



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

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

Tema:

**“Crecimiento y rentabilidad empresarial del sector de fabricación de productos
textiles y prendas de vestir en la provincia de Tungurahua”.**

Autora: López Coca, Adriana Paola

Tutor: Dr. Viteri Medina, José Luis, Mg.

Ambato – Ecuador

2019

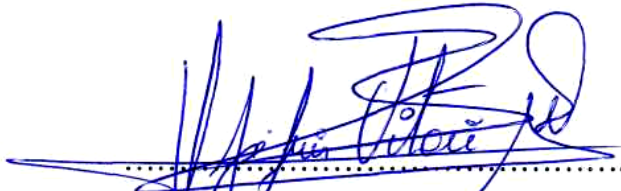
APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dr. José Luis Viteri Medina, con cédula de ciudadanía N°. 180219247-4, en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación referente al tema: **“CRECIMIENTO Y RENTABILIDAD EMPRESARIAL DEL SECTOR DE FABRICACIÓN DE PRODUCTOS TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR EN LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA”**, desarrollado por Adriana Paola López Coca, de la carrera de Ingeniería Financiera, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y que corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

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

Ambato, Octubre del 2019

TUTOR



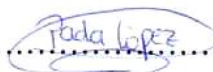
Dr. José Luis Viteri Medina, Mg.
C.C. 180219247-4

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Adriana Paola López Coca, con cédula de ciudadanía N°. 180455176-8, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto investigativo, bajo el tema: **“CRECIMIENTO Y RENTABILIDAD EMPRESARIAL DEL SECTOR DE FABRICACIÓN DE PRODUCTOS TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR EN LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos; conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Octubre del 2019

AUTORA

A handwritten signature in blue ink that reads "Paola López" is written over a horizontal dotted line.

Adriana Paola López Coca
C.C. 180455176-8

CESIÓN DE DERECHOS

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

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

Ambato, Octubre del 2019

AUTORA



Adriana Paola López Coca
C.C. 180455176-8

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO


El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación con el tema: **“CRECIMIENTO Y RENTABILIDAD EMPRESARIAL DEL SECTOR DE FABRICACIÓN DE PRODUCTOS TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR EN LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA”**, elaborado por Adriana Paola López Coca, estudiante de la Carrera de Ingeniería Financiera, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Octubre del 2019



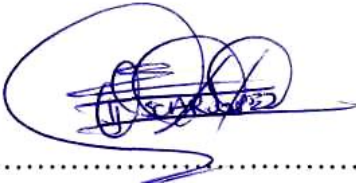
.....

Eco. Diego Proaño, Mg.
PRESIDENTE



.....

Eco. Álvaro Vayas
MIEMBRO CALIFICADOR



.....

Ing. Oscar López
MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

La presente tesis quiero dedicar con todo amor y admiración a mi Linda Madre Xime que ha sido mi pilar fundamental a lo largo de toda mi carrera, gracias por sacarme sola adelante al igual que mis hermanitos Paul, Pato, Ceci, Sofy les amo.

A mis abuelitos Alfredo y Carmen que siempre estuvieron pendientes de mí y que nada me faltara, Dios les pague papitos no me imagino una vida sin ustedes.

A mi querido hijo por ser mi fuente de inspiración, el que me dio las fuerzas para poder lograr nuestro sueño Emilito LE AMO.

Y como no a mi compañero de vida, la persona que ha estado conmigo desde mi graduación del cole apoyándome y levantando cuando ya no podía más este título es más suyo que mío, gracias querido esposo porque con su amor y paciencia me ayudo a concluir esta meta.

Paola López

AGRADECIMIENTO

A Dios por ser mi guía incondicional en todo este largo camino, a mi querida Universidad Técnico de Ambato. A mi profe Ing. Pepito Viteri quien me ayudo a no darme por vencida más que un profesor es un excelente amigo.

A mi querida suegra Blanquita quien siempre me apoyo para poder terminar mis estudios Dios le pague por ser muy buena y tratarme como una hija.

Paola López

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

TEMA: “CRECIMIENTO Y RENTABILIDAD EMPRESARIAL DEL SECTOR DE FABRICACIÓN DE PRODUCTOS TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR EN LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA”.

AUTORA: Adriana Paola López Coca

TUTOR: Dr. José Luis Viteri Medina

FECHA: Octubre del 2019

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio pretende explicar el crecimiento empresarial en función de la rentabilidad obtenida por las compañías dedicadas a la fabricación de productos textiles y prendas de vestir en la provincia de Tungurahua durante el período 2007 – 2017. Con ello, se pretende también analizar el crecimiento empresarial experimentado por las empresas y examinar su rentabilidad a lo largo del tiempo para finalmente relacionar dichas variables según su comportamiento registrado a lo largo del período sujeto de estudio. Para relacionar el crecimiento empresarial con la rentabilidad de las compañías se calculó el coeficiente de correlación de Pearson entre las tasas de variación porcentual de las ventas netas del sector y tres indicadores de rentabilidad: la Rentabilidad sobre el Activo (ROA), la Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE) y el Margen de Rentabilidad Bruta. También se efectuó un análisis de correlación entre las variables o indicadores descriptores del contexto financiero en el que se desarrolla la producción de la industria, y las tasas de variación de las ventas netas y los tres indicadores de rentabilidad previamente descritos. Se determinó la presencia de relación entre los tres indicadores de rentabilidad antes mencionados con la dinámica de crecimiento empresarial registrada por las empresas del sector.

PALABRAS DESCRIPTORAS: CRECIMIENTO EMPRESARIAL, RENTABILIDAD, UTILIDADES, EMPRESA, ESTRUCTURA DE CAPITAL.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDIT
FINANCE ENGINEERING CAREER

TOPIC: “BUSINESS GROWTH AND PROFITABILITY OF THE MANUFACTURING SECTOR OF TEXTILE PRODUCTS AND CLOTHING IN THE PROVINCE OF TUNGURAHUA”

AUTHOR: Adriana Paola López Coca

TUTOR: Dr. José Luis Viteri Medina

DATE: October 2019

ABSTRACT

This study aims to explain business growth based on the profitability obtained by companies dedicated to the manufacture of textile products and clothing in the province of Tungurahua during the period 2007 - 2017. With this, it is also intended to analyze business growth experienced by companies and examine their profitability over time to finally relate these variables according to their behavior recorded throughout the period under study. In order to relate business growth with the profitability of companies, Pearson's correlation coefficient was calculated between the percentage variation rates of net sales of the sector and three profitability indicators: Profitability on Asset (ROA), Profitability on Equity (ROE) and the Gross Profitability Margin. A correlation analysis was also carried out between the variables or indicators that describe the financial context in which the production of the industry takes place, and the variation rates of net sales and the three profitability indicators previously described. The presence of a relationship between the three profitability indicators mentioned above was determined with the dynamics of business growth recorded by the companies in the sector.

KEYWORDS: BUSINESS GROWTH, PROFITABILITY, UTILITIES, COMPANY, CAPITAL STRUCTURE.

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.....	12
1.1.3 Justificación práctica.....	15
1.1.4 Formulación del problema.....	16
1.2 Objetivos.....	16
1.2.1 Objetivo general.....	16
1.2.2 Objetivos específicos.....	16
CAPÍTULO II.....	18
2 MARCO TEÓRICO.....	18
2.1 Revisión literaria.....	18
2.1.1 Antecedentes investigativos.....	18
2.1.2 Fundamentos teóricos.....	27

2.2	Hipótesis	58
CAPÍTULO III		59
3	METODOLOGÍA	59
3.1	Recolección de la información	59
3.2	Tratamiento de la información	61
3.3	Operacionalización de las variables	64
3.3.1	Variable independiente.....	64
3.3.2	Variable dependiente.....	65
CAPÍTULO IV		66
4	RESULTADOS.....	66
4.1	Resultados y discusión	66
4.1.1	Evaluación descriptiva del crecimiento empresarial.....	66
4.1.2	Análisis de la rentabilidad y su contexto.....	68
4.2	Verificación de hipótesis	82
4.3	Limitaciones del estudio.....	85
CAPÍTULO V		87
5	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	87
5.1	Conclusiones	87
5.2	Recomendaciones	88
BIBLIOGRAFÍA		89

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 1. Operacionalización de la rentabilidad empresarial	64
Tabla 2. Operacionalización del crecimiento empresarial	65
Tabla 3. Ventas locales netas de las empresas del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua.....	67
Tabla 4. Rentabilidad sobre el activo promedio de las empresas del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua.....	69
Tabla 5. Rentabilidad sobre el patrimonio promedio de las empresas del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua.....	70
Tabla 6. Promedio de rentabilidad bruta de las empresas textiles y de prendas de vestir en Tungurahua.....	72
Tabla 7. Utilidades antes de intereses e impuestos totales del sector empresarial textil y de prendas de vestir en Tungurahua.....	73
Tabla 8. Edad promedio en años de las empresas en del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua.....	75
Tabla 9. Tamaño promedio de las empresas del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua	76
Tabla 10. Patrimonio total del sector empresarial textil y de prendas de vestir en la provincia de Tungurahua.....	78
Tabla 11. Promedio de la razón pasivo - patrimonio de las empresas de la industria textil y de prendas de vestir en Tungurahua.....	79
Tabla 12. Promedio de la razón de endeudamiento a largo plazo de las empresas del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua	81
Tabla 13. Matriz de correlaciones	83

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico 1. Ventas locales netas de las empresas del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua.....	67
Gráfico 2. Rentabilidad sobre el activo promedio de las empresas del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua.....	69
Gráfico 3. Rentabilidad sobre el patrimonio promedio de las empresas del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua.....	71
Gráfico 4. Promedio de rentabilidad bruta de las empresas textiles y de prendas de vestir en Tungurahua.....	72
Gráfico 5. Utilidades antes de intereses e impuestos totales del sector empresarial textil y de prendas de vestir en Tungurahua.....	74
Gráfico 6. Edad promedio en años de las empresas en del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua.....	75
Gráfico 7. Tamaño promedio de las empresas del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua.....	77
Gráfico 8. Patrimonio total del sector empresarial textil y de prendas de vestir en Tungurahua	78
Gráfico 9. Promedio de la razón pasivo - patrimonio de las empresas de la industria textil y de prendas de vestir en Tungurahua.....	80
Gráfico 10. Promedio de la razón de endeudamiento a largo plazo de las empresas del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua	81

INTRODUCCIÓN

La rentabilidad supone un factor que puede dinamizar varios aspectos de orden financiero y económico de una empresa, particularmente el crecimiento al corto y largo plazo. El que una actividad económica sea rentable capacita a las unidades fabriles a costear su financiamiento o bien a reinvertir dichos recursos en la adquisición de instalaciones o en la construcción de infraestructura que, en el futuro, posibilitará una mayor capacidad de oferta, lo cual incentivaría la sostenibilidad de sus beneficios económicos en el tiempo. En este sentido, el procurar mayores utilidades es una problemática de amplios requerimientos de análisis, lo cual considerando su relación inherente con la expansión económica de las empresas, posibilita un mayor entendimiento de la dinámica financiera empresarial a lo largo del tiempo. La estructura del presente estudio se conforma de cinco capítulos, mismos que contienen lo siguiente:

En el **capítulo I** se aborda la justificación de la realización del presente estudio considerando su justificación teórica, su viabilidad metodológica, la practicidad 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 metodológico del presente estudio, 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 afrontadas 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

La búsqueda de obtener una mayor representatividad en el mercado es un objetivo individual no solamente presente en el ámbito macroeconómico sino también en el entorno de orden empresarial, lo que ha puesto en debate los requerimientos necesarios para dinamizar la economía al mediano y largo plazo. Durante muchos años, personal político, empresarial, académico y profesional ha buscado el crecimiento pleno en el orden económico con tasas significativas de expansión (Queirós, Braga, & Correia, 2018). Concibiendo el desarrollo de nuevos mecanismos estratégicos para la toma de decisiones gerenciales y financieras, el diseño de mecanismos económicos y administrativos para promover el crecimiento es un campo altamente requerido y de gran interés dentro del escenario académico, razón por la cual su estudio es imperativo bajo cualquier percepción. El evaluar el desempeño financiero de las empresas, indistintamente de la actividad que desarrollan, supone un aspecto crucial para evaluar las potencialidades de crecimiento que tenga una compañía, y un factor de dinamismo y sostenibilidad organizacional en el largo plazo.

El interés de analizar la dinámica expansiva de las empresas; no solamente dentro del sector de la producción textil y de prendas de vestir, sino en el sector industrial en su totalidad, ha estado presente en el debate académico, razón por la cual el análisis de la rentabilidad que es un factor de crecimiento es crucial para mejorar la estrategia de desarrollo empresarial en el tiempo. Existe una gran evidencia observacional de las causas de que ciertas empresas tiendan a crecer más que otras, lo cual se evidencia dentro del ámbito internacional; especialmente en las economías europeas que han visto mermadas sus capacidades de generar rentabilidad (Daza, 2015). Estas deficiencias en las capacidades de crecimiento empresarial incentivan a los inversores a dirigirse a economías emergentes debido a que tienen grandes posibilidades de obtener altos rendimientos y de que sus inversiones crezcan significativamente.

La competitividad económica de las naciones es un aspecto ampliamente debatido en el ámbito académico, económico y político, aspecto que ha puesto en discusión la necesidad de incrementar los niveles de rentabilidad para concebir el crecimiento económico empresarial. El contexto productivo actual ha supuesto la pérdida progresiva de la dinámica expansiva de las compañías, esto como resultado de la crisis financiera mundial experimentada en el año 2009, siendo así que los directivos empresariales mayoritariamente buscan mejorar sus niveles de rendimiento económico y financiero (Daza, Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño, 2016). Esta necesidad cada vez más creciente en la realidad actual supone un ámbito requirente de análisis, ya que la economía nacional a vísperas de experimentar un embate de flexibilización laboral requiere la identificación de interrelaciones que puedan suplir la precarización del trabajo en todas sus formas.

Un caso de ejemplificación de la dinámica existente entre la rentabilidad y el crecimiento empresarial es el desempeño que alcanza una empresa de alta tecnología; esta es una muestra clara del contexto de estudio, ya que este tipo de compañías tienen ciertas limitaciones para su crecimiento. La mayor parte de las nuevas empresas gestoras de alta tecnología suelen tener una baja influencia sobre el empleo, presentan debilidades significativas en lo que respecta al ámbito organizacional, empresarial y estratégico, y generan modelos de negocio precarios (Aguilera & Puerto, 2012). Estas características están ampliamente presentes en aquellas empresas de media y baja agregación tecnológica, dado que las deficiencias en el ámbito organizacional y financiero suponen las mayores debilidades de este tipo de compañías. La confluencia de carencias en la gestión de estos factores termina en un detrimento de la rentabilidad, lo cual supone un limitante para la expansión económica de las entidades.

El contexto adverso económico ha afectado a la estabilidad empresarial, además de que el exceso de oferta de productos ha sumido al sector productivo en general en un panorama de contracción económica y de inestabilidad financiera. En la actualidad, las condiciones adversas en las cuales las compañías se encuentran, originadas especialmente por el exceso de oferta y la presencia de panoramas de incertidumbre, han exigido a los rectores de las estrategias administrativas y financieras a implementar políticas adecuadas para dinamizar el crecimiento empresarial en el tiempo (Aguilera

& Puerto, 2012). En este sentido, es posible identificar las propiedades de rentabilidad que poseen las empresas para reconocer a posteriori posibles vías estratégicas que aborden las falencias demandantes de mejoramiento dentro del ámbito económico y financiero. Con ello se podrá establecer mecanismos de orden financiero y gerencial que viabilicen la consecución de estrategias en virtud de estimular el crecimiento empresarial.

La disposición eficiente de recursos es un factor ampliamente relacionado con la rentabilidad empresarial primeramente y después con el crecimiento económico empresarial, aspecto que es reflejado asertivamente a través de la medición de la rentabilidad financiera de una organización. Generalmente se considera al beneficio obtenido por una organización productiva como el resultado de la correcta administración de los recursos e insumos de los cuales dispone una empresa (Gama, Bandeira, & Spuldaro, 2018). La eficiencia en la gestión de recursos supone una propiedad inherente a los resultados económicos que deriven de una actividad productiva; este aspecto, por lo tanto, determinaría el crecimiento de una empresa en el futuro, lo que ameritaría la realización de un análisis detallado de las condiciones financieras de la empresa que determinan su crecimiento. En consecuencia, la rentabilidad fungiría como un indicador de las potencialidades de desarrollo que tenga una actividad productiva; su estimación y análisis dentro de este contexto se consideraría como un objetivo empresarial de importancia.

Los sectores empresariales identificándose como las agrupaciones de empresas que se relacionan entre si también requieren impulsar su crecimiento mediando entre la inversión y la utilización prudente de recursos para lograr niveles de rentabilidad aceptables. Los grupos empresariales tienden a diversificarse y expandirse a causa de la aplicación de estrategias de crecimiento, por lo tanto, los ajustes estratégicos en materia productiva que estén encaminados al incremento del rendimiento de las empresas requieren un análisis de este en conjunción con la realización de una evaluación a la correspondencia que tiene la rentabilidad con las posibilidades de crecimiento de una empresa (Gama, Bandeira, & Spuldaro, 2018). En consecuencia, el incurrir en procesos de restricción de gastos, la evaluación de la situación financiera de las compañías y la administración de personal son acciones que son

adoptadas por el ente directivo a partir de una evaluación de la rentabilidad de las empresas, razón por la que su estudio goza de trascendencia.

La industria textil y de elaboración de prendas de vestir en si se considera como un sector complejo debido a que su proceso productivo incurre en prácticas contaminantes, lo cual supone un costo adicional a la actividad económica de la empresa, reduciéndose así el margen de utilidades que genera la industria. Esta industria se considera como una de las más complejas dentro del sector de fabricación de manufacturas conjuntamente con la rama de producción agrícola, de químicos, de gestión de residuos, servicios y comercio minorista (Alay, Duran, & Korlu, 2016). Considerando esto, es reconocible la necesidad de evaluar la situación financiera de la industria manufacturera en virtud de poner en conocimiento de los directivos de la industria las circunstancias financieras en las que se encuentra el sector, esto con el ánimo de reconocer las afectaciones sobre el crecimiento empresarial que pudieron derivar de la complejidad intrínseca a la actividad desarrollada por estas empresas.

La industria textil, además de su complejidad, enfrenta una dificultad adicional para el desarrollo de su ejercicio productivo y es precisamente la fuerte competitividad que exige el mercado, ya que a esto implica el hecho de que el Ecuador posee una economía dolarizada, lo cual condiciona los precios de los bienes producidos al alza en el mercado internacional. En los últimos años la competitividad de los productos de origen nacional disminuyó considerablemente, poniendo en desventaja al país frente a naciones competidoras capaces de gestionar su política monetaria como Perú y Colombia (Espinoza & Sorhegui, 2016). La situación competitiva del Ecuador exige que si sus empresas pretenden expandirse en el mercado, estas deben mejorar su eficiencia en la gestión de recursos; es decir mejorar su rendimiento en el tiempo, puesto que de esta manera serán mayormente capaces de lograr una participación representativa en el mercado.

La industria textil debe mantener niveles sobresalientes en la gestión de recursos, dado que su complejidad requiere que la logística de producción maneje correctamente la diversidad de recursos y de tecnología que posibilitan la producción de productos. En este sentido, la eficiencia supone ser una característica inherente al sector, ya que sus

procesos productivos demandan la gestión prolífica de las transacciones comerciales, de la gestión de la incertidumbre de mercado, de la adopción de las disposiciones gubernamentales y la administración asertiva en el orden financiero (Balboni, Bortoluzzib, Pugliese, & Tracogna, 2019). Los diversos componentes del escenario productivo exigen que se empleen correctamente los recursos de los cuales se dispone, presionando así a los directivos dentro de la industria textil a realizar análisis de las condiciones de rentabilidad de las empresas, lo que identificaría posibles problemas en su gestión financiera.

Si se aborda un contexto social fuera del ámbito netamente financiero, la incapacidad de expansión de una empresa estaría vinculada fuertemente con las iniciativas de corrupción. Si bien es cierto que esta práctica es condenable en todas sus formas y no puede ser justificada de manera alguna, las dificultades que pueda presentar una empresa conforme a las limitaciones del contexto social y económico podrían incentivar a los directivos de las empresas a incurrir en prácticas de corrupción. Por otro lado, dicha circunstancia, además del hecho de que las empresas más representativas del mercado hayan adquirido poder político, presionan a los gobiernos a mantener el statu quo, manteniendo una constante pugna por sostener privilegios en base a la explotación laboral (Schwab & Werker, 2018). Para mitigar en parte estas prácticas es deber de la academia proponer estrategias económicas y financieras que incentiven la competitividad sin la necesidad de concebir políticas de explotación, por esta razón es necesario desarrollar alternativas de gestión tanto de orden financiero como económico.

El crecimiento empresarial no está exento de la influencia del desarrollo tecnológico y de la globalización, lo cual implica un ejercicio de innovación para las empresas que se convierte hasta cierto punto obligatorio. Un contexto en el cual la panorámica de internacionalización evoluciona continuamente al igual que el frente tecnológico exige a las compañías gestionar hábilmente los recursos de los cuales disponen para satisfacer las demandas de los mercados (Aydinera, Tatoglub, Bayraktarc, Zaimd, & Delene, 2019). El crecimiento empresarial en la actualidad se ve condicionado al desarrollo de métodos tecnológicos que posibiliten la administración de recursos de manera eficiente, lo cual implicaría la utilización de herramientas diseñadas para dicho

efecto. En el contexto evolutivo de la economía y de la tecnología las empresas tienen que adecuarse al escenario cambiante, siendo así que la administración productiva y financiera tiene que estar vinculada al accionar productivo y financiero empresarial.

La diversificación de un negocio o actividad supone una práctica relacionada con el crecimiento empresarial, es una forma de expansión fuera del orden operacional de una empresa y está relacionada estrictamente al patrimonio de una persona, el dueño o inversionista del negocio. Esta estrategia de diversificación empresarial ha supuesto un ámbito de gran interés investigativo en lo que respecta al análisis administrativo en general, misma que supone la realización de una planificación financiera apropiada que demanda el desarrollo de una evaluación adecuada de las finanzas de la empresa (Bhatia & Thakur, 2017). La estructura de financiamiento, así como el flujo de efectivo que presenta una compañía son perspectivas de comportamiento que estas tienen que posibilitan la interpretación de la situación que mantienen en lo referente a su sostenibilidad financiera en el tiempo. A partir del análisis de indicadores relacionados a estos aspectos es posible desarrollar un diagnóstico a las potencialidades de crecimiento que pueda tener una empresa e incluso a la subsistencia en el mercado.

La sostenibilidad de la industria es un fenómeno poco estudiado a nivel latinoamericano debido a las tendencias de industrialización y expansión económica que tienen estas naciones. Con ello, es completamente plausible la existencia de procesos de desindustrialización, fenómeno que conlleva la contracción económica a partir de la existencia de dinámicas financieras poco eficientes, mismas que son perjudiciales para la estabilidad económica de las naciones. La disminución de la representatividad en la producción manufacturera en ciertas economías supone un factor de decadencia para los proyectos de crecimiento provistos a futuro, tanto de orden macroeconómico como microeconómico (Domingues, Barreiro, & Souza, 2017). Los procesos de desarrollo de la región se consideran como escenarios de contradicción dentro de la dinámica post crisis y recesión experimentadas en América Latina, específicamente por los constantes ciclos de auge y contracción evidenciadas en sus economías, escenarios estrechamente relacionados con la presión neoliberal de los estratos dominantes de la sociedad y por la decadencia del rendimiento financiero empresarial.

El crecimiento empresarial supone el aumento del valor de las empresas, considerando que el inversionista o accionista debe incurrir en volúmenes de recursos cada vez más generosos si busca apropiarse del capital de una compañía. El caso opuesto ocurre cuando la empresa se contrae, sea por su deuda o por la disminución de su rentabilidad; esta tiende a perder valor, los accionistas requerirían menor capital para adquirir la compañía y, en el peor de los casos, quienes invirtieron inicialmente en esta experimentarían una pérdida significativa a lo largo del tiempo. El tamaño de una firma puede reflejar hasta cierto punto los niveles de concentración de la propiedad accionaria; conforme la organización se expande, requerirá mayores volúmenes de inversión y exigirá la participación de otros accionistas que, atraídos por su rentabilidad, estarán dispuestos a aportar con su capital (Watkins & Flores, 2016). Considerando esto, es reconocible la relación que tiene la generación de beneficios con la probabilidad de atracción de capitales en el panorama financiero de una compañía, de ahí la necesidad de evaluación de las condiciones de rentabilidad.

Cómo se encuentra configurado el capital de una empresa es un factor de influencia en el crecimiento económico y es precisamente que esta característica no se encuentra muy presente en el accionar productivo de las economías en vías de desarrollo. Por ejemplo, para el caso de la India la mayor parte de las empresas se componen por un capital de carácter familiar o interno; escasamente existen compañías que se compongan por accionistas externos o que no sean conocidos por parte de los inversionistas principales (Mukhopadhyay & Chakraborty, 2017). Esto implica una limitación para el crecimiento empresarial; no es una circunstancia estrictamente vinculada con la rentabilidad, sin embargo, la reducida participación de inversionistas externos o extranjeros condicionan a los directivos a buscar capital mediante financiamiento que en ciertas ocasiones son recursos de difícil accesibilidad.

Las formas de propiedad interactúan como componentes estrictamente relacionados con el rendimiento empresarial y en consecuencia con el crecimiento que una empresa pueda tener. Generalmente las compañías constituidas como tales tienden a adquirir una mayor representatividad en el mercado dadas sus características propias que definen la forma en que los inversores ejercen propiedad sobre el capital. Existe un amplio material bibliográfico que identifica que las formas de la propiedad suponen

un aspecto determinante en el rendimiento financiero y empresarial, aunque no está claro cómo interactúan estas variables (Yang & Meyer, 2018). En este sentido, es imprescindible desarrollar un análisis de cuál es el rendimiento de una empresa considerando su posesión patrimonial, de manera que, al estimar su valor se identifique claramente las utilidades que se obtienen del capital. Con ello se puede reconocer la capacidad de generación de beneficios de la inversión de forma directa, esto para evaluar las potencialidades de expansión empresarial derivadas del interés de los accionistas de expandir su inversión dado el incremento de su rentabilidad.

La disponibilidad de capital tecnológico es una problemática muy presente en América Latina dado que su producción se concentra en los países llamados centrales que figuran como grandes economías con agregación técnica y tecnológica, y una gran preparación del talento humano. Esto supone una limitación para la expansión de las empresas originarias de la región, ya que la adquisición de capital tecnológico supone ingentes costos para su obtención. Los procesos de automatización implican la transformación de actividades desarrolladas inicialmente por personal humano a procesos realizados por activos mecanizados, procedimientos enfocados específicamente a la fabricación de productos manufacturados (Nayak & Padhye, 2018). La automatización es un fenómeno intrínseco al crecimiento, siendo que características como la productividad y la eficiencia son significativamente mejoradas a partir de la utilización de medios de producción con agregación tecnológica. En consecuencia, se requiere disponer de información en lo referente a las posibilidades de crecimiento considerando los altos costos del acceso a capital tecnológico.

Los procesos de crecimiento están intrínsecamente relacionados a la concentración económica de los mercados, puesto que estos en la actualidad se encuentran saturados por lo que su disputa supone ser una alternativa preponderante para crecer. La percepción de que el aperturismo comercial posibilita la competencia plena entre las empresas limita la expansión empresarial de las organizaciones de origen interno y, en tal virtud, las corporaciones de origen extranjero tienden a limitar el desarrollo económico de las compañías nacionales (Tello, 2012). El proceso de crecimiento por naturaleza evidenciará la prevalencia de ciertas compañías en el mercado, siendo que por diversas circunstancias ciertas compañías más que otras dispondrán del talento

humano necesario y de la tecnología pertinente para concebir su expansión económica y financiera en el tiempo. La presencia de una empresa en el mercado determina la capacidad que esta tenga para poder crecer; dado que, si no cuenta con una participación considerable, esta tenderá a mantenerse en el tamaño vigente e incluso a contraerse.

La eficiencia organizacional y financiera que tenga una empresa promueve un dinamismo expansivo de la misma siempre y cuando este se relacione con la innovación y desarrollo. Las destrezas administrativas que pueda obtener una empresa en materia de exploración y explotación condicionan fuertemente el rendimiento y su crecimiento empresarial. Existe un término que describe la capacidad que tiene una organización en el ámbito empresarial para la exploración de objetivos y destrezas administrativas y la explotación de recursos, mismo que se lo conoce como “ambidexterity” que traducido al español significa ambidiestrabilidad. En este sentido, la presencia de esta característica en una empresa durante sus períodos iniciales podría ser contraproducente en materia de crecimiento, mientras que la ambidiestrabilidad en etapas de madurez empresarial lograría un incentivo al crecimiento en el largo plazo (Balboni, Bortoluzzib, Pugliese, & Tracogna, 2019). Esta connotación de la eficiencia corporativa exige el desarrollo de un análisis de las capacidades administrativas de una empresa, puesto que estas se verán reflejadas en su rendimiento financiero.

Existen formas de canalización de afectación de la situación económica productiva de la sociedad en general en el rendimiento y crecimiento evidenciado por las empresas dentro de un determinado mercado. La visión política que tenga un gobierno y en gran parte las decisiones que adopte delimitarán el futuro de una industria y, aunque no de una forma necesaria, su accionar determina la dinámica expansionista de una empresa. Gama, Bandeira, & Spuldaro (2018) sostienen, según la realización de un análisis histórico que, una sinergia entre el gobierno y el sector privado es una necesidad para sostener el crecimiento en el tiempo más no es un requisito imprescindible. Si bien el desempeño de las empresas supone un escenario inherente a la dinámica propia de su actividad, existe una amplia influencia del contexto económico y gubernamental en el desarrollo productivo a nivel micro productivo o empresarial.

La industria manufacturera sin duda depende del contexto macroeconómico que experimenta un territorio o región; el consumo, el mercado laboral y ciertos factores financieros, monetarios y fiscales. El entorno productivo se consolida como un sector vulnerable que en una economía dolarizada tiende a depender fuertemente de las políticas gubernamentales de protección comercial y de flexibilización laboral. Pocos han sido los estudios que han abordado la influencia del contexto económico en el desempeño de la industria manufacturera desde una perspectiva observacional de investigación (Domingues, Barreiro, & Souza, 2017), de manera que la exploración de este fenómeno es crucial para entender y reconocer las potencialidades de crecimiento de los diversos subsectores que conforman esta industria. El panorama macroeconómico, social e institucional forma parte del contexto en el que las empresas desarrollan sus actividades, razón por la cual, el reconocimiento de su incidencia en la conducta financiera de las compañías es crucial para evaluar su sostenibilidad en el tiempo, así como también para establecer estrategias gerenciales.

En economías no desarrolladas la rentabilidad podría relacionarse inversamente con el crecimiento empresarial; es decir que, un constante flujo de efectivo tiende a contraer el tamaño de una compañía posiblemente por la fijación de la actividad productiva a un determinado fin o mercado. Schwab & Werker (2018) en su estudio identificaron una correspondencia negativa entre la rentabilidad y el crecimiento empresarial de las economías de países en vías de desarrollo. De igual manera, esta investigación reconoció una correspondencia entre ciertas concepciones del contexto empresarial y la productividad que una empresa puede generar. El entorno financiero en el cual se desarrolla la actividad productiva muestra la existencia de interrelaciones entre ciertas formas de actividad financiera, mismas que responden a ciertas políticas y acciones tomadas por los directivos empresariales con el propósito de hacer crecer su negocio. En consecuencia, se reconoce la necesidad de establecer métodos para la medición de la rentabilidad de las empresas y de su crecimiento en materia productiva a lo largo del tiempo.

El crecimiento empresarial es un aspecto que se encuentra estrictamente ligado al incremento de la demanda de bienes y servicios, es así que las organizaciones se ven en la constante necesidad de expandir su capacidad productiva a manera de obtener

mayores beneficios para los inversores o dueños del capital. Las empresas deben asegurar la satisfacción de los clientes para con los productos que ofrecen, así como también deben garantizar su disponibilidad en el mercado a los precios más competitivos que les sea posible; esto requiere una inversión masificada que permita satisfacer la demanda creciente de bienes y servicios (Esmaeel, Zakuan, Jamal, & Taherdosst, 2018). La mayor parte de economías mantienen un crecimiento de sus volúmenes productivos, lo cual implica un incremento del consumo; es decir, de la demanda de bienes y servicios de la población; un reto considerable para el mantenimiento del desempeño empresarial, de su crecimiento y de su sostenibilidad en el tiempo.

1.1.2 Justificación metodológica

Para el desarrollo del presente proyecto de investigación se cuenta con acceso a la información financiera requerida debido a que los documentos que la albergan son de libre acceso, desde la página web oficial de la Superintendencia de Compañías. Los indicadores financieros propuestos para la cuantificación de la rentabilidad y el crecimiento acorde al criterio de Daza (2016), son estimables a partir de la información contable presentada dentro de los estados de situación financiera y de resultados integrales. Esta documentación se encuentra disponible para todas las empresas que hayan estado activas durante el período 2007 – 2017, motivo por el cual se da constancia de que existe accesibilidad a los datos estadísticos requeridos para dar cumplimiento a los objetivos de investigación propuestos. Por otro lado, se procederá a analizar una población claramente identificada, misma que se conforma por un total de 34 empresas legalmente constituidas y registradas en la Superintendencia de Compañías y reconocidas como fabricantes de productos textiles y de prendas de vestir.

La realización del presente estudio implica la medición del crecimiento empresarial, aspecto que es completamente viable mediante la estimación de la variación porcentual del volumen de ventas de las empresas. Esta metodología ha sido ampliamente aplicable en el estudio del comportamiento expansivo que presentan las empresas en el tiempo como es el caso de Aguilera & Puerto (2012) quienes en su estudio

aproximan la dinámica de crecimiento empresarial a través del estudio del volumen de ventas, de los beneficios (utilidades) y de la conducta que adoptan los accionistas de las compañías. Esta forma de medición del crecimiento es un método eficiente para identificar dos aspectos de la economía organizacional: el rendimiento y la participación en el mercado. Con ello, se puede evaluar cuantitativamente la conducta que ha adoptado una empresa, un conjunto de ellas o incluso un sector industrial en específico; con lo cual se posibilita la identificación de falencias en la gestión financiera y administrativa con prudencia.

La dinámica empresarial incorpora una serie de determinantes y variables con las que se relacionan directa e indirectamente; estos indicadores se componen por un conjunto de aspectos de orden interno como externo que reconocen el condicionamiento que ejerce el entorno sobre las posibilidades expansivas que pueda tener una empresa. Considerando esta situación, Queirós, Braga, & Correia (2018) emplearon indicadores como el tamaño empresarial, cultura nacional y el crecimiento organizacional para describir la práctica expansiva que proviene del accionar productivo de las empresas en general. En este sentido, en la realización de la presente investigación se reconocen indicadores del crecimiento empresarial como el tamaño de las compañías expresadas a través del logaritmo natural de los activos y la tasa de variación porcentual del volumen en ventas. La medición del crecimiento empresarial adopta una serie de perspectivas financieras que expresan con claridad la dinámica de adquisición de representatividad de las compañías en el mercado frente a su competencia.

Desde una perspectiva económica, la generación de rentabilidad es un aspecto estrechamente relacionado con la creación de valor e innovación. Considerando este contexto, es apreciable la importancia de reconocer la influencia de la rentabilidad en los procesos de crecimiento empresarial, puesto que una significativa generación de flujo de efectivo podría financiar el crecimiento productivo de las compañías en el tiempo. El desarrollo industrial de las economías en vías de desarrollo ejerce cierta presión a través del incremento de la competencia sobre el rendimiento financiero de las organizaciones específicamente en los rubros de ingresos, inversión y de Investigación y Desarrollo (Sánchez & Lazo, 2018). La pertinencia de identificar un indicador cuantitativo que describa el desempeño de la gestión empresarial es crucial

para evaluar el futuro expansivo de cada empresa, para lo cual la rentabilidad de una organización se consideraría como un método analítico adecuado para evaluar las capacidades de desarrollo que tenga una compañía.

La realización de una aplicación de naturaleza inductiva, dadas las propiedades representativas de la industria textil y de fabricación de ropa, es ampliamente viable para concebir una extrapolación fehaciente de la relación existente entre la rentabilidad y el crecimiento empresarial a todo el sector manufacturero del Ecuador. Abordando un análisis particular de la situación empresarial de las políticas aplicadas en lo que respecta al incentivo del crecimiento económico de las compañías, Aguilera & Virgen (2014) a partir de un grupo de PYMES radicadas en la ciudad de Santiago de Cali en Colombia, efectuaron una evaluación al sector productivo manufacturero en general de las políticas expansivas aplicadas por los directivos. Considerando la capacidad de extrapolar el escenario expansivo empresarial y de su condicionamiento derivado de la rentabilidad en los estudios realizados por Aguilera et al., se reconoce la viabilidad de desarrollar una evaluación aproximativa de la relación de estas variables conforme a la realidad de la economía en general.

El sector industrial textil supone ser un sector dinámico con un gran potencial de desarrollo; durante el gobierno de Rafael Correa se dispuso una serie de protecciones arancelarias con el ánimo de incentivar su crecimiento. El estado de la actividad y de las empresas que la realizan requiere la aplicación de métodos estadísticos multivariados para medir, describir e inferir las relaciones existentes entre los diversos componentes que se relacionan con el crecimiento empresarial. Espinoza & Sorhegui (2016) emplearon un análisis estadístico en su estudio para evaluar cualitativa y cuantitativamente la situación de la industria textil en el Ecuador y desarrollar así un diagnóstico histórico, presente y posterior de la realidad del sector dentro de su contexto. La viabilidad de efectuar un análisis cuali-cuantitativo a partir de la utilización de métodos estadísticos que permitan comprobar la presencia de un comportamiento específico es ampliamente aplicable en la realización de la presente investigación, razón por la cual se respalda el planteamiento predominantemente cuantitativo del análisis.

La pertinencia de la identificación de la población objeto de análisis es un ámbito que requiere un análisis configurativo particular, puesto que el reconocimiento de sectores de actividad productiva requirentes de análisis en materia de crecimiento es un ejercicio que depende del tamaño y de la trascendencia del estudio en el entorno económico empresarial. Bhatia & Thakur (2017) utilizó la Clasificación Industrial Estándar (SIC), codificación de las actividades económicas desarrolladas en un territorio mediante la cual se consideró como muestra a una totalidad de catorce sectores productivos. Como el método utilizado por Bhatia et al., el presente estudio también plantea la identificación de las compañías que desarrollan actividades dentro de las familias CIIU: C13 y C14 en la provincia de Tungurahua. Con ello se identifica el número de unidades de análisis a las que se efectuará el estudio considerando que cada una de estas esté radicada en la provincia de Tungurahua.

El éxito empresarial depende en gran parte de la capacidad de respuesta que tenga una compañía a los acontecimientos adversos que suscitan en el transcurso del tiempo y a las estrategias expansivas de la competencia. Las estrategias competitivas de las compañías buscan adquirir representatividad en el mercado con el ánimo de aumentar los beneficios que obtienen, razón por la cual es necesario efectuar un análisis de las condiciones de rentabilidad que tienen las compañías, de su tamaño, edad, y del contexto mercantil y económico en el cual se desenvuelven (Yang & Meyer, 2018). Es imperativo y completamente viable realizar un estudio de la situación competitiva de la actividad manufacturera; en este caso se evalúa el desempeño de la industria textil a nivel provincial y su capacidad de crecimiento que inherentemente diagnostica el estado competitivo que mantienen dichas empresas.

1.1.3 Justificación práctica

El presente estudio aportará al ámbito profesional con la publicación y estructuración de lineamientos y procedimientos técnicos para la evaluación de la rentabilidad y el crecimiento de las compañías de fabricación de textiles y ropa, mismos que pueden ser extrapolados a cualquier sector de actividad productiva. Por otro lado, la identificación de relación entre la rentabilidad y el crecimiento empresarial de las compañías promete resolver ciertas falencias en los

conocimientos que aportan al direccionamiento de estrategias financieras en beneficio de la expansión que pueda adquirir la empresa. Esto considerando la evaluación detallada de la situación financiera que se realizará y tomando en cuenta que un mayor entendimiento de la dinámica existente entre dichas variables proporcionará una concepción mayormente aproximativa de las eventualidades que puedan acontecer en el futuro y así los directivos puedan adoptar las acciones pertinentes para concebir la permanencia de la empresa en el mercado.

1.1.4 Formulación del problema

¿Cómo la disminución de la rentabilidad limita la capacidad de reinversión de las compañías y afecta negativamente al crecimiento empresarial del sector de fabricación de productos textiles y prendas de vestir?

Variable independiente (Causa)

Rentabilidad

Variable dependiente (Efecto)

Crecimiento

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo general

Explicar el crecimiento empresarial en función de la rentabilidad obtenida por las compañías dedicadas a la fabricación de productos textiles y prendas de vestir en la provincia de Tungurahua durante el período 2007 – 2017.

1.2.2 Objetivos específicos

- Analizar el crecimiento empresarial experimentado por las empresas del sector en Tungurahua durante el período de análisis propuesto.

- Examinar la rentabilidad evidenciada por las compañías en la industria y su evolución a lo largo del tiempo.
- Relacionar el crecimiento empresarial con la rentabilidad de las compañías de fabricación de textiles y de prendas de vestir durante el período considerado para el estudio.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Revisión literaria

2.1.1 Antecedentes investigativos

En el presente apartado se desarrollará una descripción de los diversos aportes investigativos que han sido desarrollados previamente en lo que respecta al estudio de la rentabilidad empresarial y el crecimiento. Se efectúa una recopilación de los objetivos planteados por cada investigación, su metodología y los principales resultados que se obtuvieron en dichos análisis, esto con el ánimo de describir el conocimiento desarrollado en la rama con anterioridad. Esta descripción contribuye también a la estructuración analítica desde una perspectiva comparativa de los resultados obtenidos mediante la realización del presente estudio. Conforme a ello, se desarrollará una presentación ordenada de los aportes investigativos antes descritos conforme a su importancia y a la temática tratada, de manera que se desarrolle una presentación clara de la situación de rentabilidad y del crecimiento empresarial dentro de todos los contextos analizados.

Las economías emergentes prometen grandes posibilidades de crecimiento para las empresas, en especial a las de manufactura, además de que la creciente demanda en estos territorios exige que las empresas se expandan para poder mantenerse en el mercado. Daza (2016) aborda este fenómeno con el propósito de estudiar la correspondencia del crecimiento y la rentabilidad evidenciada por las compañías dedicadas a actividades industriales en Brasil durante el período 2002 – 2012. En la investigación se efectúa un análisis econométrico para series de panel; se analiza la dinámica conductual en lo que respecta a los procesos de crecimiento y rentabilidad empresarial. Daza concluyó que existe relación entre la rentabilidad y el crecimiento económico, mientras que el tamaño empresarial y el crecimiento registran independencia, lo cual muestra que las compañías más representativas del mercado no necesariamente son las que mayores activos poseen.

La competitividad es un ámbito que le concierne al estudio del comportamiento de crecimiento que tiene la industria textil, dado que los competidores extranjeros han adquirido cierta ventaja por encima de los fabricantes nacionales a razón de la economía dolarizada. Hasta cierto punto la industria textil se ha visto favorecida por las políticas promocionales adoptadas por los entes gubernamentales; sin embargo, la aplicación de dichas políticas no ha supuesto un accionar suficientemente asertivo para mejorar sus niveles de competitividad (Espinoza et al., 2016). Espinoza (2016) realizó un análisis de documentación oficial de instituciones de carácter público y de compañías dedicadas a la actividad textil con el objetivo de analizar la evolución expansiva de esta industria. Se clasificó la información estimada a partir de la información cuantitativa y cualitativa calculada mediante la observación del fenómeno estudiado antes y después de que acontezca en su contexto. La investigación determinó que las políticas proteccionistas en materia comercial fueron insuficientes para la obtención de ventajas competitivas en el mercado internacional y que de esta manera se pueda reactivar la demanda interna de bienes y servicios.

En economías poco desarrolladas, un proceso de incremento de la rentabilidad no necesariamente contribuye al crecimiento empresarial, al contrario, puede limitarlo e incluso lograría una contracción significativa en su dinámica de crecimiento en el tiempo. En este sentido, Schwab et al. (2018) desarrollaron un análisis observacional de los niveles de renta y crecimiento de las industrias manufactureras de un grupo de 112 países con el propósito de identificar la correspondencia existente entre los niveles de rentabilidad y el crecimiento empresarial de sus empresas en el tiempo. Schwab realizó un estudio de una serie de panel de datos de producción y de las finanzas empresariales evidenciadas en cada uno de los países sujetos a estudio; la rentabilidad se midió a través de la estimación del índice de recargo. El estudio concluyó la existencia de relación inversamente proporcional entre el crecimiento empresarial y la rentabilidad de las empresas manufactureras atribuible a las condiciones de financiamiento y planificación de las empresas en las economías subdesarrolladas.

Los métodos administrativos que permiten establecer estrategias de planificación y gestión suponen factores dinamizadores de la expansión económica empresarial. Los métodos analíticos del comportamiento pasado en términos de financiamiento

posibilitan la evaluación de las compañías en materia administrativa y financiera, así como su planificación. Aydinera et al. (2019) buscaron establecer un análisis a las condiciones de crecimiento empresarial a partir de un enfoque Business Analytics (BA) para identificar una relación entre el rendimiento del proceso de crecimiento empresarial y el desempeño de las compañías manufactureras. A través de una perspectiva analítica de recursos fundamentada en estos se estructura un modelo de evaluación a la adopción del enfoque de análisis financiero BA para el diagnóstico de la correspondencia existente entre el crecimiento organizacional y financiero de las compañías, y el desempeño de las firmas. Se reconoció la existencia de una relación positiva entre los procesos de crecimiento y el rendimiento de las empresas, identificándose una interdependencia entre la ejecución de la metodología BA y la rentabilidad de las compañías.

El crecimiento de las empresas nuevas tiende a depender de ciertos factores, los cuales responden a aspectos administrativos y del contexto económico. Balboni et al. (2019) reconocen cierta dinámica específica en la conducta de crecimiento empresarial de las empresas de nueva creación, con lo que pretenden relacionar factores como el modelo de negocio inicial, sus cambios en el tiempo, y la combinación de la novedad y la eficiencia con el crecimiento empresarial que se observa en el tiempo. En la investigación de Balboni se efectuó una encuesta a un total de 267 empresas de creación reciente en los sectores de alta tecnología. El método empleado para la comprobación de hipótesis consistió en un análisis de correlación y en su significación estadística. Se determinó que la ambidiestrabilidad presente en los emprendimientos tiene un efecto negativo sobre el crecimiento y el rendimiento empresarial en el tiempo; es decir que, la capacidad para cumplir los objetivos organizacionales naturalmente incompatibles es concebida con efectividad, lo cual tiende a contraer el crecimiento empresarial.

La gestión es un aspecto inherente al desempeño que tenga una empresa, haciendo que las características de personalidad que tienen los empresarios supongan un conjunto de factores que influyen en el crecimiento que presente una organización. La relación de cierto grupo de características personales de los directivos de las empresas con el rendimiento financiero fue analizada por Queirós et al. (2018) quienes buscaron

desarrollar una descripción de los distintos niveles de emprendimiento, y de los atributos en la dirección empresarial que determinan la conducta expansiva de las compañías. Se comparó información de diversos expertos que trataron la correspondencia del crecimiento empresarial y distintos atributos organizacionales en varios países europeos. También se aplicó una regresión lineal múltiple para comprobar las hipótesis de investigación. Los resultados mostraron la existencia de una relación positiva entre el tamaño de las compañías, la distancia de poder ejercido por los directivos y el crecimiento corporativo, mientras que se registró una correspondencia negativa de esta última variable con los atributos de masculinidad de los directivos.

Existen fenómenos que presentan una determinada formulación explícita de la continuidad de las diversas interrelaciones existentes entre la fenomenología del contexto macroeconómico que presente un territorio específico. A este comportamiento se lo denomina desindustrialización, siendo este un escenario adverso en el que se evidencia la contracción de los procesos de crecimiento tanto de orden empresarial y de la economía en general. Este caso fue tratado por Domingues et al. (2017) al proponer la realización de un diagnóstico a la situación de la industria manufacturera, de su crecimiento y rentabilidad considerando su relación con el ciclo económico. Domingues empleó un análisis simulatorio profundo para reconocer la influencia de factores como el tipo de cambio, los costos de mano de obra y el consumo de los hogares que intervienen en el condicionamiento de los procesos fabriles del sector. Se determinó que la situación del contexto macroeconómico incide considerablemente en la representatividad que tiene el sector manufacturero en la economía de un país.

Los objetivos plausibles de cualquier entidad productiva y del gobierno en general es establecer los lineamientos y políticas necesarias para posibilitar el desarrollo social en el territorio, lo cual se alcanza con la disponibilidad de personal calificado, financiamiento y tecnología. Sánchez et al. (2018) buscó reconocer a aquellas variables de incidencia en la rentabilidad de las empresas en el Ecuador prestando especial interés en el estudio de la capacidad tecnológica y la investigación. Se trató como objeto de análisis a un conjunto de 2.472 empresas que se discriminaron en

distintos segmentos según su tamaño para posteriormente realizar inferencia mediante la estimación de una regresión lineal y herramientas estadísticas de componentes principales. La investigación determinó que las microempresas presentan mayores potencialidades de crecimiento y de mejorar su rendimiento financiero siempre que dispongan de activos fijos, acceso a financiamiento, personal calificado y altos ingresos operacionales, mientras que la disponibilidad de tecnología no supuso un factor estimulante para el crecimiento empresarial.

Otro aspecto relacionado con el rendimiento empresarial son las características del capital, mismas que suponen el hecho de que tengan un origen extranjero o nacional. La revisión teórica de dichos atributos implica una evaluación al estado de la economía empresarial en todas sus formas. Mukhopadhyay et al. (2017) pretendieron examinar la presencia de una interrelación entre la tenencia accionaria de los inversionistas de origen extranjero y la rentabilidad de las compañías considerando un entorno estático y dinámico. Este objetivo se lo cumplió mediante la evaluación de cómo se diferencian las diversas relaciones existentes entre empresas con afiliación a determinadas agrupaciones empresariales y compañías independientes. Se encontró que a la inversión de capitales de origen extranjero se le asocia altos valores de rentabilidad empresarial, lo cual se asumiría a las exigencias del inversionista extranjero en cuanto a la competitividad accionaria y organizacional de las compañías nacionales.

La propiedad del capital supone un estimulante para el crecimiento de una compañía, asumiéndose que la propiedad privada suele tener un mayor interés por mejorar el rendimiento de las empresas y que la conjugación de capitales tanto de origen nacional como extranjero podría entorpecer la adquisición de competitividad accionaria y el crecimiento. Considerando esta problemática Yang et al. (2018) propusieron realizar un análisis de la influencia que tiene la competitividad de las acciones que conforman el capital de una compañía sobre el crecimiento empresarial. Se argumentó una perspectiva de la existencia de la posibilidad de que los directivos puedan transformar paquetes accionarios competitivos en el mercado en procesos expansivos sostenibles para las compañías sustentando varias concepciones de agente principal. Yang concluyó que en los mercados emergentes la inversión privada promueve la rentabilidad y el crecimiento económico al igual que determinó que la perspectiva

principal – principal describe de mejor manera al capital extranjero como factor de crecimiento empresarial que la perspectiva principal - agente.

El crecimiento empresarial también podría significar un problema dado que pueden acontecer escenarios de inversión exacerbada, lo cual podría implicar pérdidas ulteriores en materia de eficiencia financiera y de rentabilidad. La excesiva inversión podría ser ocasionada por las imperantes intenciones de los empresarios de evitar ser objeto de cobro tributario, en este sentido, Monterrey et al. (2017) han tratado de analizar el comportamiento empresarial en lo que respecta a evasión tributaria de los impuestos diferidos netos presente en la conducta empresarial española. En el estudio se efectuó una recopilación de documentación contable, especialmente de los balances generales de cada una de las compañías que no operan en bolsa. Se estructuró un modelo de regresión lineal múltiple para comprobar la relación existente entre los pagos fiscales de las organizaciones y la inversión realizada. Se concluyó que la responsabilidad tributaria futura supone un factor determinante para la toma de decisiones de inversión y que esta también se relaciona con circunstancias de sobreinversión en las empresas.

La dinámica de crecimiento empresarial no está exenta de dificultades; la concentración de mercado generalmente es llamativa para la incursión de nuevas empresas; dado que, a priori, los competidores potenciales perciben la existencia de un mercado con bajos niveles de competencia. Las interrelaciones existentes entre la rentabilidad precio – costo, la participación de mercado y la competencia externa fueron abordadas desde una perspectiva observacional por Tello (2012) quien propuso identificar patrones de correspondencia específicos entre las variables. La investigación propone cuatro hipótesis de relación: eventuales incrementos de competencia externa reducen los niveles de rentabilidad precio – costo, la competencia extranjera tiende a intensificarse cuando existe una mayor concentración de mercado en la industria en disputa, el efecto de la competencia externa sobre el margen precio – costo disminuye a medida que la concentración de mercado crece y finalmente se propone que existe un efecto positivo de la concentración de mercado sobre el margen precio costo. Se comprobó lo establecido en la segunda y cuarta hipótesis de investigación.

La gestión estratégica supone un pilar para sostener el crecimiento empresarial en el tiempo, lo cual exige que las decisiones estratégicas sean adoptadas en el momento en el que se las requiere. Tratando esta temática, la investigación de Kızıloglu et al. (2015) propuso el desarrollo de un análisis de la percepción empresarial en lo referente a la aplicación óptima de la gestión estratégica, a los objetivos estratégicos existentes y a la toma de decisiones estratégicas de las empresas textiles en la provincia de Denizli en Turquía. Kızıloglu et al. analizaron una muestra compuesta por 700 compañías textiles radicadas en la provincia independientemente de su tamaño aplicando una encuesta que abordó la percepción del desempeño de la gestión estratégica empresarial. El estudio determinó que la mayor parte de gerentes encuestados participan activamente en el diseño de los procesos de gestión estratégica y de su planificación, lo cual ha incentivado el crecimiento organizacional considerablemente.

El accionar gubernamental también supone un factor de incidencia sobre la evolución expansiva del orden empresarial en un territorio determinado, pero las intenciones estatales en la mayor parte de economías latinoamericanas no se han enfocado a estimular el crecimiento industrial por lo que dicho factor ha generado un estímulo negativo al crecimiento empresarial más que un incentivo. Bahia et al. (2018) buscaron realizar una discusión de los condicionamientos de orden económico y social que determinan el crecimiento de las empresas y de cómo el accionar gubernamental afecta a las decisiones que adoptan los diversos grupos empresariales en concepto de crecimiento. Mediante este análisis, Bahia et al. lograron reconocer las formas de relación de las políticas gubernamentales con los procesos de crecimiento económico y la pertinencia de dicho accionar en el actual desempeño económico del sector industrial en la economía.

El estudio desarrolló un análisis de un total de 6 grupos empresariales y a un conjunto de 17 decisiones de crecimiento adoptadas por los directivos a través de encuestas e información secundaria. Las decisiones de crecimiento abordadas se agruparon en cuatro segmentos: relaciones históricas uso de políticas determinadas, origen del proceso de crecimiento y alcance económico de los grupos empresariales. Bahia et al. determinaron que el actuar gubernamental y de grupo suponen un condicionamiento necesario para concebir un crecimiento empresarial importante a través de la

diversificación productiva, aunque no es suficiente para garantizarlo por períodos largos de temporalidad. También se reconoció que las políticas estatales no se han preocupado por estimular el crecimiento del sector económico productivo de orden privado, políticas que requieren diseñar estrategias específicas por largos períodos de tiempo.

La estrategia mayormente atribuible a los procesos de crecimiento empresarial es sin duda la de incorporar la oferta de más productos o servicios de los que actualmente la empresa pone a disposición a la clientela. Existe una diversa combinación de estrategias que pueden contribuir al crecimiento empresarial, siendo así que Aguilera et al. (2014) buscaron identificar la efectividad de determinadas estrategias de crecimiento en las pequeñas y medianas empresas (Pymes) de Santiago de Cali en Colombia. Se desarrolló una encuesta a una muestra conformada por 106 empresas que resultó de un proceso de muestreo con un nivel de error de estimación del 10%, un nivel de confianza del 95% y una proporción de ocurrencia del evento favorable de un 50%. Aguilera et al. establecieron que el crecimiento empresarial se origina particularmente de la aplicación de estrategias concéntricas; es decir, de incrementar la oferta de productos a más de los que ya se comercializan.

La responsabilidad social es un término escasamente asociado al desempeño financiero empresarial, puesto que esta concepción no es directamente relacionable con la dinámica productiva ni financiera. Sin embargo, existe evidencia de que dicha correspondencia es plausible y palpable en el campo observacional, razón por la cual Benvenuto et al. (2015) trataron de explorar las condiciones en las que las empresas hacen uso de la responsabilidad social para mejorar su rendimiento productivo y financiero. En la investigación se realizó un análisis histórico del establecimiento de políticas relacionadas al ejercicio de la responsabilidad empresarial que es inherente de forma indirecta a la conducta expansiva evidenciada por las organizaciones que gozan de buena rentabilidad. Se concluyó que a medida que la imagen y prestigio institucional y de la marca crecen, el rendimiento operacional aumenta, debido a la mayor presencia en la psiquis que adquiere una compañía, lo cual se refleja en el rendimiento financiero y productivo en general.

Las características de los directivos también influyen indirectamente en el comportamiento empresarial, especialmente en su rendimiento y en sus posibilidades de crecimiento en el tiempo. Arosa et al. (2013) pretendieron explorar la influencia de las cualidades de los directivos en la eficiencia evidenciada por el accionar de la junta directiva, y la expansión organizacional y financiera en el tiempo. Para ello, se realizó una evaluación al efecto de composición de las empresas manufactureras de textiles, a su actividad productiva, a las características de liderazgo de la gerencia o presidencia, a su tamaño y a la participación de sus CEOs en su rentabilidad mediante la aplicación de una encuesta a una muestra de 307 Pymes españolas. Se reconoció un efecto inversamente proporcional de la dirección de personal externo con el tamaño empresarial, la rentabilidad de las compañías y su crecimiento en el tiempo.

Los procesos de globalización en el mundo exigen que las empresas cada vez más busquen mejorar sus condiciones competitivas, lo cual se concebiría a través del establecimiento de una mejora continua en la tecnificación de los procesos productivos. Las estrategias de mejoramiento productivo tienden a estimular la rentabilidad, así como los niveles competitivos en el mercado de una empresa, para lo cual Esmael et al. (2018) pretendieron explorar estos mecanismos y relacionar el desempeño de las empresas con los procesos de Fit manufacturing dentro de un contexto de análisis de efectividad financiera y económica. Esmael et al. relacionaron los diversos componentes que conforman el proceso estratégico de Fit manufacture con el rendimiento financiero registrado por un conjunto de empresas mediante la aplicación de un análisis de efectividad general de equipamiento. La investigación obtuvo evidencia de que la adopción de las estrategias antes descritas condiciona el rendimiento de una empresa y que dichos lineamientos estratégicos son fruto del mejoramiento competitivo continuo que pretenden generalmente las compañías.

El condicionamiento de la rentabilidad está sujeto a dos factores de influencia: las políticas gubernamentales de orden económico que figuran como determinantes externos y los factores propios de la empresa que figuran como determinantes de carácter interno. En el ámbito académico ha existido una amplia base documental que reconoce a los diversos aspectos organizacionales y financieros internos de la empresa como determinantes de su rentabilidad, con forme a esta visión Torres & Marcelino

(2009) buscaron comprobar la veracidad de dichas afirmaciones para el caso de la industria textil en México. En el estudio se efectuó un análisis de carácter correlacional aplicado a partir de una evaluación deductiva de las condiciones de rentabilidad evidenciadas por las empresas dedicadas a la fabricación textil y de varios condicionamientos de orden económico y financiero dentro del contexto interno como externo de la empresa. Torres et al. determinaron que las afirmaciones realizadas por investigaciones precedentes de que en una primera instancia los factores propios de las empresas determinan la rentabilidad empresarial y que en un segundo plano los condicionamientos externos incentivan el desempeño financiero se adecúan a la realidad financiera de las industrias textiles en México.

Los procesos de crecimiento económico en general tienden a depender de la dinámica de las industrias manufactureras, razón por la cual, desde una perspectiva de alcance global, la rentabilidad de este tipo de compañías condicionaría la dinámica expansiva de la economía global. Tratando los niveles de relación existentes entre la evolución del sector manufacturero en términos de rentabilidad, Sánchez et al. (2016) buscaron proporcionar evidencia estadística de que en efecto existe dicha correspondencia, para lo cual se concibe la primicia de que el escaso dinamismo que tiene el sector limita el crecimiento económico de México. Para tal efecto, se desarrolló un análisis de series temporales considerando una serie de datos de orden trimestral del período 1982 – 2015, para lo cual se abordó el desempeño de los sectores de producción manufacturera y no manufacturera. Se reconoció incidencia de los volúmenes de producción manufacturera sobre la producción no manufacturera y total, resultados que comprueban las distintas modelaciones teóricas tomadas como referencia.

2.1.2 Fundamentos teóricos

2.1.2.1 Teoría de la empresa

En el sistema capitalista contemporáneo la empresa figura como la unidad productiva por excelencia, dado que esta se configura como una entidad configurativa propia de la producción en todas sus formas. La empresa como parte unitaria del accionar industrial privado se concibe como forma básica en la estructura organizativa de la

producción, puesto que para la mayor parte de la economía la creación de bienes y servicios son canalizados mediante el accionar empresarial (Penrose & Pitelis, 2009). La trascendencia de la figura organizativa empresarial goza de trascendencia económica, dado que la visión social de su razón de ser nace de la cotidianidad humana que es sujeto de consumo y producción. Su comportamiento, sin embargo, no se encuentra condicionado estrictamente a la conducta individual de la sociedad, sino que también responde a las decisiones adoptadas por los órganos directivos que determinan el camino estratégico de la organización.

La teoría de la firma se centra básicamente en identificar los límites característicos de la empresa que la hace diferenciarse del mercado, asumiéndose así que esta unidad posee independencia, aunque no es indiferente a las interacciones económicas de su entorno. La distinción existente entre empresa y mercado supone un ámbito conceptual relevante reconociéndose los límites que tiene la percepción existencial en si misma de lo que significa una empresa (Bylund, 2016). Bajo esta percepción el límite que implica el significado de empresa termina cuando la noción de mercado comienza según afirma Bylund (2016), lo cual sostiene la clara diferencia que tiene el mercado y la firma en su contexto. El posicionamiento teórico de lo que significa una empresa bajo la percepción indistinta a la dinámica del mercado, implica un acierto teórico bajo la primicia de que la razón de ser de una compañía es la de producir bienes y servicios más no disponerlos en el espacio para satisfacción del demandante.

Gran parte de las diversas conexiones que tienen los diferentes individuos que conforman la sociedad suponen transacciones de orden económico y es precisamente este aspecto de la socialización humana que posiciona a la empresa como un factor trascendente en la configuración económica y política de la civilización. En este sentido las unidades productivas están sujetas a la toma de decisiones indistintamente de su tamaño, de manera que se propicia la vinculación de los diferentes eslabones de la cadena de producción, concibiéndose así la consecución de atributos deseables como el incremento del ingreso nacional, una mejor distribución del mismo y la generación de un crecimiento productivo sostenible en el tiempo (Walker, 2017). Los aspectos de carácter social y económico en los cuales las empresas se encuentran inmersas son

objeto de estudio de la teoría de la empresa, permitiendo así reconstruir una percepción acertada de la dinámica que concibe la empresa.

2.1.2.1.1 La naturaleza de la empresa industrial

El ser humano debido a su fisiología y a sus diversas características socioculturales exige constantemente la disponibilidad de bienes y servicios, de ahí nace la naturaleza existencial de la empresa dentro del sistema de producción capitalista. Concibiéndose esta realidad como el fin mismo de la empresa, Penrose & Pitelis (2009) arguyen que la función económica principal que posee una unidad productiva en general es la de utilizar los recursos que dispone para fabricar bienes y servicios que puedan ser consumidos por la población en concordancia con la planificación establecida por los directivos de la organización. En efecto, la existencia de la empresa parte de la capacidad de raciocinio y social de la especie humana que genera la posibilidad de que los individuos puedan establecer acuerdos entre sí con el propósito de cumplir con los requerimientos propios que cada persona posee.

La concepción misma del significado del accionar empresarial es intrínseco a la idea de productividad, siendo que la mayor parte del ejercicio productivo supone la utilización de recursos, sean materiales o inmateriales, para posteriormente transformarlos en bienes finales, de igual manera, de orden material e inmaterial. La empresa de carácter industrial se la identifica como una sistematización que es influenciada considerablemente por su entorno, misma que se encarga de transformar un flujo perpetuo de entradas o inputs en una salida de bienes y servicios de utilidad para la población (Gómez, 2009). Es natural apreciar que tanto la productividad, como la naturaleza económica de la empresa se relacionan estrictamente con la necesidad de la sociedad por elaborar ciertos bienes a partir de otros, no solamente para satisfacer las necesidades de terceros sino también la necesidad de subsistencia de quienes elaboran dichos productos.

La idea de la significación de empresa, desde la perspectiva de la figura personal que adopta para ejercer su actividad productiva, se sostiene en el hecho de la potestad que un conjunto de individuos brinda a un grupo de personas que ejercen un accionar

gerencial de todas sus posesiones. Las empresas de carácter comercial e industrial se definen como órganos descentralizados, lo cual implica que disponen de personería jurídica, un valor patrimonial independiente y autonomía en su gestión; es decir, se conceden ciertas competencias a entidades públicas de orden privado para desarrollar actividades económicas específicas (Gómez E. , 2017). La constitución de una empresa muestra la cohesión entre individuos o de una sociedad para cumplir determinados objetivos que individualmente no podrían realizarlos. En este sentido, se destaca que una de las naturalezas intrínsecas del ejercicio empresarial es la asociación en todas sus formas posibles de concepción.

La empresa industrial surge como una concepción organizacional que tiene como principal fin disponer de las herramientas y medios para realizar una transformación material de ciertos materiales en bienes y servicios que puedan ser de utilidad para los individuos que lo requieren. Se consideran como empresas industriales a toda actividad productiva que dotada de la organización pertinente tienen como misión la extracción y transformación de materiales o insumos de toda clase (Pavía, 2013). Es así que la actividad industrial se reconoce como un ámbito de acción intrínseco a la economía que naturalmente define los objetivos trascendentales de la existencia misma de la empresa como base del sistema productivo de una economía. Los procesos de extracción y de fabricación de bienes y servicios ameritan la identificación propia de la razón de ser de una empresa para que los objetivos establecidos en términos organizacionales puedan concebir la satisfacción plena de los demandantes en el mercado.

2.1.2.1.2 Motivaciones de la empresa

La motivación empresarial parte propiamente de la concepción del hombre y de los factores psicosociales que condicionan su comportamiento, es por tal motivo que las variables intrínsecas a la conducta humana explican la motivación empresarial. Los teóricos de mayor trascendencia concuerdan con que no solamente el contexto económico y social mantiene influencia sobre el accionar de los agentes económicos, sino que las motivaciones propias del individuo determinan considerablemente la dinámica empresarial (Vélaz, 1996). Bajo la concepción de que la razón de ser de la

empresa se basa en la naturaleza del actuar económico, siendo este último un aspecto inherente a la especie humana, se considera que las actividades productivas mantienen rasgos humanos, mismos que responden a iniciativas de lucro. La empresa en este sentido se posiciona como una entidad motivada primordialmente por la generación de beneficios económicos, los cuales suponen su principal razón de ser, esto aunque existan otros atributos que condicionen su operatividad.

Es natural comprender que una de las motivaciones de existencia de las empresas es el lucro que las incita constantemente a adquirir ganancias y beneficios, lo que muchas veces suele ser objeto de su interés adquirir poder político a través del lobbismo. El lucro es una motivación innata del ser humano; en su psicología, los incrementos considerables de ingresos y de riqueza hacen que el individuo esté motivado a obtener más beneficios dentro del campo razonable de sus posibilidades (Penrose et al., 2009). Las oportunidades de inversión en este sentido, se basan en la existencia de posibilidades para obtener dinero a partir de dicho incurrimento de capital, lo cual se traduce como una continua búsqueda de beneficio por parte de los actores económicos de carácter privado. La expresión más exacerbada de la búsqueda de lucro por parte del sector empresarial se traduce en la influencia que constantemente busca adquirir sobre el poder político para a través del Estado, obtener mayores réditos por concepto de mantener ciertos privilegios en términos sociales.

La motivación en todas sus formas parte de la psiquis humana y de las capacidades que un individuo tenga para desarrollar determinada actividad. Este aspecto puede extrapolarse a la conducta que adquieren las organizaciones y que son objeto de gestión por parte del ser humano. Dentro del campo psicológico del ser humano existen tres aspectos con los que debe contar un individuo para dar cumplimiento a sus objetivos que igualmente pueden extrapolarse al comportamiento propio de una empresa, mismos que son: los medios, las aptitudes y capacidades, y la motivación en sí (Peña, 2015). Considerando las fases conceptuales del conjunto de procesos cognitivos motivacionales de los individuos, se reconoce que para la alta competitividad que exige el operar en los mercados, la motivación tanto del personal como de los directivos es crucial para la subsistencia de la empresa, por lo que este atributo forma parte de la concepción misma de lo que significa una compañía.

La motivación parte de la naturaleza organizativa que tiene la empresa, para lo cual estimular el ánimo actitudinal de los miembros que la conforman supone un desafío muy fuerte, especialmente por las externalidades negativas que se generan para ciertos miembros que forman parte de la organización. Las compañías debido a que son consideradas como órganos de cohesión de las capacidades individuales, el motivar a gran parte de sus miembros puede implicar conflictividades entre los intereses particulares y los de la institución o entre ciertos grupos de actores dentro de la misma empresa (Roberts, 2007). La motivación de la totalidad de quienes conforman una empresa debería, en tal virtud, suponer un objetivo de relevancia en la operatividad administrativa empresarial. Sin embargo, el direccionar a un mismo fin los diversos intereses tanto de empleados como de directivos y propietarios establece una seria dificultad para la consecución de congruencia entre las responsabilidades de los miembros de la organización.

2.1.2.2 Teoría del crecimiento empresarial

Dentro del campo teórico concerniente al crecimiento empresarial, es asumible la continua búsqueda de expansión organizacional y productiva de una empresa como un aspecto completamente deseable; sin embargo, dentro del campo de la teoría expansiva de orden empresarial se concibe la idea de que una compañía debe crecer hasta un punto óptimo, el cual es apropiado para sus características. Bajo esta percepción, surge la noción de eficiencia como principal fin de la actividad productiva, puesto que el crecimiento empresarial se sustenta considerablemente en la existencia de potencialidades de empleo óptimo de recursos, mismos que deben ser utilizados de manera eficiente en los procesos productivos (Penrose et al., 2009). Dada la pertinencia del proceso expansivo de carácter empresarial, la eficiencia debe concebirse como una característica deseable para la empresa, más que el crecimiento en sí. De esta manera, el accionar productivo debe mantener la búsqueda de la eficiencia por encima de cualquier fin de lucro.

El proceso de crecimiento empresarial se conforma por la interacción de factores de trascendencia interna y externa; mantienen un alcance importante sobre la dinámica empresarial que se interrelaciona también con determinantes tanto de orden político

como social. Tomando en cuenta la composición de factores que condicionan el crecimiento empresarial, de acuerdo a Pérez (2017), confluyen una serie de cuatro factores claramente identificables que inciden en la conducta productiva, mismos que son:

- Entorno,
- Estrategia,
- Motivación y
- Recursos.

Estas formas de estructura y de influencia en las condiciones de crecimiento empresarial exigen un tratamiento, y evaluación individual y unificada para poder identificar las potencialidades expansivas que puede obtener una empresa. Al identificarse factores interrelacionados que afectan tanto el desempeño empresarial como el crecimiento, se facilita el establecimiento de estrategias organizacionales y financieras que puedan estimular la representatividad de una compañía en el mercado.

Ciertos atributos propios de la empresa muestran la etapa en la que se encuentra en términos de crecimiento, ya que el tiempo de subsistencia en el mercado, así como su representatividad en la industria son características que de manera cuantitativa y cualitativa identifican la etapa existencial en la que se encuentra una compañía. Existen distintas teorías que abordan los condicionantes del crecimiento organizacional y financiero, mismos que han sido objeto de estudio a lo largo del tiempo de manera intensiva (Pérez, 2017). Dentro de las aproximaciones cuantitativas destacan los análisis enfocados en la probabilidad de subsistencia y de expansión de las empresas tomando en consideración su tamaño y edad (Pérez, 2017). La edad, aunque suponga una concepción asertiva del crecimiento que pueda adquirir una empresa, esta no puede considerarse como una característica presente en la totalidad de casos empresariales, razón por la cual el tamaño es una variable que posibilita una aproximación fehaciente de la expansión.

Existen concepciones menos materialistas del significado de crecimiento empresarial, mismas que optan por enfocarse en la capacidad de talento humano que pueda adquirir

una empresa a lo largo de su subsistencia en el mercado. El talento humano es una idea de orden teórico que incorpora un conjunto de distintos atributos y que muestra diversas cualidades del personal que labora en determinada actividad u organización, destacándose el nivel de educación y la experiencia (Davidsson & Wiklund, 2013). Ciertas compañías, en especial las de alta agregación tecnológica, más que expandirse en términos de volumen productivo, tienden a innovar y obtener personal con alta preparación educativa. Esta estrategia supone una acción inherente al proceso de crecimiento, dado que amerita una inversión, lo cual en el futuro ameritará un mayor rendimiento financiero y económico, dado que la disposición de productos con alta agregación de valor genera altos márgenes de beneficios para las empresas.

2.1.2.2.1 Tamaño empresarial

El tamaño empresarial se encuentra relacionado estrictamente con la eficiencia, al ser este un atributo propio de una empresa rentable que puede ofertar en el mercado grandes cantidades de bienes empleando la menor cantidad de recursos posibles sin incurrir en desperdicios. Se puede considerar a una empresa como de gran tamaño a aquella que puede transar bienes y servicios de una manera óptima en relación a su competencia, así como también a aquella que logra ofertar en el mercado mayores cantidades de productos elaborados eficientemente (Penrose et al., 2009). La eficiencia entonces supone un término propio de la actividad expansiva en términos empresariales y económicos que define indirectamente el desempeño económico que pueda presentar una compañía, además de que su concepción refleja la configuración logística productiva de una forma compleja y adecuada. Es así que esta aproximación termina con las apreciaciones desatinadas de la concepción del crecimiento empresarial en todas sus formas dentro del contexto productivo y organizacional.

Las dinámicas de crecimiento también difieren según la naturaleza de la producción, puesto que las formas de expansión que experimentan las empresas industriales no son las mismas que las de servicios o financieras. Las conocidas economías tecnológicas que se dedican a la elaboración de ingentes volúmenes de producción, misma que se efectúa a través de grandes instalaciones industriales dista de las economías gerenciales que enfocan sus esfuerzos productivos a la oferta de servicios,

particularmente servicios de carácter financiero (Penrose et al., 2009, pág. 79). La principal diferencia evidenciada entre estas dos nociones de crecimiento implica una serie de características que se originan del proceso de producción. Para las empresas de servicios el crecimiento implica la oferta de más servicios, lo cual no requiere un incremento en la utilización de insumos, sino más bien un aumento en las contrataciones de personal, por lo tanto, el crecimiento para este tipo de compañías es mayormente viable en comparación a sus contrapartes industriales que ameritan el incremento de personal y de insumos.

El crecimiento empresarial requiere de tiempo y este se acentúa en las etapas maduras del ciclo de vida de las compañías; es decir que, conforme la empresa adquiere afianzamiento en el mercado, las posibilidades de expansión son mayores, de manera que los directivos optan por invertir recursos masivamente. En un inicio las empresas se originan como pequeñas incursiones productivas que a través del aprendizaje continuo se desarrollan, con lo cual alcanzan estabilidad financiera y económica garantizándose para sí mismas posibilidades de inversión en investigación y desarrollo y así sostener procesos de crecimiento más intensivos (Alvarez, 2009). El crecimiento que presente una compañía tiende a relacionarse con la edad de la misma, dado que aquellas organizaciones con mayor trascendencia en el mercado por lo general han acumulado un extenso conocimiento que les permite crecer aún más. Por otro lado, aquellas empresas que recién ingresan a competir, todavía no cuentan con la experiencia suficiente para mejorar su representación en la industria.

El tamaño de las empresas es sujeto de regulación dentro de las distintas legislaciones a nivel mundial, por tal motivo los órganos reguladores en materia empresarial clasifican a las organizaciones que se encuentran bajo su custodia según su tamaño. Las definiciones para las compañías de acuerdo a su representatividad generalmente se sustentan en el volumen de trabajadores que tienen bajo su responsabilidad, por ejemplo, en la normativa estadounidense las empresas de tamaño pequeño se conforman por hasta un total de 125 empleados, las medianas alcanzan una extensión de 125 a 400 trabajadores, mientras que las grandes y mega empresas generalmente se componen por un total de entre 400 y 1.000 empleados y de hasta 2000 empleados respectivamente (Burke, 2017). Estas categorizaciones empresariales exponen la

heterogeneidad característica de los procesos de crecimiento en torno al panorama corporativo y productivo de los sectores industriales, lo que en materia de desarrollo reconocen el nivel de éxito y fracaso que ha adquirido una organización.

El crecimiento también implica serias diferencias en la conformación del capital empresarial, precisamente porque las compañías cuando más extensas son, en un inicio exigen la participación de un mayor capital y posteriormente sus propietarios tienden a ser diversos, ya que por lo general este tipo de organizaciones operan en bolsa. Abordando las características de la propiedad del capital en las empresas medianas, estas definen un marco administrativo independiente de los propietarios, constituyéndose, así como la principal amenaza competitiva de las grandes corporaciones (Burke, 2017). Considerando estas caracterizaciones, existen también diferencias claras en las capacidades que tienen las medianas y grandes empresas; las primeras suelen encontrarse en una etapa de expansión en el mercado interno y externo, mientras que la configuración de capital de las segundas generalmente está establecida por accionistas y tienen una capacidad para adquirir otras compañías.

2.1.2.2 Diversificación empresarial

Dentro de los procesos expansivos que adoptan las compañías destaca la diversificación que supone la consecución de una serie de estrategias que tienen como principal objetivo poner a disposición productos adicionales que al mediano y largo plazo supondrían réditos mayores en el ejercicio productivo. Al evaluarse la dinámica de diversificación, es posible afirmar que una empresa incurre en esta práctica cuando sin la necesidad de eliminar o limitar su volumen de producción de productos ya ofertados en el mercado, se dedica a producir nuevos tipos de bienes que se caracterizan por ser significativamente diferentes a los primeros (Penrose et al., 2009). En este sentido, estas prácticas también suponen intenciones de crecimiento iniciadas por la empresa, ya que deciden explorar nuevos mercados con la puesta a disposición de productos no necesariamente vinculados con los ya ofertados, aunque con cierta afinidad y que mediante aquello obtendrían mayores retribuciones.

La diversificación puede concebirse como un concepto amplio que incorpora un ejercicio único y propio de la empresa en el que la acción de instituciones externas no es relevante. Sin embargo, la idea de proporcionar acciones de unificación productiva entre empresas que no realizan actividades similares necesariamente, muestra que una adquisición o fusión es una eventualidad completamente afín a la diversificación empresarial; puesto que, de esta manera, los actores gerenciales tienen la oportunidad de diversificar su operación sin crear la infraestructura ni la organización necesario desde cero. Existen aseveraciones que sostienen que la diversificación es una estrategia de incursión en actividades productivas no tradicionales por medio del desarrollo de procesos productivos internos o mediante la adquisición de negocios externos mientras que también existen concepciones que identifican a la diversificación como un aspecto únicamente ejercido por la empresa (Huerta & Navas, 2007). Teóricamente la visión de diversificación incorpora ambas concepciones que, en efecto, amerita la intención de incrementar el alcance operativo de la empresa.

Las estrategias adoptadas por la dirección empresarial en ciertos casos difieren de la estructura organizativa que tiene una empresa; es decir, en ciertos casos la configuración propia de determinada decisión no puede llevarse a cabo por limitaciones de administración dados los mayores alcances productivos que amerita la expansión económica de las empresas. Cuando una organización cambia de estrategia de crecimiento generalmente acontecen problemas en el área administrativa; para lo que incurrir en un rediseño de la configuración gerencial es un actuar necesario para concebir las metas organizacionales de crecimiento propuestas en una primera instancia (Rico & Sacristán, 2017). Como cualquier otra iniciativa, el crecimiento presenta ciertas limitaciones físicas que deben ser superadas si se quiere obtener una dinámica expansiva sostenible en el tiempo. Para ello, el diseñar las responsabilidades de manera jerárquica con las capacidades gerenciales necesarias es la base para promover un crecimiento sin ocasionar pérdidas significativas en el proceso.

2.1.2.2.3 Medición del crecimiento empresarial en el tiempo

Si se busca cuantificar el crecimiento que ha tenido una empresa en el tiempo, dicho labor supone un objetivo difícil de obtener dadas las conceptualizaciones extensivas

de la apreciación de crecimiento empresarial en todas sus aproximaciones definitorias. Sin embargo, obviando ciertos aspectos cualitativos es posible identificar los atributos que han supuesto una mayor representatividad en términos financieros, económicos y de inversión en relación al mercado en el cual opera una empresa. Existen diversas aproximaciones monetarias que estiman el tamaño empresarial tomando como referencia el capital involucrado en el proceso productivo, aunque esta medida puede estar sujeta a deficiencias como disparidades en la estimación de los precios accionarios o el no reconocimiento de la relación producción – capital (Penrose et al., 2009). A partir del capital que supone la cantidad de recursos empleados para la puesta en marcha de una determinada iniciativa empresarial, es también factible establecer al volumen de activos como un indicador de crecimiento.

La dinámica expansiva es un factor hasta cierto punto efímero, especialmente en lo que respecta a los verdaderos objetivos que percibe una empresa. Muchas veces se prioriza la cuantificación del desempeño financiero sin tomar en cuenta que esta conducta es independiente, en ciertos aspectos, con la representatividad que adquiera una compañía en el mercado, siendo este el fin más importante en el accionar mercantil. El crecimiento implica una conducta de mayor alcance a las que reflejan las métricas financieras; una compañía que evidencie un posicionamiento mayor en el mercado en el cual opera no necesariamente identificará un mejor desempeño financiero, aunque evidenciaría una mayor participación en términos de mercado (Delfín & Acosta, 2016). En consecuencia, el área de planificación debe reconocer ciertos escenarios en los que una empresa se encuentra al buscar su crecimiento pleno; es decir que, debe atribuírsele ciertos indicadores de orden económico y financiero adecuados a su realidad y naturaleza productiva.

Existen diversas formas en las que una empresa puede crecer, mismas que no necesariamente reflejan las verdaderas motivaciones de expansión; sin embargo, dichas formas pueden aproximar de manera acertada el nivel de crecimiento que pueda evidenciar una organización dentro de su mercado. Cuando se reconoce una etapa expansiva en una compañía se pueden abordar distintos aspectos de cuantificación como: el incremento de beneficios, crecimiento patrimonial, el valor de mercado y el aumento de la valoración financiera de la compañía (Delfín & Acosta, 2016).

Considerando la focalización en determinadas características de crecimiento, es completamente factible estimar índices financieros para diagnosticar la situación financiera en la que se encuentra la empresa para identificar su etapa de crecimiento, aunque se obtienen algunas percepciones económicas de expansión.

Dentro del contexto financiero, la capacidad de generar flujos de efectivo se encuentra relacionada con la capacidad de crecimiento que tenga una empresa; es decir que, la rentabilidad es un indicador que muestra las capacidades expansivas de una entidad. En tal sentido, el tamaño que pueda adquirir una empresa dependerá de las posibilidades que tenga para cubrir a plenitud los costos operativos, los gastos intrínsecos a la deuda y para cubrir inversiones destinadas a mejorar la capacidad productiva de la capacidad instalada (Chinchilla & Fallas, 2011). Estos aspectos son de interés para estimar la situación expansiva de las compañías, para medirlos se pueden calcular indicadores financieros de liquidez, rentabilidad, producción y financiamiento. Con ello se concluye que el desarrollar un análisis de la situación financiera que posee una empresa permite reconocer su tamaño y qué estrategias han sido adoptadas para obtener dicho tamaño o desempeño.

2.1.2.2.4 El crecimiento empresarial y el contexto económico

La expansión empresarial, para su determinación, requiere la realización de varios procedimientos que conciben una transformación organizacional y financiera que posibilite su sostenibilidad en materia de gestión. El crecimiento como objetivo a desarrollarse, se compone de tres aspectos bien definidos: el diagnóstico interno en el cual se considera a la evaluación interna, la misión de la empresa y un determinado conjunto de determinantes de carácter interno de influencia en el crecimiento; el diagnóstico externo, en el que se incorpora el entorno sectorial; y el último que es la planificación estratégica que es estrictamente afín a la expansión empresarial (Aguilera & Virgen, 2014). La consecución de estas etapas administrativas determina la estrategia adoptada por la dirección para mejorar el comportamiento financiero y gerencial de una empresa para concebir su éxito y crecimiento en el mercado. La medición de estos aspectos posibilitará a la organización a establecer correctivos para enfocar de mejor manera los recursos para expandir su posición en el mercado.

Existe una relación estricta entre la rentabilidad y el crecimiento; puede darse el caso de que un proceso expansivo pueda determinar ciertas ventajas competitivas en cuanto a capacidad de adecuación al mercado se refiere. La teoría económica clásica soporta el efecto positivo que tiene el crecimiento empresarial sobre el desempeño, puesto que cuando las organizaciones crecen van adquiriendo ventajas de competitividad intrínsecas a las corporaciones de gran tamaño (Daza, 2016). En contraste a esta perspectiva se encuentra la visión teórica evolutiva del crecimiento empresarial que sostiene una correspondencia directamente proporcional entre la rentabilidad y el crecimiento, considerando a la primera como factor de estímulo a esta última variable (Daza, 2016). Es indiscutible la interrelación que tiene el flujo de efectivo con el crecimiento de la empresa teniendo en cuenta que su capacidad de obtener beneficios a través del ejercicio productivo dota de posibilidades para responder a los costos tanto de su producción como de su financiamiento para sostener un comportamiento expansivo sostenible en el tiempo.

Una dificultad relevante en materia de consecución del accionar productivo para las pequeñas empresas es la baja rentabilidad que pueda significar operar en entornos altamente competitivos o de alta agregación tecnológica. En esta escenificación solamente las grandes empresas pueden sostener bajos márgenes de utilidad con respecto a los costos directos de operación y adecuarse a los gastos inherentes al financiamiento e inversión de carácter productivo (Penrose & Pitelis, 2009). El establecerse en un mercado caracterizado por este tipo de dificultades amerita un esfuerzo adicional para las empresas pequeñas; requerirán diversificar sus ventas o asumir riesgos extraordinarios en financiamiento e inversión si buscan sostenibilidad en el mercado. Las compañías medianas por su parte podrían encontrarse en un punto intermedio de dicha situación, estarían en un constante esfuerzo entre prevalecer en el mercado y adquirir capacidades para crecer en un escenario considerablemente adverso.

2.1.2.2.5 Planeación financiera para el crecimiento

La planeación financiera es inherentemente una rama compleja de abordar siendo que su composición tiene un alcance mayor al de la simple evaluación cuantitativa de orden

financiero. Además de la adecuada aplicabilidad de la normativa financiera, se requiere un proceso asertivo administrativamente para desarrollar con eficiencia la planificación en todas sus formas. Considerando aquello, el desempeño financiero es un objetivo relativamente fácil de diagnosticar, puesto que se realiza una evaluación de información mayoritariamente cuantitativa, para lo que en la práctica este accionar simplemente implica una parte de la verdadera evaluación que debe realizarse a la empresa (Butler, 2006). Esta evaluación no dota de información para diseñar estrategias con enfoque externo, puesto que la evaluación financiera a través de indicadores se limita a describir información originada propiamente del accionar interno de la empresa. En consecuencia, la planificación es un factor que requiere la evaluación previa tanto de factores internos como de factores externos, siendo así que para su realización se requiere de un análisis de estos dos aspectos.

El principal inconveniente que tiene una empresa para operar dentro del mercado es la composición de su entorno, siendo este en muchos casos un inconveniente para la consecución de estrategias de crecimiento. Por tal motivo, las empresas deben adecuarse a los constantes cambios que el entorno económico y productivo experimenta, para lo cual la planificación es una herramienta necesaria para posibilitar el cumplimiento de objetivos y la adaptación organizacional a los desafíos del entorno (Morales & Morales, 2014). La planeación financiera, en este caso, supone un proceso que permitirá sobrellevar los obstáculos administrativos y en especial los financieros en un campo protocolario basado en estrategias técnicas que posibiliten el crecimiento empresarial de diversas formas. Con ello, el desempeño de la empresa se sirve de la vinculación estratégica conformada por entrelazamientos que permitan diseñar acciones lógicas por parte de los directivos para que de esta manera se cumplan los objetivos de la compañía.

La planificación es una visión a futuro que proporciona las estrategias al largo plazo que deben adoptarse para que una empresa pueda desempeñarse adecuadamente en su entorno. Dado que el estudio de los factores sociales y económicos supone un factor preponderante en la planificación del crecimiento, su tratamiento mediante métodos cuantitativos y cualitativos concebiría una mejor disposición de recursos para solventar los requerimientos de expansión. Puede darse el caso que la planeación

brinde diversas alternativas de acción y solamente se puedan adoptar unas cuantas alternativas de carácter administrativo plausibles para enfocar la dirección estratégica y de recursos de manera correcta (Morales & Morales, 2014). Probablemente el accionar financiero y económico de las empresas en ciertas etapas de su ciclo de vida no tengan la capacidad de desarrollar un marco estratégico; sin embargo, es recomendable desarrollar iniciativas de esta índole primigenias incluso para concebir el desarrollo de empresas de reciente creación.

El dinamismo es una característica propia de la planificación; la tecnificación de sus procedimientos y las actividades planteadas para su realización ulterior son componentes que definen la planeación como tal. Entorno a ello, Puentes (2013) define a la planeación como el establecimiento del curso que debe tomar una acción determinada para que se cumpla en un plazo específico, lo cual se establece mediante la consecución de principios, tiempos y formulaciones de cuantificación de resultados. Cuando el proceso planificado da su inicio, este debe ser controlado mediante la evaluación de indicadores preferentemente cuantitativos, mismos que deben dar constancia del grado de cumplimiento que se ha obtenido a partir de la realización de las actividades previstas en el plan operativo del ejercicio financiero de las empresas. Los tiempos establecidos para el cumplimiento de actividades también se concibe como una parte de la planificación, por lo tanto, este es importante para el cumplimiento de objetivos empresariales.

2.1.2.3 Rentabilidad

La utilización de recursos o inputs por parte de una empresa se reflejan en la obtención de rendimientos financieros; es decir que, la rentabilidad se concibe como una consecuencia del actuar productivo y gerencial. Dicho aspecto puede cuantificarse, ya que finalmente este se concibe como un valor monetario bajo propiedad de la empresa, mismo que promete el reconocimiento cuantitativo de su evolución en el tiempo. La rentabilidad supone cualquier tipo de accionar económico en el que se emplean una serie de materiales o insumos, recursos humanos y financieros, y medios de producción con el propósito de obtener beneficios (Tarziján & Paredes, 2012). La rentabilidad no solamente tiene una connotación financiera, sino que su concepción se origina a partir

de la gestión de recursos y en gran parte del comportamiento del mercado y del contexto socioeconómico en general.

Dentro de la connotación mercantil de la rentabilidad se considera que esta estimula la creación de barreras de entrada a las compañías, asumiéndose que altas rentabilidades suponen un atractivo para el ingreso de nuevas organizaciones al mercado, lo cual exige a las empresas ya establecidas a imponer barreras de entrada. Tarzuján & Paredes (2012) abordan esta dinámica e identifican que cuando las compañías adquieren altos beneficios económicos, excediendo los que se obtendrían a partir del equilibrio, acontece una tendencia imperante sobre las empresas ya establecidas en el mercado por imponer barreras al ingreso o creación de nuevas empresas a la industria. Este comportamiento es inherente al ejercicio económico y competitivo, lo cual reconoce la existencia de importantes intenciones de disputa de cierto tipo de mercados, para lo cual las condiciones de rentabilidad son un factor de trascendental importancia.

Los beneficios de mantener niveles altos de rentabilidad son diversos, aunque su mantenimiento tiene una relación directa con la exposición al riesgo. En términos productivos la rentabilidad muestra la capacidad productiva y en gran parte la eficiencia que ejerce una empresa para con la gestión de sus recursos. Gitman & Zutter (2012) definen a la rentabilidad como la relación entre el valor monetario de los ingresos empresariales y los costos incurridos a razón de la utilización de la capacidad instalada poseída. Esta propiedad reconoce el nivel de éxito que ha tenido una empresa en el tiempo; por esta razón este es un aspecto intrínseco al ejercicio económico y financiero mediante el cual se diagnostica el rendimiento que ha tenido una organización en lo que respecta a su eficiencia en materia de gestión de sus recursos.

Existe una clara correspondencia entre la rentabilidad y el capital de trabajo incurrido por una empresa. De esta manera, la liquidez forma parte importante de la concepción de la rentabilidad, aunque técnicamente su naturaleza es diferente. El riesgo que es directamente proporcional a la rentabilidad parte de la concepción del capital de trabajo, lo cual describe la potencial o comprobada incapacidad que tiene un individuo o empresa para cumplir con sus obligaciones financieras (Gitman & Zutter, 2012). En este sentido, la liquidez supone un factor inherente a la eficiencia productiva y

administrativa considerando la disponibilidad de capital de trabajo, siendo que a una mayor disponibilidad de este rubro el riesgo de quiebra es menor, asumiéndose así una mayor capacidad de inversión que en consecuencia amerita mayores índices de rentabilidad. La rentabilidad exige el condicionamiento de ciertas características de orden financiero no necesariamente relacionadas, pero indirectamente afines, con lo cual se posible sostener patrones de crecimiento intensivo en el largo plazo.

La cuantificación del desempeño se centra básicamente en el análisis de la rentabilidad, misma que refleja las condiciones de acumulación de riqueza, así como su pérdida. Existe una gran variedad de indicadores de rentabilidad; sin embargo, los de mayor alcance y utilidad son tres: la rentabilidad sobre el patrimonio, el rendimiento sobre el activo y el margen neto de ventas (Aching, 2006). Estos indicadores o ratios financieros, muestra la capacidad de generar beneficios que tiene una empresa al emplear sus activos y su patrimonio que conforma la inversión realizada. El objetivo mismo de realizar una inversión es la de obtener réditos de un capital destinado a un fin específico, para lo que la estimación de dichos indicadores es de gran utilidad, ya que medir los beneficios en términos relativos tomando en consideración la utilización de recursos o la inversión efectuada da una concepción acertada de las condiciones de desempeño que mantiene una empresa.

2.1.2.3.1 Rentabilidad bruta

La evaluación de las ganancias obtenidas a partir de la utilización continuada de los recursos es importante para diseñar los objetivos que debe cumplir la empresa, además de que es de gran interés desarrollar indicadores cuantitativos que aprecien las variaciones contractivas y expansivas que registra el accionar económico y financiero de las empresas en general. Acorde a Harrison, Horngren, Thomas, & Tietz (2016), la rentabilidad bruta que presenta una empresa reconoce dos aspectos:

- Las ganancias que se han obtenido al momento de haber incrementado el volumen de ventas de los productos ofrecidos por una compañía.
- Las potenciales afectaciones que podrían significar una contracción de los volúmenes de ventas a la estabilidad financiera de las compañías.

Fuera de implicar una herramienta para el diagnóstico del desempeño empresarial, el análisis de la rentabilidad es un medio para reconocer las capacidades expansivas que pueda adquirir una compañía. En este sentido, es apreciable la potestad que tiene el ente administrativo dentro de la empresa para diseñar estrategias de acción para redirigir los procedimientos gerenciales y financieros para mejorar así el desempeño empresarial.

La rentabilidad es un indicador que también está sujeto a distorsiones generadas propiamente por la naturaleza del aspecto que se pretende cuantificar, como es el caso de los flujos de efectivo extremadamente bajos en relación a los recursos empleados. Como sostiene Novy (2010), cuando más bajo es el valor de las utilidades obtenidas del ejercicio, menos confiable es su aproximación al real valor de rentabilidad, para lo cual la identificación de la capacidad predictiva que tiene la rentabilidad bruta es el primer paso a seguir si se pretende conseguir un mejor desempeño financiero. A estas dificultades se suma el hecho de que los indicadores diversos de rentabilidad responden a necesidades específicas del contexto al cual se busca realizar una evaluación. Para efectuar un análisis correcto de la situación de la empresa sujeto de estudio es recomendable considerar el entorno empresarial de orden interno y externo, siendo que de esta manera se puedan establecer lineamientos operativos y gerenciales para sobrellevar los desafíos organizacionales y financieros que tienen las empresas.

2.1.2.3.2 Rentabilidad sobre el activo

La rentabilidad como se mencionó anteriormente muestra los resultados que han sido obtenidos del ejercicio productivo y financiero que de una u otra forman han resultado de la ejecución de distintas políticas de financiación y operativas efectuadas por la empresa. Asumiéndose esto se destaca que en su conjunto los índices de rentabilidad reflejan la ganancia neta obtenida a partir del accionar administrativo, estratégico y de financiamiento realizado por la dirección (Brigham & Houston, 2016). Particularmente el ingreso considerado a partir del volumen de activos en posesión de la empresa supone ser una herramienta analítica de interés al reconocer propiedades enfocadas a la inversión que se ha realizado para la creación y funcionamiento de una compañía.

Dentro de las formas de medición de la rentabilidad se encuentra la representatividad que tienen las utilidades o beneficios obtenidos con respecto a la capacidad instalada y demás activos, lo cual supone un método cuantitativo de diagnóstico a la capacidad de generación de flujos de efectivo por parte de la inversión realizada por la empresa. La rentabilidad sobre el activo (ROA) por su acrónimo en inglés mide la eficiencia global que ha presentado el órgano administrativo para generar beneficios mediante la utilización de los activos de la organización, sus resultados se interpretan en términos porcentuales (Brigham & Ehrhardt, 2017). Los registros de incrementos de este indicador a lo largo del tiempo reflejarían aumentos en la capacidad de generar utilidades a razón de los activos, al igual que una disminución del mismo implicaría una contracción de los beneficios empresariales. Este indicador se representa como una relación entre dos rubros contables, misma que se representa a través de la siguiente expresión:

$$\text{Return on total assets} = \text{ROA} = \frac{\text{Utilidades antes de intereses e impuestos}}{\text{Los Activos Totales}}$$

La generación de ganancias es un atractivo significativo para la inversión extranjera, puesto que el nivel de rentabilidad que posean los activos implica una serie de atributos de carácter interno y externo que puedan determinar el éxito potencial que pueda obtenerse a partir de una inversión. Sin el mantenimiento de un flujo de ganancias sostenible y en crecimiento no podría concebirse la atracción de la inversión, sea de origen nacional o extranjero (De La Hoz, Ferrer, & De La Hoz, 2008). Por esta razón, como lo sostiene De la Hoz et al., administradores y acreedores prestan especial atención al estímulo de las utilidades generadas por el ejercicio productivo, siendo este un factor de gran interés en la evaluación del desempeño de una empresa. Dependiendo de la necesidad del analista financiero, la evaluación de este indicador es amplia si se pretende evaluar el rendimiento de una inversión o de la empresa misma considerando el valor patrimonial destinado a la adquisición de capacidad instalada y de los activos requeridos para su funcionamiento.

2.1.2.3.3 Rentabilidad del patrimonio

Existe la necesidad de reconocer ciertos aspectos propios de la rentabilidad considerando el apalancamiento financiero; es decir, es también necesario evaluar la rentabilidad de la inversión efectuada mediante recursos propios en comparativa con el financiamiento efectuado a través de fuentes externas. En este sentido, el índice de rentabilidad del patrimonio es sumamente útil, ya que brinda una aproximación fehaciente de la incorporación de apalancamiento financiero en el proceso productivo de la empresa (Brigham & Ehrhardt, 2017). Dicho índice se expresa como la relación entre los beneficios netos y el capital de la empresa, asumiéndose a la siguiente expresión como su forma de cálculo:

$$\text{Rendimiento sobre capital común} = \text{ROE} = \frac{\text{Ingreso neto disponible para accionistas comunes}}{\text{equidad común}}$$

La principal particularidad del índice de Rentabilidad sobre el patrimonio es su capacidad descriptora del rendimiento que se obtiene a partir de una inversión en un contexto patrimonial. La rentabilidad del patrimonio (ROE) por sus siglas en inglés (Return on Equity) cuantifica el rédito que se obtiene en términos porcentuales tomando como referencia la inversión que parte del patrimonio y no del financiamiento externo, lo que enfoca el fin de este indicador a medir el éxito financiero del incurrimiento de recursos propios (Jara, Sánchez, Bucaram, & García, 2018). Existen casos en los que las empresas financian sus actividades a partir de recursos puestos a disposición por los mismos inversionistas. El origen de estos recursos, en este caso, requiere una evaluación independiente puesto que el rendimiento que se llega a tener en conformidad a este tipo de recursos tiene una naturaleza diferente al originado por capitales provenientes del financiamiento externo.

Una aproximación más eficiente del rendimiento considerando los efectos del apalancamiento desde la posición del endeudamiento es el análisis de la rentabilidad sobre el patrimonio asumiendo una extensión basada en el análisis Dupont. El índice de rentabilidad sobre el patrimonio por si solo no muestra el costo de oportunidad que se incurre por utilizar fondos propios y no recursos provenientes de financiación externa, de manera que, para tener un análisis más completo de la rentabilidad de la

empresa, es preferible realizar un análisis del índice ROE con su extensión del análisis Dupont que, según (Kaplan, 2019) se calcula de la siguiente manera:

$$\text{ROE} = \text{Carga Fiscal} * \text{Carga de Intereses} * \text{Margen de cobertura de intereses} \\ * \text{Rotación total de los activos} * \text{Apalancamiento financiero}$$

El análisis Dupont asume la identificación de ciertos factores de incidencia sobre el rendimiento patrimonial, por lo tanto, es asumible que esta aproximación tiene una mayor capacidad de diagnóstico que el tradicional índice ROE. Sin embargo, la realidad financiera y las intenciones del evaluador financiero pueden favorecer incluso la aplicación del ROE como método más fehaciente para realizar análisis comparativos de rentabilidad patrimonial.

2.1.2.4 Estructura de capital

La estructura de capital parte de la teoría del capital que se centra en el estudio del contexto económico y financiero intrínseco al término. Particularmente, su naturaleza y forma práctica en la terminología de formar parte de los planes expansivos de la empresa hace que su estudio sea de interés para conseguir los objetivos organizacionales establecidos por el ente productivo. La estructura de capital parte del análisis de la forma en que los recursos propios de la empresa son utilizados en conformidad a la planificación establecida por el órgano administrativo (Lachmann, 1981). Los medios en que se emplean los recursos provistos por los inversionistas exigen un análisis especial, dado que las circunstancias en las que se efectúa su incurrimento ameritan un diagnóstico y la identificación de los factores casuales en los que se realiza dicho accionar.

La estructura de capital es un término que está estrictamente vinculado con la capitalización, mismo que se enfoca particularmente en la utilización de recursos propios de la empresa para la inversión. La estructura de capital se compone por los recursos financieros que dispone la empresa; incluye el valor neto, el endeudamiento a largo plazo y el stock preferencial, distinguiéndose el término de la estructura financiera, puesto que esta se destaca por incluir fuentes adicionales de capital, endeudamiento a corto plazo, cuantas por pagar y demás pasivos (Downes &

Goodman, 2016). Los conceptos antes descritos conforman los procesos de capitalización, para lo cual es necesario reconocer que la acción de crear mecanismos o asignar capitales al ejercicio productivo, sea para incrementar volúmenes de producción o crear infraestructura, es objeto de la capitalización, siendo que se asume una determinada estructura de capital.

Existen diversas definiciones del término estructura de capital, de entre las cuales destacan las aseveraciones tradicionales que destacan la composición del capital en esencia, pero también existen las definiciones operativas que reconocen la estructura de capital como un enfoque analítico evaluativo. Dentro de las primeras conceptualizaciones se reconoce que la estructura de capital es determinada por una conjugación de un conjunto de recursos empleados por la empresa con el objetivo de financiar sus actividades operacionales o cualquier tipo de medio de producción o infraestructura (Zhang, 2013). En lo que respecta a las definiciones operativas se destaca que la estructura de capital es un índice que permite conocer el punto en el cual se maximizan las utilidades netas generadas por la financiación de la deuda y el valor empresarial (Zhang, 2013). Estas conceptualizaciones permiten entender la verdadera naturaleza del término, puesto que estas definiciones reflejan la utilidad del análisis de la estructura de capital de una organización.

2.1.2.4.1 Capital interno

Las empresas suelen tener una variedad de instrumentos financieros para poder disponer de capital para sus operaciones y para sostener su expansión en el mercado. Estos instrumentos van desde los más convencionales como la solicitud de préstamos a instituciones financieras hasta los de emisión de títulos de valores en el mercado. Ambas formas de financiamiento suponen conceptos análogos a la utilización de capital propio que simplemente difieren por la naturaleza de los recursos. Las compañías suelen financiar sus inversiones a partir de la emisión de títulos de deuda y de recursos internos (Yamini, 2013, pág. 131). Los recursos internos en este caso suponen la totalidad de capitales que son obtenidos a partir de las aportaciones de los propietarios e inversionistas de la empresa. Este tipo de recursos también implican un costo adicional en su utilización que es el costo de oportunidad, aunque este

generalmente es inferior al costo asumible por la adquisición de financiamiento mediante instituciones financieras.

La configuración del capital social es variada teniéndose en cuenta ciertas propiedades; para el caso del reconocimiento del capital de origen interno como tal, este se compone básicamente por la inversión y por el flujo de efectivo que se genera y se acumula. El capital interno, desde esta perspectiva, según Van Horne & Wachowicz (2008) se define como la suma del capital social y las ganancias adquiridas que no han sido repartidas a los socios, pero que han sido acumuladas con el propósito de ser utilizadas en el futuro. Una conceptualización mayormente aproximativa al capital interno es la que parte de la constitución patrimonial de la empresa, misma que reconoce como capital interno al patrimonio personal de los inversores que se valoriza como dinero en efectivo o como bienes tangibles que son de utilidad para desarrollar el proceso productivo.

En un contexto más amplio no tan enfocado al origen de los recursos, el capital que podría ser considerado como de naturaleza externa para el fin mismo de la configuración patrimonial de una compañía es reconocible como interno. Un caso especial en el que un aporte proveniente fuera del entorno empresarial puede considerarse como capital interno, es por ejemplo, un préstamo concedido por parientes o amigos que, no son proporcionados por instituciones financieras (Van Horne & Wachowicz, 2008). Muchas de las ocasiones los recursos que provienen del entorno familiar no incluyen un costo intrínseco a diferencia de los préstamos que se adquieren dentro del mercado financiero. Esta característica diferencia significativamente a los aportes patrimoniales financiados mediante terceros de las contribuciones realizadas a la empresa a través de financiamiento concedido por instituciones financieras, identificando el primero como capital interno. La posesión de capital propio supone una ventaja en caso de que se realice una evaluación financiera a la empresa, ya que este atributo muestra independencia financiera de la organización.

El capital propio es un recurso que se encuentra fuertemente ligado a la dinámica del entorno económico y de la conducta humana en general. Las características inherentes

a esta panorámica condicionan a la disponibilidad de capital interno como una variable que depende de las interacciones existentes entre distintos factores de orden económico, político y social. En el posicionamiento valorativo de esta concepción en concepto de la capacidad de generar utilidades que tiene el patrimonio, su rendimiento es intrínseco a la conducta humana en todas sus formas (López, 2009). La disponibilidad de este tipo de recursos está sujeta a la conducta errática de los directivos de una empresa, lo cual supone una determinada presencia de riesgo de quiebra. El condicionamiento del entorno generalmente presiona al ente administrativo a establecer estrategias de interés económico para la empresa en materia de sostenibilidad financiera en el tiempo.

2.1.2.4.2 Capital externo

Los recursos que son invertidos en la compañía se conocen como capital externo, dichos recursos suponen obligaciones contraídas por la empresa que incorpora un costo intrínseco o interés. El capital proveniente de fuentes externas a la empresa o recursos externos son aquellos que no se originan del patrimonio o de cualquier fuente de recursos que no amerite la cancelación de un costo adicional por efecto de su disponibilidad (tasa de interés) (Hoyos, 2013). Generalmente los pasivos conforman la disposición de capital externo; es decir, son recursos que no han sido constituidos como valores resultantes de transferencias realizadas por los inversionistas y sus afines para la adquisición de capacidad instalada. Las obligaciones adquiridas con terceras personas en sí se constituyen como aportes que no provienen de la conformación patrimonial de la empresa; provienen de la financiación mediante instituciones financieras o a través de títulos de valores en el mercado bursátil.

El financiamiento exige una serie de fundamentaciones que pueden contribuir de maneras diferentes a la adquisición de capacidad instalada para el desarrollo pleno del proceso productivo de una empresa. Generalmente, los recursos de financiamiento se componen por una conjugación de capital de origen interno como externo; es decir, se configuran de los recursos de los inversionistas y de los obtenidos mediante préstamos proporcionados por instituciones financieras (Yamini, 2013). Sin embargo, la mayoría de empresas caracterizadas especialmente por ser de tamaño pequeño no tienen la

capacidad para invertir, mediante fondos propios, en adquisición de activos para diseñar procesos de producción sofisticados y de esta manera puedan crecer en el mercado. En este sentido, la disponibilidad de capital propio se concibe como una característica presente solamente en aquellas empresas en las que sus socios inversionistas tienen el patrimonio suficiente para invertirlo masivamente en el desarrollo de la compañía.

Existen diversas fuentes de capital externo, mismas que se agrupan desde instrumentos crediticios tradicionales (préstamos), así como títulos de valores que son mecanismos de interacción entre los acreedores y prestatarios. En materia bursátil, como formas de financiación existe la emisión de acciones y bonos, mientras que dentro del mercado financiero en la actualidad se disponen de diversos mecanismos de financiación como: factoring, letras de descuento, leasing o leaseback (Hoyos, 2013). Estos mecanismos facilitan la interacción entre superavitarios de capital y deficitarios del mismo, aunque con el incurrir de un costo intrínseco a la disponibilidad de financiamiento. Estos instrumentos se considerarían como formas de obtención de recursos aprovechando la disponibilidad de capital que es de propiedad de instituciones financieras que han servido de intermediación entre personas u organizaciones con sus finanzas.

2.1.2.4.3 Costo del capital

El costo de capital es un concepto propio de la utilización de recursos puesto que al realizar una inversión específica se está prescindiendo de realizar cualquier otro tipo de acción con equivalentes o distintas retribuciones económicas. La mayor parte de modelaciones de carácter estructural en el componente patrimonial reconoce la toma de decisiones financieras con un direccionamiento limitado y más completo (Yamini, 2013). La adopción de estrategias o cualquier tipo de decisión, especialmente si es de orden patrimonial, implica un costo de oportunidad que en términos financieros implica un valor representativo establecido sobre el valor del capital que constituye la empresa. Este costo inherente a la utilización del capital se estima a partir de la realización de una comparativa entre el beneficio que se obtiene de la inversión realizada y la inversión más segura posible dentro del contexto económico y financiero en el que se realiza el incurrir de capital.

El costo promedio ponderado de capital es un indicador que permite conocer el costo relacionado con las actividades que se han dejado de realizar por incurrir en una determinada inversión. Esta aproximación del costo muestra el valor que reduce la utilidad de una empresa o el valor que genera considerando los costos intrínsecos al accionar económico como es el costo de oportunidad que muchas veces no es tangible e identificable en los procesos de contabilización tradicionales. El costo promedio ponderado de capital es un valor que permite diagnosticar las decisiones que se han adoptado en materia de inversión; se define como la tasa de descuento que se obtiene a partir de la estimación del valor neto (Pettit, 2007). La estructura de capital define la consecución del costo de oportunidad implicado en el ejercicio productivo y en el funcionamiento de una empresa desde sus inicios.

2.1.2.5 Utilidades

Las utilidades del ejercicio contable suponen un concepto tradicional que se refiere al flujo de efectivo generado por la realización de un proceso productivo. En términos financieros, este rubro es un indicador del desempeño financiero y económico que ha evidenciado una organización productiva. Guerrero (2014) define a la utilidad del ejercicio como los beneficios económicos obtenidos al final del ejercicio contable, lo que amerita un aumento de la cuanta de capital social, suponiendo así un proceso de capitalización. Dentro del contexto contable las utilidades son entendidas como un término estrictamente relacionado a la obtención de ganancias, reconociéndose así a este rubro como la diferencia entre ingresos y gastos generados por una actividad productiva o un negocio (Guerrero, 2014). El análisis de los beneficios de la empresa aporta al entendimiento de la realización de una actividad económica, si esta se ha incrementado o se ha contraído en el tiempo, lo que ayuda al ente directivo a tomar decisiones de financiamiento en el futuro.

El concepto de utilidad del ejercicio dista de la concepción económica de utilidad que hace referencia a los atributos físicos atribuibles al producto que se adquiere. Este tipo de utilidad refleja indirectamente la potencial demanda que tendrá un bien en el mercado. Este término se encuentra relacionado con la generación de beneficios para una empresa, siendo que la función de producción tiende a estar influenciada por las

percepciones intangibles que tiene el consumidor con relación a la utilidad que este tiene con los productos que consume. Una correcta decisión tanto financiera y económica por parte de empresarios y consumidores supone la maximización de la utilidad, puesto que se maximizan los beneficios de los oferentes y la satisfacción de los compradores (Yamini, 2013). En este sentido, se observa un vínculo de la generación de beneficios con la utilidad percibida por un comprador con respecto a los bienes que adquiere.

En el análisis de la idoneidad de las interacciones económicas entre compradores y productores se identifica la consecución de especificaciones que incorporan la generación de beneficios por parte de una empresa como una variable de interés evaluativo y de valoración. Como ciencia de carácter observacional, las finanzas requieren reconocer el grado de viabilidad teórica de las interrelaciones existentes entre los diversos agentes económicos y de los mercados entorno a la evolución de la utilidad generada por las empresas (Zhang, 2013). El campo de análisis existente enfocado al análisis de las utilidades del ejercicio de orden empresarial debe centrarse en aspectos teóricos dentro del ámbito económico, de manera que, la evaluación del desempeño empresarial y de su crecimiento se sustenta fuertemente en los lineamientos teóricos establecidos por parte de la teoría económica. Los estudios dentro del ámbito operativo y académico deben incurrir en esfuerzos para la consecución de estrategias de evaluación del crecimiento y rentabilidad empresarial.

2.1.2.5.1 Utilidad bruta

La utilidad bruta es el resultado contable y financiero que se obtiene a partir de la diferenciación de los ingresos y los costos inherentes al ejercicio productivo y los gastos atribuibles al accionar administrativo. En los informes de resultados de una empresa de carácter comercial se incorpora una cuenta en la que se determinan los costos incurridos en la adquisición de mercancías (Guajardo & Andrade, 2014). En esencia, dicha diferencia supone el flujo de efectivo que genera una empresa en el tiempo, mismo que resulta de descontar a los ingresos operacionales de una compañía los costos relacionados a la actividad productiva como la compra de insumos, la contratación de mano de obra y el pago de servicios como la energía eléctrica o el

consumo de combustibles. La utilidad bruta considera un rubro que es utilizado para reconocer el rendimiento teniendo como base los costos incurridos por la dirección; su estudio posibilita evidenciar los niveles de rendimiento que genera una determinada empresa utilizando los diversos recursos que dispone.

El rubro de utilidad bruta es una cuenta que difiere según las formas de gasto operativo que se incurren. Estas concepciones tienen componentes propios que dependen de la naturaleza del gasto que se realiza. Existen dos tipos de gastos que son generalmente efectuados por las empresas: los costos de venta y los gastos administrativos; de estas aproximaciones se originan dos atributos técnicos del ejercicio productivo que es el punto de equilibrio operativo y el de carácter general (Córdoba, 2012). El punto de equilibrio es una concepción de interés en el análisis teórico de la utilidad bruta, debido a que su base se vincula considerablemente con este rubro, puesto que este se sitúa justamente en el punto en el que la utilidad bruta es igual a cero. La dinámica establecida a partir de la relación de la generación de utilidad y la realización del gasto es de mucha utilidad para planificar los volúmenes de venta que deben producir las empresas para cubrir sin problemas los costos inherentes a la producción.

La utilidad se reconoce como las ganancias que se obtienen a partir de la realización de una inversión determinada. Esta concepción, indistintamente de sus particularidades, muestra los beneficios que pueden obtenerse a razón de una inversión realizada. Esta noción constantemente es evaluada por los responsables del diseño organizacional y financiero de una empresa, motivo por el cual la evaluación del flujo de efectivo generado por la empresa es un aspecto que requiere especial atención por la dirección de las diversas compañías que realizan actividades productivas. Según Morales & Morales (2014) la composición de la utilidad bruta se expresa de la siguiente manera:

$$\text{Utilidadbruta} = \text{Ventas netas de la empresa} - \text{Costos de venta durante el ejercicio contable}$$

Esta diferencia básicamente muestra los recursos económicos obtenidos por la compañía a razón de la ejecución de la organización administrativa y de los procesos productivos a plenitud. Con ello, la empresa podrá acumular recursos para posteriormente reinvertirlos o repartirlos entre trabajadores y socios.

2.1.2.5.2 Utilidad operacional y antes de intereses e impuestos

El análisis de la utilidad antes de intereses e impuesto posibilita al analista financiero efectuar un estudio de la situación financiera de una compañía evitando las distorsiones que puedan surgir por efecto de la consideración del costo de capital y del financiamiento que varían continuamente conforme se incurre en cualquiera de estas formas de financiación. Las Utilidades Antes de Intereses e Impuestos (EBIT) por sus siglas en inglés del término Earnings Before Interest and Taxes se compone de la diferencia entre los ingresos totales y los gastos operativos conjuntamente con los costos de bienes vendidos; no se consideran las erogaciones relacionadas con el pago de impuestos o de intereses (Pettit, 2007). El interés principal del análisis del flujo de efectivo obtenido a partir del desarrollo productivo que se lo realiza a través de la utilización de los medios de producción se posiciona como un método analítico propicio para evaluar el desempeño de una empresa de manera adecuada.

El apalancamiento se relaciona de cierta manera con la capacidad de obtener beneficios por parte de la empresa; su efecto es significativo cuando este se altera relativamente, identificándose así un cambio considerable en la capacidad de generación de flujo de efectivo a razón de adoptar una determinada decisión de apalancamiento. Altos niveles de apalancamiento operativo generan cambios en los beneficios previos al pago de impuestos e intereses, en la rentabilidad de la inversión, en el rendimiento del activo y en las utilidades operacionales netas después de impuestos (Brigham & Ehrhardt, 2017). Considerando aquello, las utilidades antes de intereses e impuestos es un indicador ampliamente utilizado en el diagnóstico económico de una organización (Van Horne & Wachowicz, 2008). Los análisis constantes que efectúa el órgano directivo y financiero se centran en la evaluación del desempeño y de su susceptibilidad a distintos cambios que se realiza en el entorno administrativo y financiero reconociendo las particularidades de dichos efectos en la capacidad expansiva de las empresas dentro del mercado.

La obtención de efectivo a raíz del ejercicio productivo supone un atributo ampliamente deseable para cualquier directivo, siendo que las variaciones actitudinales de los procedimientos en la toma de decisiones se consideran como un

panorama que puede reconocerse como insumo para establecer un determinado diagnóstico al desenvolvimiento gerencial de las compañías. La evaluación de las utilidades antes de intereses e impuestos estima las fluctuaciones en los volúmenes de ventas en relación con la conducta operacional en términos de apalancamiento (Yamini, 2013). Mediante la observación del comportamiento de este indicador es posible apreciar requerimientos en las adquisiciones de recursos o insumos, en caso de evidenciarse aumentos en sus costos. Con esto, el directivo podrá diseñar estrategias que logren solucionar los problemas de crecimiento y sostenibilidad financiera que la empresa experimente. Las asignaciones de recursos que secundan las diferentes operaciones administrativas, así como los procesos productivos suelen determinar conductas que deben estar sujetas a evaluación.

2.1.2.5.3 Utilidad neta e integral

La utilidad neta supone otra forma de análisis de los flujos de efectivo que genera una empresa; a diferencia de las utilidades antes de intereses e impuestos, este indicador reconoce las erogaciones realizadas por la organización en materia tributaria y de pago del financiamiento. Las utilidades netas, según lo define Guajardo & Andrade (2014), es el resultado del ejercicio económico al cual se le descuenta los costos de producción, los gastos intrínsecos al financiamiento y tributarios. Finalmente, a este resultado se lo reparte entre los socios inversores de la compañía, dado que es el resultado final de su accionar productivo, razón por la cual estos recursos están a libre disposición de los propietarios del capital. Sin embargo; en ciertas legislaciones, como es el caso de la ecuatoriana, este resultado también es objeto de repartición entre los trabajadores que laboran para la organización.

La rentabilidad como una noción que cuantifica las capacidades productivas que tiene una empresa, mide básicamente el comportamiento que tienen las utilidades netas a lo largo del tiempo para así establecer lineamientos organizacionales que puedan dirigir a la compañía a procesos de crecimiento sostenible. Padilla (2015) menciona que el fin de la utilidad neta supone la valoración de las ganancias conforme se comporta la utilización del activo, la obtención de ingresos, el capital y patrimonio contable. Existe una diferencia fundamental entre la utilidad neta y operacional, misma que reconoce a

la primera exenta de la identificación de erogaciones de orden financiero y tributario, mientras que la segunda si reconoce dichos gastos (Córdoba, 2012). La utilidad neta propiamente muestra el flujo de efectivo que está libre del incurrimento de costos o gastos de cualquier tipo, por lo que este resultado es útil para evaluar la rentabilidad de una inversión que percibe el accionista o propietario de un negocio o empresa.

2.2 Hipótesis

H0: La rentabilidad no se relaciona con el crecimiento empresarial del sector de fabricación de productos textiles y prendas de vestir en la provincia de Tungurahua.

H1: La rentabilidad se relaciona con el crecimiento empresarial del sector de fabricación de productos textiles y prendas de vestir en la provincia de Tungurahua.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Recolección de la información

La población objeto de estudio se compone por la totalidad de empresas registradas en la Superintendencia de Compañías (2019) como activas que realizan actividades según los códigos CIU: C13 y C14 correspondientes a la producción textil y de prendas de vestir respectivamente en la provincia de Tungurahua. El sector de fabricación de productos textiles (C13) está conformado por un total de 12 empresas activas, mientras que el sector de elaboración de prendas de vestir (C14) alberga un conjunto de 19 compañías, lo cual conforman un total de 31 empresas que, para el caso, se reconoce como población de análisis. Esta cantidad de unidades de análisis son accesibles para el desarrollo del presente estudio, razón por la cual no se procedió a estimar una muestra representativa de la población, por lo tanto, el estudio se lo realizó a la totalidad de empresas descritas anteriormente.

Considerando la naturaleza financiera que posee el presente estudio, como base de información estadística se abordarán los informes y estados financieros en los que cada una de las compañías registra su desempeño de gestión financiera y de crecimiento. Para el desarrollo del presente proyecto de investigación se abordaron tres fuentes de información financiera a nivel empresarial: estados de situación financiera remitidos a la Superintendencia de Compañías, los estados de resultados integrales que mantienen el mismo condicionamiento y el directorio de empresas que mantiene el organismo ya mencionado. Las bases de datos antes mencionadas se encuentran publicadas en la página oficial de la Superintendencia de Compañías y se encuentran a libre disposición de la ciudadanía para su verificación y análisis.

En los estados de situación financiera y balances generales se dispone 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 pudo 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 incumplimiento de pasivos al largo y corto plazo.

El balance de resultados integral dispone de información de los rubros relacionados al ejercicio productivo con mayor detalle; mediante esta base de información contable se pudo 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 fue requerida para la estimación del indicador financiero de rentabilidad en ventas o margen bruto de rentabilidad. Los diferentes componentes del costo son detallados en esta fuente de información estadística de carácter contable, para lo cual su información dota de caracterización a las estimaciones financieras en materia de rentabilidad en ventas.

En el directorio de empresas de la Superintendencia de Compañías se registra 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 posibilitará el reconocimiento de las instituciones que operan dentro de un mercado o sector productivo específico que en este caso será el CIIU: C13 y C14. Dicho directorio también contiene información de la ubicación territorial de origen de la empresa, de la provincia y cantón en el que reside, así como su situación legal, con lo cual se filtraron a las compañías que desarrollan actividades dentro de la provincia de Tungurahua y se encuentran activas a la fecha.

Se procedió a descargar cada uno de los estados de situación financiera y los balances de resultados integrales de cada una de las 34 empresas que conforman el sector de fabricación de productos textiles y de prendas de vestir. Una vez descargados dichos documentos para cada uno de los años sujetos a estudio, se procedió a digitalizar la información en una hoja de cálculo. Después de digitalizar la información financiera requerida para cada empresa se procedió a estimar los valores totales de las cuentas de ventas netas, utilidades antes de intereses e impuestos, patrimonio, costos de producción, activos totales y pasivos a largo plazo, esto con el propósito de estimar los ratios financieros descriptores del crecimiento empresarial y la rentabilidad; a partir de estas cuentas se obtuvieron los valores de estos ratios de todo el sector.

3.2 Tratamiento de la información

Para analizar el crecimiento empresarial experimentado por las empresas del sector en Tungurahua durante el período de análisis propuesto, se procedió a describir el comportamiento de los valores monetarios de la cuenta de ventas locales netas y sus tasas de crecimiento durante el período 2007 – 2017. Esto se lo realizó a partir del cálculo de la sumatoria de los ingresos por ventas de cada una de las empresas que conforman el sector a lo largo del tiempo. A partir de estas estimaciones se realizaron análisis de carácter descriptivo que diagnosticaron la evolución del crecimiento que han tenido las compañías productoras de textiles y prendas de vestir durante el período, esto para hacer una comparativa de los resultados observados con apreciaciones de investigaciones desarrolladas previamente. También se estimaron parámetros estadísticos de tendencia central para la serie de observaciones durante el período como la media aritmética de los valores de ventas registradas y de sus tasas de variación.

Para examinar las condiciones de rentabilidad evidenciadas por las compañías en la industria y su evolución a lo largo del tiempo, se estimaron un conjunto de tres indicadores de rentabilidad que describieron el rendimiento que ha tenido el sector considerando tres aspectos: los activos, el patrimonio y las ventas. En este sentido, se estimaron los ratios financieros de rentabilidad sobre los activos, rentabilidad sobre el patrimonio y la rentabilidad en ventas, las expresiones matemáticas para su estimación se expresan a continuación:

$$\text{Rentabilidad sobre los activos} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Activos totales}},$$

$$\text{Rentabilidad sobre el patrimonio} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Activos totales}},$$

$$\text{Rentabilidad sobre ventas} = \frac{\text{Ventas netas} - \text{Costos de producción}}{\text{Ventas netas}}.$$

Se procedió también a describir la evolución de las cuentas de utilidades antes de intereses e impuestos, patrimonio, costos de producción, pasivos a largo plazo y

activos totales a lo largo del tiempo, así como también de los indicadores de tamaño (logaritmo natural del valor económico en activos totales), edad de la empresa y el ratio de endeudamiento a largo plazo sobre activos. De todos los indicadores antes descritos, el correspondiente al endeudamiento a largo plazo se expresa de la siguiente manera:

$$\text{Ratio de endeudamiento a largo plazo} = \frac{\text{Pasivos a largo plazo}}{\text{Activos totales}}.$$

Los indicadores financieros y cuentas contables anteriormente reconocidas, fuera de los ratios de rentabilidad, permitieron mantener una mejor descripción de la realidad financiera; dado que este grupo de índices, de acuerdo al criterio de Daza (2016), representan el contexto empresarial en el que se desenvuelven las actividades de fabricación de productos textiles y de prendas de vestir.

Para relacionar el crecimiento empresarial con la rentabilidad de las compañías de fabricación de textiles y de prendas de vestir se estimó el coeficiente de correlación de Pearson entre las tasas de variación porcentual de las ventas netas del sector y los tres indicadores de rentabilidad. También se efectuó un análisis de correlación entre las variables o indicadores descriptores del contexto financiero en el que se desarrolla la producción de la industria sujeta a estudio, y las tasas de variación de las ventas netas y los tres indicadores de rentabilidad previamente descritos. El coeficiente de Pearson se lo estimó aplicando la siguiente fórmula matemática:

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

Donde: r_{xy} es el coeficiente de correlación de Pearson, n es la cantidad de observaciones de las variables consideradas para el análisis, x_i e y_i representan los pares de variables para los que se estimará el coeficiente de correlación. Para la comprobación de la hipótesis de relación existente entre el crecimiento empresarial y la rentabilidad, se aplicó un test estadístico para el coeficiente de

correlación de Pearson acorde a una distribución t de Student considerando un nivel de significación estadística del 5% a dos colas. Para dicho efecto fue necesario estimar la desviación estándar del coeficiente de correlación, mismo que se obtuvo a partir de la siguiente fórmula matemática:

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

Donde: S_r es la desviación estándar del coeficiente de correlación de Pearson. Posteriormente se calculó el valor del estadístico t correspondiente a dicho coeficiente, mismo que se obtuvo de la siguiente forma:

$$t = \frac{r_{xy} - 0}{S_r}$$

3.3 Operacionalización de las variables

3.3.1 Variable independiente

Tabla 1. Operacionalización de la rentabilidad empresarial

Categoría	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnicas de recolección
Concepto.- La rentabilidad supone cualquier tipo de accionar económico en el que se emplean una serie de materiales o insumos, recursos humanos y financieros, y medios de producción con el propósito de obtener beneficios.	Utilidades	Utilidades antes de intereses e impuestos	¿Cómo han variado las utilidades antes de intereses e impuestos del sector de fabricación de productos textiles y prendas de vestir en la provincia de Tungurahua?	Estado de resultados integral
		Rentabilidad sobre el activo (ROA)	¿Cuál ha sido la evolución de la Rentabilidad sobre el Activo del sector de fabricación de productos textiles y de prendas de vestir en la provincia de Tungurahua?	Estado de situación financiera y de resultados
	Rentabilidad	Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)	¿De qué manera la Rentabilidad sobre el Patrimonio del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua ha variado a lo largo del período 2007 - 2017?	Estado de situación financiera y de resultados
		Rentabilidad bruta	¿Cómo ha variado la rentabilidad bruta del sector de fabricación de productos textiles y prendas de vestir en la provincia de Tungurahua?	Estado de resultados integral
	Empresa	Edad de la empresa	¿Cómo ha cambiado la edad de las empresas del sector textil y de prendas de vestir en la provincia de Tungurahua durante el período 2007 - 2017?	Directorio de compañías
		Tamaño de la empresa	¿Cuánto han crecido las empresas de fabricación textil y de prendas de vestir en Tungurahua a lo largo del período 2007 - 2017?	Estado de situación financiera
		Patrimonio	¿Cómo ha variado el patrimonio del sector de fabricación de productos textiles y prendas de vestir en la provincia de Tungurahua?	Estado de situación financiera
		Estructura de capital	Razón pasivo - patrimonio	¿De qué manera se ha estructurado el capital del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua a lo largo del período 2007 - 2017?
	Razón de endeudamiento a largo plazo		¿Cuál ha sido la representatividad del endeudamiento a largo plazo con respecto a los activos del sector textil y de prendas de vestir en la provincia de Tungurahua?	Estado de situación financiera

Fuente: Daza (2016)

Elaborado por: Paola López

3.3.2 Variable dependiente

Tabla 2. Operacionalización del crecimiento empresarial

Categoría	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnicas de recolección
<p>Concepto.- El tamaño que pueda adquirir una empresa dependerá de las posibilidades que tenga para cubrir a plenitud los costos operativos, los gastos intrínsecos a la deuda y para cubrir inversiones destinadas a mejorar la capacidad productiva de la capacidad instalada.</p>	Crecimiento empresarial	Tasa de crecimiento porcentual de las ventas netas	¿En cuánto han crecido en promedio las empresas del sector textil y de prendas de vestir de la provincia de Tungurahua durante el período 2007 - 2017?	Estado de resultados integral

Fuente: Daza (2016)

Elaborado por: Paola López

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Resultados y discusión

En el presente apartado se procede a efectuar un análisis descriptivo de la situación del sector textil y de fabricación de prendas de vestir en Tungurahua en lo que respecta al crecimiento empresarial y a la rentabilidad de la industria durante el período 2007 – 2017. Para ello, se desarrolla una muestra del comportamiento de las ventas locales netas de todas las compañías que forman parte del sector con lo que se analiza el crecimiento empresarial experimentado por las empresas. Por otro lado, se examinan tres indicadores de rentabilidad que evidencian la evolución de esta variable a lo largo del período anteriormente mencionado, mismos que son: la rentabilidad del activo, rentabilidad del patrimonio y margen de rentabilidad bruta. Adicionalmente, se evalúa una serie de indicadores de carácter financiero y económico que describen de manera amplia el contexto en el cual se desarrolla la relación existente entre la rentabilidad y el crecimiento empresarial textil.

4.1.1 Evaluación descriptiva del crecimiento empresarial

En una primera instancia, se explora analíticamente el crecimiento empresarial cuya dinámica conductual en el tiempo se describe en la tabla 3 y gráfico 1. Con ello se busca, de manera específica dar cumplimiento al objetivo de analizar el crecimiento empresarial experimentado por las empresas textiles y de prendas de vestir en Tungurahua durante el período 2007 – 2017. Esto posibilita la evaluación de la expansión registrada por el sector con el propósito de desarrollar una comparativa analítica de la experiencia tungurahuesa con los resultados investigativos efectuados sobre la industria u otras afines en diversas partes del mundo. Como preámbulo se destaca la naturaleza dependiente al consumo interno que tienen las empresas manufactureras, mismas que reflejan una estabilidad financiera frágil, dado que la economía ecuatoriana responde fuertemente a procesos de carácter externo, fuera del alcance político interno.

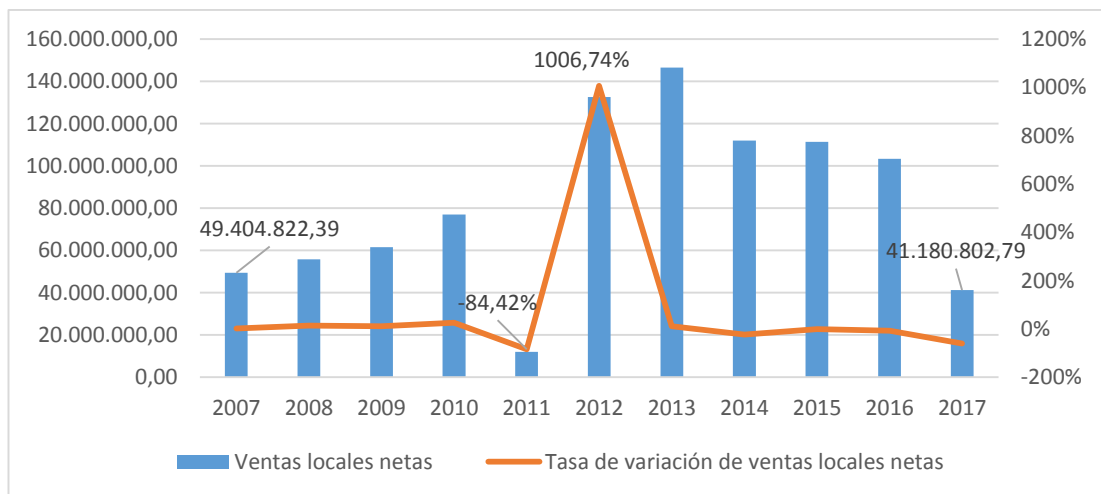
Tabla 3. Ventas locales netas de las empresas del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua

Años	Ventas locales netas	Tasa de variación de ventas locales netas
2007	49,404,822.39	1.84%
2008	55,773,700.66	12.89%
2009	61,484,358.13	10.24%
2010	76,954,479.70	25.16%
2011	11,988,447.52	-84.42%
2012	132,680,938.81	1006.74%
2013	146,591,328.41	10.48%
2014	112,065,641.76	-23.55%
2015	111,372,987.70	-0.62%
2016	103,396,807.13	-7.16%
2017	41,180,802.79	-60.17%
Promedio:	79,283,977.89	-1.80%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Paola López

Gráfico 1. Ventas locales netas de las empresas del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua



Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Paola López

La dinámica de las ventas locales netas de las compañías del sector textil ha sido contractiva considerando el período 2007 – 2017 en general, para lo que también se reconoce un proceso de crecimiento significativo de las empresas en años de bonanza económica. Durante todo el lapso temporal descrito, las ventas locales netas decrecieron en un 1,80% promedio anual, destacándose el subperíodo 2014 – 2017 como el de mayor disminución del crecimiento empresarial medido por este rubro, siendo que durante dichos años este se redujo en un 28,37% anualmente en promedio.

La contracción de las ventas del sector registrada al final del período evidencia cierta correspondencia de la conducta expansiva empresarial con el contexto macroeconómico del Ecuador, situación que también fue reconocida por Dominges et al. (2017) para el caso de la industria manufacturera brasileña. En este sentido, existe un claro comportamiento procíclico del crecimiento empresarial manufacturero en Tungurahua que responde a la situación económica del Ecuador.

La no perdurable conducta de crecimiento registrado por las empresas en la provincia reconoce la fuerte dependencia a eventualidades coyunturales, lo cual deriva del limitado desarrollo que tiene la manufactura nacional y de la cultura organizacional individualista prevaleciente en el país. Como reconocieron Bahia et al., el actuar cohesivo de la sociedad y de los miembros que conforman las organizaciones empresariales es determinante para sostener un proceso de crecimiento empresarial sostenible. Por ello, el establecimiento de políticas estatales para estimular el desarrollo productivo nacional es crucial si se pretende garantizar el éxito financiero y económico del sector industrial que, en consecuencia, terminaría beneficiando a la estabilidad social en general por la acción indirecta de la prevalencia del empleo. En definitiva, si el gobierno no toma acción sobre el desarrollo industrial manufacturero, el consumo interno seguirá siendo una variable de carácter volátil que determine el crecimiento de las empresas en el mediano y corto plazo.

4.1.2 Análisis de la rentabilidad y su contexto

En este apartado se efectúa un análisis de carácter descriptivo al desempeño que han tenido las empresas del sector conforme diversos criterios de análisis de la rentabilidad existentes en la teoría. Con ello se pretende dar cumplimiento al objetivo de examinar la rentabilidad evidenciada por las compañías en la industria y su evolución a lo largo del tiempo establecido previamente. Por otro lado, se aborda la situación contextual que evidencian las compañías en lo que respecta a la dinámica observacional del comportamiento de tres dimensiones de estudio: la empresa, la estructura de capital y las utilidades financieras de las organizaciones que conforman el sector. Por tanto, en primer lugar, se desarrolla un análisis de la rentabilidad, misma que se analiza de manera descriptiva en las tablas y gráficas consecuentes.

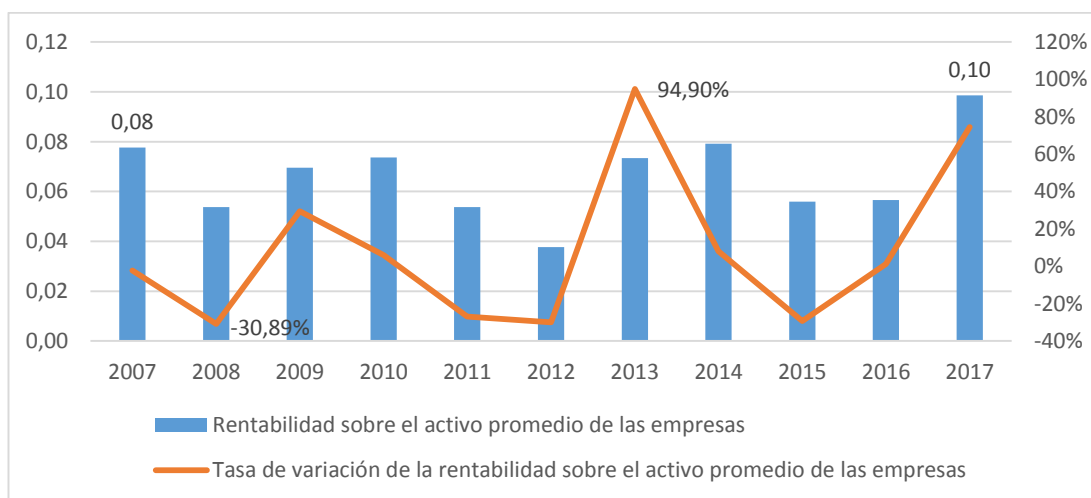
Tabla 4. Rentabilidad sobre el activo promedio de las empresas del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua

Años	Rentabilidad sobre el activo promedio de las empresas	Tasa de variación de la rentabilidad sobre el activo promedio de las empresas
2007	0.08	-2.36%
2008	0.05	-30.89%
2009	0.07	29.49%
2010	0.07	5.88%
2011	0.05	-26.97%
2012	0.04	-29.97%
2013	0.07	94.90%
2014	0.08	7.94%
2015	0.06	-29.44%
2016	0.06	1.18%
2017	0.10	74.43%
Promedio:	0.07	2.42%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Paola López

Gráfico 2. Rentabilidad sobre el activo promedio de las empresas del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua



Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Paola López

Durante el período de análisis el índice de Rentabilidad sobre el Activo experimentó un incremento, conducta que estuvo sujeta a cierta variabilidad al corto y mediano plazo. Dicha variabilidad respondería a factores intrínsecos al ejercicio financiero y mercantil propio de las empresas y del mercado que condicionaron su desempeño a lo largo del tiempo. En el transcurso del período 2007 – 2017 la rentabilidad del activo promedio del sector creció en un 2,42% promedio anual. En consecuencia, se reconocieron subprocesos de crecimiento de la rentabilidad como los registrados en

los subperíodos: 2009 – 2010, 2013 – 2014 y durante el año 2017, mientras que durante los ciclos: 2007 – 2008, 2011 – 2012 y 2015 – 2016 este indicador registró disminuciones de carácter temporal. La rentabilidad de las empresas evaluada sobre los activos evidencia un comportamiento afín al desempeño de la economía específicamente al final del período para el cual esta tiende a recuperarse al igual que el crecimiento económico nacional; demás dinámicas responden a conductas propias del mercado y de la industria.

La variabilidad en términos de rentabilidad es consecuente a escenarios de contracción y bonanza económica, así como también a procesos propios del mercado como las variaciones en la concentración ejercida por parte de las empresas líderes de la industria y la participación de Inversión Extranjera Directa. Generalmente, las multinacionales promueven un mejor rendimiento financiero y operativo que sus contrapartes nacionales; como sostiene Mukhopadhyay et al. (2017), la rentabilidad empresarial es definida en gran parte por la presencia de capital extranjero, lo cual se relaciona a las fuertes exigencias productivas y financieras que ejerce el inversionista internacional. Así mismo, Tello (2012) reconoce que una mayor concentración de mercado mejora el rendimiento financiero de las empresas. Es decir que, el ejercer poder de mercado, considerando que existen márgenes significativos en los volúmenes de ventas, promueve una mejor rentabilidad en comparación a la competencia.

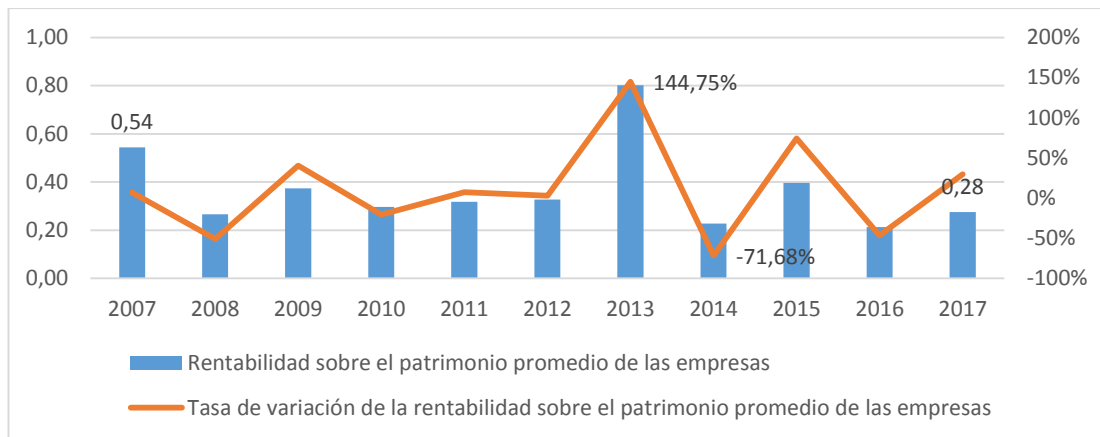
Tabla 5. Rentabilidad sobre el patrimonio promedio de las empresas del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua

Años	Rentabilidad sobre el patrimonio promedio de las empresas	Tasa de variación de la rentabilidad sobre el patrimonio promedio de las empresas
2007	0.54	7.03%
2008	0.27	-50.98%
2009	0.37	40.46%
2010	0.30	-20.72%
2011	0.32	7.31%
2012	0.33	2.97%
2013	0.80	144.75%
2014	0.23	-71.68%
2015	0.40	74.42%
2016	0.21	-46.39%
2017	0.28	29.72%
Promedio:	0.38	-6.57%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Paola López

Gráfico 3. Rentabilidad sobre el patrimonio promedio de las empresas del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua



Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Paola López

La rentabilidad del patrimonio registró una disminución durante el período en general; se evidencia una contracción de las utilidades antes de intereses e impuestos con una mayor intensidad que la evidenciada por el patrimonio. Durante los años comprendidos entre el 2007 y el 2017, el indicador disminuyó en un 6,57% promedio anual, evidenciando un proceso levemente volátil con una clara tendencia descendente alterada solamente en el año 2013, en el cual la rentabilidad patrimonial creció en un 144,75% con relación al año anterior. El comportamiento significativo de crecimiento de la rentabilidad registrado en dicho año responde a un drástico incremento de las utilidades y un leve aumento patrimonial de las empresas del sector. Esto muestra que las empresas promovieron sus ganancias ante una eventual inversión masificada en capacidad instalada, puesto que un incremento igual de considerable no es evidente en los resultados de la rentabilidad sobre el activo, lo cual supone que los beneficios empresariales, al igual que los activos totales, crecieron a la par.

Este tipo de estímulos a la rentabilidad de las empresas expresan la pertinencia de la inversión privada en la economía, especialmente en los sectores industriales. Frente a procesos expansivos perpetuados por largos períodos de tiempo, las compañías optan por realizar fuertes inversiones, lo cual amerita el inicio de una etapa de crecimiento exacerbado cuyo efecto positivo más notable es el aumento de la rentabilidad. Respaldo aquello, Yang (2018) concluyó que, en economías emergentes, lo cual se extrapola a las economías en vías de desarrollo, la inversión privada estimula la

rentabilidad de las operaciones económicas empresariales. Adicionalmente a esto, la adopción de estrategias encaminadas a la mejora competitiva, como afirma Esmaeel (2018), condicionan el rendimiento financiero organizacional que en diversos casos se refleja en una clara intención de inversión de capital fructífera. La evidencia conductual de la rentabilidad sobre el patrimonio muestra también que gran parte de las inversiones realizadas se concretaron mediante financiación, siendo que incrementos considerables de los activos no se vieron reflejados en el patrimonio.

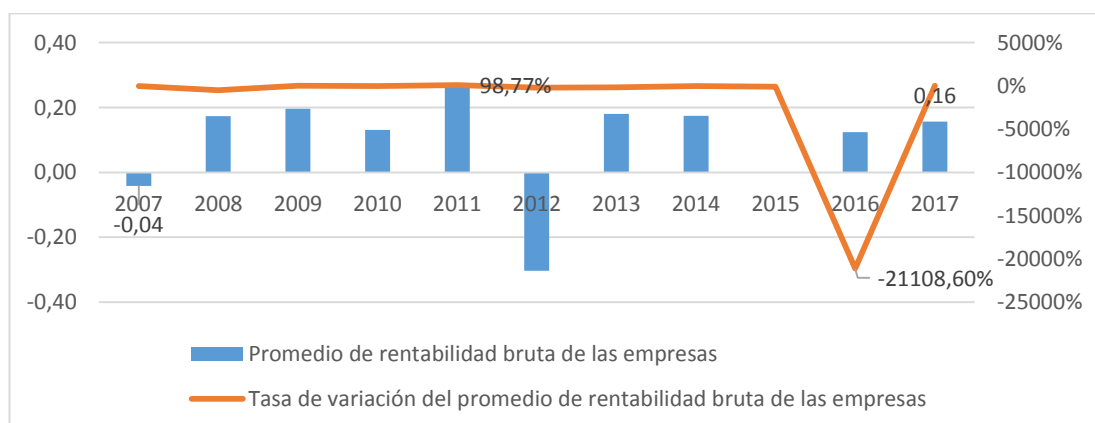
Tabla 6. Promedio de rentabilidad bruta de las empresas textiles y de prendas de vestir en Tungurahua

Años	Promedio de rentabilidad bruta de las empresas	Tasa de variación del promedio de rentabilidad bruta de las empresas
2007	-0.04	-12.35%
2008	0.17	-512.75%
2009	0.20	13.25%
2010	0.13	-33.08%
2011	0.26	98.77%
2012	-0.30	-216.29%
2013	0.18	-159.56%
2014	0.17	-3.39%
2015	0.00	-100.34%
2016	0.12	-21108.60%
2017	0.16	26.13%
Promedio:	0.08	14.09%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Paola López

Gráfico 4. Promedio de rentabilidad bruta de las empresas textiles y de prendas de vestir en Tungurahua



Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Paola López

La rentabilidad bruta identificó un comportamiento de crecimiento significativo a lo largo del período sujeto a análisis; también evidenció una conducta relativamente

volátil que reconocería una inestabilidad en la demanda del mercado. En los años 2007, 2012 y 2015 la rentabilidad bruta reflejó valores bajos, negativos en los primeros dos años expuestos, siendo que en el año 2007, este indicador registró un valor de -0,04; es decir que, la mayor parte de compañías del sector registraron pérdidas, dado el valor negativo de dicho resultado. De igual forma, en el año 2012, la rentabilidad bruta registró un considerable valor negativo, mismo que fue de un -0,30, lo cual posiciona a este año como el de menor bonanza para la industria. Esto se asociaría, como lo hallaron Sánchez et al. (2018), a una potencial dificultad para expandirse en capacidad instalada derivada de ciertas problemáticas del entorno financiero y económico afín como la inaccesibilidad a financiamiento y a personal calificado.

La situación de rentabilidad apreciada durante el período evidencia la etapa de desarrollo en la que se encuentra la industria textil en la provincia de Tungurahua. Existe un cierto estancamiento en la capacidad de generar utilidades por parte de las compañías como resultado de la ejecución de políticas escasamente eficientes en materia productiva, además de que se identifica que las compañías todavía no alcanzan niveles de competitividad aceptables. Como sostienen Sánchez et al. (2018), las microempresas, las cuales conforman gran parte del sector, son las que mayores expectativas de generar rentabilidad poseen. Esto se da ya que estas empresas tienen considerables oportunidades de crecimiento, siempre que estas tengan accesibilidad a financiamiento, personal calificado y dispongan de activos fijos cuantiosos.

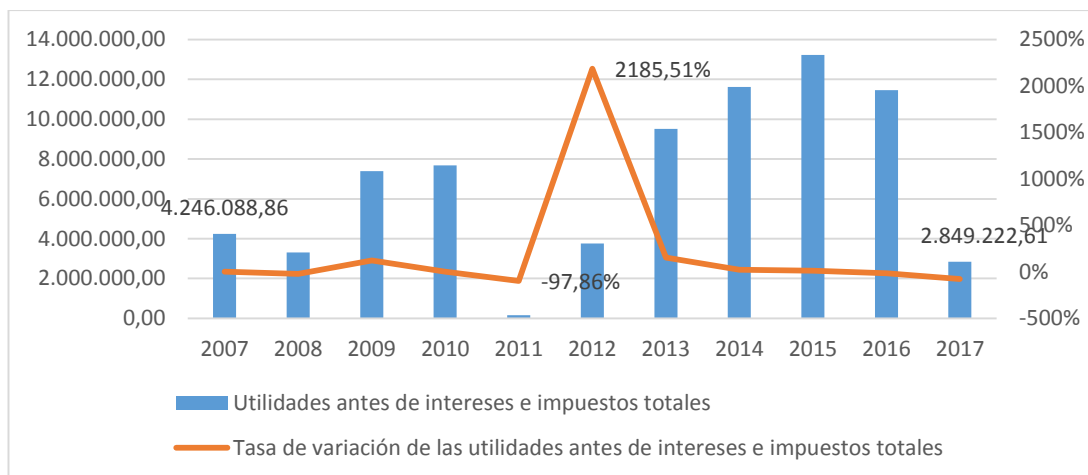
Tabla 7. Utilidades antes de intereses e impuestos totales del sector empresarial textil y de prendas de vestir en Tungurahua

Años	Utilidades antes de intereses e impuestos totales	Tasa de variación de las utilidades antes de intereses e impuestos totales
2007	4,246,088.86	4.07%
2008	3,311,124.97	-22.02%
2009	7,384,979.43	123.04%
2010	7,686,806.90	4.09%
2011	164,657.44	-97.86%
2012	3,763,259.51	2185.51%
2013	9,505,392.25	152.58%
2014	11,609,959.86	22.14%
2015	13,221,593.76	13.88%
2016	11,456,455.65	-13.35%
2017	2,849,222.61	-75.13%
Promedio:	6,606,630.51	-3.91%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Paola López

Gráfico 5. Utilidades antes de intereses e impuestos totales del sector empresarial textil y de prendas de vestir en Tungurahua



Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Paola López

Las utilidades antes de intereses e impuestos al igual que las ventas locales netas del sector textil y de fabricación de prendas de vestir muestran un comportamiento afín al crecimiento económico del Ecuador y de la provincia. Durante todo el período analizado, este rubro decreció en un 3,91% promedio anual, registrándose incrementos significativos durante los años comprendidos por el subperíodo 2012 – 2015, años en los que las utilidades empresariales crecieron en un 52,02% comportamiento considerablemente dinámico que responde a los procesos de auge económico reconocidos en el Ecuador. En los años 2016 y 2017 los beneficios económicos organizacionales en la industria decayeron considerablemente, registrando una disminución de un 13,35% y de un 75,13% respectivamente. En este sentido, la conducta cíclica de este indicador evidencia la dependencia que tiene la industria al consumo interno del país y de la provincia, esto debido a que los bienes que se producen en el sector son de carácter final.

Los beneficios que obtienen las empresas, para los casos de emprendimiento o de incursión temprana en la actividad, ameritan de cierta manera, el disponer de un mercado con demanda estable que posibilite el crecimiento paulatino de las empresas en sus primeros años de existencia. Por esta razón, al significar la economía nacional un factor determinante del desempeño empresarial al corto y mediano plazo, eventualidades adversas de carácter coyuntural podrían afectar de manera importante al crecimiento organizacional de las pequeñas empresas y de los emprendimientos,

además de que podrían ocasionar cierres masivos dentro de este contexto. Escenarios de trascendencia internacional podrían ocasionar fuertes impactos en la estabilidad de la industria textil y manufacturera en general si las compañías no poseen afianzamiento en su mercado de destino o tienen una relativa incapacidad para acceder a financiamiento, tanto externo como interno. Por esto, los sectores productivos de las economías en vías de desarrollo necesitan protección en lo que respecta a la influencia de dichos acontecimientos.

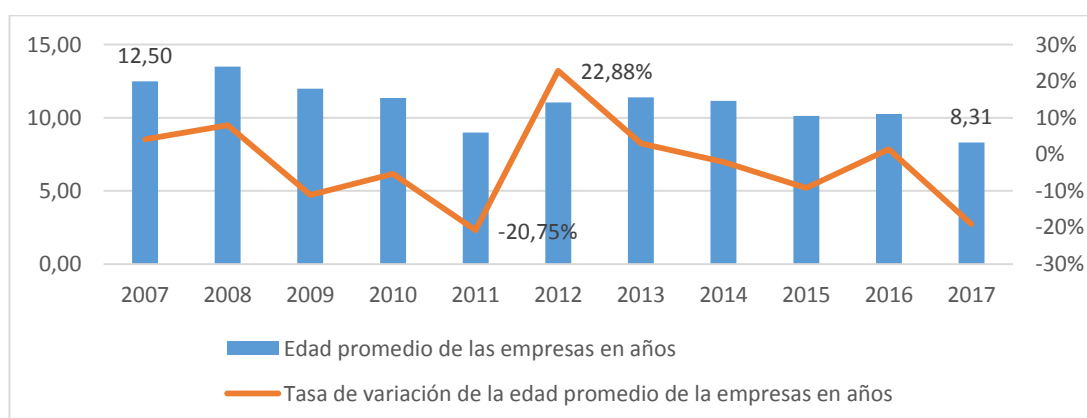
Tabla 8. Edad promedio en años de las empresas en del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua

Años	Edad promedio de las empresas en años	Tasa de variación de la edad promedio de las empresas en años
2007	12.50	4.17%
2008	13.50	8.00%
2009	12.00	-11.11%
2010	11.36	-5.36%
2011	9.00	-20.75%
2012	11.06	22.88%
2013	11.39	2.98%
2014	11.15	-2.10%
2015	10.13	-9.19%
2016	10.27	1.42%
2017	8.31	-19.08%
Promedio:	11.05	-4.00%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Paola López

Gráfico 6. Edad promedio en años de las empresas en del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua



Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Paola López

El sector textil identifica una tendencia de crecimiento en la creación de nuevas empresas; los años promedio de edad de las compañías que conforman el sector

evidenció una clara disminución a lo largo del período 2007 – 2017. Esto muestra que cada vez empresas más jóvenes llegan a disputar este mercado, siendo esta atractiva para la inversión productiva. Durante el lapso de tiempo analizado, la edad promedio de las compañías de la industria disminuyó en un 4% anual, identificándose una corta etapa de incremento de la edad promedio de las compañías del sector durante los años 2012, 2013 y 2014, misma que registró un incremento de una media de crecimiento de un 0,41% anual. En este lapso temporal se reconoce el potencial cierre masificado de compañías que derivó en una prevalencia de las organizaciones con mayor trayectoria en el mercado, aspecto que no fue generalizado, aunque sin determinó un incremento de la edad promedio de las empresas en la industria.

Es contradictorio identificar que en la etapa de menor desempeño económico a nivel nacional existió un aumento de empresas de nueva creación, lo cual se refleja ante la disminución sustancial de la edad promedio de las compañías. En tal virtud, este escenario responde al propio atractivo que tiene el sector textil para la inversión, especialmente en la provincia de Tungurahua que es una localidad que tradicionalmente ha albergado este tipo de industrias durante años. Con lo anteriormente detallado, se observa que, durante el año 2017, el valor promedio de la edad registrada fue el más bajo del período sujeto a análisis, lo que se relaciona con una recuperación de la economía provincial a lo que se le añade una mejora en la accesibilidad a financiamiento ante escenarios previos de estancamiento productivo.

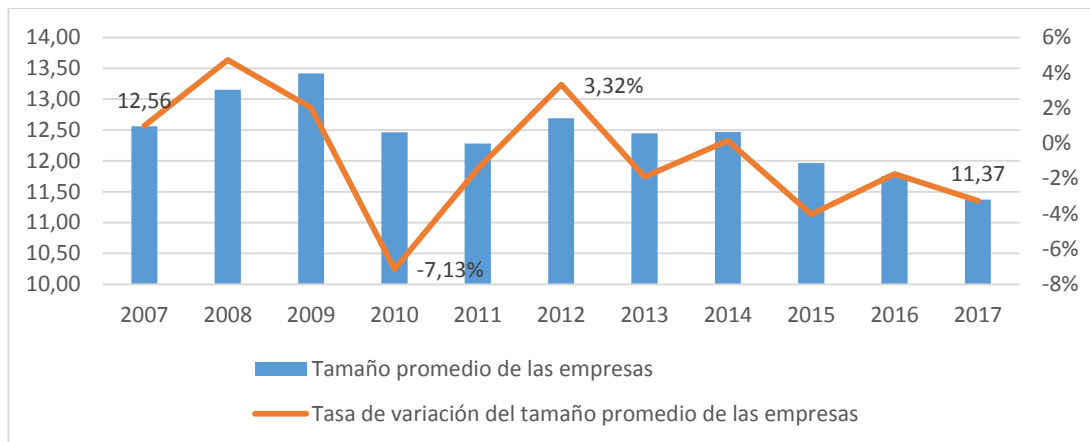
Tabla 9. Tamaño promedio de las empresas del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua

Años	Tamaño promedio de las empresas	Tasa de variación del tamaño promedio de las empresas
2007	12.56	1.00%
2008	13.15	4.71%
2009	13.42	2.02%
2010	12.46	-7.13%
2011	12.28	-1.45%
2012	12.69	3.32%
2013	12.45	-1.90%
2014	12.47	0.15%
2015	11.96	-4.03%
2016	11.76	-1.74%
2017	11.37	-3.27%
Promedio:	12.42	-0.99%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Paola López

Gráfico 7. Tamaño promedio de las empresas del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua



Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Paola López

El tamaño promedio de las empresas registró una disminución durante el período 2007 – 2017, dinámica que no necesariamente se atribuye a una conducta equivalente en las ventas netas de la industria textil. El tamaño promedio de las empresas del sector evidenció una disminución de un 0,99% promedio anual, conducta contractiva evidente en gran parte del período a excepción de los años 2007, 2008 y 2009, años en los que el tamaño empresarial se incrementó en un 3,36% anualmente. Esta dinámica, a pesar de que evidenció una reducción a lo largo del tiempo al igual que las ventas netas, registra cierta independencia del crecimiento empresarial, situación que es similar a los hallazgos obtenidos por Daza (2016), quien evidenció la ausencia de relación entre el tamaño organizacional y el crecimiento empresarial dentro de la industria brasileña. Esto deriva de las mayores capacidades competitivas que alcanzan las empresas sin la necesidad de adquirir activo fijo en demasía, aspecto que estaría relacionado a la eficiencia productiva.

Dada la independencia que tiene el tamaño empresarial con respecto al crecimiento, este responde a factores particulares que también son independientes al accionar expansivo de las compañías a lo largo del tiempo. Queirós et al. (2018) en su estudio reconocieron la existencia de una relación entre el tamaño de las compañías, el crecimiento corporativo y el poder ejercido por los directivos. De esta manera, la disminución del tamaño empresarial promedio de la industria habría respondido a las intenciones de expansión propias de los propietarios de las compañías y de la

capacidad de control que ejercen los mismos sobre la administración financiera. Además de aquello, el tamaño adquirido por las empresas dentro del sector textil y de fabricación de prendas de vestir en Tungurahua suele depender de las expectativas de crecimiento a futuro; frente a escenarios de expansión económica donde existe un mayor consumo, los directivos deciden invertir capital en la adquisición de capacidad instalada con la cual se pueda satisfacer la creciente demanda de bienes y servicios.

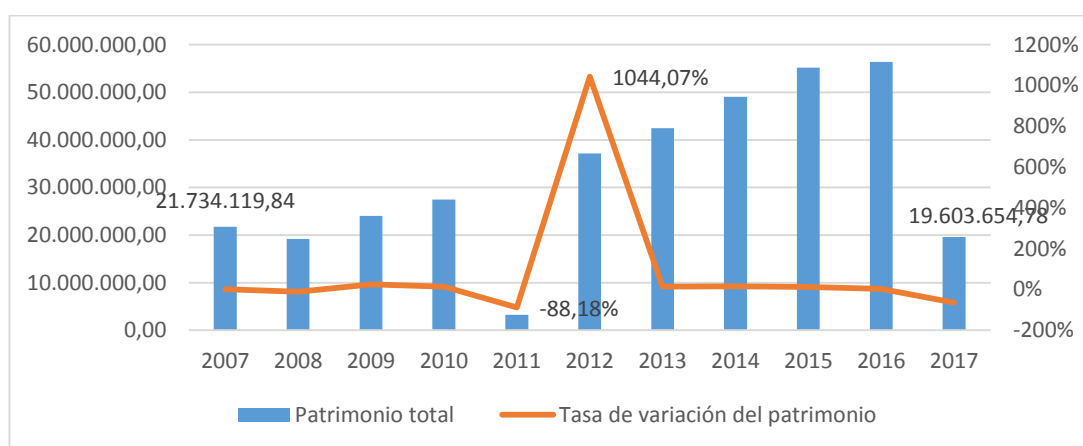
Tabla 10. Patrimonio total del sector empresarial textil y de prendas de vestir en la provincia de Tungurahua

Años	Patrimonio total	Tasa de variación del patrimonio
2007	21,734,119.84	1.04%
2008	19,195,378.64	-11.68%
2009	24,000,771.60	25.03%
2010	27,452,145.19	14.38%
2011	3,244,950.21	-88.18%
2012	37,124,517.43	1044.07%
2013	42,429,557.11	14.29%
2014	49,071,310.34	15.65%
2015	55,149,548.09	12.39%
2016	56,365,142.89	2.20%
2017	19,603,654.78	-65.22%
Promedio:	31,406,845.29	-1.03%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Paola López

Gráfico 8. Patrimonio total del sector empresarial textil y de prendas de vestir en Tungurahua



Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Paola López

El patrimonio de las compañías que conforman el sector de fabricación de textiles y prendas de vestir registró una disminución a lo largo del período de análisis,

reconociéndose aumentos progresivos durante la mayor parte del período a excepción del año 2011 y 2017. En promedio, durante los años comprendidos entre el 2007 y el 2017, el valor patrimonial de las compañías disminuyó en un 1,03% promedio anual; comportamiento ampliamente contractivo que registró un drástico descenso en los años 2011 y 2017 mostrando una variación negativa de un 88,18% y un 65,22% respectivamente. El comportamiento evolutivo del patrimonio empresarial de la industria evidenció una conducta afín al de las utilidades generadas por el proceso productivo del sector, lo que muestra la importante composición de este rubro conforme a la capacidad de generar beneficios por parte de las empresas.

El capital suscrito no significa una mayor representatividad en la conformación del patrimonio dentro del sector; las utilidades que se han acumulado a lo largo del tiempo e incluso las vigentes mantienen una amplia participación dentro de este rubro. La incursión, hasta cierto punto, de las empresas en actividades diversificadas en conjunción con iniciativas de crecimiento empresarial generan una acumulación considerable de recursos que, en varios casos, son destinados a la inversión para el mejoramiento de la capacidad instalada en la búsqueda de adquirir una mayor representatividad en el mercado. En el año 2011, existió una importante contracción patrimonial de las empresas textiles y de fabricación de prendas de vestir en general, lo cual implicó el establecimiento temprano de organizaciones que eventualmente iniciaron sus actividades con bajas valoraciones patrimoniales.

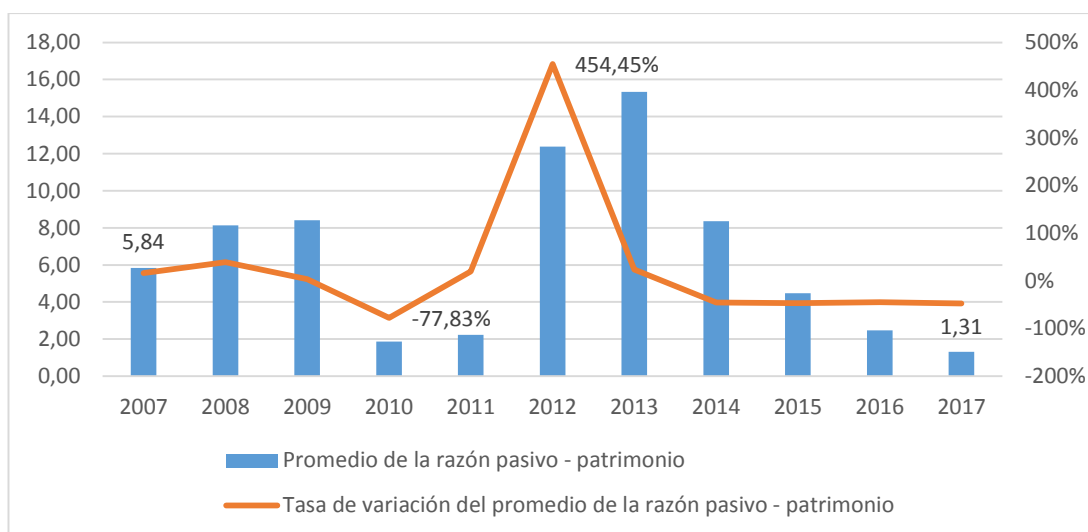
Tabla 11. Promedio de la razón pasivo - patrimonio de las empresas de la industria textil y de prendas de vestir en Tungurahua

Años	Promedio de la razón pasivo - patrimonio	Tasa de variación del promedio de la razón pasivo - patrimonio
2007	5.84	16.15%
2008	8.13	39.27%
2009	8.41	3.37%
2010	1.86	-77.83%
2011	2.23	19.92%
2012	12.39	454.45%
2013	15.34	23.76%
2014	8.36	-45.50%
2015	4.47	-46.54%
2016	2.48	-44.52%
2017	1.31	-47.27%
Promedio:	6.32	-13.90%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Paola López

Gráfico 9. Promedio de la razón pasivo - patrimonio de las empresas de la industria textil y de prendas de vestir en Tungurahua



Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Paola López

En general se observa que los pasivos de las compañías de la industria configuran una parte importante de su estructura de capital. Esto en parte responde al arraigamiento que tienen los directivos al financiamiento externo, ya que estas empresas que en muchos de los casos son de tamaño pequeño no disponen de las iniciativas adecuadas para operar en la bolsa de valores. Durante todo el período 2007 – 2017, la razón de pasivos totales para patrimonio registró un valor promedio durante la serie de un 6.32, valor que muestra la evidente sobrevaloración que tienen los pasivos con relación al patrimonio en la industria textil y de prendas de vestir en Tungurahua. El indicador también evidenció una disminución de un 13,90% durante el período, apreciándose importantes reducciones en los años 2010 y 2011. El endeudamiento empresarial supuso una importante forma de financiación para las empresas durante una gran parte del período sujeto de análisis; sin embargo, dicha representatividad experimentó un declive especialmente durante el subperíodo 2014 – 2017.

En los procesos recesivos de la economía, la accesibilidad al financiamiento es relativamente escasa (Schwab et al., 2018), por lo tanto, es natural ver una contracción de las valoraciones del financiamiento en relación al patrimonio. A partir del proceso de desaceleración de la economía, la representatividad del endeudamiento con respecto al patrimonio en propiedad de la empresa se redujo, lo cual constituyó serias limitaciones de crecimiento para el sector. Esto es evidenciable al haberse registrado

un dramático descenso de la razón pasivo – patrimonio durante la etapa contractiva de la economía nacional, con lo cual se puede considerar que el establecimiento de barreras al financiamiento externo supondría un detrimento al rendimiento económico que puedan presentar las empresas en el futuro. Considerando aquello, es plausible entender que la composición del capital a partir de la que una organización logra establecer mecanismos de financiamiento en circunstancias adversas tiende a sustentarse en la inversión con recursos propios.

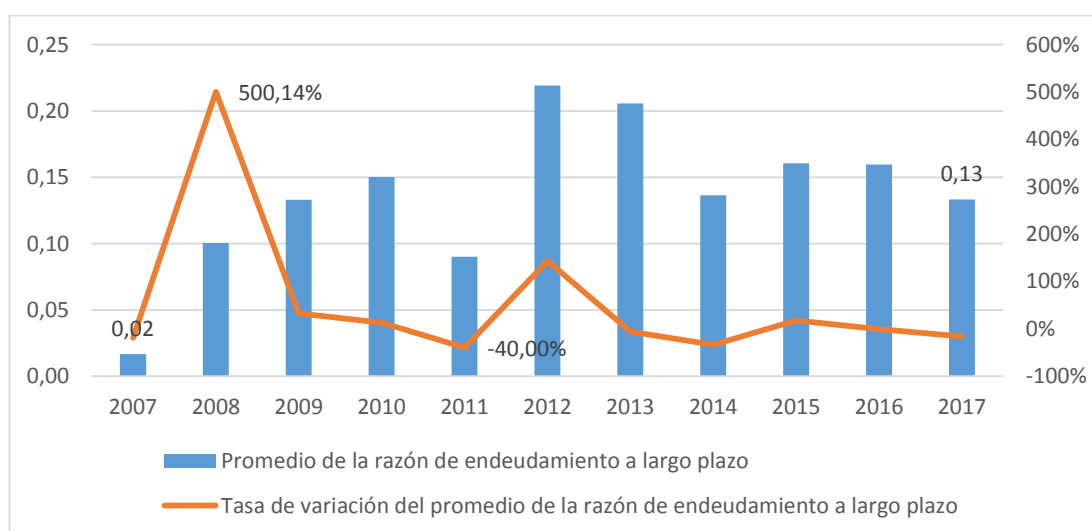
Tabla 12. Promedio de la razón de endeudamiento a largo plazo de las empresas del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua

Años	Promedio de la razón de endeudamiento a largo plazo	Tasa de variación del promedio de la razón de endeudamiento a largo plazo
2007	0.02	-18.74%
2008	0.10	500.14%
2009	0.13	32.51%
2010	0.15	12.76%
2011	0.09	-40.00%
2012	0.22	143.43%
2013	0.21	-6.20%
2014	0.14	-33.68%
2015	0.16	17.80%
2016	0.16	-0.58%
2017	0.13	-16.51%
Promedio:	0.13	23.06%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Paola López

Gráfico 10. Promedio de la razón de endeudamiento a largo plazo de las empresas del sector textil y de prendas de vestir en Tungurahua



Fuente: Superintendencia de Compañías (2019)

Elaborado por: Paola López

La representatividad de los pasivos a largo plazo con respecto a los activos propiedad de la empresa evidenció un incremento sustancial a lo largo del período 2007 – 2017, lo cual muestra una tendencia creciente por financiar la capacidad instalada a través de financiamiento. Desde el año 2007 hasta el año 2017 la razón de pasivos a largo plazo experimentó un crecimiento promedio anual de un 23,06%, lo cual posiciona a este indicador como el más dinámico registrado durante los años sujetos de estudio. Durante el subperíodo 2007 – 2012 se registró una dinámica de crecimiento considerable en este indicador, mismo que en promedio registró un aumento de un 48,31% anual, mientras que a partir del año 2013 hasta el año 2017 el índice decreció en un 10,26% promedio anual. A pesar de que en la segunda mitad del lapso temporal estudiado la razón de pasivos a largo plazo disminuyó, dicho descenso no logró ser más depresivo que el valor registrado al inicio de la serie.

La tendencia decreciente del índice indica que en años posteriores el incurrimento en pasivos a largo plazo por parte de las empresas podría ser menos representativo dadas las bajas expectativas de crecimiento de la economía en general. La evolución del financiamiento experimenta serias contracciones durante el año 2007 y año 2011 con lo cual se reconoce cierta adecuación financiera que respondería a menores requerimientos de expansión por parte de las empresas del sector. En este sentido, las intenciones de crecimiento empresarial dependen considerablemente de las posibilidades de financiamiento que puedan mantener las compañías en el tiempo, además de que la oferta extranjera cada vez más competitiva presiona a las organizaciones a mejorar sus instalaciones y procesos. Esto provoca un incremento de la demanda de financiación que en ciertos casos no es de libre accesibilidad, lo que provoca, en algunas circunstancias, un detrimento del crecimiento empresarial.

4.2 Verificación de hipótesis

En el presente numeral se desarrolla el análisis de comprobación de hipótesis acorde a la metodología expuesta en el apartado de tratamiento de la información. En consecuencia, se presenta una matriz de correlaciones que describen los niveles de relación que tienen los diversos indicadores financieros analizados entre sí con el propósito de determinar el contexto en el que se desenvuelven las variables de estudio.

Tabla 13. Matriz de correlaciones

Variables		Tasa de variación de las ventas locales netas	ROA	ROE	Margen de rentabilidad bruta	Utilidades Antes de Intereses e Impuestos	Patrimonio	Edad de la empresa	Tamaño de la empresa	Razón pasivo - patrimonio	Razón de endeudamiento o al largo plazo
Tasa de variación de las ventas locales netas	Coef. Corr.	1									
	Valor p										
ROA	Coef. Corr.	0,8280	1								
	Valor p	0,0009***									
ROE	Coef. Corr.	0,7052	0,7908	1							
	Valor p	0,0104**	0,0022***								
Margen de rentabilidad bruta	Coef. Corr.	0,8362	0,7263	0,5286	1						
	Valor p	0,0007***	0,0075***	0,773*							
Utilidades Antes de Intereses e Impuestos	Coef. Corr.	-0,1661	0,1284	-0,138	0,2381	1					
	Valor p	0,6058	0,6908	0,6689	0,4562						
Patrimonio	Coef. Corr.	0,1487	0,3368	0,0762	0,4848	0,9116	1				
	Valor p	0,6446	0,2844	0,8139	0,1102	0,0000***					
Edad de la empresa	Coef. Corr.	0,0854	0,4347	0,1925	0,0872	0,0335	-0,0281	1			
	Valor p	0,7918	0,1579	0,5489	0,7875	0,9176	0,9309				
Tamaño de la empresa	Coef. Corr.	0,2071	0,4067	0,2200	0,1355	-0,1511	-0,2627	0,7964	1		
	Valor p	0,5183	0,1895	0,4921	0,6745	0,6393	0,4094	0,0019***			
Razón pasivo - patrimonio	Coef. Corr.	0,4745	0,7126	0,7334	0,5204	0,1429	0,2536	0,4736	0,5344	1	
	Valor p	0,1191	0,0093***	0,0066***	0,0828*	0,6578	0,4265	0,1199	0,0735*		
Razón de endeudamiento al largo plazo	Coef. Corr.	0,4700	0,3745	0,3058	0,7128	0,4392	0,5671	-0,2823	-0,1012	0,4207	1
	Valor p	0,1231	0,2304	0,3338	0,0093***	0,1531	0,0545*	0,3740	0,7424	0,1733	

* Significación estadística al 10%

** Significación estadística al 5%

*** Significación estadística al 1%

Fuente: Tablas 3 – 12

Elaborado por: Paola López

Los resultados de la tabla 13 se puede evidenciar que todos los índices de rentabilidad, esto es: ROA, ROE y Margen Bruto de Rentabilidad, registraron relación con las tasas de variación porcentual de las ventas locales netas (crecimiento empresarial). Todas las correspondencias estadísticas antes mencionadas registraron coeficientes de correlación de Pearson significativos al 5%. La relación identificada entre el ROA y la tasa de variación de las ventas netas alcanzó un valor de este parámetro de un 0,8280 con un valor de probabilidad de 0,0009, al igual que las correspondencias del ROE y el Margen Bruto de Rentabilidad con esta última variable que registraron coeficientes de 0,7052 y de 0,8362 con valores de probabilidad de 0,0104 y de 0,0007 respectivamente. Con estos resultados se comprueba la hipótesis de investigación de que “la rentabilidad se relaciona con el crecimiento empresarial del sector de fabricación de productos textiles y prendas de vestir en la provincia de Tungurahua”. También se reconoce la existencia de una relación directamente proporcional entre estas variables; es decir que, conforme se incrementa la rentabilidad del sector, el crecimiento empresarial aumentará a lo largo del tiempo.

Se reconoció también una interrelación entre el ROA y el ROE conjuntamente con una correspondencia del primero con el Margen Bruto de Rentabilidad. La primera dependencia evidenció un coeficiente de correlación de 0,7908 con un valor de probabilidad de 0,0022, mismo que es significativo al 5%; la relación del ROA y la Rentabilidad Bruta por su parte evidenció un coeficiente de 0,7263 y un valor de probabilidad de 0,0075. La concordancia en la relación entre los indicadores de rentabilidad relacionados tanto al patrimonio como al activo, en ambos casos positiva, refleja que las utilidades cuando no parten de un aporte patrimonial de los inversores son más cuantiosas que cuando se originan del mismo. Esto también se puede evidenciar con la correspondencia positiva registrada por la razón pasivo – patrimonio y el ROA (coeficiente de correlación de 0,7126 y un valor de probabilidad de 0,0093), lo cual refleja que cuando mayor es la representatividad del pasivo con relación al patrimonio, el desempeño de los activos de las empresas se incrementa.

Ahondando en la relación fructífera del pasivo sobre el rendimiento financiero de las compañías, se determina que el incurrimento en financiación a largo plazo incentiva al crecimiento empresarial. Esto se reconoce al registrarse un coeficiente de

correlación positivo entre la razón de endeudamiento a largo plazo y el Margen Bruto de Rentabilidad, mismo que fue de 0,7128 con un valor de probabilidad de 0,0093. Esta correspondencia implica una mayor presión a la gestión empresarial en el caso de que se opte por adquirir financiación a través de terceros, lo cual amerita un costo intrínseco a la disponibilidad de recursos a través de dicho medio. Este comportamiento termina por exhortar a la dirección a ser más cautelosa con las inversiones y a mejorar las capacidades productivas tras la búsqueda de cumplir los costos crediticios adquiridos.

Se encontró que las empresas dedicadas a la fabricación de textiles y de prendas de vestir en Tungurahua crecen conforme adquieren experiencia en el mercado; es decir que, no se evidencia procesos de expansión súbita en la dinámica existencial de las compañías del sector. Esto se comprueba al evidenciarse un coeficiente de correlación de Pearson positivo entre la edad de las empresas y su tamaño, siendo este de un 0,7964 con un valor de probabilidad de 0,0019. A causa de la complejidad de la actividad manufacturera y de los ingentes requerimientos de capital que esta requiere para crecer, la incursión en nuevos mercados y la capacidad de producir mayores volúmenes de bienes implican largos períodos de adecuación y de generación de beneficios. Cuando las compañías alcanzan reunir los recursos suficientes a través de aquello o bien cuando logran generar las utilidades suficientes como para cubrir los costos de financiamiento, estas adquieren mayor capacidad instalada como fin principal de sus inversiones y conciben incrementar sus valores en ventas, logrando así aumentar su participación en los mercados.

4.3 Limitaciones del estudio

Como principal limitación para el desarrollo del presente estudio se reconoció la falta de disponibilidad de información clara sobre los resultados contables de ciertas empresas en las que registraban en sus estados de situación financiera valores de cero en todas sus cuentas salvo las correspondientes a su composición patrimonial. Además de esto, se reconoció la ausencia de una amplia bibliografía que aborde específicamente la relación existente entre el crecimiento empresarial y la rentabilidad fuera del estudio efectuado por Daza (2016). Esto redujo la constatación de resultados

diversos que pudieran tener matices diferentes con los cuales se pueda abordar una comparativa que pueda ofrecer aportar considerablemente al entendimiento de la relación existente entre la rentabilidad y el crecimiento empresarial en la industria manufacturera en general.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- El crecimiento empresarial registrado por las compañías dedicadas a la fabricación de textiles y de prendas de vestir en Tungurahua evidenció un estímulo significativo durante los años de bonanza económica en el Ecuador. Por otro lado, durante todo el período 2007 – 2017, el crecimiento mostrado por las compañías de la industria disminuyó, escenario que fue fuertemente contractivo durante los años 2016 y 2017. Esta conducta evidenció la fuerte relación que tiene la capacidad de crecimiento del sector con la evolución de la economía provincial y nacional, reconociéndose una correspondencia directamente proporcional entre estas variables. En un contexto amplio, es reconocible también que las empresas analizadas no evidenciaron un proceso perpetuo de crecimiento, mismo que mostró cierta volatilidad a lo que se le atribuye la dependencia de esta variable al acontecimiento de eventos de carácter coyuntural. En consecuencia, es apreciable la necesidad de la aplicación de políticas estatales encaminadas al desarrollo productivo por parte del gobierno con el propósito de mitigar la fragilidad que presenta el sector en respuesta al desempeño económico.
- A lo largo del período de análisis, la Rentabilidad sobre el Activo experimentó un aumento, mientras que la Rentabilidad sobre el Patrimonio evidenció una disminución durante dichos años. En lo que respecta al primer indicador, se evidenció la prevalencia de cierta variabilidad tanto al corto como al mediano plazo, conducta que respondería a factores propios del ejercicio financiero y mercantil inherente a las empresas y al mercado que suelen condicionar su desempeño. Al igual que el crecimiento empresarial, la rentabilidad evidenciada por las empresas del sector también mostró un ajuste a la dinámica económica en general, apreciándose una disminución del rendimiento sobre el activo en el año 2016 para posteriormente recuperarse en el año 2017. La

rentabilidad del patrimonio por su parte, registró una disminución durante el período en general en respuesta a una reducción de las utilidades con una mayor intensidad que la evidenciada por el patrimonio. La rentabilidad bruta finalmente identificó un comportamiento de crecimiento significativo a lo largo del período y una conducta relativamente volátil que evidenciaría una inestabilidad en la demanda del mercado.

- Se evidenció la existencia de relación entre todos los indicadores de rentabilidad con el crecimiento empresarial descrito a través de las tasas de variación porcentual de las ventas locales netas. Es decir que, el ROA, el ROE y el Margen Bruto de Rentabilidad evidenciaron niveles de correlación significativos con la variable descriptora del crecimiento empresarial como se mencionó. Mediante aquello se comprobó la hipótesis de que la rentabilidad se relaciona con el crecimiento empresarial del sector de fabricación de productos textiles y prendas de vestir en la provincia de Tungurahua. Esta interdependencia reconoció también una relación directamente proporcional entre los indicadores, siendo que conforme se incrementa la rentabilidad del sector, el crecimiento empresarial aumenta. Finalmente, se determinó que las utilidades cuando no parten de un aporte patrimonial son más cuantiosas que cuando se originan del mismo, aspecto que deriva de la mayor presión que se dirige a la gestión empresarial cuando se adquiere financiación a través de terceros.

5.2 Recomendaciones

- Dada la necesidad de la aplicación de políticas estatales encaminadas al desarrollo productivo por parte del gobierno con el propósito de mitigar la fragilidad que presenta el sector, se recomienda al Estado ecuatoriano desarrollar planes de financiamiento dirigidos a las empresas manufactureras en etapas tempranas de crecimiento para que puedan costear sus procesos de expansión siempre y cuando incorporen valor a sus planes operativos en el futuro.

- Al evidenciarse la presencia de inestabilidad en la demanda del mercado de textiles y de prendas de vestir en la provincia de Tungurahua, se aconseja a las cámaras de producción locales diseñar propuestas de inversión que permitan dotar a las empresas de maquinaria tecnificada y así mejorar la competitividad productiva de la industria sin la necesidad de precarizar el trabajo.
- Considerándose que las utilidades cuando no parten de un aporte patrimonial son más cuantiosas que cuando se originan del mismo, se exhorta a la dirección administrativa de las empresas que forman el sector a diseñar estrategias que mitiguen las bajas exigencias de gestión y financieras que ameritan las inversiones realizadas con recursos propios, puesto que estas son exentas de un costo adicional al de oportunidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Aching, C. (2006). *Guía rápida: ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. Lima, Perú: El Cid Editor.
- Aguilera, A., & Puerto, D. (2012). Crecimiento empresarial basado en la Responsabilidad Social. *Pensamiento & gestión*, 32, 1-26.
- Aguilera, A., & Virgen, V. (2014). Principales indicadores de crecimiento empresarial en las pequeñas y medianas empresas: caso Santiago de Cali – Colombia. *Revista internacional administracion & finanzas*, 7(6), 27-43.
- Alay, E., Duran, K., & Korlu, A. (2016). A sample work on green manufacturing in textile industry. *Sustainable Chemistry and Pharmacy*, 3, 39–46.
- Alvarez, M. (2009). *Manual de la micro, pequeña y mediana empresa. Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas*. San Salvador, El Salvador: Deutsche Gesellschaft.

- Arosa, B., Iturralde, T., & Maseda, A. (2013). The board structure and firm performance in SMEs: Evidence from Spain. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 19, 127–135.
- Aydinera, A., Tatoglub, E., Bayraktarc, E., Zaimd, S., & Delene, D. (2019). Business analytics and firm performance: The mediating role of business process performance. *Journal of Business Research*, 96, 228–237.
- Bahia, M., Bandeira, R., & Spuldaro, J. (2018). Political strategy and the growth of business groups. *RAUSP Management Journal*, 53, 35–48.
- Balboni, B., Bortoluzzib, G., Pugliese, R., & Tracogna, A. (2019). Business model evolution, contextual ambidexterity and the growth performance of high-tech start-ups. *Journal of Business Research*, 99, 115–124.
- Benvenuto, O., Cahwje, J., & Carro, R. (2015). Responsabilidad social empresarial y beneficio empresarial. *Contaduría Universidad de Antioquia*(67), 83- 103.
- Bhatia, A., & Thakur, A. (2017). Choice of Diversification Strategies in an Emerging Market: Evidence from Indian Manufacturing Industries. *Journal of Asia-Pacific Business*, 18(1), 21-45.
- Brigham, E., & Ehrhardt, M. (2017). *Financial Management. Theory & Practice* (Décimoquinta ed.). Boston, Estados Unidos: Cengage Learning.
- Brigham, E., & Houston, J. (2016). *Fundamentals of financial management* (Novena ed.). Boston, Estados Unidos: Cengage Learning.
- Burke, P. (2017). Company Size. *Technical Career Survival Handbook*, 85-86.
- Butler, D. (2006). *Enterprise Planning and Development: small business and enterprise start-up survival and growth* (Segunda ed.). Burlington, Estados Unidos: Butterworth-Heinemann.

- Bylund, P. (2016). *The Problem of Production: A new theory of the firm* (Primera ed.). New York, Estados Unidos: Routledge.
- Chinchilla, A., & Fallas, M. (2011). La rentabilidad como fuente de crecimiento y sostenibilidad en el entorno empresarial. *Ciencias Económicas*, 29(1), 531-544.
- Córdoba, M. (2012). *Gestión Financiera* (Primera ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Davidsson, P., & Wiklund, J. (2013). *New Perspectives on Firm Growth*. Northampton, Estados Unidos: Edward Elgar Publishing.
- Daza, J. (2015). Crecimiento y rentabilidad en el mercado emergente brasileño. *Cuadernos de Gestión*, 15(2), 91-112.
- Daza, J. (2016). Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño. *Contaduría y Administración*, 61, 265-282.
- De La Hoz, B., Ferrer, M., & De La Hoz, A. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*, 14(1), 88-109.
- Delfín, F., & Acosta, M. (2016). Importancia y análisis del desarrollo empresarial. *2016*, 40, 184-202.
- Domingues, E., Barreiro, K., & Souza, A. (2017). Decomposing Brazilian manufacturing industry dynamics in the mid-2000s: Macroeconomic factors and their sectoral impacts. *Economía*, 18(3), 411-432.
- Downes, J., & Goodman, J. (2016). *Dictionary of Finance and Investment terms* (Séptima ed.). New York, Estados Unidos: Barron's Educational Series, Inc.
- Esmael, R., Zakuan, N., Jamal, N., & Taherdost, H. (2018). Understanding of business performance from the perspective of manufacturing strategies: fit

manufacturing and overall equipment effectiveness. *Procedia Manufacturing*, 22, 998-1006.

Espinoza, C., & Sorhegui, R. (2016). Análisis del sector textil ecuatoriano 2009-2013. *Revista Científica Ecociencia*, 3(4), 1-28.

Gama, M., Bandeira, R., & Spuldaro, J. (2018). Political strategy and the growth of business groups. *RAUSP Management Journal*, 53, 35-48.

García, M., Martínez, F., & Fernández, E. (2018). *Manual del asesor financiero* (Segunda ed.). Madrid, España: Ediciones Paraninfo, S.A.

Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera* (Décimosegunda ed.). (A. Enriquez, Trad.) México D.F., México: Pearson Educación.

Gómez, E. (19 de Septiembre de 2017). *Empresas industriales y comerciales del estado frente algunos contratos mercantiles contemporáneos*. Recuperado el 5 de Junio de 2019, de de Universidad Pontificia Bolivariana: <https://repository.upb.edu.co/bitstream/handle/20.500.11912/3462/EMPRESAS%20INDUSTRIALES%20Y%20COMERCIALES.pdf?sequence=1>

Gómez, M. (2009). *Retórica en la empresa. Las habilidades comunicativas del directivo empresarial*. Covilhã, Portugal: LabCom Books.

Guajardo, G., & Andrade, N. (2014). *Contabilidad Financiera* (Sexta ed.). México D.F., México: Mcgraw-Hill/ Educación.

Guerrero, J. (2014). *Contabilidad I*. México D.F., México: Grupo Editorial Patria.

Harrison, W., Horngren, C., Thomas, W., & Tietz, W. (2016). *Financial Accounting* (Undécima ed.). New York, Estados Unidos: Pearson.

- Hoyos, A. (2013). *Finanzas I* (Primera ed.). Lima, Perú: Fondo Editorial de la Universidad Continental.
- Huerta, P., & Navas, J. (2007). Análisis de la relación entre la diversificación y los resultados empresariales: una revisión teórica. *Análisis Económico*, 22(49), 133-148.
- Jara, G., Sánchez, S., Bucaram, R., & García, J. (2018). Análisis de indicadores de rentabilidad de la pequeña banca privada en el Ecuador a partir de la dolarización. *Compendium*, 5(12), 54-76.
- Kaplan, S. (2019). *Financial reporting and analysis and corporate finance* (Segunda ed.). Wisconsin, Estados Unidos : CFA Program Exam Prep.
- Kenchington, D., Wan, C., & Yüksel, Z. (2019). Gross Profitability and Mutual Fund Performance. *Journal of Banking and Finance*, 104, 31-49. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2019.05.001>
- Kızıloglu, M., & Serinkan, C. (2015). Perception of Strategical Management in Textile Sector. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 207, 306 – 314.
- Lachmann, L. (1981). *Capital and Its Structure (Studies in economic theory)* (Primera ed.). New York, Estados Unidos: New York University Press.
- López, J. (2009). *Rentabilidad del capital propio*. Bogotá: Corficolombiana. Recuperado el 12 de Junio de 2019
- Monterrey, J., & Sánchez, A. (2017). Los impuestos como determinantes de la inversión empresarial. Evidencia empírica en empresas españolas que no cotizan en bolsa. *Revista de Contabilidad – Spanish Accounting Review*, 20(2), 195–209.
- Morales, A., & Morales, J. (2014). *Finanzas* (Primera ed.). México D.F., México: Grupo Editorial Patria.

- Morales, J., & Morales, A. (2014). *Planeación Financiera* (Primera ed.). México D.F., México: Grupo Editorial Patria.
- Mukhopadhyay, J., & Chakraborty, I. (2017). Foreign institutional investment, business groups and firm performance: Evidence from India. *Research in International Business and Finance*, 39, 454–465.
- Nayak, R., & Padhye, R. (2018). Introduction to automation in garment manufacturing. *Automation in Garment Manufacturing*, 1-27. doi:<https://doi.org/10.1016/B978-0-08-101211-6.00001-X>
- Novy, R. (2010). The other side of value: Good growth and the gross profitability premium. *Unpublished working paper*, 1-63.
- Padilla, V. (2015). *Análisis financiero: un enfoque integral* (Primera ed.). México D.F., México: Grupo Editorial Patria.
- Pavía, I. (2013). *Comunicación oral y escrita en la empresa : operaciones auxiliares de servicios administrativos y generales (UF0521)* (Primera ed.). Andalucía, España: IC Editorial.
- Penrose, E., & Pitelis, C. (2009). *The Theory of the Growth of the Firm* (Cuarta ed.). New York, Estados Unidos: Oxford University Press.
- Peña, C. (2015). *La motivación laboral como herramienta de gestión en las organizaciones empresariales*. Madrid, España: Universidad Pontificia Comillas.
- Pérez, F. (2017). *Marketing y plan de negocio de la microempresa: UF1820*. Madrid, España: Editorial CEP.
- Pettit, J. (2007). *Strategic Corporate Finance: Applications in Valuation and Capital Structure* (Primera ed.). Hoboken: Wiley.

- Puentes, G. (2013). *El presupuesto en el marco de la planeación financiera: conceptos, doctrina y jurisprudencia* (Primera ed.). Bogotá: Editorial Universidad de Rosario.
- Queirós, M., Braga, V., & Correia, A. (2018). Cross-country analysis to high-growth business: Unveiling its determinants. *Journal of Innovation & Knowledge*, 80, 1-8.
- Rauch, E., Unterhofer, M., & Dallasega, P. (2018). Industry Sector Analysis for the Application of Additive Manufacturing in Smart and Distributed Manufacturing Systems. *Manufacturing Letters*, 15(2), 126-131.
- Rico, M., & Sacristán, M. (2017). *Fundamentos empresariales* (Segunda ed.). Madrid, España: Esic Editorial.
- Roberts, J. (2007). *The Modern Firm: Organizational Design for Performance and Growth* (Primera ed.). New York, Estados Unidos : Oxford University Press.
- Sánchez, I., & Moreno, J. (2016). El reto del crecimiento económico en México: industrias manufactureras y política industrial. *Revista Finanzas y Política Económica*, 8(2), 271-299.
- Sánchez, M., & Lazo, V. (2018). Determinantes de la rentabilidad empresarial en el Ecuador: un análisis de corte transversal. *Revista ECA Sinergia*, 9(1), 60-73.
- Schwab, D., & Werker, E. (2018). Are economic rents good for development? Evidence from the manufacturing sector. *World Development*, 112, 33-44.
- Superintendencia de Compañías. (2019). *Portal de información / sector societario*. Obtenido de la página web de la Superintendencia de Compañías: http://appscvsmovil.supercias.gob.ec/portalInformacion/sector_societario.zul
- Tarziján, J., & Paredes, R. (2012). *Organización industrial para la estrategia empresarial* (Tercera ed.). Santiago, Chile: Pearson Educación.

- Tello, M. (2012). Márgenes precio-costo, competencia externa y participación del mercado en el sector manufacturero del Perú: 2002-2007. *Economía*, 35(69), 152-173.
- Torres, Z., & Marcelino, M. (2009). Generación y sustentación de rentabilidad de la industria textil en México. *Mercados y Negocios*, 19(10), 23-43.
- Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2008). *Fundamentals of financial management* (Décimotercera ed.). Harlow, Inglaterra: Pearson Education Limited.
- Vélaz, J. (1996). *Motivos y motivación en la empresa*. Madrid, España: Díaz de Santos.
- Walker, P. (2017). *The Theory of the Firm: An overview of the economic mainstream* (Primera ed.). New York, Estados Unidos: Routledge.
- Watkins, K., & Flores, D. (2016). Determinantes de la concentración de la propiedad empresarial en México. *Contaduría y Administración*, 61, 224-242.
- Yamini, A. (2013). *Capital structure decisions : evaluating risk and uncertainty* (Primera ed.). Singapur, Singapur: Wiley corporate F & A.
- Yang, W., & Meyer, K. (2018). How does ownership influence business growth? A competitive dynamics perspective. *International Business Review*, 1-12. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2018.02.009>
- Zhang, Z. (2013). *Finanzas - Problemas Fundamentales y Soluciones*. Beijing, China: Springer.