

Gráfico 11. Endeudamiento comercial.



Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Estefanía Yuqui

En general se puede observar que el 39% de las empresas presentan valores bajos de endeudamiento comercial en comparación a la población observada, lo que mostraría que el incumplimiento en crédito a proveedores no es una práctica común o al menos significativa en la gestión económica y financiera ya que estas presentan valores de este indicador por debajo de la mediana, siendo que el grupo restante de compañías que se encuentran por encima de estos parámetros solo representan el 37% del sector. Esta circunstancia estaría asociada con bajos niveles de diversificación de las actividades productivas como lo determinaron Grau et al. (2014), estas iniciativas propician la concesión de crédito comercial, dado que esta característica refleja cierta estabilidad financiera.

4.2 Verificación de hipótesis

En el presente apartado se describen los resultados de las regresiones correspondientes a las especificaciones de MC3E que son de utilidad para comprobar la hipótesis de investigación; las ecuaciones se muestran a continuación:

$$EC = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 ACD + \hat{\beta}_2 IT + \hat{\beta}_3 \left(\frac{AC}{AT} \right) + \hat{\beta}_4 tcV + \hat{\beta}_5 T + \hat{\beta}_6 EDAD + \hat{\beta}_7 EDAD^2 + \hat{\beta}_8 ROA + \varepsilon$$

$$ACD = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 tcV + \hat{\beta}_2 EC + \hat{\beta}_3 T + \hat{\beta}_4 EDAD + \hat{\beta}_5 CP + \hat{\beta}_6 LOC + \hat{\beta}_7 \left(\frac{AF}{AT} \right) + \hat{\beta}_8 ROA + \varepsilon$$

Donde:

EC = Endeudamiento comercial,

ACD = Acceso al crédito,

IT = Ingresos totales,

AC = Activos corrientes,

AT = Activos totales,

tcV = Tasa de crecimiento en ventas,

T = Tamaño,

CP = Crédito de los propietarios,

LOC = Localización,

AF = Activos fijos,

$\hat{\beta}_j$ = Parámetros,

ε = Error de estimación.

Los resultados de las regresiones anteriormente expuestas se presentan en las tablas 14 y 15. Las experimentaciones estadísticas previas a los resultados finales en los que se identifica la incidencia de las regresoras correspondientes a cada especificación se describen en el anexo 1.

Tabla 14. Resultados de la ecuación del Endeudamiento Comercial

	Coefficiente	Desv. típica	z	valor p	
ACD	1.79068	0.471307	3.799	0.0001	***
AC_AT	0.213899	0.0368128	5.810	6.23e-09	***
EDAD	-0.00434155	0.00125011	-3.473	0.0005	***
ROA	0.701416	0.157589	4.451	8.55e-06	***
Media de la vble. dep.		0.225687	D.T. de la vble. dep.		0.225190
Suma de cuad. residuos		7.649.052	D.T. de la regresión		0.235431
R-cuadrado		0,805560	R-cuadrado corregido		0,829030

Fuente: Tablas 4, 5, 9, 10 y 11

Elaborado por: Estefanía Yuqui

Con los resultados descritos en la tabla 14 se puede identificar que el acceso al crédito financiero supone un factor causal del endeudamiento comercial; es decir que se identifica la existencia de una correspondencia entre dichas variables de estudio. Esto es apreciable al reconocerse un valor p del estimador del acceso al crédito financiero (ACD) significativo al 5% (0,0001). De igual manera, se evidencia un valor positivo del coeficiente de dicha variable, por lo que se reconoce que mientras mayor acceso tenga una compañía al crédito, mayor será su accesibilidad al crédito comercial. Con ello, se comprueba la hipótesis de investigación que afirma que: “el acceso al crédito financiero incide en el endeudamiento comercial en la industria manufacturera del cantón Ambato”. En este sentido se identifica la existencia de una relación unidireccional de las variables de estudio.

Se observa que la relación causal existente entre el acceso a financiamiento como determinante del endeudamiento comercial identifica la existencia de información asimétrica por parte de los oferentes financieros y no por parte de los proveedores, lo que discrepa con lo encontrado por Alphonse et al. (2006) quienes encontraron la presencia de una correspondencia contraria a la anteriormente expuesta. Esto refleja la mayor disponibilidad de información que poseen las entidades financieras de la situación económica de las compañías solicitantes de crédito, de lo que posteriormente se sirven los proveedores para ofertar crédito comercial a las compañías analizadas.

Por otro lado, se podría considerar que el crédito financiero actúa como un soporte a las necesidades crediticias de corto plazo e incluso al crédito comercial.

Se aprecia también la existencia de relación entre la liquidez, la edad de las compañías y su rentabilidad con la accesibilidad al endeudamiento comercial en el sector. Estos aspectos muestran las diversas características fuera del financiamiento externo que predisponen a una empresa a ser objeto de este tipo de financiamiento. Dicha afirmación se sustenta bajo la apreciación de que los valores p de los estimadores correspondientes a los indicadores de activos corrientes – activos totales, la edad de las empresas y la rentabilidad sobre el activo fueron significativos al 5%, registrando cuantías de $6.23e-09$, 0.0005 , $8.55e-06$ respectivamente. La liquidez y rentabilidad muestran una relación directamente proporcional con el endeudamiento comercial; es decir que, para que una compañía pueda acceder a este tipo de financiación tiene que incrementar su rentabilidad y liquidez, a diferencia de lo registrado por la edad de las empresas que mantiene una relación inversamente proporcional con el endeudamiento comercial. Esta última correspondencia describe que las organizaciones jóvenes tienden a disponer de mayor acceso al endeudamiento comercial, lo que responde a la característica ausencia de liquidez que tienen las empresas en sus primeros años de existencia.

Se evidencia que el modelo de regresión antes descrito evidencia una alta capacidad predictiva, por lo que se puede identificar que las variables independientes explican en gran medida el comportamiento del endeudamiento comercial del sector manufacturero del cantón Ambato. Esto se puede apreciar al identificar un valor del Coeficiente de Determinación corregido de $0,8290$, lo cual muestra que el acceso al crédito financiero, la liquidez expresada a través del ratio de activos corrientes – activos totales y la rentabilidad del activo explican en un $82,9\%$ la dinámica del endeudamiento comercial de las empresas manufactureras del cantón. Los resultados muestran que las predicciones que resulten de la influencia de las variables independientes antes mencionadas mantendrán una representatividad fidedigna de la realidad de la situación financiera de las compañías de la industria.

Tabla 15. Resultados de la ecuación del acceso al crédito

	Coefficiente	Desv. típica	z	valor p	
Const	-0.0745540	0.0300153	-2.484	0.0130	**
T	0.00986225	0.00235892	4.181	2.90e-05	***
Media de la vble. dep.		0.049169	D.T. de la vble. dep.		0.089177
Suma de cuad. residuos		0.990174	D.T. de la regresión		0.084706
R-cuadrado		0.091612	R-cuadrado corregido		0.084933

Fuente: Tablas 4, 5, 9 y 10

Elaborado por: Estefanía Yuqui

En la tabla 15 se puede evidenciar la incidencia de una sola variable sobre el acceso al crédito financiero; se reconoce una relación directamente proporcional entre el tamaño de las empresas y el nivel de accesibilidad a la financiación. Esto es apreciable debido a que se reconoció un valor p correspondiente al coeficiente de la variable Tamaño significativo al 5%, el cual alcanzó una valoración de 2,90e-05. Al descartarse la incidencia del endeudamiento comercial sobre el acceso al crédito comercial, se identifica la existencia de una sola dirección causal en la relación presente entre estas variables; es decir que, el acceso al crédito figura como un determinante del incurrimento en crédito comercial y no así para una correspondencia contraria a la anteriormente expuesta. Sin embargo, se puede inferir que el tamaño empresarial supone un factor estimulante para el acceso a financiamiento por parte de las compañías del sector manufacturero en el cantón Ambato.

Al considerarse que a las empresas que poseen mayores volúmenes en activos se les es más accesible disponer de financiación por parte del sistema financiero nacional, se le atribuye a esta condición la supuesta mayor capacidad de responder a sus obligaciones crediticias que tienen las compañías de mayor tamaño a razón de su evidente representatividad en el mercado. Esto suscita debido a la percepción que tienen los ofertantes crediticios (instituciones financieras), poseedoras de información privilegiada, sobre el flujo de efectivo que poseen sus clientes con el cual pueden responder a los créditos solicitados. En definitiva se puede considerar que el sector financiero nacional prefiere ofertar créditos a aquellas empresas que tienen un tamaño representativo en términos generales.

Se puede apreciar que el modelo de regresión anteriormente descrito presenta una baja capacidad predictiva, ya que el nivel de explicación que tiene el tamaño empresarial

sobre la conducta de la accesibilidad al crédito que estas poseen es bajo. Esto puede apreciarse al identificarse un valor del Coeficiente de Determinación de 0.0847, lo que implica que el tamaño empresarial explica en un 8,47% a la accesibilidad a la financiación que disponen las empresas del sector manufacturero en el cantón. El bajo nivel de ajuste de la regresión muestra la existencia de propiedades propias de la accesibilidad al crédito que son independientes a la dinámica del endeudamiento comercial, siendo así que esta variable se ve fuertemente explicada por el acceso a financiación, mientras que este muestra un comportamiento autónomo solamente explicado por el tamaño empresarial que no responde al sistema de ecuaciones estructural abordado.

4.3 Limitaciones del estudio

Se encontraron dificultades al momento de depurar la información estadística de orden financiero correspondiente a cada una de las empresas que conforman el sector. La base de información económica y financiera de la de Superintendencia de Compañías y Seguros no cuenta con valores digitalizados de los estados financieros de las compañías a nivel general, por lo que fue necesario registrar manualmente los valores de cada cuenta sujeta a análisis a partir de los registros remitidos a la institución en una hoja de cálculo de Excel. Por otro lado, no se pudo efectuar un análisis de comprobación de hipótesis para la incidencia de la localización de las empresas en el nivel de acceso a financiamiento y al endeudamiento comercial debido a que todas las empresas que conformaron la población mantienen un mismo atributo de ubicación que fue el de residir en el área urbana.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Se determinó que gran parte de la distribución de empresas manufactureras se concentran en valores bajos de endeudamiento comercial, lo que indica que esta forma de financiamiento no es una práctica común o al menos significativa en la gestión económica y financiera del sector manufacturero en el cantón Ambato. Esta circunstancia se relaciona a los bajos niveles de diversificación que presentan las actividades productivas; se aprecia que estas iniciativas propician la concesión de crédito comercial, dado que esta característica refleja cierta estabilidad financiera. En consecuencia, se puede considerar que por la escasa utilización de esta forma de endeudamiento, la amplia demanda de financiación a través de instituciones financieras genera que los operadores dentro de este sector (instituciones financieras) requieran recopilar información financiera y económica de sus clientes, siendo que por ello estos disponen de información privilegiada en lo que respecta a dichas condiciones, esto para gran parte de las empresas del sector manufacturero.

Se reconoció que el nivel de acceso al crédito por parte de las empresas dentro de la industria manufacturera en el cantón Ambato es bajo; sin embargo, existe una menor dificultad en su disponibilidad para las compañías de mayor tamaño. Es así que se evidenció que la mayor parte de empresas presentaron valores bajos de incumplimiento crediticio, lo que se lo atribuiría la dificultad de acceso al financiamiento que tienen las empresas de tamaño pequeño. A esto se suma la prevalencia de importantes volúmenes de crédito al que las empresas grandes son objeto de adquisición dadas sus posibilidades de cumplimiento, lo cual determina en gran parte el alto nivel de accesibilidad que tienen al financiamiento externo. Otro aspecto que se apreció de la evaluación de la accesibilidad al crédito consistió en que las empresas que incurren en créditos mayores no suelen endeudarse en más de la mitad de sus activos, lo que puede deberse a la relativamente aversión o prudencia, además de las propias necesidades de

financiamiento, que tiene la mayoría de las compañías del sector en cuanto a solicitud de financiación se refiere.

Se reconoció una correspondencia causal entre el endeudamiento comercial y el acceso al crédito, siendo que este último es una variable que puede considerarse como un factor del endeudamiento comercial y no así para una correspondencia contraria. De igual manera, se reconoce que mientras mayor acceso tenga una compañía al crédito, mayor será su accesibilidad al endeudamiento comercial. Por otro lado, se observó que la relación descrita identifica la existencia de información asimétrica por parte de los oferentes financieros y no por parte de los proveedores. Esto refleja la mayor disponibilidad de información que poseen las entidades financieras de la situación económica de las compañías solicitantes de crédito, de lo que posteriormente se sirven los proveedores para ofertar crédito comercial a las compañías analizadas. Finalmente, se reconoció una relación directamente proporcional entre el tamaño de las empresas y el nivel de accesibilidad a la financiación.

5.2 Recomendaciones

Dado que el financiamiento no es una práctica común o al menos significativa en la gestión económica y financiera del sector manufacturero en el cantón Ambato, se recomienda a las empresas del cantón Ambato, especialmente a aquellas que fungen como proveedores de la industria, que faciliten mecanismos de concesión crediticia a sus clientes dotándoles de mayores plazos para dar cumplimiento a dichas obligaciones.

Considerando la existencia de una mayor dificultad para acceder al crédito para las compañías de menor tamaño, se aconseja a este tipo de empresas optar por métodos alternativos de financiación como la emisión accionaria o de bonos en la bolsa de valores o incurrir mayormente en crédito comercial para los casos en los que este método sea posible.

Teniendo en cuenta que mientras mayor acceso tenga una compañía al crédito, mayor será su accesibilidad al endeudamiento comercial, se recomienda a las empresas que mayormente hacen uso del mismo priorizar sus obligaciones crediticias con

instituciones financieras, para que de esta manera los proveedores puedan apreciar una adecuada capacidad de cumplimiento crediticio y estén dispuestos a conceder financiamiento comercial.

Bibliografía

- Acosta, A. (2003). *Análisis de coyuntura económica: una lectura de los principales componentes de la economía ecuatoriana durante el año 2003*. Ecuador: FLACSO.
- Almagro, F. (2010). *El sistema de cuentas nacionales y sus aplicaciones*. Instituto Politécnico Nacional.
- Alphonse, P., Ducret, J., & Séverin, E. (2006). When trade credit facilitates access to bank finance: Evidence from US small business data. *In MFS (Istanbul) meetings Paper*, 1-34.
- Álvarez, G. (2010). *Nociones de derecho civil y mercantil*. Instituto Politécnico Nacional.
- Añez, M. (2009). *Aspectos básicos del análisis de crédito*. El Cid Editor | apuntes.
- Arenas, F. (2009). Acceso al crédito y límites del crecimiento en Pymes: una mirada a través de la dinámica de sistemas. *Sistemas y Telemática*, 7(14), 33-45.
- Baker, M., & Wurgler, J. (2002). Market Timing and Capital Structure. *The Journal of finance*, 57(1).
- Balcaen, S., Manigart, S., & Ooghe, H. (2011). From distress to exit: determinants of the time to exit. *Journal of Evolutionary Economics*(21), , 407–446.
- Baumol, W. (2004). Entrepreneurial enterprises, large established firms and other components of the free-market growth machine. *Small Business Economics*, 23, 9-21.
- Berggrun, P. (2006). La fusión de Bancolombia, Conavi y Corfinsura: una aplicación de la metodología de estudio de eventos. *Estudios Gerenciales*, 22(100), 83-102.

- Bertossi, R. (2009). *Financiamiento cooperativo activos de bandera*. El Cid Editor | apuntes.
- Blanco, L. (2013). Finance, Growth, and institutions in Latin America: what are the Links. *Latin American journal of economics*, 50(2), 179-208.
- Botello, H. (2015). Determinantes del acceso al crédito: Evidencia a nivel de la firma en Bolivia. *Perfil de Coyuntura Económica*(25), 111-124.
- Brusca, I., & Olmo, J. (2018). La deuda comercial de los ayuntamientos españoles: análisis empírico. *Innovar*, 28(70), 119-145.
- Bukstein, G. (2009). *Análisis de las entidades de microfinanzas y Beneficiarios en la Argentina*. Argentina: Red Revista Argentina de Sociología.
- Calva, J. (2007). *Agenda para el desarrollo. Vol. 6: financiamiento del crecimiento económico*. México: Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- Canto, F., Palacín, M., Pietro, & Filippo. (2016). Efectos del ciclo económico en el crédito comercial: el caso de la pyme española. *European Research on Management and Business Economics*, 22, 55 -62.
- Capkun, V., & Weiss, L. (2008). Discriminating between reorganized and liquidated firms in bankruptcy. *Accounting Review*(61), 249–262.
- Carrillo, M. (2010). *El sector agropecuario mexicano: antecedentes recientes y perspectivas*. México: Instituto Politécnico Nacional.
- Castro, A., Morales, J., & Alcocer, F. (2014). *Administración financiera*. México: Grupo Editorial Patria.
- Castro, D., & Pérez, A. (2017). Estimación de la probabilidad de incumplimiento para las firmas del sector económico industrial y comercial en una entidad financiera colombiana entre los años 2009 y 2014. *Cuadernos de economía*.

- Chava, S., & Purnanandam, A. (2011). The Effect of Banking Crisis on Bank-Dependent Borrowers. *Journal of Financial Economics*(99), 116–135.
- Companys, R., & Albert, C. (1988). *Planificación y rentabilidad de proyectos industriales*. Marcombo.
- Cuattromo, J., & Serino, L. (2010). *Financiamiento y políticas de desarrollo: elementos para una regulación más eficaz del sistema financiero argentino*. Argentina: FLACSO.
- Dahiya, S., John, K., Puri, M., & Ramírez, G. (2003). Debtor-in-possession financing and bankruptcy resolution: Empirical evidence. *Journal of Financial Economics*, 69, 259–280.
- De la Torre, A., Ize, A., & Schmukler, S. (2012). El Desarrollo Financiero en America Latina y el Caribe El Camino por Delante. *World Bank Publications*.
- De Rosario, A., & Díaz, J. (2017). *Gestión financiera* (Primera ed.). Almería, España: Editorial Universidad de Almería.
- Deschamps, M. (2005). *Mercadotecnia microfinanciera*. Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- Dewaelheyns, N., & Van Hulle, C. (2009). Filtering speed in a continental european reorganization procedure. *International Review of Law and Economics*(29), 375–387.
- Díaz, I., & Ruíz, M. (2015). Deuda bancaria versus deuda comercial y tiempo de resolución del concurso. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 21, 111–119.
- Dohaiman, M. S. (2013). Explaining the Determinants of Trade Credit: An Empirical Study in the Case of Saudi Arabian's unlisted Firms. *Research Journal of Finance and Accounting*, 4(17), 2222-1697.

- Eggers, F. (2016). *Elementos de micro y macroeconomía*. Editorial Maipue.
- Fama, E. F. (1985). What's different about banks? *Journal of Monetary Economics*(15), 29–39.
- Ferreira, N., & Forteza, A. (2004). *Protección social en Uruguay: financiamiento, cobertura y desempeño, 1990-2002*. Uruguay: D - Universidad de la República.
- Ferrer, J. (2010). *Experiencias internacionales sobre microfinanzas: manual del microcrédito*. Universitat Jaume I. Servei de Comunicació i Publicacions.
- Fierro, Á., & Fierro, F. (2016). *Contabilidad de pasivos con estándares internacionales para pymes (3a. ed.)*. Ecoe Ediciones.
- Flamarique, S. (2018). *Flujos de mercancías en el almacén: procesos internos y de entrada y salida*. Marge Books.
- Franks, J., & Sussman, O. (2010). Financial distress and bank restructuring of small to medium size UK companies. *Review of Finance*(9), 65–96.
- Fritsch, M., Brixy, U., & Falk, O. (2006). The effect of industry, region and time on new business survival a multidimensional analysis. *Review of Industrial Organization*, 28, 285-306.
- Gordillo, A. (1982). *El contrato de crédito externo*. *Revista de Administración Pública, núm 097*. CEPC - Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
- Granda, H. (2012). Factores determinantes de acceso y racionamiento del crédito en las Mipymes ecuatorianas. *Working paper. FLACSO – MIPRO*.
- 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.

- Greenwood, J., Sanchez, J., & Wang, C. (2013). Quantifying the impact of financial development on economic development. *Review of Economic Dynamics*, 16(1), 194-215.
- Gutiérrez, B. (2006). *Antecedentes del microcrédito. Lecciones del pasado para las experiencias actuales*. España: Red CIRIEC.
- Hernández, P., & Bollain, E. (2015). Crédito y crecimiento industrial un análisis de causalidad en México, Brasil y Corea del Sur 1970-2013. *Política y Cultura, primavera*(43), 149-16.
- Hoyos, A., & Acevedo, E. (2015). Factores sectoriales clave para la estructura de capital en actividades de servicios petroleros en Colombia. *Suma de negocios*, 147-154.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (27 de Julio de 2019). *Las mipymes representan el 99% de negocios en Ecuador*. Obtenido de la página oficial del Instituto Nacional de Estadística y Censos.
- Jensen, M. (1986). Agency costs of free cash flow corporate finance and takeovers. *American Economic*, 72(2), 323-329.
- Khwaja, A., & Mian, A. (s.f.). Tracing the Impact of Bank Liquidity Shocks: Evidence from an Emerging Market. *American Economic Review*(98), 1413–1442.
- Laza, S. (2009). *El Grameen Bank de Bangladesh: el microcrédito en Mendoza, Argentina y una propuesta para las escuelas urbano marginales*. El Cid Editor | apuntes.
- Leyman, B., Schoors, K., & Coussement, P. (2011). Does court-supervised reorganization work? Evidence from post-confirmation firm failure. *International Review of Law and Economics*(31), 149–168.

- López, C., Torre, B., & Sanfilippo, S. (2008). Una aproximación teórica a la solución de los problemas de insolvencia empresarial. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 14, 169–184.
- López, F., & Vilela, E. (2004). *Creación de valor en entidades bancarias*. Ediciones Deusto - Planeta de Agostini Profesional y Formación S.L.
- Luna, A. (2016). *Plan estratégico de negocios*. México: Grupo Editorial Patria.
- Martínez, E. (2018). *Iniciación en la economía y gestión de empresas*. Universidad Politécnica de Cartagena.
- Medina, A. (2006). *Causas de la internacionalización de la empresa*. Red Análisis Económico.
- Mercado, J. (2014). *Banca múltiple y reforma financiera en México*. México: Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- Miller, R., & Meiners, R. (1988). *Microeconomía (3a. ed.)*. McGraw-Hill Interamericana.
- Molina, E. (2007). *Argentina: política económica y financiamiento externo. Economía y Desarrollo. V.126 n.1. 2000*. Argentina: Editorial Universitaria.
- Molina, R., & Murguía, L. (2000). *Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México*. México: Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- Montaño, F. (2015). *Auditoría de las áreas de la empresa: gestión contable y gestión administrativa para auditorías (UF0318)*. IC Editorial.
- Morales, J. (2014). *Crédito y cobranza*. México: Grupo Editorial Patria.
- Morillo, M. (2005). *Rentabilidad financiera y reducción de costos*. Red Actualidad Contable Faces.

- Nielsen, J. (2002). Trade credit and the bank lending channel. *Journal of Money, Credit, and Banking*(34), 226-253.
- Ocampo, E. (2009). *Administración Financiera. 2da edición*. Bogotá: Grupo Editorial Nueva Legislación SAS.
- Palomino, N. (2009). *Financiamiento interno de las empresas*. El Cid Editor | apuntes.
- Park, C. (2000). Monitoring and structure of debt contracts. *Journal of Finance IX*, 2157–2195.
- Parra, H. (2012). *Cartilla de impuesto industria, comercio y avisos ICA: predial unificado de Barranquilla*. Colombia: Grupo Editorial Nueva Legislación SAS.
- Pérez, N., Matus, J., & Arana, J. (2015). Crédito comercial una alternativa de financiamiento. *Revista mexicana de ciencias agrícolas*, 6(8), 1819-1832.
- Pérez, N., Matus, J., Arana, J., García, R., & Martínez, M. (2015). Crédito comercial una alternativa de financiamiento. Caso: Padelma Sugar, S. P. R. de R. L. *Revista mexicana de ciencias agrícolas*, 6.
- Pico, A. (2009). *Oferta monetaria en Venezuela*. Venezuela: El Cid Editor | apuntes.
- Publishing, M. (1995). *Objetivo: rentabilidad*. Ediciones Díaz de Santos.
- Quintero, M., & Aguilar, E. (2006). *Financiamiento de los mercados emergentes ante la globalización*. México: Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- Reyes, J. (2010). *Crédito y banca de desarrollo*. México: Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- Ríos, M. (2007). *Apuntes de teoría y política monetaria*. B - EUMED.

- Rodríguez, M. (2005). El crédito comercial en las pymes canarias desde una perspectiva multivariante. *Estudios de la economía aplicada*, 23(3), 773-816.
- Rodríguez, M. R. (2008). El crédito comercial: marco conceptual y revisión de la literatura. *Investigaciones Europeas de dirección y economía de las empresas*, 1-20.
- Rodríguez, O., Ulcuango, J., & Guerra, C. (2018). ANÁLISIS DE LOS CRÉDITOS DE CONSUMO OTORGADOS EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO - ECUADOR. *Observatorio Economía Latinoamericana*. .
- Rodríguez, S., & Dow, F. (1999). The political economy of monetary policy. *Credit, Money and Production*, 1-19.
- Rodríguez, S., & Riaño, F. (2016). Determinantes del acceso a los productos financieros en los hogares colombianos. *Estudios Gerenciales*, 32(138), 14-24.
- Sánchez, L. (2018). *El crédito documentario y el mensaje SWIFT*. Marge Books.
- Sevilla, M., & Parejo, A. (2005). *La política monetaria de la UEM: un análisis valorativo*. México: Universidad Complutense de Madrid.
- Soley, J., & Rahnema, A. (2008). *Basilea II: una nueva forma de relación Banca-Empresa (2a. ed.)*. España: McGraw-Hill España.
- Sundardas, A. (2005). *Marketing financiero: nuevas estrategias para el siglo XXI*. McGraw-Hill España.
- SUPERCIAS. (2017). *Empresas manufactureras de Ambato*. Ecuador: Superintendencia de compañías, valores y seguros.

- Taketa, K., & Udell, G. (2007). Lending channels and financial shocks: The case of SME trade credit and the Japanese banking crisis. *Monetary and Economic Studies*.
- Taymaz, E. (2005). Are small firms really less productive? *Small Business Economics*, 25, 429-445.
- Téllez, M. D. (2018). Análisis de la evolución reciente de la deuda comercial de las Administraciones públicas españolas. *Boletín Económico*, 1-10.
- Tormo, E. (2004). *¿Por qué franquician las empresas?* Ediciones Deusto - Planeta de Agostini Profesional y Formación S.L.
- Trivelli, C., & Venero, H. (1999). *Crédito rural: coexistencia de prestamistas formales e informales, racionamiento y auto-racionamiento*. Perú: IEP Ediciones.
- Undel, G. (2009). Crisis financieras, canales de concesión de crédito y acceso de las pymes a la financiación. *Indiana University*, 30-215.
- Vásquez, J. (2016). Disolución por pérdidas o solicitud de concurso voluntario: la alternativa legal en las sociedades de capital españolas. *Revista de derecho*(21), 75-103.
- Velázquez, F. (2006). *Condiciones permisivas y factores limitativos de la oferta de crédito bancario*. México: Red Análisis Económico.
- Velázquez, F. (2016). *Condiciones permisivas y factores limitativos de la oferta de crédito bancario*. México: Red Análisis Económico.
- Vérgez, M., & Arroyo, A. (2018). *Derecho mercantil y administraciones públicas (2a. ed.)*. UNED - Universidad Nacional de Educación a Distancia.

- Vicente, A. d. (2010). *Revista de Economía Información Comercial Española (ICE) Número 885: "Tamaño de las pequeñas y medianas empresas españolas"*. Ministerio de Economía y Empresa.
- VV.AA. (2015). *Economía y Desarrollo. Vol. 154, Nro. 1. D* - Universidad de La Habana.
- Wals, S. (2010). *Contabilidad III*. Instituto Politécnico Nacional.
- Wessles, S. (1988). The determinants of capital structure choice. *Journal of Finance*, 43(1), 1-19.
- Xing, D. (2010). Determinants of bankruptcy protection duration for Canadian firms . *Working paper Faculty of Business, Brock University St. Catharines*.
- Zabludovsky, G., & Avelar, S. (2001). *Empresarias y ejecutivas en México y Brasil*. Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- Zárate, C., & Hernández, O. (2006). *Un modelo de demanda para el crédito bancario en México*. México: Red Análisis Económico.
- Zuray, M., Vera, M., & Mora, E. (2014). Diferencias de desempeño empresarial de pequeñas y medianas empresas clasificadas según la estructura de la propiedad del capital, caso colombiano. *Suma de negocios*, 5(12), 76-84.