



**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA**

**TRABAJO DE TITULACIÓN, PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERA EN FINANZAS Y AUDITORÍA**

**TEMA: INFLUENCIA DEL LIDERAZGO EN LA SALUD FINANCIERA  
DE LAS PYMES MANUFACTURERAS DE PICHINCHA.**

**AUTORAS: LLUMIQUINGA TASHIGUANO, MARJORIE ROSARIO  
ORELLANA PINZÓN, ALISSON LEONOR**

**DIRECTORA: ING. GARCÍA AGUILAR, JUANITA DEL CARMEN**

**SANGOLQUÍ**

**2019**



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
DE COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, *“INFLUENCIA DEL LIDERAZGO EN LA SALUD FINANCIERA DE LAS PYMES MANUFACTURERAS DE PICHINCHA”* fue realizado por las señoritas *Llumiquina Tashiguano, Marjorie Rosario y Orellana Pinzón, Alisson Leonor* el mismo que ha sido revisado en su totalidad y analizado por la herramienta de verificación de similitud de contenido; por lo tanto cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 01 de julio del 2019

ING. GARCÍA AGUILAR JUANITA DEL CARMEN, MBA

C.C.:1712615325



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
DE COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, *Llumiquina Tashiguano, Marjorie Rosario y Orellana Pinzón, Alisson Leonor*, declaramos que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación: *Influencia del liderazgo en la salud financiera de las Pymes manufactureras de Pichincha* es de nuestra autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Consecuentemente el contenido de la investigación mencionada es veraz.

Sangolquí, 01 de julio del 2019

-----  
Llumiquina Tashiguano Marjorie Rosario  
C.C.: 1723530653

-----  
Orellana Pinzón Alisson Leonor  
C.C.: 1724511983



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
DE COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORIZACIÓN

Nosotras, *Llumiquinga Tashiguano, Marjorie Rosario y Orellana Pinzón, Alisson Leonor* autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación: *Influencia del liderazgo en la salud financiera de las Pymes manufactureras de Pichincha* en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra responsabilidad.

Sangolquí, 01 de julio del 2019

-----  
Llumiquinga Tashiguano, Marjorie Rosario

C.C.: 1723530653

-----  
Orellana Pinzón, Alisson Leonor

C.C.: 1724511983

## DEDICATORIA

*Dedico el presente trabajo de investigación a mi madre Alicia Tashiguano, por ser el pilar más importante de mi vida y mi ejemplo a seguir y por demostrarme siempre su amor, cariño, comprensión y apoyo incondicional en las etapas más difíciles que se pueden presentar en la vida y sobre todo por guiarme con sus consejos y sabiduría para poder enfrentar cualquier situación ya sea buena o mala.*

*A mi padre Fabián Llumiquinga, a pesar de nuestra distancia, es un gran padre, con sus excelentes consejos, apoyo, amor, cariño, esfuerzo me ha ayudado a cumplir una meta más en mi vida y los que faltan por cumplir.*

*A mis hermanos Edison y Darwin por su cariño, consejos, palabras de aliento y apoyo condicional durante todo el proceso y sobre todo de estar conmigo en todo momento.*

*A mis sobrinos Nohemy y Fernando por ser la alegría de mi vida y por hacerme feliz cada día de mi existencia.*

*A mi tía Fanny Tashiguano que a pesar que no se encuentre a mi lado, siempre me está cuidando y mandando bendiciones desde el cielo.*

*Marjorie Rosario Llumiquinga Tashiguano*

*A mi madre Nelly Pinzón quien su apoyo incondicional, consejos, amor, comprensión, siempre me motivó a seguir adelante, una mujer maravillosa entregada a su familia y llena de muchas virtudes, entre ellas destaco su coraje, valor fortaleza y sabiduría para formarme con valores y poder enfrentar los obstáculos que se presenten en la vida.*

*A mi padre Milton Orellana por ser el mejor padre del mundo y darme todo su apoyo, amor, cariño, comprensión y ser mi guía en todo momento, por darme lo necesario, enseñarme el valor del trabajo y por su infinita paciencia para cuidarnos y corregirnos en el momento oportuno.*

*A mis hermanos Steven, Angelo y Adrián por su apoyo, compañía y ayuda no solo en este proceso sino a lo largo de mi vida, mis cómplices de eternas aventuras.*

*A mis sobrinas Emily y Scarlett por llenar de inmensa alegría mi vida, con sus locuras e inocentes bromas.*

*Para ustedes con todo mi corazón*

*Alisson Leonor Orellana Pinzón*

## AGRADECIMIENTO

*A Dios y a la Virgen del Quinche, por cuidarme y ser la luz de mí camino y sobre todo darme la esperanza y la tranquilidad para poder entender y solucionar cualquier problema. A mis padres por ser mi orgullo, mi ejemplo a seguir, mi fortaleza, mi razón de ser, y sobre todo la confianza que pusieron en mí y el esfuerzo que realizan cada día para darme lo mejor y sobre todo por cuidarme y educarme para ser la persona que soy hoy en día. A mis hermanos por sus consejos y compañía durante esta etapa de mi vida. A mis sobrinos por sus ocurrencias y alegrarme cada momento.*

*A mis mejores amigos Alisson Orellana, Estefany Mora, Estefany Mantuano y David Garcés por demostrarme que la amistad verdadera si existe y que se puede contar con grandes personas que te motivan a seguir adelante. Gracias por sus palabras de aliento, hemos compartido alegrías como llantos, pero cada uno de ellos han creado momentos que guardare en mi corazón.*

*Al Ing. Alejandro Gálvez por su tiempo y conocimientos que fueron de gran importancia para poder culminar la parte estadística de este proyecto de investigación. A la Ing. Juanita García nuestra directora de tesis, por guiarnos utilizando sus conocimientos, sobre todo por darnos la oportunidad de culminar con éxito este proyecto de investigación.*

*Gracias por formar parte de mi vida y ser posible este sueño que comenzó hace varios años atrás*

*Marjorie Rosario Llumiquinga Tashiguano*

*A Dios por ser esa fuerza infinita que te da paz en los momentos más difíciles, gracias por poner en mi vida a buenas personas que cada día fueron un gran apoyo para poder culminar no solo mi carrera sino todos mis objetivos.*

*A mis padres por ser la mayor fuente de inspiración para lograr culminar mi carrera, por su inmensa lucha, trabajo y dedicación. Gracias por ayudarme a creer que era capaz de lograr muchas cosas y que con esfuerzo y constancia los sueños se cumplen. No existen palabras para agradecer todo que han hecho por mí y todo lo el esfuerzo que realizan cada día para que mis hermanos y yo seamos mejores seres humanos.*

*A mis hermanos por su apoyo, consejos, palabras de aliento y comprensión no solo en este proceso sino a lo largo de mi vida, gracias porque su simple presencia me hace feliz.*

*A mis mejores amigas Marjorie Llumiquinga y Estefany Mora, gracias por marcar el concepto de amistad verdadera, por su paciencia, solidaridad, honestidad. Gracias por todo lo vivido y compartido en cada uno de los semestres, por sus bromas y buen sentido del humor, tantas anécdotas que se quedaron en mi memoria y cada vez que las recuerdo me sacan una sonrisa.*

*Al Ing. Alejandro Gálvez por su guía y conocimientos compartidos para poder desarrollar los procedimientos estadísticos del proyecto de investigación.*

*A la Ing. Juanita García nuestra Directora de tesis quien con su responsabilidad, conocimientos y paciencia nos supo guiar durante todo el proceso. Gracias por su tiempo y recomendaciones para afinar los detalles de redacción y estructura del proyecto de investigación.*

*Gracias a ustedes lo que ayer parecía inalcanzable, se volvió realidad*

*Alisson Leonor Orellana Pinzón*

**ÍNDICE DE CONTENIDOS**

CERTIFICACIÓN.....	i
AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD.....	ii
AUTORIZACIÓN.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	vi
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xv
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xvii
RESUMEN.....	xviii
ABSTRACT.....	xix
CAPITULO I.....	1
INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 Planteamiento del problema.....	2
1.2 Justificación.....	4
1.3 Objetivos.....	6
1.3.1 General.....	6
1.3.2 Específicos.....	6
1.4 Hipótesis.....	7
1.5 Variables de estudio.....	7

CAPITULO II.....	8
MARCO TEÓRICO .....	8
2.1.    Teorías del soporte .....	9
2.1.1.  Teoría de rasgos .....	9
2.1.2.  Teoría del comportamiento .....	11
2.1.3.  Teoría de Liderazgo Situacional .....	13
2.1.4.  Teoría del Carisma .....	15
2.1.5.  Teoría de la Gestión Financiera .....	22
2.2.    Liderazgo.....	24
2.3.    Estilos de liderazgo .....	25
2.3.1.  Según teoría de rasgos.....	26
2.3.2.  Según Teoría situacional .....	28
2.3.3.  Según teoría del comportamiento.....	28
2.3.4.  Según teoría del carisma .....	29
2.4.    Cuestionario MLQ (Multifactor Leadership Questionnaire) .....	30
2.5.    Salud financiera.....	33
2.6.    Modelos de predicción de fracaso empresarial .....	34
2.7.    Modelo de Altman $Z_1$ .....	36
2.8.    Modelo de Pascale.....	40

2.9.	Modelo Springate .....	41
2.10.	Marco referencial .....	43
2.11.	Marco conceptual .....	47
CAPITULO III .....		50
DESCRIPCIÓN DE LAS PYMES EN EL ECUADOR .....		50
3.1.	Definición .....	50
3.2.	Características de las PYMES .....	51
3.3.	Marco legal de las PYMES .....	52
3.4.	Composición jurídica de pequeñas y medianas empresas .....	53
3.5.	Composición de las PYMES por regiones y provincias .....	54
3.5.1.	Medianas empresas .....	54
3.5.2.	Empresas pequeñas .....	57
3.6.	Composición de las PYMES por sector económico .....	59
3.7.	Importancia de las PYMES en el Ecuador .....	61
3.8.	Las Pymes según sus ingresos .....	62
3.9.	Fuentes de financiamiento de las PYMES .....	65
3.10.	Crédito comercial y productivo PYMES .....	66
3.11.	PYMES y la innovación .....	67
3.12.	PYMES y la exportación .....	67

3.13.	Productividad de las PYMES .....	69
3.14.	Descripción del sector manufacturero ecuatoriano .....	69
3.14.1.	Definición de manufactura .....	69
3.14.2.	Sector manufacturero según el tamaño de empresas .....	70
3.14.3.	Sector manufacturero por regiones y provincias .....	70
3.14.4.	Sector manufacturero según el número de empresas por subsector .....	72
3.14.5.	Importancia del sector manufacturero .....	74
3.14.6.	Ingresos del sector manufacturero .....	75
3.14.7.	Innovación en el sector manufacturero.....	76
3.15.	Maximización de la capacidad instalada de las PYMES .....	77
3.16.	Debilidades y desafíos del sector manufacturero ecuatoriano .....	78
CAPITULO IV .....		80
MARCO METODOLÓGICO .....		80
4.1.	Enfoque de investigación .....	80
4.2.	Tipología de la investigación .....	80
4.2.1.	Por su finalidad.....	80
4.2.2.	Por las fuentes de información .....	81
4.2.3.	Por las unidades de análisis.....	82
4.2.4.	Por el control de las variables .....	82

4.2.5.	Por el alcance .....	83
4.2.6.	Hipótesis.....	84
4.3.	Instrumentos de recolección de información .....	84
4.3.1.	Encuesta .....	84
4.4.	Validación del cuestionario MLQ.....	84
4.4.1.	Análisis de fiabilidad.....	85
4.4.2.	Análisis de Alfa de Cronbach.....	85
4.4.3.	Criterios para evaluar el Alfa de Cronbach.....	85
4.4.4.	Análisis de homogeneidad .....	86
4.4.5.	Análisis de Chi-cuadrado de Pearson.....	88
4.5.	Procedimiento para recolección de datos .....	89
4.6.	Cobertura de las unidades de análisis muestra de población .....	90
4.7.	Muestra.....	91
4.8.	Procedimiento para tratamiento y análisis de información .....	92
4.8.1.	Análisis Multivariante:.....	93
4.8.1.1.	Análisis Factorial.....	93
4.8.2.	Matriz de correlación .....	94
4.8.3.	El test de esfericidad de Barlett.....	95
4.8.4.	Índice Kayser-Meyer-Olkin .....	95

4.8.5.	Varianza total explicada .....	96
4.8.6.	Matriz de componentes .....	96
4.8.7.	Matriz de componentes rotados.....	96
4.8.8.	Gráfico de sedimentación.....	96
4.8.9.	Gráfico de espacio rotado.....	97
4.9.	Tratamiento de la salud financiera .....	97
4.10.	Tratamiento de las dos variables .....	99
CAPITULO V .....		101
PRESENTACIÓN DE RESULTADOS.....		101
5.1.	Resultados de liderazgo.....	101
5.1.1.	Matriz de correlaciones .....	101
5.1.2.	Prueba KMO y Bartlett .....	103
5.1.3.	Varianza total explicada .....	104
5.1.4.	Gráfico de sedimentación.....	104
5.1.5.	Matriz de componente rotado.....	105
5.1.6.	Gráfico espacio rotado .....	107
5.2.	Resultados del análisis salud financiera.....	110
5.3.	Comprobación de la hipótesis .....	117
5.3.1	Resultados correlación liderazgo y salud financiera.....	118

5.4. Causas de Quiebra.....	121
CAPITULO VI.....	128
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	128
6.1. Conclusiones.....	128
6.2. Recomendaciones.....	130
BIBLIOGRAFÍA.....	131

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> <i>Variables de estudio</i> .....	7
<b>Tabla 2</b> <i>Estilos de liderazgo según teoría situacional</i> .....	28
<b>Tabla 3</b> <i>Estilos de liderazgo según teoría del comportamiento</i> .....	28
<b>Tabla 4</b> <i>Estilos de liderazgo según teoría del carisma</i> .....	29
<b>Tabla 5</b> <i>Dimensiones de Liderazgo</i> .....	31
<b>Tabla 6</b> <i>Preguntas del cuestionario MLQ</i> .....	33
<b>Tabla 7</b> <i>Modelos de predicción de quiebra empresarial</i> .....	35
<b>Tabla 8</b> <i>Indicadores para desarrollar el modelo Altman</i> .....	36
<b>Tabla 9</b> <i>Límites de referencia modelo Altman</i> .....	39
<b>Tabla 10</b> <i>Ratios utilizados en el Modelo de Pascale</i> .....	40
<b>Tabla 11</b> <i>Límites de Referencia Modelo Pascale</i> .....	41
<b>Tabla 12</b> <i>Límites de Referencia Modelo Springate</i> .....	42
<b>Tabla 13</b> <i>Parámetros de clasificación de las Pymes</i> .....	51
<b>Tabla 14</b> <i>Empresas medianas por región</i> .....	54
<b>Tabla 15</b> <i>Empresas medianas por provincias Sierra</i> .....	55
<b>Tabla 16</b> <i>Empresas medianas por provincias Costa</i> .....	55
<b>Tabla 17</b> <i>Empresas medianas por provincias Oriente</i> .....	56
<b>Tabla 18</b> <i>Empresas pequeñas por región</i> .....	57
<b>Tabla 19</b> <i>Empresas pequeñas por provincia Sierra</i> .....	57
<b>Tabla 20</b> <i>Empresas pequeñas por provincia Costa</i> .....	58
<b>Tabla 21</b> <i>Empresas pequeñas por provincia Oriente</i> .....	58
<b>Tabla 22</b> <i>Empresas medianas según sus ingresos</i> .....	62
<b>Tabla 23</b> <i>Empresas pequeñas según sus ingresos</i> .....	64
<b>Tabla 24</b> <i>Composición de la industria manufacturera por provincias</i> .....	71
<b>Tabla 25</b> <i>Composición del sector manufacturero por subsector</i> .....	72
<b>Tabla 26</b> <i>Ingresos por ramas del sector manufacturero</i> .....	75
<b>Tabla 27</b> <i>Criterios de evaluación Alfa Cronbach</i> .....	85
<b>Tabla 28</b> <i>Estadísticas de fiabilidad</i> .....	86
<b>Tabla 29</b> <i>Análisis de homogeneidad</i> .....	86

<b>Tabla 30</b> <i>Datos para cálculo de la muestra</i> .....	91
<b>Tabla 31</b> <i>Composición de la muestra</i> .....	92
<b>Tabla 32</b> <i>Límites de referencia modelo Altman</i> .....	98
<b>Tabla 33</b> <i>Matriz de correlaciones</i> .....	101
<b>Tabla 34</b> <i>Prueba KMO y Bartlett</i> .....	103
<b>Tabla 35</b> <i>Estadísticos descriptivos</i> .....	113
<b>Tabla 36</b> <i>Estrategias Financieras para lograr la solvencia en las Organizaciones</i> .....	114
<b>Tabla 37</b> <i>Medidas para prevenir el Riesgo de Insolvencia</i> .....	115
<b>Tabla 38</b> <i>Correlación liderazgo y salud financiera</i> .....	118
<b>Tabla 39</b> <i>Correlación Liderazgo Transformacional y Salud Financiera</i> .....	119
<b>Tabla 40</b> <i>Correlación Liderazgo Transaccional y Salud Financiera</i> .....	119
<b>Tabla 41</b> <i>Correlación No Liderazgo Laissez Faire y Salud Financiera</i> .....	120
<b>Tabla 42</b> <i>Causas de Quiebra</i> .....	121

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Estructura de empresas por sectores económicos .....	5
<b>Figura 2.</b> Evolución de la teoría de rasgos .....	19
<b>Figura 3.</b> Evolución de la teoría del comportamiento .....	20
<b>Figura 4.</b> Evolución de la teoría situacional .....	21
<b>Figura 5.</b> Evolución de la teoría del carisma .....	22
<b>Figura 6.</b> Liderazgo Autocrático.....	26
<b>Figura 7.</b> Liderazgo democrático.....	26
<b>Figura 8.</b> Liderazgo liberal .....	27
<b>Figura 9.</b> Clasificación de medianas empresas por tipo de compañía.....	53
<b>Figura 10.</b> Clasificación de pequeñas empresas por tipo de compañía .....	54
<b>Figura 11.</b> Empresas medianas por sector económico.....	59
<b>Figura 12.</b> Empresas pequeñas por sector económico.....	60
<b>Figura 13.</b> Participación en ventas por tamaño de empresa .....	61
<b>Figura 14.</b> Participación de personal afiliado por tamaño de empresa.....	62
<b>Figura 15.</b> Crédito comercial y productivo PYMES .....	66
<b>Figura 16.</b> Sector manufacturero por tamaño de empresas .....	70
<b>Figura 17.</b> Industria manufacturera por regiones .....	71
<b>Figura 18.</b> Evaluación del empleo en el sector industrial.....	74
<b>Figura 19.</b> Evolución y participación en el PIB de la industria manufacturera.....	75
<b>Figura 20.</b> Tipo de innovación utilizada.....	76
<b>Figura 21.</b> Evolución de la Capacidad Instalada Sector manufacturero.....	77
<b>Figura 22.</b> Gráfico de Sedimentación.....	105
<b>Figura 23.</b> Gráfico componente espacio rotado.....	107
<b>Figura 24.</b> Análisis salud financiera .....	110
<b>Figura 25.</b> Estadísticos descriptivos .....	113

## RESUMEN

El presente estudio tiene como objetivo determinar la influencia del liderazgo en la salud financiera de las Pymes manufactureras de la Provincia de Pichincha, por cuanto estas variables desempeñan un factor clave en el entorno corporativo. El liderazgo es uno de los temas estratégicos para alcanzar el éxito empresarial. En cuanto a la salud financiera permite identificar el grado de solvencia de las organizaciones y su probabilidad de permanencia en el mercado. La metodología utilizada es cuantitativa con enfoque correlacional. Para el análisis de la variable liderazgo se utilizó las técnicas análisis factorial y estudio de medias con el fin de conocer el estilo de liderazgo predominante. En cuanto a la salud financiera, con la finalidad de identificar el estado de solvencia se aplicó el modelo de Altman. Para establecer la relación entre las dos variables se empleó la correlación de Pearson. A partir de lo anterior, se obtuvo que el liderazgo transformacional predomina en las Pymes manufactureras. Respecto a la salud financiera se determinó que el 29 % de la muestra seleccionada se encuentra en estado de solvencia, el 16 % se clasifica como insolvente y el 55% se concentra en la zona gris. La investigación concluye que el liderazgo es un factor estratégico importante, pero no influye significativamente en la salud financiera, por cuanto existen otros factores internos y externos que ocasionan la quiebra de las Pymes.

### **PALABRAS CLAVE:**

- **LIDERAZGO**
- **SALUD FINANCIERA**
- **PYMES**
- **SOLVENCIA**

## **ABSTRACT**

The objective of this study is to determine the influence of leadership on the financial health of manufacturing SMEs. in the Province of Pichincha, as these variables play a key role in the corporate environment. Leadership is one of the strategic issues to achieve business success. With regard to financial health, it is possible to identify the degree of solvency of the organizations and their probability of remaining in the market. The methodology used is quantitative with a correlational approach. For the analysis of the leadership variable we used the techniques of factorial analysis and study of means in order to know the predominant leadership style. In terms of financial health, in order to identify the solvency status the Altman model was applied. To establish the relationship between the two variables, the Pearson correlation was used. From the above, it was obtained that transformational leadership predominates in manufacturing SMEs.. Regarding financial health, it was determined that 29% of the selected sample is in solvency status, 16% is classified as insolvent and 55% is concentrated in the gray area. The research concludes that leadership is an important strategic factor, but does not significantly influence financial health, as there are other internal and external factors that cause the bankruptcy of SMEs.

### **KEYWORDS:**

- **LEADERSHIP**
- **FINANCIAL HEALTH**
- **SMEs**
- **SOLVENCY**

## **CAPITULO I**

### **INTRODUCCIÓN**

Los cambios constantes y nuevas exigencias del mercado, hacen que las organizaciones cuenten con personas capaces de guiar y alcanzar los objetivos empresariales, por ello el liderazgo en los últimos años ha sido un tema de gran trascendencia. Los problemas que enfrentan las Pymes tales como la falta de liquidez, alto nivel de endeudamiento, inadecuada administración, bajos niveles de rentabilidad e insolvencia ocasionan que estas organizaciones se liquiden a los 3.5 años (Global Entrepreneurship Monitor, 2016). Por tal razón, es importante estudiar la salud financiera utilizando modelos de predicción de quiebra, con el fin de identificar el estado de solvencia de las organizaciones para que tomen decisiones oportunas que eviten el riesgo de insolvencia.

Por lo expuesto, se ha identificado que las variables de estudio tienen gran relevancia en el entorno empresarial por lo cual es fundamental analizar su correlación. Por este motivo el objetivo de la presente investigación es determinar la influencia del liderazgo en la salud financiera de las Pymes Manufactureras de la Provincia de Pichincha. A fin de conocer si en dichas empresas el liderazgo es uno de los factores que incide en su salud financiera. Importante análisis que se debe realizar en estas organizaciones que concentran la mayor cantidad de generación de empleo y fortalecen el crecimiento de la economía con el nuevo enfoque de especialización productiva del país.

La investigación se encuentra dividida en 5 capítulos, en el primer capítulo se identifican los principales problemas que enfrentan las pymes. Posteriormente en el capítulo II se abordan las teorías de soporte para las variables de la investigación. En el capítulo III, se realiza una descripción de las Pymes y del sector Manufacturero en el Ecuador. Subsecuentemente, en el capítulo IV se

detalla la metodología y las técnicas estadísticas aplicadas. En el capítulo V se describen los resultados obtenidos de la investigación respecto al liderazgo, salud financiera y su correspondiente correlación. Además, se enlistan las principales estrategias para alcanzar el estado de solvencia y evitar el estado de insolvencia. Finalmente, en el capítulo VI se presentan las conclusiones, recomendaciones y anexos.

### **1.1 Planteamiento del problema**

Para realizar el presente estudio se consideró como fuente, la información publicada en la página de la Superintendencia de Compañías correspondiente al período 2017, el 47.6 % del total de empresas ecuatorianas pertenece a las PYMES, de las cuales el 34% son pequeñas, y el 13,6% son medianas empresas. Del total de Pymes del Ecuador, el 17,30% se concentra en la provincia de Pichincha. Por consiguiente, constituyen el sector más importante para el desarrollo socioeconómico del país, son generadoras de valor y de empleo. Sin embargo, la globalización y los escenarios altamente variantes están influenciando en la gestión de las empresas, como consecuencia el 80% de las PYMES a nivel nacional permanecen en el mercado empresarial en un lapso de hasta 5 años y presentan problemas de solvencia en los 3 primeros años de su operación (Comercio, 2016).

Uno de los problemas que presentan las PYMES, es la falta de financiamiento para poder operar y funcionar en el mundo empresarial, puesto que no siempre pueden contar con fondos propios para cumplir con sus objetivos de expansión (García L. Y., 2014). Una de las principales fuentes de financiamiento es por medio de un crédito, sin embargo existe varias restricciones para que las medianas y pequeñas empresas puedan acceder a este tipo de préstamos, por cuanto no logran alcanzar con los altos estándares de garantías y los múltiples requisitos que solicitan las

instituciones financieras (Delgado & Chávez, 2018). Otra razón constituye la poca o nula experiencia crediticia, así como el desconocimiento de poder invertir en títulos valor (EKOS, 2017). La mayoría de PYMES, no cuentan con un buen apalancamiento o acceso a capitales de trabajo, al no alcanzar economías de escala, sus costos fijos no les permiten acceso a consultorías y asesorías que les faciliten desarrollar planes de crecimiento acorde a su tamaño (Delgado & Chávez, 2018) .

Las PYMES cuentan con una ineficiente estructura de capital, por la escasez de información de calidad, la inexistencia de calificación crediticia, la ausencia de separación entre propiedad y control (Gonzalez, 2017). Las medianas y pequeñas empresas presentan una estructura de capital basado en deuda, la proporción de su capital propio es menor a la proporción de deuda, por esta razón disponen de menor flexibilidad con respecto a su administración (Guerra, 2016). De igual manera, este tipo de empresas presentan un alto nivel de endeudamiento porque tienen una menor capacidad para generar fondos internamente y como consecuencia presentan menores oportunidades de crecimiento (Vera, 2016).

Por otra parte, Las PYMES cuentan con una gestión de planificación estratégica ineficiente, no suelen planear o los procesos de planificación son informales (Hernandez M. A., 2016). Cuentan con poca o ninguna especialización en la administración, normalmente la dirección se encuentra a cargo de una sola persona, la cual cuenta con muy pocos auxiliares y en la mayor parte de los casos, no están capacitados para llevar a cabo esta función (EKOS, 2016).

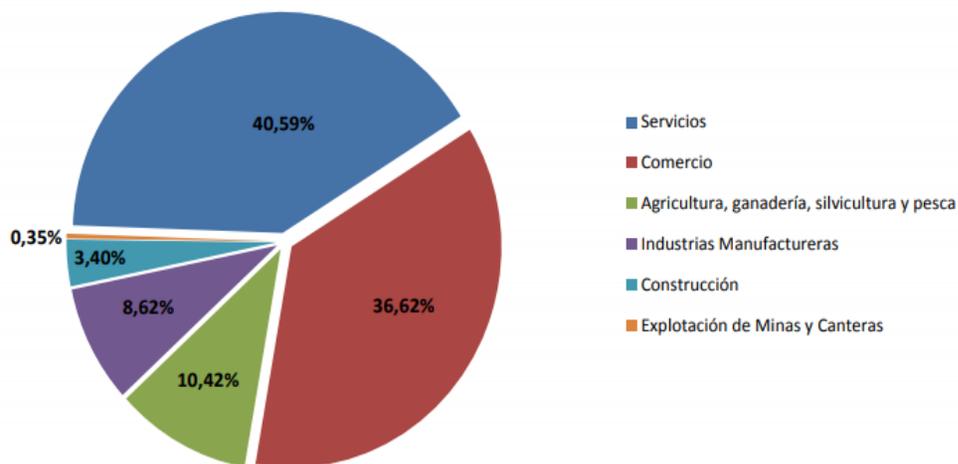
Por consiguiente, unos de los factores para que las empresas logren mantenerse en el mercado empresarial, es contar con un líder que tenga características y habilidades que pueda dirigir y motivar a sus seguidores a alcanzar las metas y objetivos de la organización (Watson, 2017). Por

tal razón el problema es ¿Cómo influyen los estilos de liderazgo en la Salud Financiera de las PYMES Manufactureras de la Provincia de Pichincha en el año 2017?

## **1.2 Justificación**

El presente estudio está enfocado a las Pymes manufactureras de la provincia de Pichincha, debido al rol fundamental que desempeñan en la economía del país .Según (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2016) generan el 70% del empleo, en las pequeñas empresas el 83% del personal es fijo y el 17% eventual, mientras que en las medianas el 70% de los trabajadores son fijos y el 30% son eventuales. Adicionalmente aportan el 24 % al Producto Interno Bruto. Las Pymes contribuyen a dinamizar la economía nacional, debido a que sus costos de inversión son bajos (Yance, Solís, Burgos, & Lía, 2017). Del total de Ventas generadas por el sector empresarial, el 11.17% corresponde a las pequeñas empresas y el 15,49% a las medianas empresas (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2016).

El sector manufacturero es considerado como agregador de valor, y se ha convertido en prioritario para la activación económica del país. Un informe realizado por el (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2016), señala que el sector manufacturero representa el 8,62 % de la masa empresarial y aporta en 11,6% al Producto Interno Bruto.



**Figura 1.** Estructura de empresas por sectores económicos

Fuente: (INEC, 2016)

Por otro lado, el objetivo 5 del Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021 –Toda una vida menciona que se debe impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria. Un factor indispensable para el desarrollo de la industria manufacturera es la innovación. Según (Astudillo & Briozzo, 2016) las pymes en el Ecuador tienen un alto nivel de productividad y un bajo nivel de innovación, lo que dificulta alcanzar la competitividad en el mercado.

En Latinoamérica más del 50 % de las Pymes no llegan a cumplir los 5 años de vida en el mercado, mostrando incluso altos riesgos de quiebra en los 3 primeros años (Alcívar & Saines, 2013). En Ecuador las pequeñas y medianas empresas quiebran a los 3.5 años (Global Entrepreneurship Monitor, 2016). Por lo tanto, es importante que se diagnostique el estado de solvencia en las Pymes del sector manufacturero, por cuanto estas organizaciones concentran la mayor cantidad de generación de empleo, y fortalecen el crecimiento de la economía con el nuevo enfoque de especialización productiva del país.

El liderazgo en las últimas décadas se ha convertido en un tema fundamental, pues tiene gran impacto en el entorno empresarial, por cuanto un líder tiene la capacidad de influir en su equipo a fin de explotar todo su potencial y alcanzar el cumplimiento de objetivos. En el caso de las Pymes; el desarrollo del liderazgo debe ser significativo, debido a que los cambios constantes de tecnología generan gran inestabilidad (Gómez A. , 2015), por tanto el líder debe desarrollar la capacidad de generar confianza en la organización y tomar decisiones acertadas que no afecten la competitividad de estas empresas en el mercado.

Finalmente, el tema tiene gran importancia porque existe una vacancia en el área de las Ciencias Administrativas, puesto que en el país no se han realizado investigaciones que analicen el liderazgo y la salud financiera en las Pymes Manufactureras del país. Permitiendo generar un gran aporte teórico que servirá de base para nuevos estudios.

### **1.3 Objetivos**

#### **1.3.1 General**

Determinar la influencia del liderazgo en la salud financiera de las pequeñas y medianas empresas del sector manufacturero de la Provincia de Pichincha en el año 2017.

#### **1.3.2 Específicos**

- Elaborar la fundamentación teórica sobre liderazgo y salud financiera.
- Realizar un diagnóstico del liderazgo en las PYMES manufactureras de la provincia de Pichincha.
- Determinar la salud financiera de las PYMES manufactureras de la provincia de Pichincha.
- Establecer la relación entre el liderazgo y la salud financiera de las PYMES manufactureras de la provincia de Pichincha en el periodo 2017.

## 1.4 Hipótesis

**H<sub>0</sub>:** El liderazgo no influye en la salud financiera de las Pymes del sector Manufacturero de la Provincia de Pichincha.

**H<sub>1</sub>:** El liderazgo influye en la salud financiera de las Pymes del sector Manufacturero de la Provincia de Pichincha.

## 1.5 Variables de estudio

Según (Apolaya, 2011), una variable es la característica, propiedad o atributo de personas o cosas que varían de un sujeto a otro y en un mismo sujeto en diferentes momentos. Adicional es una cosa que varía y ésta variación es susceptible de medirse.

**Tabla 1**

*Variables de estudio*

Dependientes	Independientes	Elegir tipo de variables
Salud Financiera	Liderazgo	Indicadores del Modelo Altman. Teoría de Bass y Avolio <ul style="list-style-type: none"> <li>• Transformacional</li> <li>• Transaccional</li> <li>• Laissez Faire</li> </ul>

Elaborado por: Las autoras

## **CAPITULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

El Marco Teórico presenta las teorías de soporte que permiten conocer a profundidad el tema que se investigó. Con respecto a la variable de liderazgo, se explica el concepto y las teorías con sus respectivos estilos. La teoría de rasgos tiene como objetivo identificar los rasgos, que diferencian a los grandes líderes de aquellos que han caído en fracaso. En cuanto a la teoría del comportamiento, se estudia la conducta del líder considerando dos dimensiones el enfoque a la tarea y el enfoque a la relación. A su vez la teoría situacional analiza el liderazgo en función de la situación. Por otro lado, la teoría del carisma estudia el nivel persuasión que ejerce el líder con sus seguidores en una determinada situación, creando compromiso y confianza entre las dos partes. Adicional se describe el concepto de liderazgo considerado como la capacidad de los líderes para influir en sus seguidores y lograr que se cumplan las metas de las organizaciones. Finalmente se detalla la estructura del Cuestionario Multifactor Leadership MLQ, el cual ha sido empleado en varias investigaciones relacionadas con el liderazgo.

En relación a la variable de Salud Financiera se tomó en consideración la teoría de la gestión financiera, la cual tiene como finalidad el manejo óptimo de recursos financieros que posee una organización. Además se explica el concepto de salud financiera entendido como la capacidad que tienen las organizaciones para cubrir sus obligaciones con terceros y finalmente se resumen los diferentes modelos de predicción de quiebra, cabe mencionar que en el presente estudio se utilizó el modelo Altman Z1, para determinar el estado de solvencia de las PYMES, por su exactitud y por su aplicación al sector manufacturero.

## **2.1. Teorías de soporte**

En este acápite se exponen las teorías de soporte más relevantes que contienen los fundamentos teóricos de las variables de estudio liderazgo y salud financiera.

### **2.1.1. Teoría de rasgos**

La investigación que dio origen a la teoría de rasgos se denominó Método del gran hombre con el supuesto “los líderes nacen, no se hacen” Stogdill en 1948, revisó 124 estudios que analizaban las características de los líderes más importantes del momento y buscaba identificar que atributos poseen los buenos líderes. “Los rasgos detectados fueron inteligencia, estar atento a la necesidad de los demás, entendimiento de las tareas, iniciativa, persistencia para manejar los problemas, autoconfianza, y ambición.” (Stogdill, 1948). Por otro lado, (Mann, 1959), encontró que los excelentes líderes cumplen con las siguientes características: Inteligencia, masculinidad, capacidad de adaptación, dominancia, extrovertido y conservador. Por lo que esta teoría se centra en buscar los diferentes rasgos que le diferencian entre los líderes eficientes de aquellos que no lo son.

Los rasgos son elementos característicos que define la personalidad que mantiene cada individuo y es lo que le diferencia de un jefe con respecto a un líder (Curphy, Ginnett, & Hughes, 2007). Según Lord (1986), encontró en sus investigaciones que los rasgos estaban en estrecha relación con las opiniones que los discípulos tenían de sus líderes y los atributos detectados fueron inteligencia, masculinidad y dominancia. Para Bass (1990), existen características estables de las personas (rasgos) que diferencian a quienes se los considera líderes de aquellos que no lo son, por tal razón la teoría de los rasgos toma un nuevo valor con el estudio de los líderes transformacionales y transaccionales.

Yukl (1999) afirma que los rasgos son propios de cada individuo, las características que definen a un líder según esta teoría son de gran importancia para poder realizar una labor adecuadamente, y poder obtener los resultados esperados y los rasgos que determino fueron altos niveles de fuerza, bajo niveles de estrés, honradez, madurez emocional y confianza en sí mismo. De igual manera para Fayol (1986) un líder debe tener capacidad técnica y administrativa enfocada en la presentación de resultados y la relación con las personas y los atributos que determinó en su investigación fue: salud, inteligencia, cualidades morales, firmeza, perseverancia, actividad, energía, sentimiento del deber y preocupación por el grupo.

En la mayoría de las investigaciones relacionadas a la teoría de rasgos, varios investigadores analizaron los rasgos físicos, psicológicos y sociológicos como: gran nivel de energía, apariencia, agresividad, confianza en sí mismo, persuasión y dominio, en un esfuerzo de identificar un conjunto de rasgos comunes que poseen todos los líderes exitosos. Los rasgos psicológicos son aquellos que están relacionados con la personalidad del líder como por ejemplo extroversión, afabilidad, estabilidad emocional, responsable, digna de confianza, apertura a la experiencia. Por otro lado, los rasgos físicos se enfocan en la estatura y la apariencia. Y por último los rasgos sociológicos incluyen el nivel de educación o la clase socioeconómico (Lussier & Achua , 2002).

En la actualidad se ha planteado que uno de los rasgos que definen al líder moderno es la inteligencia emocional es decir es la capacidad de captar las emociones del grupo y llevarlas a un resultado positivo (Gomez, 2016). Y dentro de los rasgos más comunes se encuentra la inteligencia, conocimiento, experiencia, confianza en sí mismo, dominio, alta energía, integridad, honestidad, madurez, y tolerancia al estrés (Solarte, 2015). Cabe mencionar que esta teoría al hablar de los rasgos no necesariamente se relaciona con la personalidad, debido a que muchos rasgos están sujetos a las habilidades, conocimientos, aptitudes, y experiencias de cada persona.

No obstante, las dificultades para medir los rasgos, enorme variedad de resultados hallados lo cual dificulta la posibilidad de síntesis y el hecho de pasar por alto las diferencias entre situaciones provocaron que la teoría de los rasgos cayera en descrédito (Chiavenato, 2009). Sin embargo, no es importante saber si el líder en la empresa nace o se hace, es irrefutable que los líderes son valorados en las empresas por ser impulsores y generadores de valor agregado en ellas y que ayuden alcanzar los objetivos de la misma (Barbosa, 2016).

Esta teoría es de gran apoyo en la investigación, por los varios enfoques que presenta sobre el liderazgo y las características fundamentales que debe tener un buen líder, además en el cuestionario MLQ (Multifactor Leadership Questionnaire) que se va a utilizar para recolectar la información, una de las dimensiones del liderazgo transformacional está relacionada con la Influencia Idealizada (Atribuida) que consiste en los rasgos de un buen líder y está presente en las preguntas : 10, 18, 21 y 25, sobre todo se considera algunos atributos como honestidad, responsabilidad, apertura a nuevas experiencias, creatividad entre otras.

### **2.1.2. Teoría del comportamiento**

Los rasgos son un elemento importante en los líderes pero no son suficientes para garantizar un liderazgo eficaz. Por lo tanto en la década de 1950 se desarrolla la teoría del comportamiento, la cual estudia la conducta del líder en el entorno empresarial (Cao, 2017). Según (Carpi & Breva, 2015) el comportamiento humano varía en función de la persona y del medio, es decir tiene un carácter dinámico y se modifica de acuerdo a la interacción de los individuos y grupos en un momento específico.

Existen varias investigaciones que abordan la teoría del Comportamiento. El primer estudio realizado por la Universidad de Iowa identificó que se podían clasificar casi todas las actividades de los gerentes en tres diferentes categorías de conducta: liderazgo autocrático el cual solo da

órdenes a sus trabajadores para cumplir sus objetivos, democrático en el cual el líder considera la opinión de sus seguidores en el desarrollo de nuevos procesos y liberal donde el líder se limita a observar y deja que sus seguidores sean los protagonistas en cada proceso. El resultado de esta investigación concluyó que el liderazgo democrático es el liderazgo más efectivo y dio inicio a nuevos estudios que se enfocaron en identificar los comportamientos de los líderes.

En consecuencia la Universidad de Michigan realizó un estudio para determinar el comportamiento de los líderes efectivos, en el cual se identificó dos dimensiones: el liderazgo centrado en personas en el cual los líderes se interesan en las necesidades de su equipo y el liderazgo concentrado en tareas donde los líderes enfatizan los aspectos técnicos del trabajo para que sus seguidores realicen las tareas asignadas (Rabouin, 2007). Los resultados obtenidos de este estudio señalan que los líderes orientados a la relación generan una alta productividad y mayor satisfacción en el trabajo.

El tercer estudio realizado por la Universidad de Ohio, permitió elaborar un modelo el cual consideró dos variables: estructura inicial y consideración, en donde la consideración hace referencia a conductas que fortalecen las relaciones de amistad, armonía en el grupo y ayudan a los subordinados con problemas personales. Por el contrario la estructura inicial abarca conductas en donde el líder confirma que se comprenden sus instrucciones, asigna funciones y se asegura que los seguidores están orientados hacia las tareas (Palomo T. , 2007). Este estudio obtuvo como resultado que el liderazgo con enfoque alto en consideración y en la estructura de iniciación, logró un alto desempeño y satisfacción de los subordinados.

Tomando como base el modelo de la Universidad de Michigan y el de la Universidad de Ohio, en el año de 1960 Robert Blake y Jane Mouton hicieron su aporte en el tema considerando que las organizaciones tienen características principales como: existencia de un objetivo o meta, están

formadas por personas que se enfocan en la consecución de objetivos y todas tienen una jerarquía establecida (Palomo T. , 2007). Sobre estas premisas se elaboró una matriz tridimensional para ubicar el tipo de liderazgo que se denomina el modelo de la rejilla de liderazgo, la cual buscaba ser una técnica para mejorar la eficiencia de los ejecutivos .En este modelo se analiza dos dimensiones: interés en la gente e interés en la producción (Rabouin, 2007).

La teoría del comportamiento es importante en el estudio, porque resulta necesario comprender la conducta propia del líder y que ésta pueda modificarse en relación a los atributos del grupo de seguidores. Considerando dos factores principales el enfoque a la tarea y el enfoque a la producción .Ésta teoría se analiza en el MLQ (Multifactor Leadership Multifactor) a través de la dimensión Influencia Idealizada (Conducta) mediante las siguientes preguntas 6,14,23,34 , en donde se establece que el líder se preocupa por las necesidades de sus seguidores, y comparte riesgos con ellos en las actividades .

### **2.1.3. Teoría de Liderazgo Situacional**

En el año de 1969 aparece la teoría situacional, propuesta por Hersey y Blanchard, la cual originalmente se denominó como Teoría del Ciclo Vital del Liderazgo, que propone un modelo que respalda el liderazgo efectivo alrededor de la situación en lugar de las actitudes o comportamientos” (Munch, 2011).

Este enfoque plantea que el estilo de liderazgo depende de factores situacionales como la cultura y políticas del contexto, la naturaleza de las tareas, así como las expectativas de los seguidores Dávalos (2011).Adicional esta teoría se basa en una interacción entre: la cantidad de orientación y dirección (comportamiento de tarea) que da un líder; la cantidad de apoyo socioemocional (comportamiento de relación) que proporciona un líder y el nivel de preparación que exhiben los seguidores en la realización de una tarea específica u objetivo (Hersey & Blanchard, 1988).

Es necesario recalcar que las situaciones son como islas flotantes parecen ser siempre las mismas pero en realidad se desplazan en medios nuevos ,por tanto se exigen de técnicas más modernas.Ninguna situación es un hecho aislado ,cada situación es parte de un acontecimiento más amplio que debe ser considerado para ejercer el mejor tipo de liderazgo. Por tanto la situación determina que atributo de la personalidad del líder se aplicará en un momento específico (Browne & Cohn, 1969).

Además se debe considerar que cuanto más efectivos sean los intentos del líder para influir en la situación, esto se verá afectado por algunos de los factores que incluyen: seguidores, jefe, asociados clave, organización , demandas de trabajo y tiempo .Sin embargo los seguidores son la variable crucial en la situación de liderazgo,por cuanto no existe liderazgo sin seguidores (Hersey & Blanchard, 1988).

Otro factor fundamental del enfoque situacional es el grado de madurez que se genera entre el líder y seguidor. Bateman & Snell (2009) reconocen que existen dos tipos de madurez, el primer tipo se denomina madurez laboral y hace referencia al conjunto de habilidades y conocimientos técnicos de los seguidores al desempeñar sus labores. Por otro lado, se tiene la madurez psicológica que se refiere a la confianza y respeto propios de los seguidores. Por lo tanto, mientras más alto sea el nivel de madurez de los seguidores, menos necesitará el líder adentrarse en el desarrollo de las tareas de sus seguidores.

De igual manera Hersey & Blanchard (1988), asocian la madurez como el grado en que un seguidor tiene la capacidad y la voluntad de realizar una tarea específica. Los dos componentes principales de la madurez son la capacidad y la voluntad. A pesar de que estos conceptos son diferentes, un cambio significativo en uno afectará al conjunto. La medida en que los seguidores llevan la voluntad a una situación específica afecta el uso de su capacidad actual, y afecta la medida

en que crecerán y desarrollarán competencia y capacidad, de manera similar, la cantidad de conocimientos, experiencia y destreza que se aportan a una tarea específica a menudo afectará la competencia, el compromiso y la motivación.

Teniendo en cuenta lo antes mencionado Hersey & Blanchard elaboraron un modelo en el cual se distinguen dos categorías que son :orientación a la tarea , la cual se define como la medida en que el líder se involucra en la designación de deberes y responsabilidades de un individuo o grupo y la orientación a la relación que hace referencia al nivel en que el líder se involucra en una comunicación bidireccional o multidireccional con sus seguidores. Adicional concluyen que la relación entre el líder y el seguidor pasa por 4 etapas .En un inicio es importante que el líder adopte comportamientos de enfoque a tarea, pero conforme avanza la preparación de sus seguidores conviene que se adopten comportamientos de apoyo.

La teoría situacional es importante en el estudio, debido a que en una organización todos los individuos no pueden ser tratados de la misma forma, puesto que hay factores que modifican la situación y conviene adoptar conductas considerando el grado de madurez de los trabajadores. En el cuestionario MLQ (Multifactorial Leadership Questionnaire) ésta teoría se analiza a través de la dimensión Consideración Individualizada mediante las preguntas 15),19),29) y 31), establece que los líderes prestan atención a las necesidades individuales de logro y crecimiento de los miembros de su equipo, actuando como mentores o coaches.

#### **2.1.4. Teoría del Carisma**

La teoría del carisma o liderazgo carismático ha estado muy influenciada por las ideas de un sociólogo pionero llamado Max Weber. Según Weber (1947) el carisma proviene de la voz griega que significa “don de inspiración divina” como la capacidad de predecir acontecimientos futuros y surge durante una crisis social, por lo que es un líder con una visión radical que ofrece una

solución a la crisis y atrae a seguidores que creen en su visión. Inicialmente la teoría del carisma se planteaba como una habilidad para influenciar a los seguidores basándose en el poder de atracción, considerándolos como inusuales o de tipo sobrenatural (Gibson & Donnelly, 1976). Según, House & Baetz (1979), este tipo de liderazgo hace referencia a las habilidades personales que causan un efecto profundo y extraordinario entre los seguidores del líder.

Según Bass (1985), el liderazgo carismático es el acto de persuasión que se establece entre el líder y sus seguidores en una situación definida, crea un fuerte lazo emocional que lleva a los seguidores al respeto, compromiso y confianza en el líder. Por lo que un líder transformacional debe ser un líder carismático que sea capaz de motivar e inspirar confianza en los seguidores de una organización para así lograr alcanzar las metas y los objetivos (Torrecilla, 2006). Chiavenato (2009), anuncia que el carisma es la facultad excepcional que permite a una persona diferenciarse de los demás y así poder motivar a sus seguidores para que alcancen las metas de la organización. Por ello al liderazgo carismático también se lo conoce como liderazgo motivacional o influencia idealizada.

Cabe mencionar que dentro de la teoría del carisma el líder sigue un proceso para poder influenciar a sus seguidores, por lo que primero comunica su visión la cual proporciona un sentido de continuidad a sus discípulos al unir el presente con un mejor futuro para la organización. El líder comunica sus altas expectativas de desempeño y expresa la seguridad en sí mismo. A continuación el líder trasmite palabras y acciones mediante un nuevo conjunto de valores y con su comportamiento establece un ejemplo para que los seguidores lo imiten y finalmente por medio de su comportamiento demuestre coraje y convicción acerca de su visión (Robbins, 1999). De igual manera Conger (1999), concibe el liderazgo carismático como un proceso mediante el cual el líder conduce a la organización de un estado actual a uno futuro basándose en tres etapas. En la primera

etapa los líderes carismáticos evalúan el entorno y detectan las necesidades no satisfechas. En la segunda fase formulan y transmiten un plan a futuro o una visión convincente. Y finalmente los líderes con el ejemplo y asunción de riesgos y compromisos personales convencen a sus seguidores a llevar al cabo lo planificado.

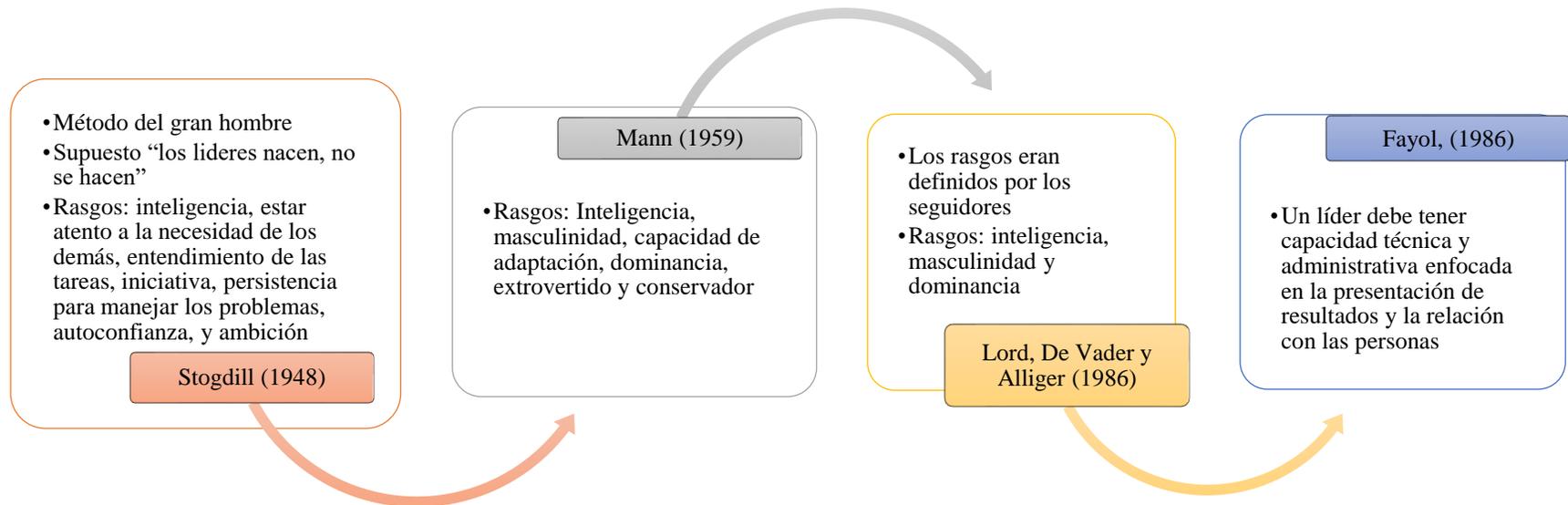
En la actualidad se considera que el liderazgo carismático crea grandes cambios en las organizaciones ayudando alcanzar sus metas con el apoyo de sus colaboradores. Para Bateman & Snell (2010), un líder carismático debe cumplir con las siguientes características: Visión de futuro, habilidades de comunicación excepcionales, confianza en sí mismo y convicción moral, capacidad para inspirar confianza, orientación al riesgo, gran energía y orientación a la acción, base de poder fundada en las relaciones, conflicto interno mínimo, delegación de autoridad en los demás y personalidad auto-promovida.

Por último, se consideran que el líder carismático no depende de las cualidades del líder ni de la presencia de una crisis únicamente, sino del conjunto de varias interacciones y cómo actúan ante varias situaciones. La mayoría de los teóricos consideran que el carisma es resultado de la percepción de los seguidores y que esta es influida no solo por las características y el comportamiento real del líder, sino también del contexto (Bateman & Snell, 2010). Por lo que al existir una buena relación entre el líder y los seguidores crea lealtad entre las dos partes y logran ser más eficientes. Finalmente el liderazgo carismático se lo relaciona con los emprendimientos sociales y tiene la capacidad de realizar cambios logrando obtener resultados eficientes y eficaces porque busca explicar cómo el líder puede realizar cambios en las empresas en medio de circunstancias desfavorables, logrando motivarlos y generando seguridad entre los subordinados (Céspedes, 2009).

Esta teoría se tomará en consideración en la presente investigación, porque el autor Bernard Bass relaciona el liderazgo carismático con la teoría transformacional, que es la base para la realización del Cuestionario MLQ (Multifactor Leadership Questionnaire, además se toma en consideración las siguientes dimensiones: Influencia idealizada (atribuida) e Influencia idealizada (conducta), que están presentes en las preguntas 6,10,14,18,21,23,24,25.

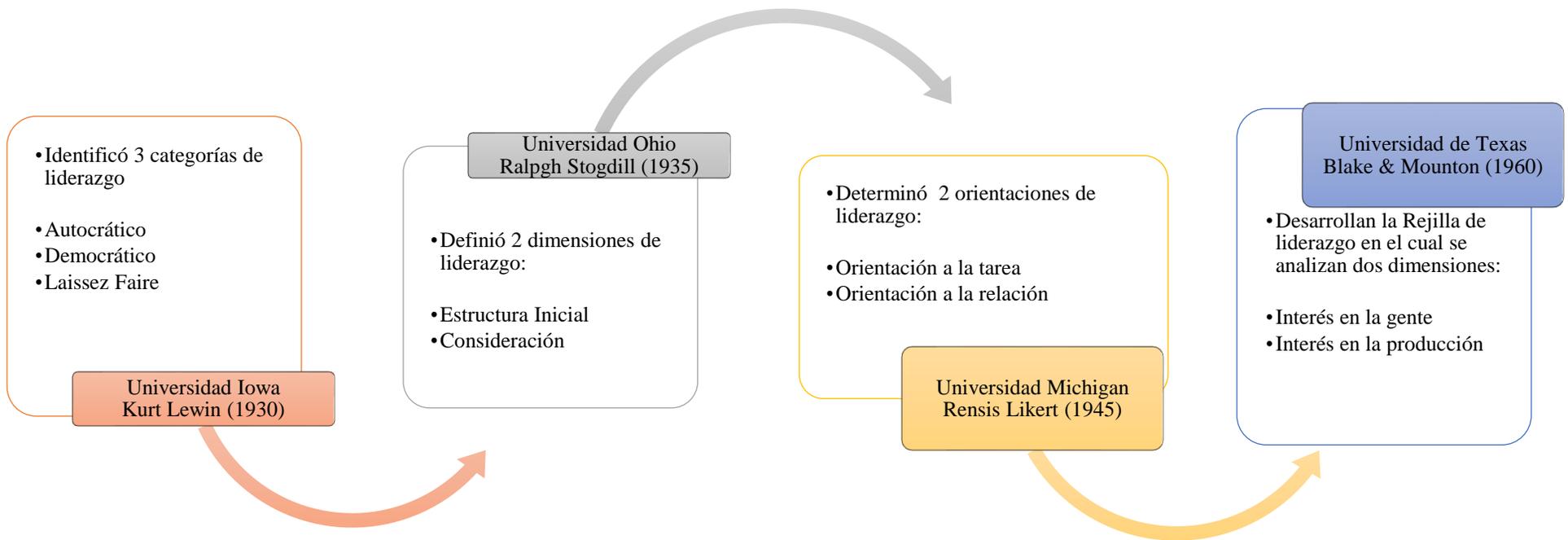
A continuación, se presenta la evolución de cada teoría de liderazgo: rasgos (ver Figura 2), comportamiento (ver Figura 3), situacional (ver Figura 4) y carisma (ver Figura 5), en las cuales se describen los autores principales y sus ideas:

## Evolución de la Teoría de Rasgos



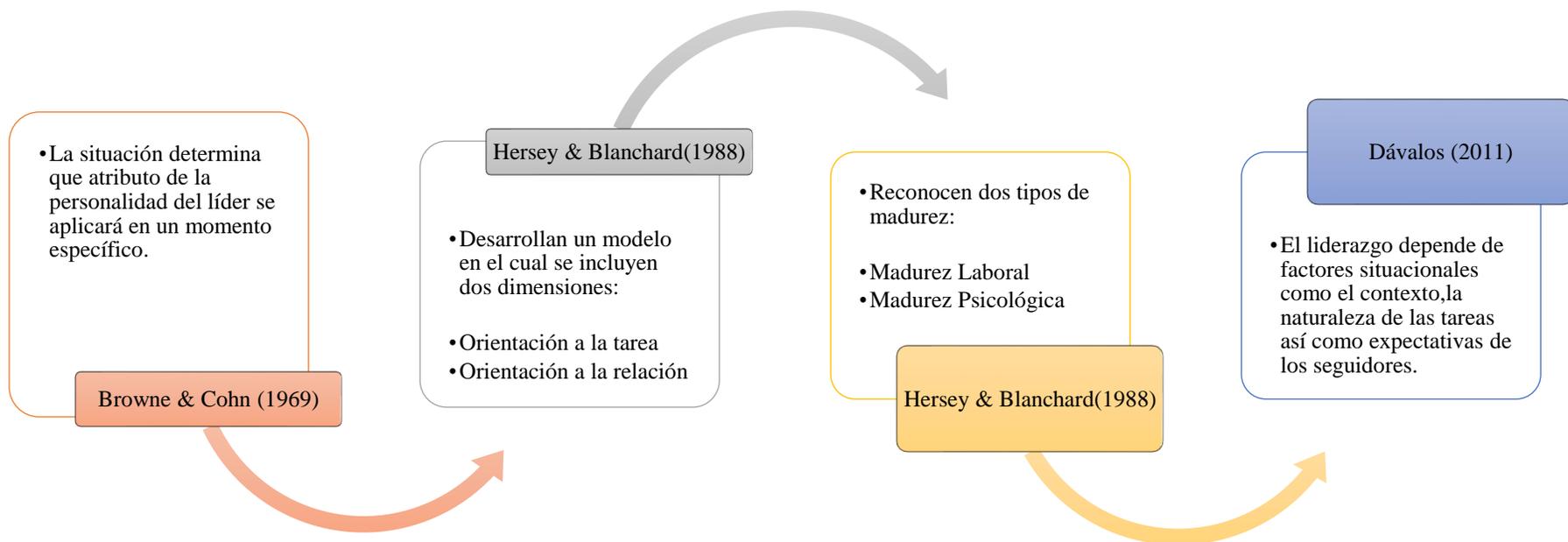
**Figura 2.** Evolución de la teoría de rasgos  
Elaborado por: Las autoras

## Evolución de la Teoría del Comportamiento



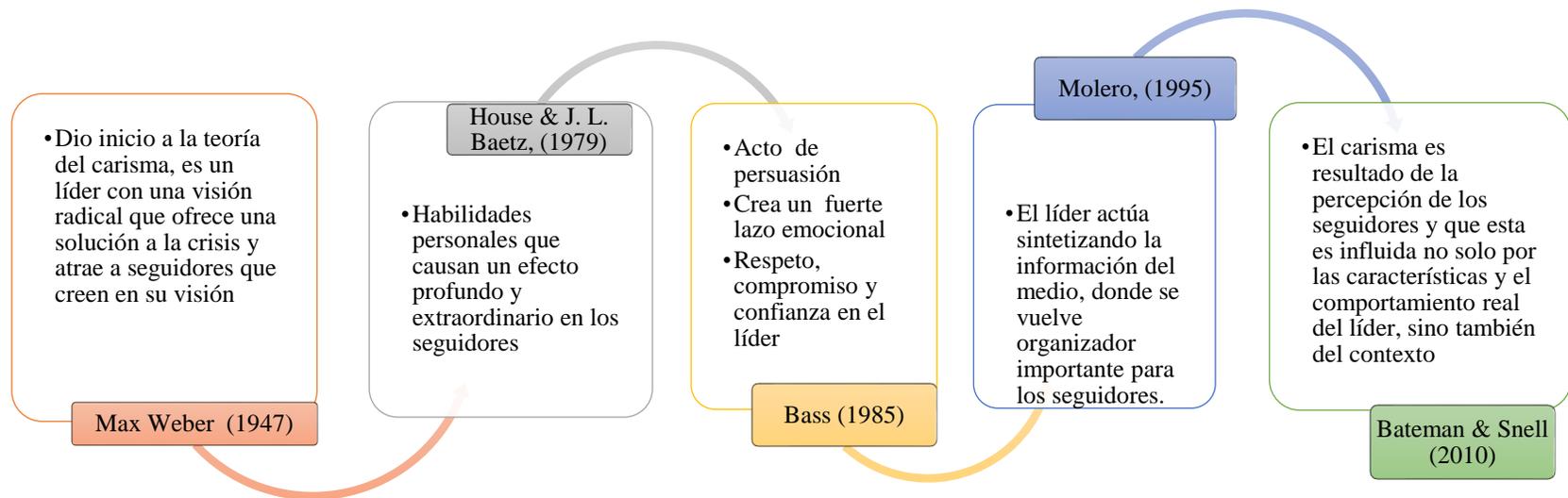
**Figura 3.** Evolución de la teoría del comportamiento  
Elaborado por: Las autoras

## Evolución de la Teoría Situacional



**Figura 4.** Evolución de la teoría situacional  
Elaborado por: Las autoras

## Evolución de la Teoría del Carisma



**Figura 5.** Evolución de la teoría del carisma  
Elaborado por: Las autoras

### **2.1.5. Teoría de la Gestión Financiera**

La mayoría de organizaciones utilizan como herramienta fundamental el uso de indicadores financieros para interpretar su condición y desempeño con el objetivo de identificar aquellas áreas de mayor rendimiento o aquellas que requieren una mejora (Nava, 2009). La gestión financiera es el proceso que se encarga de planificar, organizar, dirigir, controlar, monitorear y coordinar todo el manejo de los recursos financieros con el fin de generar mayores beneficios y/o resultados (Pastor, 2009). Las actividades que conforman la gestión financiera son: obtener recursos financieros y administración de los gastos e ingresos.

Según Ruiz (2011) la administración financiera es el manejo óptimo de los recursos financieros que posee una organización. El objetivo es hacer que la compañía logre un mejor desempeño financiero, que sirva de apoyo en la toma de decisiones y generar oportunidades de inversión. Córdoba (2009) señala que las decisiones a corto plazo se encuentran relacionadas con el capital de trabajo. La gestión de trabajo es una parte de la administración financiera que tiene como finalidad la planeación, ejecución y control del manejo de los componentes del capital de trabajo para así minimizar el riesgo y maximizar la rentabilidad (Peñañiel, 2014). Su objetivo es el manejo adecuado de todas las cuentas corrientes que tiene la empresa la cual incluye los activos y pasivos circulantes.

De igual manera (Hernández, Espinosa, & Salazar, 2014), mencionan que la gestión financiera operativa consiste en planear, organizar, dirigir y controlar las operaciones que generan flujos de efectivo, con el fin de lograr equilibrio entre el binomio riesgo/rentabilidad y aportar en el incremento de las utilidades. La teoría de la gestión financiera operativa se centra en el estudio del capital de trabajo, en el cual se evidencia la toma de decisiones financieras a corto plazo y la influencia que ejerce una adecuada administración de sus elementos sobre el riesgo y la rentabilidad.

de una organización. Además la gestión operativa toma en consideración la rotación del efectivo el cual comprende tres ciclos: ciclo de pago, ciclo de inventarios, y ciclo de cobro. Según Gitman (2007), para la administración eficiente del efectivo hay que realizar estrategias sobre la: Rotación del inventario, cuenta por cobrar y cuentas por pagar que no generen impactos negativos sobre los clientes y la reputación de la organización .

Por otro lado (Sarasti, 2009)menciona que la gestión financiera está íntimamente relacionada con la toma de decisiones sobre la composición de los activos, el nivel y estructura del financiamiento y la política diseñada para elaborar un plan financiero en el que se analice la asignación de los recursos financieros para toda la organización. Carballo (2015) establece que la administración eficaz del recurso financiero debe apoyar la creación de ventajas competitivas sostenibles,mantener un visión de largo plazo,lograr que los ingresos sean suficientes para cubrir los gastos y para ello se debe formular objetivos y politicas, y la gestión debe sujetarse a los siguientes principios :

- Evaluar el riesgo de los clientes antes de concederles crédito
- Mantener una financiación adicional para cubrir imprevistos
- Financiar las inversiones en Propiedad Planta y Equipo con fondos que se cubran a largo plazo
- Evitar el sobreendeudamiento y asegurar que la rentabilidad de la inversión supere el costo de su financiación
- Pagar dividendos prudentes y sostenibles
- Diseñar estrategias para cubrir riesgos y evitar pérdidas extraordinarias

- Controlar siempre los costes y los resultados generados de la operación y actuar de manera oportuna sobre las desviaciones

El estudio de esta teoría es importante en el tema de investigación, puesto que aporta conceptos fundamentales referentes a la administración del capital de trabajo y rotación del efectivo, lo cual permite incrementar el nivel de liquidez, rentabilidad, evitar sobreendeudamiento y mantener un nivel adecuado de riesgo lo cual influye de manera significativa en la salud financiera de las organizaciones.

Con lo antes mencionado se ha cumplido con el objetivo específico N° 1 porque se investigó las teorías de sustento para las dos variables de estudio. Para la variable de liderazgo se utilizó la teoría de rasgos, comportamiento, situacional y carisma con sus respectivos estilos. Con respecto a la variable de salud financiera se investigó la teoría de la gestión financiera operativa.

## **2.2. Liderazgo**

El liderazgo se torna como un tema de investigación entre los años de 1930- 1940 por Kurt Lewin y sus colaboradores. Se desarrollaron una serie de investigaciones que partía de la premisa que “los líderes no se hacen, nacen con unas características innatas que los llevan a desempeñarse de forma destacada” (Murillo, 2006). Sin embargo, existen varias investigaciones que empiezan a considerar el comportamiento para definir el liderazgo y no solo las características innatas. Según Conley y Goldman (1994), el liderazgo es posible definirlo como los comportamientos que favorecen la capacidad colectiva de una escuela de adaptarse, resolver problemas y mejorar sus resultados.

Es importante destacar que el liderazgo es uno de los factores, para alcanzar el éxito empresarial. Shutz (1978), afirma que aproximadamente la mitad de todas las nuevas industrias fracasan en sus dos primeros años de vida y que tan solo un tercio supera los cinco años, la causa del fracaso a un

liderazgo defectuoso. Por tal razón, Kotter (1990) afirma “El liderazgo es el proceso de mover un grupo en alguna dirección mediante medios generalmente no coercitivos. El liderazgo efectivo es aquel que produce movimientos encaminados a los intereses del grupo a largo plazo”.

Kotter (1990), define al liderazgo como una habilidad para desarrollar y describir una visión común de cómo podrían ser las cosas, estableciendo una estrategia para alcanzarla, creando el ambiente de trabajo correcto, operando y tomando decisiones a un alto nivel ético y comercial. Buscando que la gente esté dispuesta a colaborar, pero al mismo tiempo asegurarse de que la gente adecuada está en los lugares adecuados. Bass (1990) propone que el liderazgo es una muestra de interacción que se da entre los miembros de un grupo. El líder tiene como fin conservar altas perspectivas y capacidades para resolver dificultades y lograr objetivos, por medio de la influencia que ejerce en sus seguidores

El término liderazgo se define de la siguiente forma “Es la actitud que asumen los jefes para que sus colaboradores alcancen con entusiasmo los objetivos que les han sido encomendados” (Loya, 2011). Además el liderazgo es la capacidad de influir, motivar, organizar y dirigir actividades para poder alcanzar las metas u objetivos de la organización (Yarce, 2015).

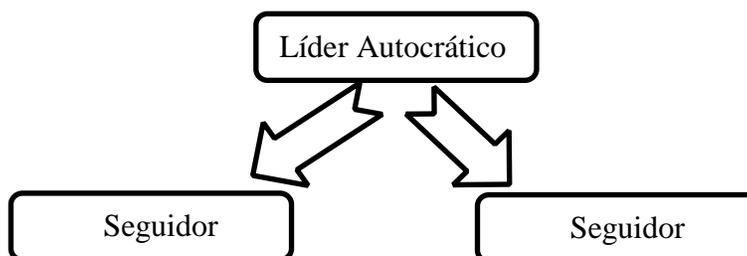
### **2.3. Estilos de liderazgo**

En este capítulo se describen las características de los estilos de liderazgo a los que recurren los líderes al interactuar con los seguidores, según la teoría de rasgos, comportamiento, situacional y carisma.

### 2.3.1. Según teoría de rasgos

La teoría de rasgos tiene 3 estilos: el liderazgo autocrático, liderazgo democrático y el liderazgo liberal que se detalla de la siguiente manera:

- Líder Autocrático



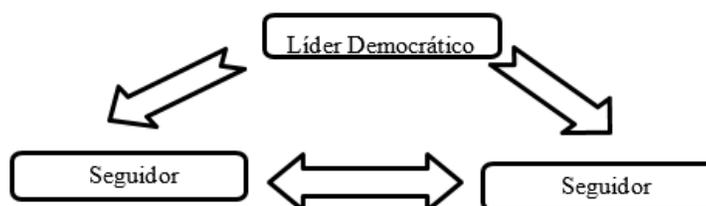
**Figura 6.** Liderazgo Autocrático

Fuente: (Sánchez, 2009)

Elaborado por: Las autoras

“El líder autocrático toma decisiones, comunica a los trabajadores sus funciones y los controla muy de cerca” (Bateman & Snell, 2009). Según Munch (2011), el líder autocrático se caracteriza por un énfasis primordial de dirección hacia la producción, este estilo ocasiona rebeldía hacia la autoridad y frustración en los subordinados, así bajos niveles de productividad. El líder autocrático es aquel con decisiones propias las cuales se centralizan en ordenar de manera eficiente a su grupo para así poder alcanzar los objetivos (Calderón, 2016).

- Líder Democrático



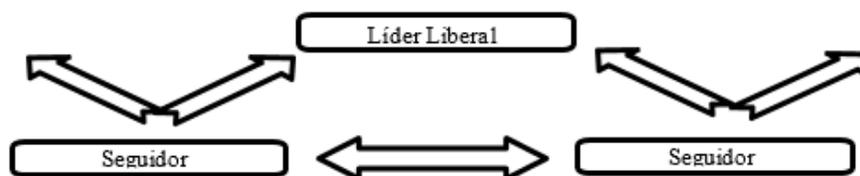
**Figura 7.** Liderazgo democrático

Fuente: (Sánchez, 2009)

Elaborado por: Las autoras

“El líder democrático motiva la participación en las decisiones, informa a los trabajadores las función de cada uno pero no controla a los empleados estrechamente” (Sánchez, 2009). Dentro de las acciones que lo identifican están: consultar a sus colaboradores, promoviendo su participación hasta el cumplimiento de metas y objetivos, el trabajo que postula es colaborativo, la realización de tareas es conjunta porque confía en sus seguidores, a quienes apoya por ser parte de su equipo y de la forma de decisiones trascendentes (Dávalos, 2011).

- Líder Liberal



**Figura 8.** Liderazgo liberal

Fuente:(Sánchez, 2009)

Elaborado por: Las autoras

El líder Liberal utiliza poco su poder y otorga a sus subordinados una gran cantidad de independencia o "rienda suelta" en sus operaciones. Permite que sus subordinados fijen sus propias metas y los medios para lograrlas. Considera que su papel es facilitar las operaciones de sus seguidores proporcionándoles información y actuando primordialmente como contacto con el medio ambiente externo (Sánchez D. , 2009). El liderazgo Liberal se caracteriza en dar el poder a sus subordinados poder tomar las decisiones por cuenta propia donde ellos asumen la responsabilidad, guía y control.

### 2.3.2. Según Teoría situacional

El modelo de Hersey establece que hay dos aspectos principales que permiten moldear un estilo de liderazgo; uno es el grado de énfasis que se pone en una tarea, y la otra es la importancia a la relación (Munch, 2011). En la teoría situacional, se reconoce los siguientes estilos de liderazgo:

**Tabla 2**

*Estilos de liderazgo según teoría situacional*

Estilos	Descripción
Directivo	El líder proporciona instrucciones precisas, definición de objetivos Realiza seguimiento continuo Se aplica cuando existe alta instrucción y baja relación Es conveniente cuando la tarea a realizarse es compleja El líder aclara dudas o revisa resultados Existe intercambio de ideas
Orientador	Se aplica cuando existe alta instrucción y alta relación. El líder lleva a cabo estrategias de acción en nuevos proyectos
Participativo	Existe comunicación bilateral Se aplica cuando existe baja instrucción y alta relación
Delegador	El líder otorga autoridad y poder a determinados seguidores Los seguidores tienen alto nivel de madurez y confianza

Fuente: (Dávalos, 2011)

Elaborado por: Las autoras

### 2.3.3. Según teoría del comportamiento

En la teoría del Comportamiento Robert Blake y Jane Mouton establecen los siguientes estilos de liderazgo, en el cual se consideraban dos dimensiones: el enfoque en la gente y el enfoque en la producción.

**Tabla 3**

*Estilos de liderazgo según teoría del comportamiento*

Estilos	Descripción
Administración Empobrecida	El líder hace lo mínimo para permanecer en la posición Se interesa poco por las personas y por la producción.

 CONTINÚA

---

Administración de autoridad y obediencia	El líder se interesa mucho por la producción y muy poco en la gente,  Trata a los seguidores como máquinas
Administración de Club	El líder presenta gran intereses en las personas y poco en la producción
Campestre	Se esfuerza por mantener un buen clima laboral
Administración de medio camino	El líder mantiene un interés intermedio y equilibrado entre la gente y la producción  Procura mantener a ambas de forma satisfactoria
Administración en equipo	El líder mantiene un gran interés por la gente y por la producción  Realiza un gran esfuerzo por mantener la moral alta.  Cumple un gran desempeño en términos de alcanzar los resultados organizacionales.

---

Fuente: (Rabouin, 2007)

Elaborado por: Las autoras

#### 2.3.4. Según teoría del carisma

En la teoría del Carisma se reconoce que existen los siguientes estilos de liderazgo:

**Tabla 4**

*Estilos de liderazgo según teoría del carisma*

---

<b>Estilos</b>	<b>Descripción</b>
Estilo Transformacional	El líder motiva a sus seguidores Son carismáticos Brinda atención individualizada Son intelectualmente estimulantes Emplean tácticas que emplean altos niveles de identificación e interiorización para mejorar su desempeño

---

 CONTINÚA

---

<i>Estilo Transaccional</i>	El líder clarifica las responsabilidades para sus seguidores Utiliza como herramienta los castigos y las recompensas Presta atención al trabajo de los seguidores para encontrar fallas o desviaciones Los líderes no tratan de influir en sus subordinados
<i>Liderazgo Laissez -Faire</i>	Eluden las responsabilidades supervisoras Evitan cualquier posibilidad de confrontación No plantea metas claras y no colabora a su equipo para tomar decisiones. Evitan brindar retroalimentación

---

Fuente: (Bass, 1978)

Elaborado por: Las autoras

En la presente investigación se va a utilizar lo propuesto por la teoría del Carisma, por cuanto incluye estilos de liderazgo que marcan la tendencia actual de la definición del liderazgo como son: el liderazgo transaccional y transformacional. Además porque establece 9 dimensiones en las cuales se permite evaluar las cualidades y comportamientos que tienen los líderes en el entorno empresarial.

Para identificar el estilo de liderazgo de las PYMES se utilizó el cuestionario MLQ (Multifactor Leadership Questionnaire) propuesto por Bass y Avolio porque es un instrumento que nos permite evaluar y determinar el estilo de liderazgo que poseen las compañías. Además, desde hace dos décadas ha estado presente en la mayoría de las investigaciones para medir el tipo de liderazgo.

#### **2.4. Cuestionario MLQ (Multifactor Leadership Questionnaire)**

El cuestionario MLQ (Multifactor Leadership Questionnaire) tuvo origen en el años de 1985 por Bass y se utilizó en la investigación del liderazgo transformacional (Saboya & Guirado, 2010). Su finalidad es la evaluación del liderazgo y se lo conoce como un modelo completo (Yukl, 1999). Para Ramos (2015), “el cuestionario, permite identificar conductas de los líderes en diversos contextos y en distintos niveles dentro de la organización”(p. 204).

En el año 1997, Bass responde a las críticas sobre la estructura interna y modificaron el cuestionario inicial para dar respuestas a las sugerencias llegando a lo que conocemos como MLQ-5X . Constituye la última versión, de 45 ítems y 9 dimensiones de liderazgo (5 para el estilo de transformación, 2 para el factor transaccional y 2 factores para el estilo laissez-faire) (Ramos, 2015). La función del cuestionario QML, según Bass (1997): “permite medir si el líder es transaccional y/o transformacional, o no ejerce ningún liderazgo de acuerdo con los componentes” (p. 133).

Peralta (2010), afirma que los últimos modelos, denominados “el nuevo liderazgo”, contemplan aspectos relacionados con la transformación de los individuos, grupos y organizaciones, el Modelo de Liderazgo de Rango Total de Bass y Avolio se incluye en esta perspectiva. Este modelo incluye un conjunto de variables laissez faire, transaccionales, transformacionales y de resultados que han dado forma al MLQ (Multifactorial Leadership Questionnaire). Según Bass (1990) el perfil óptimo de liderazgo incluye una mínima frecuencia de laissez faire y un gradual incremento de la frecuencia de las variables transaccionales para llegar a una elevada frecuencia de las variables transformacionales y postulan que un líder efectivo exhibirá todos los estilos en algún grado.

En la Tabla 5 se presenta, los estilos del liderazgo y sus dimensiones con sus respectivas sub-dimensiones

**Tabla 5**  
*Dimensiones de Liderazgo*

<b>Dimensiones de liderazgo transformacional</b>	
Influencia idealizada (atribuida)	El líder es admirado, respetado y cuenta con la confianza de sus seguidores Modelo de identificación e imitación
Influencia idealizada (conducta)	El líder muestra conductas de preocupación por las necesidades de los subordinados Comparte riesgos Es consiente entre lo que dice y hace

 CONTINÚA

---

Motivación motivacional	Los líderes tienen la habilidad de motivar a sus seguidores, dando valor a su trabajo Presentan una visión organizacional y futura que es atractiva para su grupo
Estimulación intelectual	Los líderes impulsan a sus seguidores hacia la innovación, creatividad y la solución de problemas por sí mismos.
Consideración individualizada	Los líderes actúan como mentores de su equipo, prestando atención a las necesidades de sus seguidores de manera individual.
<b>Factores de liderazgo Transaccional</b>	
Recompensa contingente	El líder da a conocer las expectativas que espera de cada uno de sus seguidores y los motiva proporcionando premios o recompensas por alcanzar la meta planteada. Este tipo de líderes usan correctivos como
Dirección por excepción (activa)	multas o castigos para corregir las desviaciones de las metas de su equipo
<b>Liderazgo pasivo/ evitador Laissez-Faire</b>	
Dirección por excepción (pasiva)	Estos líderes no buscan soluciones de manera inmediata, solo después que se cometió el error o la falla y cuando los problemas han llegado a ser serios
Laissez-Faire	Son aquellos líderes que evitan tomar acciones correctivas y buscar una solución en aquellos asuntos importantes y sus seguidores son libres al momento de tomar sus propias decisiones

---

Fuente: (Saboya & Guirado, 2010)

Elaborado por: Las autoras

El cuestionario original es de 45 ítems, en una escala tipo Likert de 5 puntos con palabras etiquetados como 1 = nada a 5 = siempre. El MLQ se usa para evaluar con qué frecuencia, o en qué grado, los individuos creen que participan comportamientos específicos hacia sus subordinados, las 45 preguntas se dividen en 12 factores de las cuales nueve son para definir el estilo de liderazgo y tres para medir los resultados de estos estilos (Seyal & Rahman, 2014).

**Tabla 6**  
*Preguntas del cuestionario MLQ*

<b>Estilos de Liderazgo</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Preguntas</b>
Liderazgo Transformacional	Influencia idealizada (atribuida)	10,18,21,25
	Influencia idealizada (conducta)	6,14,23,34
	Motivación inspiracional	9,13,26,36
	Estimulación intelectual	2,8,32,30
	Consideración individualizada	15,19,29,31
Factores de liderazgo Transaccional	Recompensa contingente	1,11,16,35
Liderazgo Laissez-Faire	Dirección por excepción (activa)	4,22,24,27
	Dirección por excepción (pasiva)	3,12,17,20
	Laissez-Faire	5,7,28,33

Fuente: (Saboya & Guirado, 2010)

Elaborado por: Las autoras

## **2.5. Salud financiera**

La salud financiera también puede denominarse fortaleza financiera. Kennedy & Yarwood (1973) la describen como: “la capacidad de una empresa para satisfacer las demandas de los acreedores no sólo en las condiciones económicas y de negocio actuales, sino también en situaciones desfavorables que pueden ocurrir en el futuro” (p. 206).

La salud financiera permite determinar el fracaso empresarial de las organizaciones Mures & García (2015) mencionan que la mayoría de las investigaciones realizadas se suele identificar el fracaso empresarial con una situación de quiebra. El fracaso abarca también otras situaciones que no tienen por qué acabar en situación de quiebra, como la morosidad a una entidad financiera, la

suspensión de una cotización en bolsa, reducciones de patrimonio por pérdidas, falta de puntualidad en los compromisos de pago.

La importancia de la previsión de fracaso empresarial surge en el año de 1960 en Estados Unidos con la aparición de las crisis bancarias que afectaron a varias empresas. Desde allí se iniciaron estudios y modelos que se enfocaron a predecir el fracaso de empresarial de una forma más eficaz y analizar los factores determinantes que ocasionan la quiebra en las empresas.

Navarrete & Sansores (2011) establece que algunos de los determinantes para el fracaso empresarial son: falta de un plan de negocios, Insuficiencia de capital, inadecuado uso del financiamiento, excesiva carga financiera, dificultad para acceder a nuevos mercados y carencia de habilidades gerenciales. Para medir el fracaso empresarial en una entidad, se puede aplicar varios modelos de predicción. Los modelos de predicción de quiebra utilizan como variables interpretativas los datos contables procedentes de los balances de una empresa, estos son utilizados para evaluar y predecir solvencia.

## **2.6. Modelos de predicción de fracaso empresarial**

Un modelo de predicción de quiebra permite obtener la relación existente entre los datos contables y la situación de futura solvencia de la empresa. Estos modelos tienen como objetivo determinar la situación de una institución desde el punto de vista del fracaso financiero, es decir, la probabilidad de una quiebra y con este conocimiento fortalecer la toma de decisiones por parte de gerentes y acreedores.

En la Tabla 7 se presentan los principales modelos de predicción de quiebra utilizados para determinar el estado de solvencia en las organizaciones.

**Tabla 7**  
*Modelos de predicción de quiebra empresarial*

Nombre del Modelo	Concepto	Ecuación	Variables	Interpretación	Precisión
MODELO Z1 DE ALTMAN	Es un modelo de predicción de quiebra, para suministrar una evaluación mejorada de la solvencia de clientes y proveedores	$Z1=0.717X1+0.847X2+3.107X3+0.420X4+0.998X5$	X1 =Capital de trabajo / Activo total, X2 =Utilidades retenidas / Activo total, X3 =Utilidades antes de intereses e impuestos / Activo total, X4 =Valor contable del patrimonio / Pasivo total y, X5= Ventas / Activo total.	-Si $Z1 \geq 2.90$ , solvente. -Si $Z1 \leq 1.23$ , insolvente. -Si $1.24 \leq Z1 \leq 2.99$ "zona gris" o de limbo	95%
MODELO DE PASCALE	Es un modelo multivariable con el fin de predecir las quiebras en la industria manufacturera en el cual se utilizó 13 razones financieras	$Z = 3.70992 + 0.99418X1 + 6.55340X2 + 5.51253X3$	X1 = Ventas / Pasivo X2 = Beneficios Netos / Activo Total X3 = Deuda a Largo plazo / Pasivo Total	Si $Z \geq 0.4$ solvencia Si $Z \leq -1.05$ insolventia Si $-1.05 < Z < 0.4$ Zona indeterminada	92%
MODELO DE SPRINGATE	Es un modelo de predicción de quiebra del sector manufacturero en el cual se utilizò 19 razones financieras.	$Z = 1.03A + 3.07B + 0.66C + 0.40D$	A = Capital de Trabajo / Activo Total B = Utilidad neta antes de intereses e impuestos / Activo Total C = Utilidad neta antes de impuestos / Pasivo Corriente D = Ventas / Activo Total	$Z < 0.862$ insolventia $Z > 0.862$ solvencia	92.5%

Elaborado por: Las autoras

En la presente investigación se utilizó el modelo de Altman  $Z_1$  porque alcanza un nivel de precisión del 95 % y puede ser utilizado para analizar la salud financiera y la probabilidad de quiebra de cualquier empresa manufacturera que no cotice en bolsa.

## 2.7. Modelo de Altman $Z_1$

(Altman E. , 1968), lo define como un modelo de predicción de quiebra, para suministrar una evaluación mejorada de la solvencia de clientes y proveedores, y obtener decisiones de inversión más seguras. Es la versión del modelo original de Altman Z y se desarrolló para analizar la salud financiera y su probabilidad de quiebra, a cualquier clase de empresa y no sólo a aquellas industrias manufactureras inscritas en bolsa. Para la creación de su modelo en 1968, Altman tomó una muestra de 66 empresas de las cuales 33 habían quebrado durante los 20 años anteriores y 33 seguían operando a esa fecha, calculó 22 razones financieras las cuales categorizó de la siguiente manera: liquidez, rentabilidad, apalancamiento, solvencia y actividad. A continuación se detalla las variables que se utilizaron para poder desarrollar el modelo de Altman:

**Tabla 8**  
*Indicadores para desarrollar el modelo Altman*

N.-	Indicador
1	EBIT/ TA
2	NATC/TC
3	Ventas/TA
4	Ventas/TC
5	EBIT/ Ventas
6	NATC/ Ventas
7	Valor razonable de los activos
8	Cobertura de Interés
9	Costo del Interés
10	Cobertura de gastos fijos
11	Ganancias/deuda
12	Ganancias durante 5 años
13	Cargos fijos de efectivo / flujo
14	Flujo de efectivo / TD



CONTINÚA

---

15	WC/LTD
16	Razon Corriente
17	WC/ Activos totales
18	WC/ Gastos
19	Deficit acumulado/ Activos totales
20	Valor contable/TC
21	Valor de Mercado/TC
22	5 año del valor de Mercado/ TC
23	Valor de Mercado/ Pasivo Total
24	Error estándar de estimación de EBIT/ TA (norm)
26	Margen de Contribución
27	Arrendamiento del capital/ Activo
28	Ventas / activos fijos

---

Fuente: (Altman E. , 2000)

Elaborado por: Las autoras

#### Significados:

- EBIT = ganancias antes de intereses e impuestos
- NATC = neto disponible para capital total
- TA = activos tangibles totales
- LTD = deuda a largo plazo
- MV = valor de mercado del capital
- TC = capital total
- TD = deuda total
- WC = capital de trabajo
- CF = flujo de efectivo (antes del interés # 13, después del interés # 14)

Después de varias interacciones, se seleccionaron las 5 variables que dieron el mejor resultado en la predicción de la insolvencia. Para poder cumplir tal propósito se trabajó básicamente con los factores integrantes de la variable X<sub>4</sub>, sustituyendo el valor de mercado por el valor patrimonial en

libros o valor del contable del patrimonio (Valdés, 2006). Esta sustitución condujo a que Altman modificara la ponderación de cada índice en la ecuación final, determinando lo siguiente:

$$Z = 0.717 X_1 + 0.847 X_2 + 3.107 X_3 + 0.420 X_4 + 0.998 X_5 \quad (1)$$

Donde:

- $X_1 = \text{Capital de trabajo} / \text{Activo total}$

La relación capital de trabajo sobre activos totales, es una forma de medida de los activos corrientes y no corrientes de la empresa en relación con la capitalización total. El capital de trabajo se define como la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes. Las pérdidas operativas tendrán una disminución de los activos corrientes en relación con los activos totales. De los ratios de liquidez evaluados, éste resultó ser el más valioso. Los otros dos ratios de liquidez resultaron ser menos útiles (Altman E. , 2000).

- $X_2 = \text{Utilidades retenidas} / \text{Activo total}$

Según Altman (2000) las ganancias retenidas son la cuenta que informa la cantidad total de ganancias reinvertidas y / o pérdidas de una empresa a lo largo de toda su vida. La cuenta también se conoce como superávit ganado. Además, esta relación mide el apalancamiento de una empresa. Aquellas empresas con alta rentabilidad, han financiado sus activos mediante la retención de beneficios y no han utilizado mucha deuda.

- $X_3 = \text{Utilidades antes de intereses e impuestos} / \text{Activo total}$

Esta relación es una medida de la verdadera productividad de los activos de la empresa, independiente de cualquier factor fiscal o de apalancamiento. Esta relación parece ser particularmente apropiada para estudios que tratan el fracaso corporativo. Además, la insolvencia en un sentido de quiebra se produce cuando el total de pasivos excede un justo la valoración de los

activos de la empresa con el valor determinado por el poder de ganancia de los activos. (Altman E. , 2000).

$$X_4 = \text{Valor contable del patrimonio} / \text{Pasivo total} \quad (2)$$

Patrimonio (contablemente) es el valor residual de los activos de la empresa después de restar todos los pasivos en otras palabras el valor contable del patrimonio es la diferencia entre activos y pasivos. El ratio muestra cuanto el valor de los activos puede caer antes de que los pasivos excedan a los activos y la empresa se vuelva insolvente (Altman E. , 2000).

$$X_5 = \text{Ventas} / \text{Activo total.}$$

Altman (2000), establece que el índice de rotación de activos es un índice financiero estándar que ilustra la generación de ventas en relación a la capacidad de los activos de la empresa. Es una medida de la capacidad de la gerencia para tratar con condiciones competitivas. La relación ventas / activos totales ocupa el segundo lugar en su contribución a la capacidad discriminatoria general del modelo. Sin embargo, existe una amplia variación entre las industrias en la rotación de activos, y especificaremos un modelo alternativo ( $Z''$ ), sin  $X_5$

**Tabla 9**  
*Límites de referencia modelo Altman*

Variable	Interpretación
Si $Z_1 \geq 2.90$	La empresa no tendrá problemas de insolvencia en el futuro
Si $Z_1 \leq 1.23$	Es una empresa que de seguir así, tendrá altas posibilidades de caer en insolvencia
Si $1.24 \leq Z_1 \leq 2.89$	Es una empresa se encuentran en una "zona gris" o de limbo

Fuente: (Altman, 1968)

Elaborado por: Las autoras

El grado de precisión es del 95 %, siendo uno de los modelos pioneros de predicción de quiebra. Se ha aplicado a la mayoría de estudios ya sea en empresas grandes como en Pymes del sector manufacturero.

## 2.8. Modelo de Pascale

En 1988 Ricardo Pascale, de la Universidad de Montevideo, desarrolló un modelo multivariable con el fin de predecir las quiebras en la industria manufacturera de Uruguay. El modelo consistió en la aplicación de análisis discriminante. El desarrollo del modelo inició con la selección de la muestra, en este punto se seleccionaron 85 empresas de la industria manufacturera de diversas áreas de las cuales 44 organizaciones habían presentado serios problemas financieros comprobados y 41 no habían tenido problemas (Pascale, 1984). Se utilizó 13 razones financieras que se detallan a continuación:

**Tabla 10**  
*Ratios utilizados en el Modelo de Pascale*

N°	Ratios	N°	Ratios
1	Ratio de Rotación de Activos	8	Pasivo Fijo/Pasivo Total
2	Ratio de Circulante	9	Cuentas por cobrar más Inventarios/Cuentas por pagar más recursos Espontáneos
3	Cambio en el Capital de Trabajo	10	Ratio de Rotación del Inventario
4	Ventas/Capital de Trabajo no Bancario	11	Tasa de Rotación
5	Ratio de Apalancamiento	12	Ventas /Deudas
6	Inventario/Pasivo Bancario	13	Beneficios Netos/Activos Totales
7	Pasivo Bancario/Pasivo Total		

Fuente: (Pascale, 1984)

Elaborado por: Las autoras

Según (Pascale,1984) la fórmula empleada para este modelo es:

$$Z = -3.70992 + 0.99418 X1 + 6.55340 X2 + 5.51253 X3 \quad (3)$$

Dónde:

X1= Ventas / Pasivo Total

X2 = Beneficios Netos / Activos totales

X3 = Deuda a largo plazo / Deuda total

Los límites para la interpretación del modelo se exponen a continuación:

**Tabla 11**

*Límites de Referencia Modelo Pascale*

Límites	Descripción
$Z2 > 0.4$	Solvencia
$Z2 < -1.05$	Insolvencia
$-1.05 < Z < 0.4$	Zona Indeterminada

Fuente: (Pascale, 1984)

Elaborado por: Las autoras

El modelo de Pascale ha sido diseñado en un contexto latinoamericano de alta inestabilidad. Ha sido aplicado al sector manufacturero, con una muestra de empresas que tenían más de 50 trabajadores. Su grado de precisión es del 92% y usando otros validadores como el test de Lachenbruch alcanza una precisión del 90,6%.

### **2.9. Modelo Springate**

En base a los procedimientos de Altman, Gordon L.V. Springate, de la Universidad Simón Fraser de Canadá, desarrolló un nuevo modelo de predicción de quiebra sobre una muestra de 50 empresas del sector manufacturero y la utilización de 19 razones financieras que indican el estado de liquidez, endeudamiento, nivel de ventas y resultados(Valdès,2006)

El modelo desarrollado por Springate utiliza variables muy semejantes a las estudiadas por Altman, el peso del modelo se localiza sobre el ratio de rentabilidad económica. Es un desarrollo similar al de Z-Score utilizando ratios distintos pero que indican los mismos aspectos dentro de un marco de análisis económico-financiero

El modelo de Springate está representado por la siguiente ecuación :

$$Z = 1.03A + 3.07B + 0.66C + 0.40D \quad (4)$$

Las variables para aplicar el modelo están formadas por los siguientes factores:

A = Capital de Trabajo / Activo Total

B = Utilidad neta antes de intereses e impuestos / Activo Total

C = Utilidad neta antes de impuestos / Pasivo Corriente

D = Ventas / Activo Total

**Tabla 12**

*Límites de Referencia Modelo Springate*

<b>Límites</b>	<b>Descripción</b>
$Z > 0.862 z$	Solvencia
$Z < 0.862$	Insolvencia

Fuente: (Vinueza, 2016)

Elaborado por: Las autoras

Este modelo se aplicó al sector manufacturero y su porcentaje de precisión es del 92.5%. Según Valdés (2006) el modelo fue probado por Botheras en el año de 1979 a 50 empresas con un activo promedio de 2.5 millones de dólares canadienses y encontró el 88.0% de exactitud. Por el contrario en el año de 1980 Sands aplicó este modelo 24 empresas con un activo promedio de 63.4 millones de dólares canadienses y encontró una precisión de 83.3%

En la presente investigación se va a utilizar el modelo de Altman, considerando que es uno de los modelos más utilizados en la predicción de quiebra empresarial. Además porque alcanza un nivel de precisión del 95% y se ha aplicado al sector manufacturero que no cotiza en bolsa.

## 2.10. Marco referencial

Durante el transcurso del tiempo se han publicado varias investigaciones acerca de liderazgo y otros estudios sobre modelos de predicción del fracaso empresarial, al investigar se puede constatar que en los artículos se justifica la total relevancia de estudiar estas variables en el entorno empresarial.

Un artículo publicado por (Pedraza, Lavín, Delgado, & Bernal, 2015), el cual se aplicó a pequeñas y medianas empresas comerciales localizadas en Tamaulipas, concluye que es importante que se incorpore las prácticas de liderazgo, por la obligación que existe de contribuir para incrementar la competitividad y productividad de estas entidades económicas, ya que son fundamentales en la economía. El liderazgo podría llegar un factor que haga la diferencia para generar ventajas competitivas que les permita su permanencia en el mercado. Salazar (2012), destaca que el liderazgo es una de las claves más importante para poder alcanzar todas las metas y objetivos administrativos, comerciales y económicos que se plantee la organización, su investigación fue aplicada a 10 empresas de Bogotá.

De igual manera (Lozano, Hernandez, & Ruíz, 2016) en su estudio realizado en empresas pequeñas y medianas Mexicanas, coinciden en que los riesgos de mortandad empresarial pueden reducirse mediante la implementación de prácticas administrativas asociadas con el liderazgo. Estas prácticas deben estar encaminadas hacia la planeación de estrategias que aprovechen las oportunidades para el crecimiento de la organización. Adicionalmente destacan que el concepto de liderazgo ha ido evolucionando, de tal manera que ha quedado atrás el estilo de liderazgo autoritario para darle paso a un liderazgo que otorga igual importancia a todas las opiniones de los miembros del grupo. El artículo realizado por Robles, Garza, & Medina (2008), aplicado a 98 gerentes de

empresas mexicanas realza la importancia de liderazgo en las organizaciones, que un buen líder siempre piensa en el futuro y lo forja día tras día, con una posición positiva futura.

Por el contrario Texidor (2016), en un artículo menciona que el liderazgo va más allá de influir en los seguidores para alcanzar objetivos y metas, requiere de generar nuevos líderes cuyo pensamiento, creativo , innovador y sistémico sea clave para acceder a los resultados colectivamente deseados. Así mismo el liderazgo es un fenómeno que no solo depende directamente de las personas que lo aplican, también está influenciado por factores situacionales. De allí es pertinente estudiar la relación del liderazgo con variables como el clima organizacional, la satisfacción laboral, la cultura organizacional, la ubicación dentro de la estructura organizacional, la eficacia y desempeño de las empresas (Melo, Verastegui, Rivas, & González, 2015).

Por otra parte en un estudio realizado por (Medina, De la Garza, & García, 2008), el cual se aplicó en las Pymes manufactureras de México, analiza la relación que existe entre el liderazgo, el ámbito financiero y la toma de decisiones, los resultados describen que el liderazgo está influyendo en aspecto financiero en la forma de cómo plantear la visión para el futuro de la organización. Además en el artículo se detalla que las Pymes deben dar una prioridad a la planificación, la cual debe considerar escenarios positivos y negativos e incentivar la intervención de todos los miembros de la organización (Gonzalez, Manual de la Micro Pequeña mediana empresa, 2017).Sobretudo que los líderes organizacionales entiendan de los negocios, analicen las características de sus seguidores, planteen objetivos alcanzables y luchan por lograr un mejor desempeño financiero.

Alves (2013), en su investigación menciona que el liderazgo solo es un factor para que exista un buen clima organizacional. Es importante pero no vital que los responsables ejerzan un liderazgo

eficaz, lo que necesita una gran flexibilidad en la adopción del estilo de liderazgo adecuado para cada situación y por el desarrollo de una cultura de equipo propia, que una a todos sus miembros alrededor de los mismos objetivos. Por otro lado Cruz, Domínguez & Carrasquillo (2013), en su trabajo de investigación sobre los estilos de liderazgo aplicado a las empresas puertorriqueñas se concluye que el liderazgo posee una estrecha relación con el éxito organizacional.

Por otra parte (Martínez & Monserrat, 2017) en una investigación realizada a 34 empresas manufactureras de la ciudad de Puebla, mencionan que se requieren más y mejores líderes, gente con una gran visión, información, experiencia y con gran confianza en sí mismos, a consecuencia de que una buena administración y una buena gestión ya no son suficientes. Por ello los empresarios que dirigen y coordinan dichas empresas deberán desarrollar un liderazgo acorde con las nuevas condiciones que marca las nuevas tendencias económicas de un mundo globalizado y competitivo, en su investigación se concluye que el liderazgo transformacional es el que predomina en las pequeñas y medianas empresas manufactureras.

En los últimos tiempos se ha desarrollado varios estudios sobre salud financiera debido al gran impacto que tiene sobre la economía local. A continuación, se describen varios artículos que denotan la importancia del estudio de esta variable:

En un estudio realizado por (Pacheco, Casado, Gómez, & Nuñez, 2005) a empresas españolas mencionan que la previsión de insolvencia empresarial es importante, por el gran efecto que genera para: los accionistas, acreedores, empleados y la economía en general. Por cuanto desde los años 60 se vienen creando diversos modelos de predicción con el objetivo de encontrar variables contables o financieras que permitan anticipar de forma eficaz el futuro de las organizaciones.

De igual manera un estudio realizado por (Hernández, 2014), el cual se aplicó a empresas públicas costarricenses, menciona que la previsión de los problemas financieros en las empresas

tiene el beneficio de permitir la reasignación de los recursos financieros hacia nuevos usos más eficientes, la sencillez en la aplicación de los modelos permite la detección temprana de problemas en las compañías, sean pequeñas, medianas o grandes, coticen o no sus acciones en bolsa y pertenezcan a diferentes y variadas actividades empresariales .

Por otro lado Mures & García (2004) en un estudio realizado a empresas españolas, atribuyen que el fracaso empresarial de las empresas viene explicado por: la capacidad de autofinanciación, por la rentabilidad de sus actividades y por la liquidez que el capital circulante puede generar para hacer frente al pasivo exigible. Por el contrario, una investigación realizada por Navarrete & Sansores (2011), el cual fue aplicado a empresas mexicanas, establece que existen otros determinantes para el fracaso empresarial como: falta de un plan de negocios, Insuficiencia de capital, inadecuado uso del financiamiento, vulnerabilidad de lo nuevo, excesiva carga financiera, cambios en la política industrial, falta de capacidad para acceso a nuevos mercados y carencia de habilidades gerenciales.

Por el contrario Martínez & Sanz (1989) concluye en su estudio aplicado a 28 pares de fusiones bancarias españolas, que no existe un modelo con un alto grado de precisión para predecir un fracaso empresarial. Las razones son la falta de información, y considerar variables que no tienen relación. Además, Avella (2012) establece que los modelos de predicción de quiebra no pueden identificar los riesgos externos a los que están expuestos las pymes entre ellos se encuentran los riesgos climáticos, plagas, cambios de precios, el estudio fue realizado a las empresas de Bogotá.

Por otra parte (Calderón, 2016) en una investigación realizada a 2559 empresas manufactureras del sector manufacturero de Bogotá en la cual se evaluó tres modelos de predicción de fracaso empresarial más conocidos considerando un periodo de tiempo (2010-2014) y creados por Ohlson, Altman y Beaver , en cual se concluye que el modelo de Altman mostró mejores resultados

frente a los tres modelos ,además menciona que se debe analizar la precisión de los modelos en años posteriores debido a que la información se acoge a los parámetros de las Normas Internacionales de contabilidad ,por tanto la información será más exacta y eso sirve de soporte para que los resultados que arrojen los modelos tengan una mayor precisión.

## **2.11. Marco conceptual**

- **Liderazgo**

Bass B. (1990) propone que el liderazgo es una muestra de interacción que se da entre los miembros de un grupo. El líder tiene como fin entablar y conservar altas perspectivas y capacidades para resolver dificultades y lograr objetivos, por medio de la influencia que ejerce en sus seguidores.

- **Salud financiera**

Kennedy & Yarwood (1973) “La capacidad de una empresa para cumplir con los reclamos de los acreedores no solo en las condiciones económicas y comerciales actuales, sino también en situaciones desfavorables que pueden ocurrir en el futuro” (p.206).

- **Solvencia**

Capacidad de una entidad de generar fondos para atender, en las condiciones pactadas, los compromisos adquiridos con terceros (Seco, 2007).

- **PYMES**

Son las pequeñas y medianas empresas que: sus activos totales son inferiores a 4 millones de dólares, su valor bruto en ventas es inferior a 5 millones de dólares y el personal no supera los 200 trabajadores (Superintendencia de Compañías, 2017)

- **Rentabilidad**

La rentabilidad es una medida relativa de las utilidades, es la comparación de las utilidades netas obtenidas en la empresa con las ventas (rentabilidad o margen de utilidad neta sobre ventas), con la inversión realizada (rentabilidad económica o del negocio), y con los fondos aportados por sus propietarios (Morillo, 2001, p.36)

- **Quiebra**

Es la bancarrota, fracaso financiero o insolvencia, valor reducido de los activos o escasez del flujo de caja, suspensión o incumplimiento de pagos, entre otros, que afectan el funcionamiento continuo de la empresa (Espinosa, 2013, p.49).

- **Sostenibilidad**

Conciliar el crecimiento económico con el cuidado del entorno social y la protección del medioambiente (De la Fuente, 2011).

- **Carisma**

Es una cualidad que tiene el poder de causar buenas impresiones, lograr buenos vínculos, influenciar a sus seguidores y contar con excelentes características para poder liderar un grupo (Universia, 2013)

- **Rasgo**

Característica distintiva de un sujeto o grupo humano que implica, generalmente, una disposición a un determinado tipo de conductas ante un determinado tipo de situaciones. (Universidad de Navarra, 2016)

- **Situación**

Conjunto de factores o circunstancias que afectan a alguien o algo en un determinado momento (Real Academia Española, 2017).

## CAPITULO III

### DESCRIPCIÓN DE LAS PYMES EN EL ECUADOR

#### 3.1. Definición

Las pequeñas y medianas empresas comienzan con la denominación de PYMES en la segunda mitad del siglo XX, por la segmentación de las compañías. Las PYMES son el conglomerado de pequeñas y medianas entidades que cumplen con características propias acorde a su volumen de ventas, capital social, número de trabajadores y cantidad de activos. Según (SRI, 2016) la mayoría de las PYMES realizan varias actividades económicas entre las cuales se destacan:

- Comercio al por mayor y al por menor
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales

El artículo 53 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones establece los lineamientos de la PYME en el indica que “es toda persona jurídica que, como unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría” (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2010)

En Agosto del año 2017 constan registradas 25.538 empresas pymes que representan el 42.32% del tejido empresarial, las medianas empresas son alrededor de 6.622 y equivalen el 10.99% y las

pequeñas empresas reflejan el 31.33% con una cantidad de 18.916 (Superintendencia de compañías, valores y seguros, 2017). Además forman parte del motor de la economía por la generación de plazas de empleo, aumentando la productividad, ingresos y con ello un alto beneficio social. (EKOS, 2016).

### 3.2. Características de las PYMES

Los parámetros de clasificación de pequeñas y medianas empresas, fueron diseñados por la Comunidad Andina de Naciones (CAN) con su Resolución 1260, considerando 3 variables: el personal ocupado, valor bruto en ventas anuales y el monto de los activos (Camara de Comercio de Quito, 2017).

La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, mediante resolución N° SC-INPA-UA-G-10-005, toma en consideración la clasificación de pequeñas y medianas empresas, PYMES, conforme al siguiente cuadro:

**Tabla 13**  
*Parámetros de clasificación de las Pymes*

<b>Variab</b> les	<b>Micro Empresa</b>	<b>Pequeña Empresa</b>	<b>Mediana Empresa</b>	<b>Grandes Empresas</b>
Personal ocupado	De 1 - 9	De 10 - 49	De 50 – 199	≥ 200
Valor bruto de ventas anuales	≤ 100.000	100.001 - 1.000.000	1.000.001 - 5.000.000	> 5.000.000
Monto de activos	Hasta US\$ 100.000	De US\$ 100.001 hasta US\$ 750.000	De US\$ 750.001 hasta US\$ 3.999.999	≥ 4.000.000

Fuente: (Superintendencia de Compañías, 2017)  
Elaborado por: Las autoras

### 3.3. Marco legal de las PYMES

Existen tres leyes y un plan, particularmente relevantes, para proteger y fomentar el funcionamiento de las PYMES:

1) Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, publicado en el Registro Oficial 351, de 29 de diciembre de 2010.

2) Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, publicada en el Registro Oficial 444, de 10 de mayo de 2011.

3) Ley Orgánica de Regulación y Control de Poder de Mercado, publicado en el Suplemento del Registro Oficial 555, de 13 de octubre de 2011

4) Plan Nacional de desarrollo 2017-2021 Toda una vida (EKOS, 2015)

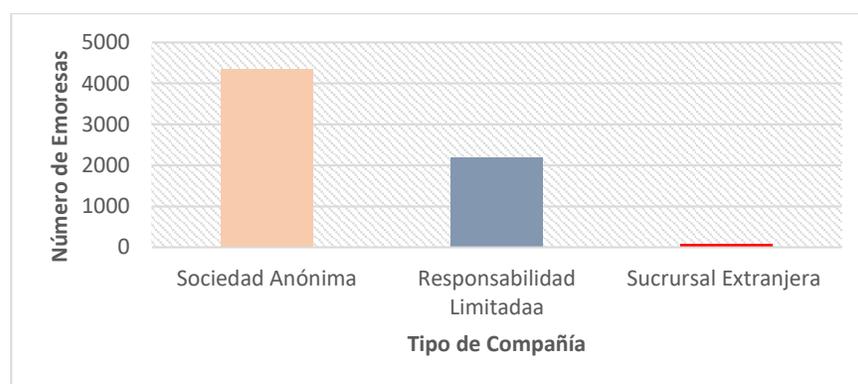
El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones tiene como objetivo generar y consolidar normas que potencien e incentiven la producción de mayor valor agregado que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva (EKOS, 2016). Además incluye en sus capítulos I, II, III Y IV incentivos que logren fomentar el desarrollo de las PYMES, por el medio de implementación de políticas, planes, acuerdos entre instituciones públicas. Ley orgánica de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario establece que las pequeñas y medianas empresas recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria (Ley Organica De Economia Popular Y Solidaria, 2011).

Ley orgánica de regulación y control de poder de mercado tiene como fin en el artículo 29 y 54 fomentar la producción y que en ningún caso podrá en riesgo con respecto a la competencia de las pequeñas y medianas empresa (Ley Organica De Regulacion Y Control Del Poder De Mercado, 2011). Por otra parte el objetivo 5 del Plan Nacional de Desarrollo toda un Vida menciona

que se debe impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria.

### 3.4. Composición jurídica de pequeñas y medianas empresas

En el año 2017 la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros registró 4.336 empresas medianas constituidas como sociedad anónima, representando el 65,48% respecto del total de este segmento. En segundo lugar constan 2.195 compañías de responsabilidad limitada que corresponde al 33,15 % y como sucursales extranjeras 81 organizaciones que equivale al 1,22 %.

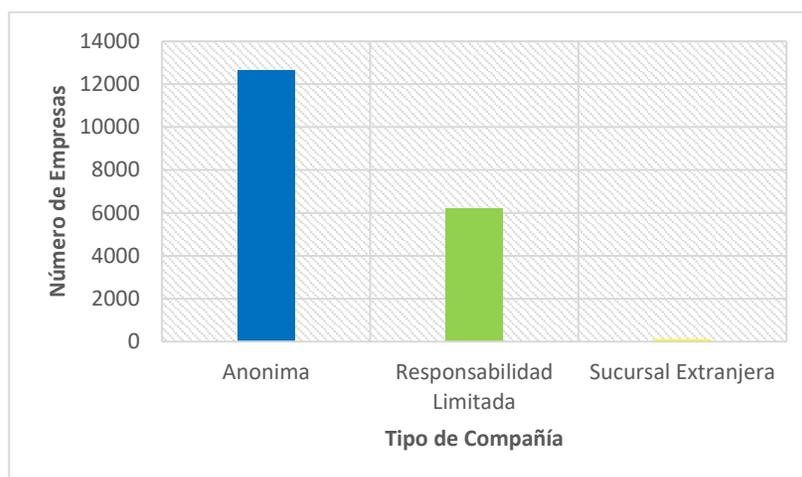


**Figura 9.** Clasificación de medianas empresas por tipo de compañía

Fuente: Reporte Ranking Superintendencia de Compañías, 2017

Elaborado por: Las autoras

Para el caso de las pequeñas empresas, 12.619 organizaciones son sociedades anónimas que constituyen el 66,71 % en relación al total de este grupo. Las sociedades de responsabilidad limitada conformadas por 6.185 compañías representan el 32,69% y las sucursales extranjeras en términos relativos corresponden al 0,05% con un total de 95 empresas.



**Figura 10.** Clasificación de pequeñas empresas por tipo de compañía

Fuente: Reporte Ranking Superintendencia de Compañías, 2017

Elaborado por: Las autoras

### 3.5. Composición de las PYMES por regiones y provincias

En esta sección se presenta una descripción detallada referente a la distribución de las Pymes por regiones y provincias en el Ecuador, según la información obtenida de la Superintendencia de Compañías al año 2017.

#### 3.5.1. Medianas empresas

**Tabla 14**

*Empresas medianas por región*

Región	Número de empresas Medianas	Porcentaje
Costa	3258	49.20%
Sierra	3276	49.47%
Oriente	63	0.95%
Galápagos	25	0.38%
TOTAL	6622	

Fuentes: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Las autoras

Al analizar la ubicación geográfica de las empresas medianas por región, la mayor cantidad de compañías se encuentran en la Sierra 3276 entidades y en términos de porcentaje equivale al

49,20%. En segundo lugar la Costa 3258 empresas que representan el 49,20% del total y en las regiones Oriente y Galápagos concentran 88 organizaciones y en terminos de porcentaje constituyen el 1,33%.

**Tabla 15**

*Empresas medianas por provincias Sierra*

<b>Provincias Sierra</b>	<b>Número de empresas</b>	<b>Porcentaje</b>
Azuay	348	10.62%
Bolívar	3	0.09%
Carchi	8	0.24%
Cañar	24	0.73%
Chimborazo	28	0.85%
Cotopaxi	71	2.17%
Imbabura	60	1.83%
Loja	67	2.05%
Pichincha	2433	74.27%
Tungurahua	154	4.70%
Santo Domingo	80	2.44%

Fuente: Superintendencia de Compañías  
Elaborado por: Las autoras

A nivel de la región Sierra, Pichincha es la provincia con mayor número de empresas medianas representado el 74.27% del total. Las provincias Azuay, Bolívar, Carchi, Cañar, Chimborazo, Cotopaxi, Imbabura, Loja, Tungurahua y Santo Domingo concentran el 25,73% (843 compañías)

**Tabla 16**

*Empresas medianas por provincias Costa*

<b>Provincias Costa</b>	<b>Número de empresas</b>	<b>Porcentaje</b>
Esmeraldas	42	1.29%
Manabí	273	8.38%

 CONTINÚA

Los Ríos	106	3.25%
Guayas	2469	75.78%
Santa Elena	58	1.78%
El Oro	310	9.52%

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Las autoras

Con respecto a la región Costa, se concentra el mayor número de empresas en la provincia del Guayas que equivale al 75,78% del total. Las demás provincias conformadas por Esmeraldas, Manabí, Los Ríos, Santa Elena y El Oro constituyen el 24,22% restante.

**Tabla 17**

*Empresas medianas por provincias Oriente*

<b>Provincias Oriente</b>	<b>Número de empresas</b>	<b>Porcentaje</b>
Morona Santiago	4	6.35%
Napo	5	7.94%
Orellana	21	33.33%
Pastaza	6	9.52%
Sucumbíos	17	26.98%
Zamora Chinchipe	10	15.87%

Fuentes: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Las autoras

En el Oriente, 21 empresas (33,33%) están ubicadas en la provincia de Orellana. En segundo lugar está Sucumbíos con un total de 17 empresas que representan el 26,98%. Ocupando el tercer lugar está Zamora Chinchipe 10 entidades que equivale al 15,87%. El 23,81% restante está representado por las provincias de Morona Santiago, Napo y Pastaza

### 3.5.2. Empresas pequeñas

**Tabla 18**

*Empresas pequeñas por región*

<b>Región</b>	<b>Número de empresas Pequeñas</b>	<b>Porcentaje</b>
Costa	9205	48.66%
Sierra	9254	48.92%
Oriente	393	2.08%
Galápagos	64	0.34%
TOTAL	18916	

Fuentes: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Las autoras

Al año 2017, el 48,92% (9254) de las empresas pequeñas se concentra en la región Sierra. En segundo lugar está la Costa 9205 compañías que representan el 48,66%. En el Oriente y Galápagos se ubican 457 organizaciones que equivale al 2.42%.

**Tabla 19**

*Empresas pequeñas por provincia Sierra*

<b>Provincias Sierra</b>	<b>Número de empresas</b>	<b>Porcentaje</b>
Azuay	960	10.37%
Bolívar	28	0.30%
Carchi	68	0.73%
Cañar	93	1.00%
Chimborazo	128	1.38%
Cotopaxi	199	2.15%
Imbabura	168	1.82%
Loja	204	2.20%
Pichincha	6850	74.02%
Tungurahua	342	3.70%

 CONTINÚA

Santo Domingo	214	2.31%
---------------	-----	-------

Fuente: Superintendencia de Compañías  
Elaborado por: Las autoras

En la Región Sierra, se observó que existe la mayor cantidad de empresas en la provincia del Pichincha (6850) que representan el 74,02%. Con respecto a las provincias restantes Azuay, Bolívar, Carchi, Cañar, Chimborazo, Cotopaxi, Imbabura, Loja, Tungurahua y Santo Domingo equivalen el 25,98%.

**Tabla 20**  
*Empresas pequeñas por provincia Costa*

Provincias Costa	Número de empresas	Porcentaje
Esmeraldas	105	1.14%
Manabí	721	7.83%
Los Ríos	255	2.77%
Guayas	7376	80.13%
Santa Elena	154	1.67%
El Oro	594	6.45%

Fuentes: Superintendencia de Compañías  
Elaborado por: Las autoras

El 80,13% del total de las pequeñas empresas de la Región Costa se ubican en la provincia del Guayas (7376). En las provincias de Esmeraldas, Manabí, Los Ríos, Santa Elena, y El Oro se encuentran el 19,87%.

**Tabla 21**  
*Empresas pequeñas por provincia Oriente*

Provincias Oriente	Número de empresas	Porcentaje
Morona	64	16.28%
Santiago		
Napo	38	9.67%
Orellana	103	26.21%

 CONTINÚA

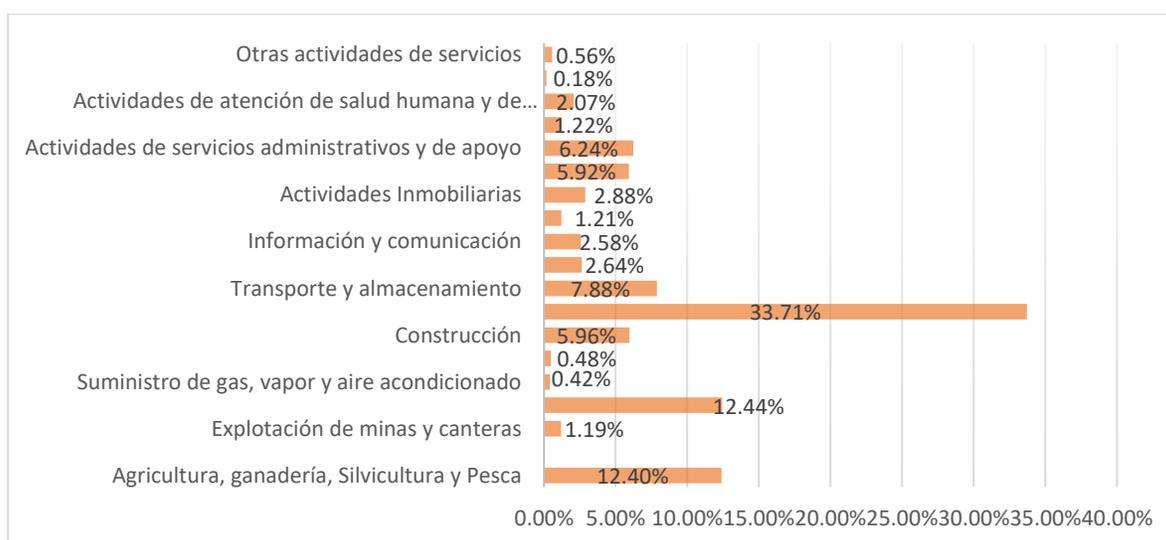
Pastaza	27	6.87%
Sucumbíos	106	26.97%
Zamora Chinchipe	55	13.99%

Fuentes: Superintendencia de Compañías  
Elaborado por: Las autoras

Las estadísticas reflejan que en la región del Oriente, el 26,97% se ubican en la provincia de Sucumbíos 106 compañías. En segundo lugar está la provincia de Orellana, 103 empresas que representan el 26,21%. En tercer lugar está la provincia de Zamora Chinchipe 55 empresas que equivale al 13,99%. En las provincias de Morona Santiago, Napo y Pastaza existen 129 organizaciones que son igual a un 32,82%.

### 3.6. Composición de las PYMES por sector económico

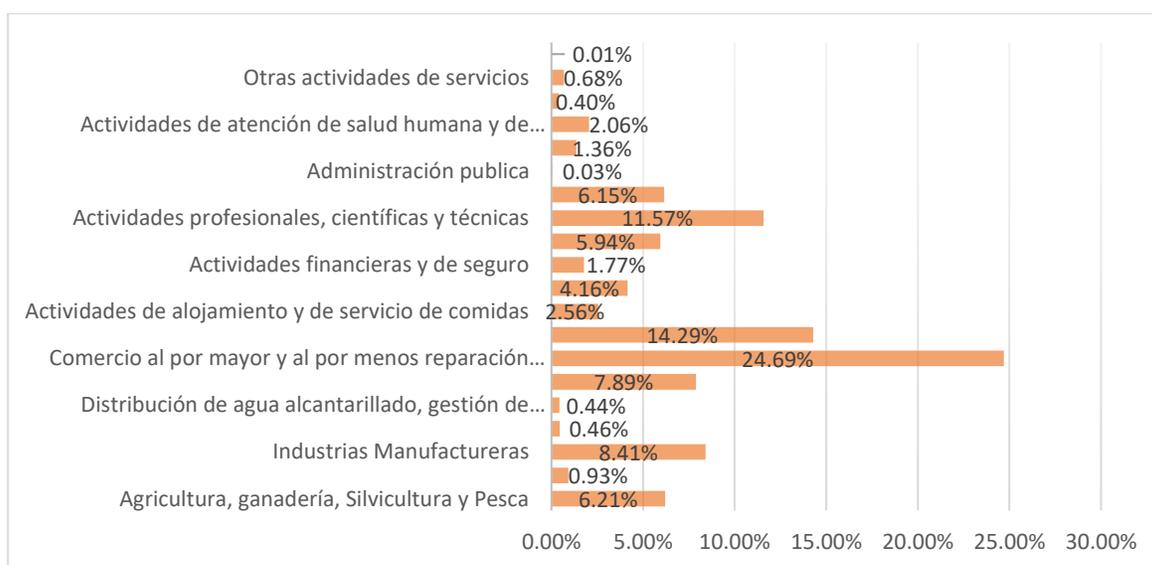
En el siguiente acápite, se analiza las empresas pequeñas y medianas en relación a los 20 sectores económicos planteados por la Superintendencia de compañías, información que fue actualizada hasta el año 2017.



**Figura 11.** Empresas medianas por sector económico

Fuentes: Superintendencia de Compañías  
Elaborado por: Las autoras

El 33,71% de las medianas empresas se dedican al Comercio al por mayor y al por menor de reparación de vehículos automotores y motocicletas (2232 compañías). En segundo lugar está la Industria Manufacturera (824 organizaciones y 12,44%), en tercer lugar están las empresas dedicadas a la Agricultura, ganadería, Silvicultura y Pesca (821 empresas, 12,40%). En cuarto las empresas de transporte y almacenamiento (533 compañías y 7,88%). En quinto las empresas de construcción (395 compañías y 5,96%) y en último lugar están las empresas que se dedican al arte, entrenamiento y recreación (12 empresas y 0,18%).



**Figura 12.** Empresas pequeñas por sector económico

Fuentes: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Las autoras

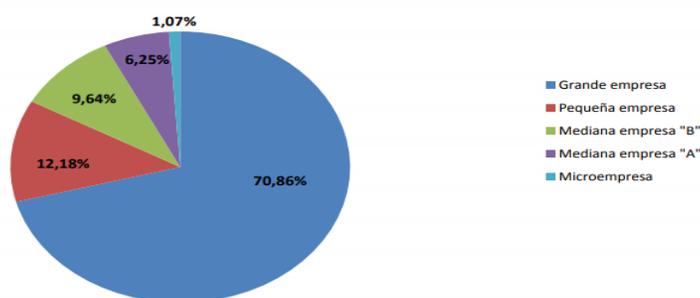
Respecto a las empresas pequeñas, el 24,69% se dedican al Comercio al por mayor y al por menor de reparación de vehículos automotores y motocicletas (4671 compañías). El 14,29% se relacionan con las actividades de Transporte y almacenamiento (2704 compañías). Las empresas que ofertan servicios profesionales, científicas y técnicas representan el 11,57% (2189 empresas). Las Industrias Manufactureras ocupan el quinto lugar 1590 compañías y en términos de porcentaje

equivalen el 8,41%. Finalmente ocupando el último lugar las empresas que se dedican a las actividades del hogar (1 organización y 0,01%).

### 3.7. Importancia de las PYMES en el Ecuador

Araque & Arguello (2015) mencionan que las Pymes son un campo importante del tejido empresarial del Ecuador desde el punto de vista del aporte al estímulo a la inversión privada, la producción nacional y la generación de fuentes de trabajo. Según (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2016) aportan el 24 % al Producto Interno Bruto. Generan el 70% del empleo y se registra que en las pequeñas empresas el 83% del personal son fijos y el 17% eventuales, mientras que en las medianas el 70% del personal son fijos y el 30% eventuales. Generan casi el 100% de los servicios indispensables para la población. Contribuyen con el 50 % de la producción nacional.

Las Pymes dinamizan la economía por su emprendimiento, según Valenzuela (2014) este tipo de empresas nacen de una nueva idea generada por un emprendedor. Ecuador tiene la tasa de emprendimiento más alta de la región (26.61%).



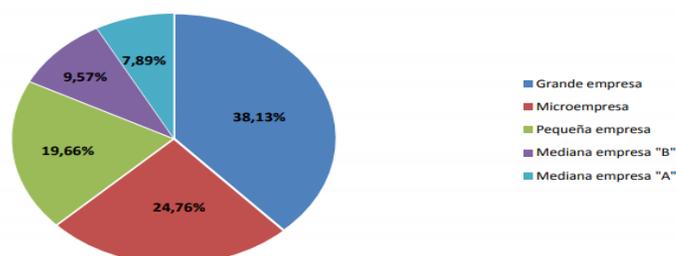
**Figura 13.** Participación en ventas por tamaño de empresa

Fuente: (INEC, 2016)

Las estadísticas (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2016) reflejan que las grandes empresas aportaron el 70,86 % en las ventas totales generadas por el sector empresarial del

Ecuador. Las Pymes contribuyeron con el 28,07 % y el segmento que tuvo menor incidencia corresponde a las microempresas que en términos porcentuales es igual al 1,07%.

### Grafico Participación de Personal Afiliado por Tamaño de Empresa



**Figura 14.** Participación de personal afiliado por tamaño de empresa

Fuente: (INEC, 2016)

En el año 2016, el segmento que contribuyó en mayor medida respecto a la participación del personal afiliado son las grandes empresas con el 38,13%. Seguido constan las Pymes con 37,12% y el 24,76% restante corresponde a las microempresas.

### 3.8. Las Pymes según sus ingresos

En la Tabla 22 se lista los sectores económicos con sus respectivos ingresos obtenidos al año 2017, tomando como referencia la información contenida en los Estados Financieros.

**Tabla 22**

*Empresas medianas según sus ingresos*

Sector	Sector	Ingreso	Porcentaje Ingreso
A	Agricultura, ganadería, Silvicultura y Pesca	1.615.852.918,47	12.18%
B	Explotación de minas y canteras	151.306.986,7	1.14%
C	Industrias Manufactureras	1.775.282.136,45	13.38%
D	Suministro de gas, vapor y aire acondicionado	50.633.071,57	0.38%
E	Distribución de agua alcantarillado, gestión de	62.343.062,12	0.47%

➡ CONTINÚA

	desechos y actividades de saneamiento		
F	Construcción	733.775.832,3	5.53%
G	Comercio al por mayor y al por menos reparación de vehículos automotores y motocicletas	4.965.218.99,9	37.42%
H	Transporte y almacenamiento	936.913.027,5	7.06%
I	Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	311.419.835,9	2.35%
J	Información y comunicación	335.211.083,5	2.53%
K	Actividades financieras y de seguro	161.240.925,1	1.22%
L	Actividades Inmobiliarias	325.827.454,9	2.46%
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas	722.168.708,2	5.44%
N	Actividades de servicios administrativos y de apoyo	569.874.621,5	4.29%
P	Enseñanza	134.704.539,4	1.02%
Q	Actividades de atención de salud humana y de asistencia social	323.597.978,2	2.44%
R	Artes, entrenamiento y recreación	23.933.158,14	0.18%
S	Otras actividades de servicios	69.797.364,62	0.53%

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Las autoras

Al analizar los ingresos que obtuvieron las pymes en el año 2017 se observó que el sector económico que más apporto en las medianas empresas son las compañías que se dedican al Comercio al por mayor y al por menor de reparación de vehículos automotores y motocicletas ocupando el 37,42%, en segundo lugar están las Industrias Manufactureras ( 13,38%), en tercer lugar están las empresas que se dedican a la Agricultura, ganadería, Silvicultura y Pesca (12,18%), en cuarto lugar están las empresas de transporte y almacenamiento (7.06%), y el sector que menos aporta a los ingresos de las empresas medianas son las compañías de artes, entrenamiento y recreación con un porcentaje de 0,18%.

**Tabla 23**  
*Empresas pequeñas según sus ingresos*

Letra	Sector	Ingreso	Porcentaje Ingreso
A	Agricultura, ganadería, Silvicultura y Pesca	416.068.291,31	6.98%
B	Explotación de minas y canteras	48.503.446,58	0.81%
C	Industrias Manufactureras	563.409.117,23	9.46%
D	Suministro de gas, vapor y aire acondicionado	28.648.607,81	0.48%
E	Distribución de agua alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento	29.885.496,07	0.50%
F	Construcción	460.294.425,8	7.73%
G	Comercio al por mayor y al por menos reparación de vehículos automotores y motocicletas	1.690.772.374	28.38%
H	Transporte y almacenamiento	724.037.753,5	12.16%
I	Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	162.941.235,6	2.74%
J	Información y comunicación	235.857.316,7	3.96%
K	Actividades financieras y de seguro	101.792.886,2	1.71%
L	Actividades Inmobiliarias	264.610.463,3	4.44%
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas	626.919.033,4	10.52%
N	Actividades de servicios administrativos y de apoyo	332.685.831,81	5.59%
O	Administración pública	1.429.505,01	0.02%
P	Enseñanza	78.181.410,2	1.31%
Q	Actividades de atención de salud humana y de asistencia social	130.820.477	2.20%
R	Artes, entrenamiento y recreación	19.436.525,89	0.33%
S	Otras actividades de servicios	40.312.264,07	0.68%
T	Actividades de hogares	309.952,67	0.01%

Fuente: Superintendencia de Compañías  
Elaborado por: Las autoras

Respecto a los ingresos obtenidos por las pequeñas empresas el 28,38% corresponden a las entidades que se dedican al Comercio al por mayor y al por menor de reparación de vehículos automotores y motocicletas. El 12,16% es por las empresas de transporte y almacenamiento. Las

Industrias Manufactureras ocupan el 9,46% y el sector que tiene menor incidencia en los ingresos de este segmento realizan actividades de hogar con un porcentaje de 0,01%.

### **3.9. Fuentes de financiamiento de las PYMES**

Existen dos fuentes de financiamiento que son: el interno en el cual las Pymes se financian con recursos propios y el externo el cual puede incluir préstamos a instituciones financieras o emisiones en mercado bursátil. Según Valenzuela (2014), obtener los recursos para llevar a cabo un negocio es uno de los grandes obstáculos a los que se tienen que enfrentar los empresarios de las Pymes.

Andrade (2016), menciona que en Ecuador la mayoría de instituciones financieras exige una garantía hipotecaria para conceder préstamos de largo plazo, lo cual representa una desventaja para éstas organizaciones que en sus primeros años, en su gran mayoría, no cuentan con activos líquidos. De igual manera Valenzuela (2014) explica que las Pymes en su mayoría recurren a créditos a corto plazo, lo cual no resulta adecuado para mejorar su producción, debido al incremento del costo financiero.

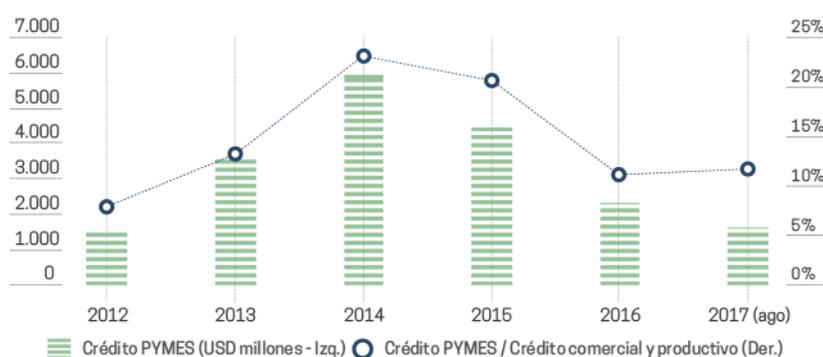
Por otro lado Bloch & Granato (2007), mencionan que la oferta de crédito a Pymes se caracteriza por altas tasas de interés, plazos cortos y exigencias elevadas de garantías. La severidad de estas condiciones suele justificarse por la tasa de morosidad de este segmento. Todo ello genera un impacto negativo a la inversión de las empresas y por lo tanto un bajo crecimiento económico, del empleo y de la economía en general.

Por otra parte Andrade (2016) menciona que el Mercado de Valores es una fuente de financiamiento alternativa para las Pymes. Sin embargo, este tipo de financiamiento no es muy frecuente en la gran mayoría de éstas organizaciones. De igual manera Pérez, Rivera & Solís (2015) mencionan que en las Pyme existe una limitada capacidad de decisión para crear acciones por temor a perder el dominio en la toma de decisiones. A su vez la falta de conocimiento sobre análisis

técnico, causa un bajo nivel de rentabilidad, por esta razón las Pymes se rehúsan a contraer un riesgo, a corto o largo plazo, en la compra de productos en el mercado de valores.

### 3.10. Crédito comercial y productivo PYMES

Uno de los problemas que presentan las PYMES en sus actividades es el acceso al crédito. Según la Superintendencia de Bancos, los créditos otorgados a las pequeñas y medianas empresas han presentado algunas variaciones desde el año 2012. Se pueden identificar dos lapsos de tiempo, el primero de 2012 - 2014 en el que se dio un crecimiento del crédito productivo y comercial a PYMES y el segundo está conformado desde el 2015 en adelante que tuvo una variación decreciente. Además de las dificultades que se pueden dar en el acceso al crédito, un factor de gran incidencia también fue la menor demanda, lo que generó mayor liquidez en las instituciones financieras. En el año 2016 el crédito a PYMES fue de USD 2.323,78 millones lo que representa 47,9% menos que en 2015 y en el año 2017 es levemente superior al de 2016. El crédito comercial y productivo a PYMES representó el 11,2% de ese segmento, siendo su pico más alto el año 2014 con 23,1% (EKOS, 2017).



**Figura 15.** Crédito comercial y productivo PYMES

Fuente: Superintendencia de Bancos

### **3.11.PYMES y la innovación**

El cambio tecnológico, que se asocia al desarrollo de algún tipo de innovación productiva en las empresas, constituye un factor fundamental para su competitividad. Sin embargo, las pequeñas y medianas empresas, encuentran serias limitaciones para invertir en la formación de capacidades tecnológicas generadoras de innovaciones. Estos obstáculos obedecen, principalmente, a problemas de tamaño, producción y, a la elevada incertidumbre asociada a este tipo de inversiones.

La tendencia de las Pymes con respecto a la innovación, se observa que existe un camino todavía grande por recorrer, se ve que apenas, el 7,8% de Pymes lleva a cabo estudios de mercado, lo cual nos da a entender que los gerentes basan sus decisiones, sobre estrategias de mercadeo y características de los productos, que consideran desde su punto de vista personal .

Además el 14% de las PYMES realizan procesos de innovación temporales y responden siempre a la necesidad del mercado (Lideres, 2017).

### **3.12.PYMES y la exportación**

Según Araque & Arguello (2015) mencionan que el 2.2% y 5.1% de pequeñas y medianas empresas, respectivamente, buscan mercados internacionales para comercializar los bienes y/o servicios que son generados en el Ecuador. Según Christian Cisneros, director ejecutivo de la Cámara de la Pequeña y Mediana Industria, menciona que las pymes del país que desean alcanzar la internacionalización tienen retos como asegurar un volumen de producción, conocer los requisitos y las normativas de los países extranjeros, ofrecer bienes y servicios de calidad y competir en precios con otros países.

De igual manera revista Líderes (2017) señala que algunos de los desafíos que viven las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas que intentan internacionalizarse son: costos de

producción, la obligación de contar con certificaciones, volúmenes de producción, la falta de financiamiento para incrementar la capacidad de producción. Por otro lado Wilson Araque, director del Observatorio de la Pyme de la Universidad Andina Simón Bolívar, señala que para incrementar el porcentaje de exportación de las Pyme se debe implementar 3 C que son: Cantidad, que se logra con asociatividad entre empresas. Calidad que significa satisfacer al cliente y Continuidad, en el sentido de que el exportador se asegure de proveer una cantidad determinada de productos considerando una perspectiva a largo plazo. Existen algunos factores de éxito y fracaso en la inserción de las Pymes en el mercado internacional, algunos de ellos son:

- **Factores de Éxito**

- Disponer del personal idóneo y capacitado
- Disponer de capital de trabajo suficiente para las operaciones
- Ofrecer un producto/servicio innovador, de alta calidad y a precios competitivos
- Prestar una atención constante al proceso de internacionalización
- Conocer ventajas y límites de los tratados comerciales con el país de destino

- **Factores de Fracaso**

- Carecer de la tecnología necesaria para la elaboración de los productos
- Falta de preparación y planeación a corto y largo plazo
- Falta de flexibilidad y de capacidad de adaptación en el mercado cambiante
- No disponer de una estrategia sólida y bien estructurada
- No tener las habilitaciones y certificaciones necesarias para cumplir las exigencias del mercado extranjero

### **3.13.Productividad de las PYMES**

El nivel de productividad de las pequeñas empresas en América Latina, constituye el 36 % .En algunos países de Europa la productividad varía entre 73 y 75 % para este segmento. En el caso de las empresas medianas su productividad es menor al 50 % en América Latina y en los países de Europa, el valor de la productividad es de aproximadamente 80% (Carvajal, Granda, Burgos, & Hermida, 2017). Las Pymes en el Ecuador, deben enfrentar la competencia de grandes empresas con poder económico, quienes se caracterizan por su alto nivel de productividad el cual es alcanzado por la correcta y eficiente aplicación de sus procesos (Carvajal et al, 2017).

Por otro lado Araque & Arguello (2015) mencionan que las Pymes en promedio trabajan un total de 8,4 horas al día. Estos resultados generan un comportamiento negativo en la industria porque afecta la productividad. Las horas que no se utilizan en producción implican desperdicio de recursos, lo cual genera que se incrementen los costos de producción.

### **3.14.Descripción del sector manufacturero ecuatoriano**

En este apartado se presenta una descripción de la situación actual del sector manufacturero en el país, considerando aspectos como: la distribución geográfica, volumen de ingresos, debilidades y desafíos para el futuro.

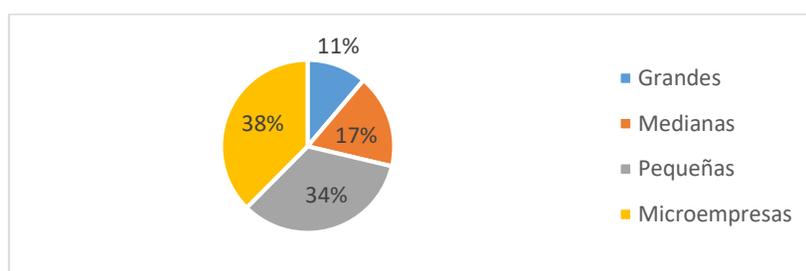
#### **3.14.1. Definición de manufactura**

La industria Manufacturera dentro del país es uno de los sectores más importantes, puesto que permite la elaboración de productos con un mayor nivel de valor agregado, en los cuales existe buena capacidad de diferenciación y como consecuencia menores niveles de volatilidad en los precios (LIDERES, 2018). Por otro lado las industrias manufactureras son aquellas empresas que se describen como plantas, fabricas que se caracterizan por utilizar maquinarias mecánicas o de mano y se especializan en la transformación física o química de sustancias, materiales o de

componentes en productos nuevos (Contraloría, 2016). Sobre todo el desarrollo de este sector fortalece al país por el aumento de la matriz productiva.

### 3.14.2. Sector manufacturero según el tamaño de empresas

A continuación se muestra la concentración del sector manufacturero en el Ecuador, clasificado por tamaño de empresas al año 2017, según la información obtenida por la Superintendencia de Compañías.



**Figura 16.** Sector manufacturero por tamaño de empresas

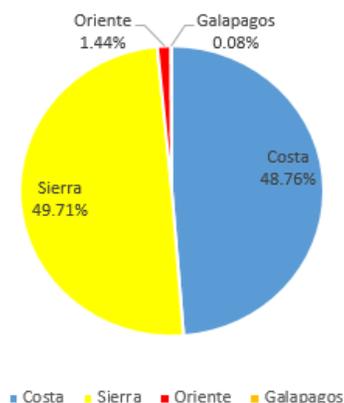
Fuente: Ranking Superintendencia de Compañías, 2017

Elaborado por: Las autoras

De acuerdo al tamaño de las organizaciones, las microempresas tienen mayor incidencia en el sector manufacturero en términos de porcentaje representan el 38%. Las pequeñas compañías conforman el 34%. Seguido están las medianas empresas con el 17 % y el 11% restante corresponde a las grandes empresas.

### 3.14.3. Sector manufacturero por regiones y provincias

Los resultados contenidos en el gráfico que está a continuación muestran la distribución por provincias y regiones del sector manufacturero, con datos proporcionados por la Superintendencia de Compañías al año 2017.



**Figura 17.** Industria manufacturera por regiones

Fuente: Superintendencia de Compañías, 2017

Elaborado por: Las autoras

Las región Sierra con el 49,71% presenta la mayor concentración del sector manufacturero .En segundo lugar la Costa constituye el 48,76%. El Oriente en términos porcentuales equivale al 1,44 % y el 0,08% restante corresponde a la región Insular.

En cuanto a la distribución de las provincias, (1982) empresas que representan el 41,88 %, se encuentran en la provincia del Guayas. Seguido Pichincha concentra (1706) organizaciones que en términos relativos corresponde al 36,04% .Las demás provincias conforman el 22,08% restante.

**Tabla 24**

*Composición de la industria manufacturera por provincias*

Región	Provincias	Número de Empresas	Porcentaje
Costa	El Oro	56	1.18%
	Esmeraldas	23	0.49%
	Guayas	1982	41.88%
	Los Ríos	36	0.76%
	Manabí	180	3.80%
	Santa Elena	32	0.68%
	Azuay	282	5.96%
Sierra	Bolivar	2	0.04%
	Cañar	13	0.27%
	Carchi	7	0.15%
	Chimborazo	26	0.55%

➡ CONTINÚA

	Cotopaxi	36	0.76%
	Imbabura	43	0.91%
	Loja	46	0.97%
	Pichincha	1706	36.04%
	Sto.Domingo de los Tsachilas	40	0.85%
	Tungurahua	151	3.19%
Oriente	Morona Santiago	4	0.08%
	Napo	6	0.13%
	Orellana	19	0.40%
	Pastaza	4	0.08%
	Sucumbíos	34	0.72%
	Zamora Chinchipe	1	0.02%
Galapagos	Galápagos	4	0.08%
	<b>TOTAL</b>	<b>4733</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Superintendencia de Compañías, 2017

Elaborado por: Las autoras

#### 3.14.4. Sector manufacturero según el número de empresas por subsector

El sector manufacturero se encuentra constituido por 33 subsectores, cada uno de ellos abarca distintas actividades que principalmente tienen como objetivo la transformación de materia prima en producto terminado. En el siguiente cuadro se enlista cada subsector de la industria manufacturera, considerando el número de empresas registradas al año 2017 en la Superintendencia de Compañías.

**Tabla 25**

*Composición del sector manufacturero por subsector*

<b>CODIGO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>N° EMPRESAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
C10	Elaboración de productos alimenticios.	871	18.40%
C11	Elaboración de bebidas.	149	3.15%
C12	Elaboración de productos de tabaco.	5	0.11%
C13	Fabricación de productos textiles.	203	4.29%
C14	Fabricación de prendas de vestir.	280	5.92%
C15	Fabricación de cueros y productos conexos.	82	1.73%
C16	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales transables.	93	1.96%

 CONTINÚA

C17	Fabricación de papel y de productos de papel.	108	2.28%
C18	Impresión y reproducción de grabaciones.	276	5.83%
C19	Fabricación de Coque y de productos de la refinación del Petróleo.	40	0.85%
C20	Fabricación de sustancias y productos químicos.	436	9.21%
C21	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico.	175	3.70%
C22	Fabricación de productos de caucho y plástico.	276	5.83%
C23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos.	190	4.01%
C24	Fabricación de metales comunes.	82	1.73%
C25	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo.	273	5.77%
C26	Fabricación de productos de informática, electrónica y óptica.	79	1.67%
C27	Fabricación de equipo eléctrico.	92	1.94%
C28	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	155	3.27%
C29	Fabricación de Vehículos automotores, remolques y Semirremolques.	89	1.88%
C30	Fabricación de otros tipos de equipos de transporte.	53	1.12%
C31	Fabricación de muebles.	132	2.79%
C32	Otras industrias manufactureras.	116	2.45%
C33	Reparación e instalación de maquinaria y equipo.	478	10.10%

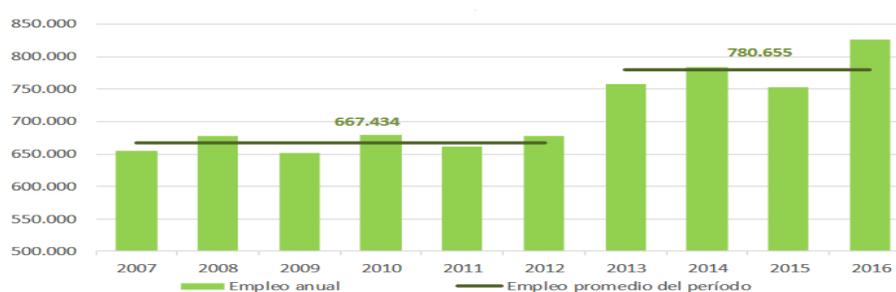
Fuente: Ranking Superintendencia de Compañías, 2017

Elaborado por: Las autoras

Los subsectores que se analizan en este estudio y su distribución porcentual, indican que el subsector (C10) elaboración de productos alimenticios concentra la mayor cantidad del sector manufacturero con el 18,40 %. En segundo lugar (C33) reparación e instalación de maquinaria y equipo constituye el 10,10 %. Seguido (C20) fabricación de sustancias y productos químicos equivale al 9,21%. La fabricación de prendas de vestir (C14) representa el 5,92 %. Los subsectores (C18) y (C22) en términos de porcentaje cada uno constituye el 5,83%. La fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo (C25) conforma el 5,77%. El 44,77 % restante corresponde a las otras actividades económicas.

### 3.14.5. Importancia del sector manufacturero

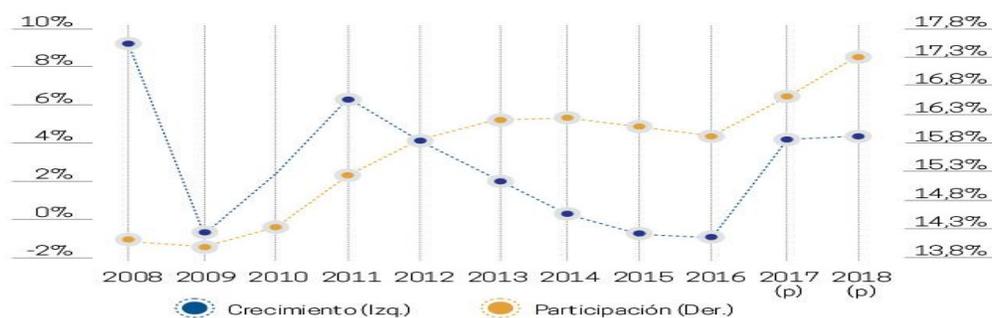
Con respecto a la aportación del empleo por parte del sector Industrial, entre los años 2016-2017 se generaron más de 170 mil empleos, de los cuales aproximadamente 148 mil fueron creados entre 2012 –2016, evidenciando el dinamismo del sector industrial ecuatoriano (Ministerio de Industrias y Productividad, 2016). Según INEC (2017) en el mes de septiembre concluyó que este sector aportó el 11% del empleo total del país.



**Figura 18.** Evaluación del empleo en el sector industrial

Fuente: (INEC, 2017)

Existen varios factores que influyen en las actividades del sector Industrial, entre ellos está la evolución del mercado interno como del mercado externo. Además la demanda de sus productos, especialmente alimentos, depende de la demanda internacional y las situaciones económicas de los países donde se importa la mercancía. De igual forma, este sector también depende del acceso a materias primas y bienes de capital, necesarios para su producción. Esto hizo que en los años en los que se aplicaron mayores restricciones a las importaciones (2009, 2015 y 2016), la tasa de crecimiento fue negativa (-0,8%, -0,8% y -1%, respectivamente). En el año 2017 se obtuvo una tasa del 4,2% que se espera que se incremente a 4,4% en 2018. En este escenario, la participación del sector en la economía también se incrementó, es así como pasó de 14% en 2009 a 16% en 2016. Para 2018 se estima que alcance el 17,3% (EKOS, 2018).



**Figura 19.** Evolución y participación en el PIB de la industria manufacturera

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

La información contenida por la Superintendencia de Compañías al año 2017, servirá de base en este apartado para analizar las actividades que aportan en mayor medida a los ingresos obtenidos por este sector.

### 3.14.6. Ingresos del sector manufacturero

**Tabla 26**

*Ingresos por ramas del sector manufacturero*

CODIGO	DESCRIPCIÓN	INGRESO	PORCENTAJE
C10	Elaboración de productos alimenticios.	\$ 7,142,662,955.77	36.80%
C11	Elaboración de bebidas.	\$ 1,539,532,340.23	7.93%
C12	Elaboración de productos de tabaco.	\$ 134,826,115.43	0.69%
C13	Fabricación de productos textiles.	\$ 392,012,558.93	2.02%
C14	Fabricación de prendas de vestir.	\$ 287,384,568.92	1.48%
C15	Fabricación de cueros y productos conexos.	\$ 95,377,002.86	0.49%
C16	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables.	\$ 282,452,690.79	1.46%
C17	Fabricación de papel y de productos de papel.	\$ 1,301,269,930.60	6.70%
C18	Impresión y reproducción de grabaciones.	\$ 368,007,431.08	1.90%
C19	Fabricación de Coque y de productos de la refinación del Petróleo.	\$ 239,257,030.23	1.23%
C20	Fabricación de sustancias y productos químicos.	\$ 1,579,019,803.51	8.13%
C21	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico.	\$ 1,013,248,267.42	5.22%
C22	Fabricación de productos de caucho y plástico.	\$ (359,652,885.29)	-1.85%

➡ CONTINÚA

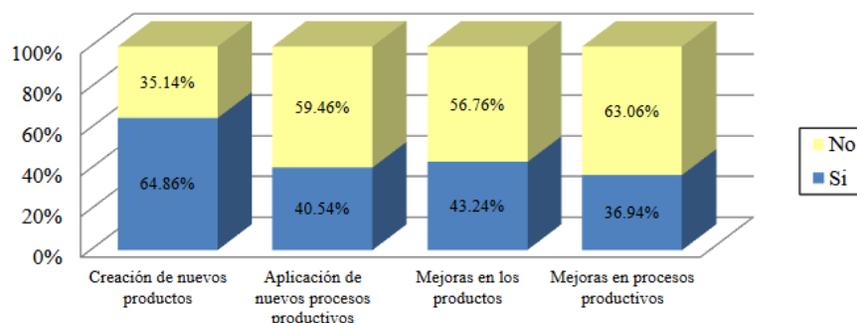
C23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos.	\$	1,248,868,121.88	6.43%
C24	Fabricación de metales comunes.	\$	1,305,631,771.06	6.73%
C25	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo.	\$	602,303,970.58	3.10%
C26	Fabricación de productos de informática, electrónica y óptica.	\$	294,895,719.31	1.52%
C27	Fabricación de equipo eléctrico.	\$	325,549,502.99	1.68%
C28	Fabricación de maquinaria y equipo	\$	158,784,032.94	0.82%
C29	Fabricación de Vehículos automotores, remolques Y Semirremolques.	\$	730,549,496.14	3.76%
C30	Fabricación de otros tipos de equipos de transporte.	\$	94,450,726.45	0.49%
C31	Fabricación de muebles.	\$	261,228,135.90	1.35%
C32	Otras industrias manufactureras.	\$	57,451,320.99	0.30%
C33	Reparación e instalación de maquinaria y equipo.	\$	316,182,781.99	1.63%

Fuente: (Ranking Superintendencia de Compañías, 2017)

Elaborado por: Las autoras

El subsector (C10) elaboración de productos alimenticios tuvo mayor incidencia con el 36,80% respecto del total de las ventas totales registradas por el sector manufacturero. En segundo lugar (C20) constituyó el 8,13%. Seguido (C11) representó el 7,93%. El subsector (C24) aportó con el 6,73 % .En términos relativos (C17) y (C23) constituyeron el 6,70 % y 6,43% respectivamente. El resto de sectores de forma individual tuvieron una participación no mayor del 5 %, respecto al total de ingresos reportados por este sector en el año 2017.

### 3.14.7. Innovación en el sector manufacturero



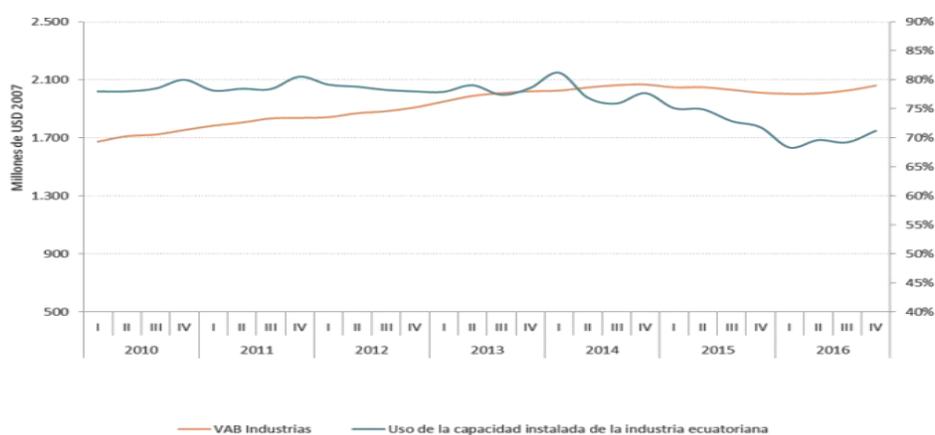
**Figura 20.** Tipo de innovación utilizada

Fuente: (Mantilla, Vilcacundo, Ruiz, & Mayorga, 2017)

Según un estudio realizado por Mantilla, Vilcacundo, Ruiz, & Mayorga (2017), el 64,86% de las Pymes Manufactureras se enfocan en la innovación para la creación de nuevos productos, con respecto a los procesos, el 40,54% destina su inversión para la aplicación de nuevos procesos productivos, el 43,24% utiliza la innovación para mejorar los productos que son destinados para el cliente final y solo el 36,94% destina una cantidad de dinero para mejorar los procesos productivos ya existentes.

### 3.15. Maximización de la capacidad instalada de las PYMES

Según la revista Líderes (2018) en el país las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) no producen considerando su capacidad instalada. Por otro lado Cristian Cisneros, director de la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha menciona que al año 2017 el 22% de la capacidad instalada de las Pymes estaba subutilizada. El aprovechamiento eficiente de la capacidad instalada de las plantas de producción es un desafío para las pequeñas y medianas empresas y la estrategia para hacer frente a este desafío es definir horarios de trabajo en dos jornadas y crear nuevos productos.



**Figura 21.** Evolución de la Capacidad Instalada Sector manufacturero  
Fuente: Encuesta de oferta y demanda de crédito (EDOC)

### **3.16. Debilidades y desafíos del sector manufacturero ecuatoriano**

Según Ramos (2014) la industria manufacturera ha tenido principales problemas que han afectado en su mayoría la productividad de este sector económico. Entre ellos se pueden destacar: la falta de tecnología y capacitación del personal ocupado en las industrias. De igual manera el informe de política industrial del Ecuador (2016 - 2025) señala que la industria manufacturera presenta grandes debilidades como:

- Escasa innovación y diversificación: Ecuador se ha especializado en ciertos productos y pocos mercados.
- Materia prima poco competitiva.
- Bajo número de empresas con implementación de sistemas de gestión de calidad.

Un informe elaborado por el Ministerio de Industrias y productividad (2014) menciona que la baja competitividad de las empresas ecuatorianas, ha impedido el ingreso a mercados internacionales. Algunos de los principales problemas que se presenta en el sector industrial son los siguientes:

- El sector presenta una fuerte obsolescencia de maquinaria y equipos industriales.
- Falta de interés de las empresas para procesos de asociatividad.
- Limitada comunicación y cooperación entre el sector productivo y las instituciones de apoyo.
- Inadecuada orientación y actualización de conocimientos específicos en los subsectores

Según (Cepal, 2016) menciona que el Ecuador ha enfocado y priorizado su economía en los sectores relacionados con la producción de recursos naturales. Esto influye en el ritmo de crecimiento de la productividad y genera déficits en la balanza comercial. Ecuador tiene que definir las estrategias más apropiadas que permitan aprovechar las ventajas de la disponibilidad de

recursos naturales, y combinarlo con el desarrollo del sector industrial que es el que genera valor agregado en la economía. Por tanto es necesario avanzar en el diseño e implementación de políticas que:

- Generen mayor competitividad en los sectores industriales, se incorpore nuevos procesos con innovación y crear cadenas productivas que motiven la inclusión de las pequeñas y medianas empresas en el sector empresarial.
- Fomenten la creación de nuevos sectores de alta productividad conforme los avances tecnológicos
- Fomenten la capacitación del sector industrial, para incorporar a sus procesos mejor prácticas
- Incentiven a mejorar la utilización de la capacidad instalada de las Pequeñas y medianas empresas.

## CAPITULO IV

### MARCO METODOLÓGICO

En este capítulo se realiza una descripción de los instrumentos, técnicas y procedimientos utilizados para recopilar la información de las variables de estudio, además se identifica el número de empresas que va a abarcar la investigación y se detalla los procedimientos estadísticos que se van a usar para determinar la correlación entre las variables liderazgo y salud financiera.

#### **4.1. Enfoque de investigación**

La presente investigación se realizará en un enfoque cuantitativo, el cual “usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. Adicional en una investigación cuantitativa se pretende generalizar los resultados encontrados en un segmento (muestra) a una colectividad mayor (población)” (Hernández, Fernández & Baptista, 2006, p.14).

Para la realización del proyecto de investigación en el procesamiento de datos se asignará una ponderación a las encuestas realizadas respecto a la variable liderazgo. En consecuencia, se aplicara una correlación de Pearson a los resultados numéricos del modelo de Altman que se calculará en base a la información obtenida de los Estados financieros publicados por la Superintendencia de Compañías.

#### **4.2. Tipología de la investigación**

##### **4.2.1. Por su finalidad**

Según Tam,Vera & Oliveros (2008) la investigación básica tiene como objetivo mejorar el conocimiento, además busca poner a prueba una teoría con escasa o ninguna intención de aplicar sus resultados a problemas prácticos. Adicional desarrolla el conocimiento científico en una rama del saber. Por otro lado, se interesa en el descubrimiento de las leyes que rigen el comportamiento

de ciertos fenómenos o eventos; intenta encontrar los principios generales que gobiernan los diversos fenómenos en los que el investigador se encuentra interesado. De igual manera Ander Egg (2011) establece que la investigación básica se realiza con el propósito de acrecentar los conocimientos teóricos para el progreso de una determinada ciencia, sin centrarse directamente en sus posibles aplicaciones o consecuencias prácticas.

Esta investigación es básica, porque se genera un aporte al conocimiento al determinar si las prácticas de liderazgo tienen influencia en la salud financiera de las Pymes Manufactureras.

#### **4.2.2. Por las fuentes de información**

En la investigación con respecto a las fuentes de información se va a direccionar a un enfoque mixto. Según Sierra (2012) este enfoque abarca la investigación documental en la cual el investigador adquiere la información mediante la revisión de documentos y la investigación de campo que se realiza en el ambiente el cual se desarrollan las variables de estudio. Además es un proceso que analiza, recolecta y vincula información de datos cualitativos y cuantitativos en una misma investigación para así poder resolver un determinado problema (Sierra,2012).

Según Alcala (2014), existe dos tipos de fuentes de información que son fuentes primarias y secundarias y se clasifican acorde al nivel de información que proporcionan. Las fuentes de información primaria contienen información original porque son el resultado de ideas, teorías, conceptos, y resultados de investigaciones y se obtiene de libros, monografías, publicaciones periódicas, informes técnicos de instituciones públicas, foros, videos documentales. Por otra parte, las fuentes de información secundarias permiten conocer hechos o fenómenos a partir de datos o documentos recopilados por otros como por ejemplo revistas, resúmenes, índices (Rivera, 2015).

En este estudio se realiza tanto una investigación documental basada en la recolección de información numérica contenida en los estados financieros para determinar los resultados de la

salud financiera en las Pymes como de campo porque el análisis de liderazgo se va a realizar con los resultados de la aplicación de un cuestionario MLQ Multifactor Leadership Cuestionaire al sector de las Pymes Manufactureras de la provincia de Pichincha.

#### **4.2.3. Por las unidades de análisis**

La investigación in situ se realiza en el espacio de los hechos donde ocurrió el fenómeno, además utiliza el método de campo y utiliza las técnicas de observación y encuesta (Sierra M. , 2012). Según Balestrini (2002) este tipo de investigaciones se efectúa en el propio sitio donde se encuentra el objeto de estudio, con el objetivo de conocer a profundidad el problema. La investigación se aplicará en la provincia de Pichincha, a las Pymes pertenecientes al sector Manufacturero.

#### **4.2.4. Por el control de las variables**

Para el presente análisis se va a utilizar la investigación no experimental, la cual se realiza sin manipular deliberadamente las variables es decir no se influye en el comportamiento de las variables independientes solo se observa el fenómeno tal y como se comporta en su contexto natural para después analizarlo (Hernandez,Fernández & Baptista,2001). Para Kerlinger (1979), la investigación no experimental es cualquier investigación que resulta imposible manipular las variables o asignar de manera aleatoria a los sujetos o a las condiciones. Las variables son observadas en su contexto natural, en su realidad por lo que en una investigación no experimental no se construye una situación, si no que se observa situaciones ya existentes.

La investigación es no experimental porque se va a estudiar el comportamiento de las variables en su contexto natural, es decir para determinar la variable del liderazgo se va a utilizar el cuestionario MLQ Multifactor Leadersheap y se va aplicar a las Pymes Manufactureras de la provincia de Pichincha, por otro lado para definir la variable de Salud financiera se va a utilizar

información proporcionada por Superintendencia de Compañías, por lo que solo se va analizar los resultados obtenidos del comportamiento de las variables de estudio.

#### **4.2.5. Por el alcance**

Cortés & Iglesias (2004) mencionan que los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, características y perfiles importantes de personas, grupos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Adicional describen situaciones, eventos o hechos, recolectando datos sobre una serie de cuestiones y se efectúan mediciones sobre ellas. De igual manera Ander Egg (2011) menciona que los estudios descriptivos caracterizan un fenómeno o situación concreta indicando sus rasgos más peculiares o diferenciadores.

Por otro lado, los estudios correlacionales tienen como propósito evaluar la relación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables. Según Cortés & Iglesias (2004) los estudios correlacionales cuantitativos miden el grado de relación entre dos o más variables que intervienen en el estudio para luego medir, analizar esas correlaciones y evaluar sus resultados.

La presente investigación tiene enfoque descriptivo, porque se busca identificar el estilo de liderazgo que predomina en las Pymes. Además, se pretende describir el estado de la salud financiera en términos de solvencia de las pequeñas y medianas empresas.

Por otra parte, el presente estudio tiene enfoque correlacional, pues se desea determinar si el liderazgo influye en la salud financiera de las Pymes. Cabe mencionar que las variables objeto de estudio no son manipulables, es decir la información que va a obtenerse del liderazgo va a ser recolectada a través de encuestas realizadas a las pymes manufactureras y para el análisis de la salud financiera los datos se tomarán de los estados financieros publicados en la página de la Superintendencia de Compañías.

#### **4.2.6. Hipótesis**

##### **Hipótesis General**

**Ho:** El liderazgo no influye en la salud financiera de las Pymes del sector Manufacturero de la Provincia de Pichincha Cantón Quito.

**H1:** El liderazgo influye en la salud financiera de las Pymes del sector Manufacturero de la Provincia de Pichincha Cantón Quito.

#### **4.3. Instrumentos de recolección de información**

##### **4.3.1. Encuesta**

Según López & Facheli (2015) la encuesta es una técnica de recogida de datos a través de la interrogación de los sujetos cuya finalidad es la de obtener información sobre los conceptos que se derivan de una problemática de investigación. La recogida de los datos se realiza a través de un cuestionario, donde es característico el anonimato del sujeto. Esta técnica será utilizada para la recolección de información sobre los estilos de liderazgo que predominan en las medianas y pequeñas empresas manufactureras. El instrumento que se utilizará para la obtención de información del variable liderazgo, es el cuestionario MLQ de Bass y Avolio .

Este instrumento se aplicará tanto a los gerentes (líderes) y los trabajadores (seguidores), con el objetivo de tener una medición más exacta del estilo de liderazgo que predomina en el sector manufacturero.

#### **4.4. Validación del cuestionario MLQ**

Según Corral (2009) la prueba piloto ha de garantizar las mismas condiciones de realización que el trabajo de campo real. Se recomienda un pequeño grupo de sujetos que no pertenezcan a la muestra seleccionada pero sí a la población o un grupo con características similares a la de la muestra del estudio. Adicional se recomienda un pequeño grupo de sujetos, aproximadamente entre

14 y 30 personas. El Cuestionario MLQ fue validado mediante una prueba piloto con una muestra de 50 empresas (pequeñas y medianas) con el objetivo de medir la fiabilidad y la homogeneidad del instrumento, además para modificar la estructura del cuestionario y la redacción de las preguntas.

#### 4.4.1. Análisis de fiabilidad

En esta sección se presenta los resultados de la validación del instrumento, utilizando indicadores estadísticos que nos permiten medir de forma confiable la fiabilidad de las preguntas del cuestionario.

#### 4.4.2. Análisis de Alfa de Cronbach

El método de consistencia interna basado en el alfa de Cronbach permite estimar la fiabilidad de un instrumento de medida a través de un conjunto de ítems que se espera que midan el mismo constructo o dimensión teórica (Corral, 2009). La validez de un instrumento se refiere al grado en que el instrumento mide aquello que pretende medir.

#### 4.4.3. Criterios para evaluar el Alfa de Cronbach

**Tabla 27**

*Criterios de evaluación Alfa Cronbach*

Resultado	Interpretación
Coficiente alfa >0.9	es excelente
Coficiente alfa >.8	es bueno
Coficiente alfa >.7	es aceptable
- Coficiente alfa >.6	es cuestionable
- Coficiente alfa >.5	es pobre
- Coficiente alfa <.5	es inaceptable

Elaborado por: Las autoras

A continuación se presentan los resultados obtenidos de indicador estadístico para definir la consistencia interna del instrumento:

**Tabla 28***Estadísticas de fiabilidad*

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	0,914
N° de elementos	46

Elaborado por: Las autoras

- **Interpretación**

Existe una excelente consistencia interna para esta escala, esto indica que la estructura del cuestionario es adecuada.

**4.4.4. Análisis de homogeneidad****Tabla 29***Análisis de homogeneidad*

N°	PREGUNTAS	DIMENSIÓN	Líderes		Seguidores	
			Valor	Sig. asintótica	Valor	Sig. asintótica
1	Mi líder me ayuda siempre que me esfuerce	P1.RC	6.587	0.08630081	3.788	.435
2	Mi líder acostumbra a evaluar críticamente los procedimientos actuales	P2.EI	3.305	0.34694062	2.132	.711
3	Mi líder trata de no interferir en los problemas hasta que se vuelven serios	P3.APEP	5.090	0.27815142	5.909	.206
4	Mi líder trata de poner atención sobre irregularidades, errores y desviaciones de los estándares requeridos	P4.APEA	2.228	0.69398144	7.352	.118
5	A mi líder le cuesta involucrarse cuando surge alguna situación relevante	P5.LF	5.703	0.2224234	8.468	.076
6	Mi líder demuestra sus valores y creencias más importantes	P6.IIC	5.150	0.16113741	9.612	.047
7	Mi líder suele estar ausente cuando surgen problemas importantes	P7.LF	.905	0.92382932	12.450	.014
8	Cuando resuelve problemas mi líder trata de verlos de formas distintas	P8.EI	2.569	0.27676542	.882	.927
9	Mi líder dirige la atención hacia el futuro de modo optimista	P9.IM	1.699	0.42753622	1.143	.887
10	Me siento orgulloso/a de estar asociado con mi líder	P10.IIA	6.234	0.1007829	3.242	.663

 CONTINÚA

11	Mi líder aclara y especifica la responsabilidad de cada uno, para lograr los objetivos de desempeño	P11.RC	6.076	0.19354184	7.573	.109
12	Mi líder se decide a actuar sólo cuando las cosas funcionan mal	P12.APEP	.204	0.99513593	10.575	.032
13	Mi líder tiende a hablar con entusiasmo sobre las metas	P13.IM	4.062	0.25481278	3.874	.423
14	Mi líder considera que es importante tener un objetivo claro en lo que se hace	P14.IIC	1.209	0.54631863	5.552	.352
15	Mi líder dedica tiempo a enseñar y orientar	P15.CI	.336	0.95312224	3.487	.480
16	Mi líder deja en claro lo que cada uno podría recibir, si lograra las metas	P16.RC	1.859	0.76175258	3.690	.450
17	Mi líder tiene la creencia que si algo no ha dejado de funcionar totalmente, no es necesario arreglarlo	P17.APEP	3.589	0.46452279	8.099	.088
18	Por el bienestar del grupo mi líder es capaz de ir más allá de sus intereses	P18.IIA	1.932	0.74819684	6.585	.160
19	Mi líder me trata como persona y no sólo como miembro de un grupo	P19.CI	4.081	0.39519183	7.774	.100
20	Mi líder sostiene que los problemas deben llegar a ser crónicos antes de actuar	P20.APEP	2.474	0.48007944	1.654	.799
21	Mi líder actúa de modo que se gana mi respeto	P21.IIA	1.274	0.52884514	4.303	.367
22	Mi líder pone toda su atención en la búsqueda y manejo de errores, quejas y fallas.	P22.APEA	2.808	0.24557349	6.692	.153
23	Mi líder toma en consideración las consecuencias morales y éticas en las decisiones adoptadas.	P23.IIC	.081	0.96054192	.648	.885
24	Mi líder realiza un seguimiento de todos los errores que se producen	P24.APEA	1.436	0.83788029	.979	.913
25	Mi líder se muestra confiable y seguro	P25.IIA	.087	0.95741592	5.482	.241
26	Mi líder construye una visión motivante del futuro	P26.IM	5.289	0.07104297	1.963	.743
27	Mi líder dirige mi atención hacia fracasos o errores, para alcanzar los estándares.	P27.APEA	4.528	0.33923713	2.473	.649
28	Le cuesta a mi líder tomar decisiones	P28.LF	3.026	0.38760864	2.738	.603
29	Mi líder considera que tengo necesidades, habilidades y aspiraciones que son únicas.	P29.CI	1.895	0.75510402	6.055	.195

30	Mi líder me ayuda a mirar los problemas desde distintos puntos de vista	P30.EI	4.200	0.24064039	5.128	.274
31	Mi líder me ayuda a desarrollar mis fortalezas	P31.CI	5.247	0.07255163	2.654	.617
32	Mi líder sugiere nuevas formas de hacer el trabajo	P32.EI	4.302	0.36662109	8.216	.084
33	Mi líder tiende a demorar la respuesta de asuntos urgentes	P33.LF	1.382	0.709683	8.348	.080
34	Mi líder enfatiza la importancia de tener una misión compartida	P34.IIC	2.597	0.4580827	3.842	.428
35	Mi líder demuestra satisfacción cuando cumplo con lo esperado	P35.RC	1.748	0.62639556	6.484	.166
36	Mi líder demuestra confianza en que se alcanzarán las metas	P36.IM	2.435	0.48708423	6.461	.091
37	Mi líder es efectivo/a en relacionar mi trabajo con mis necesidades	P37.EF	2.267	0.51879468	7.194	.126
38	Mi líder utiliza métodos de liderazgo que me resultan satisfactorios	P38.SAT	6.332	0.09654427	10.329	.035
39	Mi líder me motiva a hacer más de lo que esperaba hacer	P39.EE	1.132	0.76943068	2.051	.842
40	Mi líder es efectivo/a al representarme frente a los superiores	P40.EF	1.729	0.63057865	8.284	.082
41	Mi líder puede trabajar conmigo en forma satisfactoria	P41.SAT	.013	0.99331285	4.461	.347
42	Mi líder aumenta mi motivación hacia el éxito	P42.EE	.376	0.82872324	11.325	.023
43	Mi líder es efectivo/a en encontrar las necesidades de la organización	P43.EF	1.938	0.37953604	1.341	.931
44	Mi líder me motiva a trabajar más duro	P44.EE	3.704	0.29528744	5.887	.208
45	Mi líder considera que el grupo que dirige es efectivo	P45.EF	4.436	0.10884499	7.196	.126

Elaborado por: Las autoras

#### 4.4.5. Análisis de Chi-cuadrado de Pearson

A continuación se presentan los resultados obtenidos del indicador estadístico chi-cuadrado de Pearson, el cual permite identificar la relación de independencia entre las variables.

- **Formulación de Hipótesis**

Ho: Las empresas medianas y pequeñas no son independientes

H1: Las empresas medianas y pequeñas son independientes

- **Criterio**

Si la significancia Asintótica  $> 0.05$  se acepta la hipótesis Nula

Si la significancia Asintótica  $< 0.05$  se rechaza la hipótesis Nula

- **Interpretación**

A un nivel de significancia del 0.05 y 4 grados de libertad. Según la tabla de chi cuadrado tenemos un valor límite de 9.4877. Donde podemos concluir que se acepta la hipótesis Nula es decir las pequeñas y medianas son independientes.

- **Conclusión**

El análisis de Chi cuadrado arroja que existe relación de independencia en 40 preguntas (1,2,3,4,5,8,9,10,11,13,14,15,16,17,18,19,20,21,22,23,24,25,26,27,28,29,30,31,32,33,34,35,36,37,39,40,41,43,44,45) del cuestionario y 5 preguntas (6, 7, 12, 38,42) en las cuales se refleja que existe relación de dependencia con respecto al tipo de empresa.

- **Resultados de la prueba Piloto**

Los resultados de la medición sobre la validez y la confiabilidad del instrumento demostraron que el cuestionario si es confiable para medir la variable liderazgo. Adicional con respecto a la estructura del cuestionario no es necesario eliminar preguntas, por tanto, se trabajará con la estructura de las 45 preguntas del cuestionario. Con respecto a la redacción del documento, el lenguaje utilizado para las preguntas fue comprensible para las personas que se aplicó el instrumento, por lo cual se mantiene los términos y lenguaje empleado.

#### **4.5. Procedimiento para recolección de datos**

El procedimiento de recolección de datos es un conjunto de pasos, acciones u operaciones que se realizan para obtener los datos necesarios para poder dar respuesta a los objetivos de la

investigación y probar la hipótesis. Estas acciones comprenden haber establecido de manera clara y correcta los objetivos, las variables y las hipótesis, selección de la población, determinación de la muestra, fijar la técnica de recolección de datos y recopilación para realizar el respectivo análisis (Bernal C. , 2010).

Por tal razón, luego de haber desarrollado la parte introductoria de la investigación, se obtiene el listado de las Pymes manufactureras del portal de la Superintendencia de compañías, para así poder determinar las empresas que cumplen las características para la investigación de acorde a la muestra. Por consiguiente, para obtener los datos correspondientes a la variable de liderazgo se aplicará la técnica de campo en la cual se obtendrá información a través de la aplicación del cuestionario MLQ a las Pymes Manufactureras de la Provincia de Pichincha.

Para la recolección de datos correspondiente a la variable de salud financiera se aplicará la técnica documental, en la cual se obtendrá la información de fuentes secundarias que son los estados financieros registrados en la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros. Finalmente, la información obtenida se almacenara en una base de datos de Excel, en el caso de la variable de salud financiera, con respecto a la variable de Liderazgo se realizara una base en el programa de SPSS, para luego realizar el respectivo análisis.

#### **4.6. Cobertura de las unidades de análisis muestra de población**

Según González & Salazar (2008) desde el punto de vista estadístico, una población o universo puede estar referido al conjunto de elementos que pretende investigar y para el cual serán válidos los resultados obtenidos en la investigación.

Según información de la Superintendencia de Compañías la provincia de Pichincha concentra el 74.02% y 74,27% de pequeñas y medianas empresas respectivamente. El universo de la investigación está constituido por 819 empresas manufactureras de la Provincia de Pichincha. Este

dato fue obtenido de las bases de pequeñas y medianas empresas registradas en estado activo al año 2017 en la página de la superintendencia de Compañías (Ranking Empresarial). Este resultado comprende (343 medianas y 476 pequeñas).

#### 4.7. Muestra

González & Salazar (2008) mencionan que la muestra estadística es una parte de la población que representa al todo; y posee características que definen a la población sujeta a análisis, por lo cual es representativa.

Considerando el número de elementos existentes en la población, se calcula la muestra utilizando la fórmula para poblaciones finitas.

$$n = \frac{N \times Z^2 \times P \times Q}{E^2 \times (N - 1) + Z^2 \times P \times Q} \quad (5)$$

**Tabla 30**

Datos para cálculo de la muestra

p = probabilidad de éxito	0.5
N = población	819
q = probabilidad de fracaso	0.5
Z = nivel de confianza	1.96
e = error muestral	0.05

Elaborado por: Las autoras

El tamaño de la muestra es la incógnita a encontrarse. El tamaño de la población es el total de pymes manufactureras existentes en la Provincia de Pichincha. El nivel de confianza corresponde al porcentaje de confianza que se le designe a la muestra (90%=1,965;95%=1,96;97.5%=2,24 y 99%=2,576). El error representa el porcentaje de error que se estima que tendrá la muestra, se recomienda utilizar el 5 %. Los valores tanto de éxito y de fracaso son los valores recomendados

de diversos estudios realizados por estadistas, donde aplican la fórmula para el cálculo de poblaciones finitas.

Al aplicar la fórmula se obtienen los siguientes resultados:

$$n = \frac{819 \times 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}{0.05^2 \times (819 - 1) + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = \frac{786.57}{3}$$

$$n = 265$$

Para determinar la composición de la muestra considerando el tipo de empresa, se ha calculado el peso en términos porcentuales que tienen tanto las pequeñas y medianas empresas con respecto al total de la población, para lo cual se tienen los siguientes resultados:

**Tabla 31**  
*Composición de la muestra*

Tipo de Empresas	N° Empresas	Porcenta je	Muestra
Pequeñas Empresas	476	58.11%	111
Medianas Empresas	343	41.89%	154
Total Población	819	100%	265

Elaborado por: Las autoras

Tomando en cuenta que la población es de 819 empresas manufactureras .Los resultados de la muestra son: para las medianas empresas una muestra de 111 y para las pequeñas empresas 154, dando un total de 265 empresas a investigar .

#### **4.8. Procedimiento para tratamiento y análisis de información**

Para el tratamiento de la información obtenida de la variable de liderazgo, se va a utilizar el programa SPSS que es una excelente herramienta de tratamiento de datos y análisis estadísticos (Bausela, 2005). El programa SPSS va ayudar al proyecto a determinar el factor de liderazgo y si

existe alguna correlación con la salud financiera. El primer paso es ingresar todos los datos obtenidos en la aplicación de la encuesta MLQ al programa estadístico y procedemos a realizar el análisis factorial con el fin de convertir la variable cualitativa a una variable cuantitativa además se va a procesar y generar resultados que incluyan gráficos y las variables estadísticas de mayor relevancia.

Dentro del análisis estadístico, se va a determinar la relación de las dimensiones del MLQ y así poder identificar el estilo de liderazgo influyente. Con respecto al tratamiento de la variable de la Salud Financiera se elabora una base de datos de los estados financieros de las Pymes Manufactureras en el Excel y luego se procede a determinar las variables que se van a utilizar para aplicar la fórmula de Altman y así definir las empresas que están en la zona segura, zona gris y la zona de insolvencia.

#### **4.8.1. Análisis Multivariante:**

El análisis multivariante puede hacer referencia a varios conceptos, mismos que han sido ideados por autores a través de sus estudios. De acuerdo a Ximénes (2013) el análisis de datos multivariante tiene por objeto el estudio estadístico de varias variables medidas en elementos de una población. Cualquier análisis simultáneo de más de dos variables puede ser considerado aproximadamente como un análisis multivariante.

##### **4.8.1.1. Análisis Factorial**

Como se mencionó anteriormente para obtener los resultados del variable liderazgo se va a aplicar el modelo factorial, por lo tanto a continuación se explica los principales conceptos teóricos sobre el modelo .

El análisis factorial fue creado en 1901 por Karl Pearson y es una técnica que consiste en reducir un conjunto de variables observadas, es decir sintetizar el número de variables recolectadas en una

investigación (Ximénez & San Martín, 2013). Su objetivo es transformar los datos para simplificarlos y así facilitar su interpretación, no consiste en eliminar variables, si no de generar nuevas variables a partir de las variables originales, que contengan la información más relevante dejando de lado aquellas que tengan la información menos relevante (Lacourly, 2011). Cabe mencionar que, el concepto de mayor información se relaciona con el de mayor varianza o variabilidad, es decir, cuanto mayor sea la varianza de los datos se considera que existe mayor información en cada uno de ellas (De la Fuente, 2011).

Según (Ximénez & San Martín, 2013) el análisis factorial es una técnica multivariante que tiene como objetivo transformar un conjunto de  $p$  variables observadas que están relacionadas en otro conjunto de  $q$  factores que las resuman. Se pretende explicar e interpretar la covariación existente entre las variables en función de los factores que subyacen a dicha covarianza.

De igual manera Muñoz, Cazorla & Álvarez (2009) mencionan que el modelo pretende estudiar la estructura de correlación entre un grupo de variables medidas, asumiendo que la asociación entre las variables puede ser explicada por una o más variables latentes (factores). Adicional en el caso de que la estructura de correlación pueda explicarse a través de un solo factor se denomina modelo unifactorial; por el contrario, si existe más de un factor para explicar estas correlaciones, se trata de un modelo multifactorial.

Dentro del análisis factorial es importante conocer la fundamentación teórica de los resultados que arroja el modelo. Por tanto a continuación se realiza una breve descripción sobre el producto que se obtiene con dicho modelo:

#### **4.8.2. Matriz de correlación**

La matriz de correlación es una matriz cuadrada y simétrica que está formada de unos en su diagonal y alrededor de ellos los coeficientes de correlación entre las variables (I.Lejarza, 2010) .

Tiene como objetivo mostrar las correlaciones iniciales entre las columnas (entre los ítems, entre las distintas variables) es decir permite identificar la dependencia que tiene una variable con otra (Vallejo, 2011). La diagonal de la matriz siempre va hacer uno porque la correlación de un ítem consigo mismo siempre va hacer perfecta y una correlación con un valor de 0 indica que no hay relación entre las variables (Morales, 2011). A demás el coeficiente de correlación muestral permite establecer la fuerza o cercanía de la relación entre dos variables en otras palabras mientras más grande sea el valor de la covarianza muestral más fuerte será la relación entre variables (Lahura, 2013)

#### **4.8.3. El test de esfericidad de Barlett**

Según (Montoya, 2007) el test de esfericidad de Barlett se utiliza para probar la hipótesis nula que afirma que las variables no están correlacionadas en la población. Es decir, comprueba si la matriz de correlaciones es una matriz de identidad (p.281).

Por otro lado, el test de Barlett realiza el contraste:

- H0: La matriz de correlaciones es una matriz de identidad
- H1: La matriz de correlaciones no es una matriz de identidad

El determinante de la matriz proporciona una idea de la correlación generalizada entre todas las variables. Adicional contrasta si la matriz de correlaciones es una matriz identidad, que indicaría que el modelo factorial es inadecuado. Con respecto a la interpretación de este índice se rechaza la hipótesis nula si p valor  $<0,05$  (Montoya, 2007).

#### **4.8.4. Índice Kayser-Meyer-Olkin**

Según (Montoya, 2007) el índice KMO, nos permite determinar qué tan apropiado es aplicar el Análisis Factorial y si la muestra seleccionada es adecuada para el estudio. Los valores entre 0.5 y 1 indican que es apropiado aplicar el análisis factorial a la matriz de datos. Los criterios para

analizar el índice KMO son: si  $KMO \geq 0,75$  la idea de realizar un análisis factorial es buena, si  $0,75 > KMO \geq 0,5$  la idea es aceptable y si  $KMO < 0,5$  es inaceptable aplicar este modelo.

#### **4.8.5. Varianza total explicada**

La varianza explicada busca asegurar que el número de factores extraídos pueda explicar un porcentaje determinado de la varianza total de los datos. Este resultado permite conocer el número final de factores obtenidos y el porcentaje de varianza explicada (Muñoz, Cazorla, & Álvarez, 2009).

#### **4.8.6. Matriz de componentes**

La matriz de componentes tiene como objetivo reducir las dimensiones de las variables originales pasando de  $p$  variables a  $n$  componentes principales. Cabe mencionar que desde la matriz de componentes con las correlaciones de las variables en cada componentes, se obtienen las correlaciones residuales y reproducidas (Fachelli & López, 2015).

#### **4.8.7. Matriz de componentes rotados**

La razón principal para rotar una solución es clarificar la estructura de las cargas factoriales. Los factores deben tener un significado claro para que el investigador pueda comprender los resultados de su estudio (Muñoz, Cazorla, & Álvarez, 2009). Por otro lado Fachelli & López (2015) mencionan que la rotación varimax, minimiza el número de variables que tiene un factor, es decir los componentes quedan mejor definidos pues los resultados indican aquellas variables que más los caracterizan.

#### **4.8.8. Gráfico de sedimentación**

Según De la Fuente (2011) el gráfico de sedimentación representa gráficamente la magnitud de los autovalores, donde en el eje  $y$  se encuentran los autovalores y en el eje  $x$  se ubican los componentes. La pendiente que muestra el gráfico de sedimentación ayuda a observar cuanta

capacidad explicativa va aportando cada componente a medida que se va formando la grafica (Boccardo, 2015). Este tipo de grafico se lo utiliza para conocer el numero de componentes a retener. Según este criterio se retienen todas las componentes que están situadas previamente a la zona de sedimentación, entendiendo por esta la parte del gráfico en la que los componentes empiezan a no presentar pendientes fuertes (Bernal J. , 2003). Para finalizar se muestra la representación de los autovalores de la matriz de correlaciones (o de covarianzas) originales, independientemente del método de extracción seleccionado (Boccardo, 2015).

#### **4.8.9. Gráfico de espacio rotado**

Los gráficos factoriales o gráfico de espacio rotado, consideran los componentes sobre el plano del cual se proyectan las respectivas coordenadas o valores de carga para cada variable en relación a cada una de las componentes. En ellos se trata de identificar los grupos de variables que se forman teniendo en cuenta que aquellas que tienen mayor carga o proyección aparecerán al final de un eje (Fachelli & López, 2015).

#### **4.9. Tratamiento de la salud financiera**

Como se mencionó anteriormente, el presente estudio hará uso del modelo Altman Z1- Score, para identificar la salud financiera de las empresas medianas y pequeñas del sector manufacturero. Para determinar la solvencia de las empresas se utilizará los estados financieros de tales instituciones con la información obtenida al año 2017. Estos financieros se pueden encontrar en la página de la superintendencia de Compañías sección portal de información del sector societario (Balances de Compañías Manufactureras).

La ecuación que se va a utilizar es la siguiente:

$$Z1=0.717X_1+0.847X_2+3.107X_3+0.420X_4+0.998X_5 \quad (6)$$

$X1 = \text{Capital de trabajo} / \text{Activo total}$ ,

$X2 = \text{Utilidades retenidas} / \text{Activo total}$ ,

$X3 = \text{Utilidades antes de intereses e impuestos} / \text{Activo total}$ ,

$X4 = \text{Valor contable del patrimonio} / \text{Pasivo total y}$ ,

$X5 = \text{Ventas} / \text{Activo total}$ .

Para calcular la razón X1 se debe calcular el capital de trabajo que se encuentra en el numerador.

Como se dijo anteriormente, el capital de trabajo es la diferencia entre Activos Corrientes y Pasivos Corrientes. Por tanto se calculó la diferencia entre el (Total Activo Corriente 361 y Total Activo 499) y se dividió para Total Pasivos Corrientes 550. Para las otras razones se utilizaron las siguientes cuentas del balance general y estado de resultados (Total Pasivos 599, Utilidad Ejercicios Anteriores 611, Pérdida Eje Ant\_612, Total Patrimonio Neto 698, Utilidad Ejercicio 801, Pérdida Ejercicio 802, Utilidad Gravable 836 y Total Ingresos 6999). Los códigos asignados en las cuentas corresponden a la ubicación dentro del formulario 101 del impuesto a la renta.

Para interpretar los resultados de los índices de salud financiera se aplicará los límites y la descripción de la siguiente tabla:

**Tabla 32**

*Límites de referencia modelo Altman*

<b>Variable</b>	<b>Interpretación</b>
Si $Z1 >= 2.90$	Zona de Solvencia
Si $Z1 <= 1.23$	Zona de Insolvencia
Si $1.24 <= Z1 <= 2.89$	Zona Gris

Elaborado por: Las autoras

#### 4.10. Tratamiento de las dos variables

Como se mencionó anteriormente en el presente estudio se aplicará la correlación de Pearson, para determinar la influencia de liderazgo en la salud financiera, por lo tanto a continuación se presenta una breve descripción de este indicador estadístico:

La correlación de Pearson tuvo origen en 1986 y es un índice que mide el grado de covarianza entre distintas variables relacionadas linealmente es decir define la relación entre dos variables cuantitativas (Laguna, 2012). Cuando el coeficiente es positivo la relación es directa entre las dos variables, si es negativo es inversa y si es cero o nula son independientes (Restrepo B & González L, 2007).

Según Vinuesa (2016) el coeficiente de correlación de Pearson es una medida de la asociación lineal entre dos variables. Los valores del coeficiente de correlación van de -1 a 1. El signo del coeficiente indica la dirección de la relación y su valor absoluto indica la fuerza. Los valores mayores indican que la relación es más estrecha. Adicional para la aplicación de este indicador estadístico ambas deben ser variables cuantitativas continuas y las variables deben estar normalmente distribuidas.

El resultado generado para el coeficiente estadístico, permite comprobar las siguientes hipótesis.

$H_0: r_{xy} = 0 \Rightarrow$  El coeficiente de correlación obtenido procede de una población cuya correlación es cero ( $\rho = 0$ ).

$H_1: r_{xy} \neq 0 \Rightarrow$  El coeficiente de correlación obtenido procede de una población cuyo coeficiente de correlación es distinto de cero ( $\rho \neq 0$ ).

Según (Díaz, 2017) los criterios utilizados para la Interpretación de los resultados obtenidos del coeficiente estadístico son:

Si  $r=0$  No existe correlación entre las variables

Si  $0.00 \leq r < \pm 0.20$  existe correlación no significativa

Si  $\pm 0.20 \leq r < \pm 0.40$  existe una correlación baja

Si  $\pm 0.40 \leq r < \pm 0.70$  existe una correlación significativa

Si  $\pm 0.70 \leq r < \pm 1.00$  existe un alto grado de correlación

Si  $r = 1$  existe una correlación perfecta positiva y  $-1$  existe una correlación perfecta negativa

## CAPITULO V

### PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

En este capítulo se presentan los resultados acerca del diagnóstico del liderazgo, salud financiera y la correlación entre las variables de estudio. En lo referente al liderazgo se utilizó la técnica estadística análisis factorial para determinar el factor de liderazgo y conocer el estilo que predomina en las Pymes Manufactureras. Para obtener el índice de salud financiera se aplicó el modelo de Altman, que permitió conocer el estado de solvencia de las empresas. Mediante la aplicación de la correlación Pearson se determinó la influencia del liderazgo en la salud financiera de las PYMES.

#### 5.1. Resultados de liderazgo

A continuación, se presentan los resultados obtenidos del análisis factorial en el cual se detalla: matriz de correlaciones, matriz de componentes rotados, varianza explicada, gráfico de sedimentación, y análisis de medias, con el fin de realizar el diagnóstico del liderazgo e identificar el que predomina en las Pymes Manufactureras.

##### 5.1.1. Matriz de correlaciones

Esta matriz tiene como objetivo medir la dependencia que tiene una variable de otra, por medio de la utilización de los coeficientes de correlación lineal. La diagonal de una matriz es 1 porque es la relación de una variable consigo misma. En la Tabla 33 se muestra las correlaciones entre las dimensiones del liderazgo:

**Tabla 33**  
*Matriz de correlaciones*

	Recompensa Contingente	Estimulación Intelectual	Motivación Inspiracional	Administración por Excepción Pasiva	Administración por Excepción Activa	Laisssez Faire	Influencia Idealizada Conducta	Influencia Idealizada Atribuida	Consideración Individualizada
Recompensa	1,000	.528	.618	-.133	.396	-.211	.599	.579	.511

CONTINÚA

Contingente									
Estimulación Intelectual	,528	1,000	,602	-,090	,482	-,156	,607	,597	,771
Motivación Inspiracional	,618	,602	1,000	-,182	,505	-,231	,736	,760	,617
Administración por Excepción Pasiva	-,133	-,090	-,182	1,000	-,042	,595	-,193	-,146	-,065
Administración por Excepción Activa	,396	,482	,505	-,042	1,000	-,119	,521	,505	,454
Laissez Faire	-,211	-,156	-,231	,595	-,119	1,000	-,235	-,254	-,153
Influencia Idealizada Conducta	,599	,607	,736	-,193	,521	-,235	1,000	,702	,613
Influencia Idealizada Atribuida	,579	,597	,760	-,146	,505	-,254	,702	1,000	,619
Consideración Individualizada	,511	,771	,617	-,065	,454	-,153	,613	,619	1,000

Fuente: SPSS

Elaborado por: Las autoras

Las correlaciones son altas por lo tanto el análisis factorial es apropiado, debido a que la mayor parte de las variables tienen una relación.

Los principales resultados de la investigación evidencian que algunas variables se relacionan entre ellas, alcanzando valores positivos importantes entre 0,454 hasta 0,771, lo que presenta una relación directamente proporcional es decir si una tiende a crecer la otra también. Cabe mencionar que las variables de estudio tienen al menos un coeficiente de correlación significativo en la matriz como por ejemplo Consideración Individualizada y Estimulación intelectual muestra una correlación del 0,771, Motivación Inspiracional e Influencia idealizada atribuida del 0,760, Influencia Idealizada conducta y Motivación Inspiracional del 0,736, Influencia Idealizada atribuida e Influencia Idealizada Conducta del 0,702, Consideración Individualizada Influencia Idealizada Atribuida del 0,619, Recompensa Contingente y la Motivación Inspiracional muestra una correlación del 0,618, Administración por excepción pasiva y Laissez Faire del 0,595, Laissez

Faire y Administración por Excepción Pasiva del 0,595 y Administración por Excepción Activa e Influencia Idealizada Conducta del 0,521.

### 5.1.2. Prueba KMO y Bartlett

**Tabla 34**

*Prueba KMO y Bartlett*

Prueba de KMO y Bartlett		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		.874
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	6653.669
	Gl	36
	Sig.	0.000

Fuente: SPSS

Elaborado por: Las autoras

En este estudio se obtuvo un KMO de 0,84, según lo indicado en el capítulo 4, la muestra es apropiada y es adecuado aplicar el análisis factorial. Por lo tanto se puede continuar con la ejecución de la técnica.

Por otro lado la prueba de esfericidad de Bartlett evalúa la hipótesis nula de que la matriz de correlaciones es una matriz de identidad, en donde no existirían correlaciones entre las dimensiones. Los resultados obtenidos confirman que el modelo es aplicable, toda vez que su nivel de significancia se encuentra por debajo de 0,05 por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa la cual establece que la matriz de correlaciones no es una matriz de identidad, existiendo correlación entre las variables.

### 5.1.3. Varianza total explicada

**Tabla 32**

*Varianza total explicada*

Componente	Varianza total explicada								
	Autovalores iniciales			Sumas de extracción de cargas al cuadrado			Sumas de rotación de cargas al cuadrado		
	Total	% de varianza	% Acumul	Total	% de varianza	% acumulad o	Total	% de varianza	% acumul ado
1	4.669	51.873	51.873	4.669	51.873	51.873	4.503	50.030	50.030
2	1.503	16.705	68.578	1.503	16.705	68.578	1.669	18.548	68.578
3	.626	6.960	75.539						
4	.599	6.661	82.200						
5	.450	4.996	87.195						
6	.410	4.552	91.747						
7	.290	3.222	94.969						
8	.229	2.543	97.513						
9	.224	2.487	100.000						

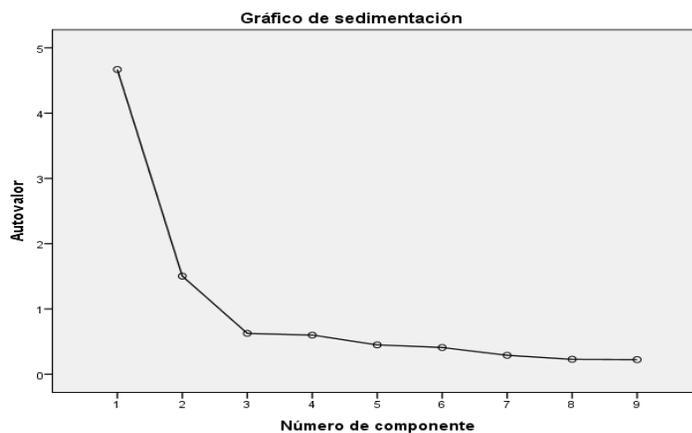
Fuente: SPSS

Elaborado por: Las autoras

La matriz antes expuesta permite observar que las 9 dimensiones de liderazgo se han reducido a dos factores que tienen valores propios mayores que 1 y explican el 68,57% de la varianza. Cabe mencionar que el factor uno es el más importante porque explica el 51,87 % de la varianza total, es decir abarca la mayor parte de las variables analizadas en el estudio, el segundo factor explica el 16,7 % de la varianza total.

### 5.1.4. Gráfico de sedimentación

El gráfico de sedimentación representa el número del componente con su valor correspondiente y ordena los valores desde el más grande hasta el más pequeño. En la Figura 23 se muestra de manera gráfica los factores más representativos:



**Figura 22. Gráfico de Sedimentación**  
Elaborado por: Las autoras

Se puede observar que los auto-valores de los dos primeros componentes son mayores que uno, por lo tanto se van a utilizar para resumir la información de las variables estudiadas. Estos dos componentes explican el 68.58% de la variación de los datos. La gráfica de sedimentación muestra que los valores propios comienzan a formar una línea recta después del segundo componente principal, por lo que estos factores explican una proporción muy pequeña de la variabilidad y probablemente no son importantes.

### 5.1.5. Matriz de componente rotado

La matriz de componentes rotados, permite clarificar la estructura de las cargas factoriales para ello utiliza la rotación Varimax, la cual obtiene cada componente rotado con sus correlaciones respecto a los factores. Esta rotación es la más utilizada, y es apropiada cuando el número de componentes es reducido.

Muñoz, Cazorla & Álvarez (2009) establecen que las cargas factoriales indican la correlación entre cada variable y el factor correspondiente; así, una variable con mayor carga factorial será más representativa del factor. Según Morales (2011) los factores se consideran definidos o caracterizados por los ítems que tienen los pesos mayores en él. Para que un ítem se considere que

pertenece a un factor, o dicho con más propiedad, que lo define o explica suficientemente, debe tener una correlación razonablemente alta con el factor en referencia y no presentar valores altos en los otros factores.

**Tabla 33***Matriz de componente rotado*

<b>Tipo liderazgo</b>	<b>Descripción</b>	<b>Componente Liderazgo</b>	<b>Componente No Liderazgo</b>
	Motivación Inspiracional	.849	-.170
Liderazgo Transformacional	Influencia Idealizada atribuida	.837	-.159
	Influencia Idealizada Conducta	.836	-.177
	Consideración Individualizada	.826	-.005
	Estimulación Intelectual	.823	-.021
Liderazgo Transaccional	Recompensa Contingente	.734	-.144
	Administración por Excepción Activa	.679	.015
Laissez Faire	Administración por Excepción Pasiva	-.042	.895
	Laissez Faire	-.144	.873

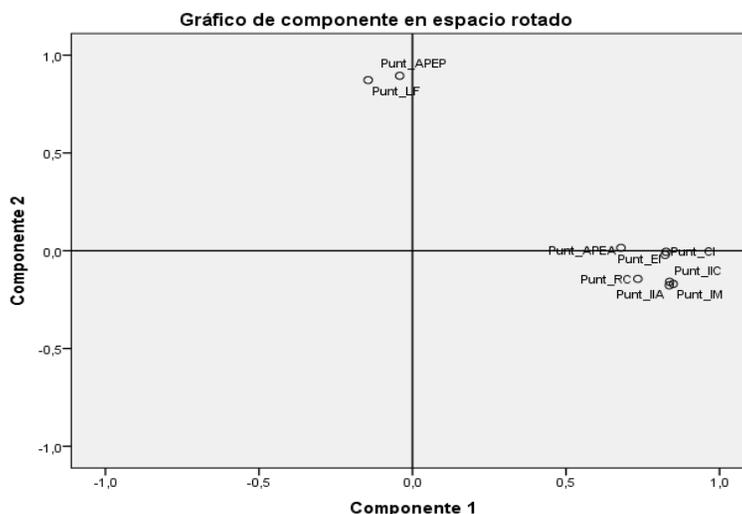
Fuente: SPSS

Elaborado por: Las autoras

Como se observa en la Tabla 33 los resultados presentan dos componentes, el primero integrado por las dimensiones: Motivación Inspiracional (0,849), Influencia Idealizada atribuida (0,837), Influencia Idealizada Atribuida (0,836), Consideración Individualizada (0,826), Estimulación Intelectual (0,823), que corresponden al liderazgo transformacional; la recompensa contingente (0,646) y Administración por Excepción Activa (0,679) que pertenecen al liderazgo transaccional. A este factor se denominará “Liderazgo” toda vez que comprende los estilos transformacional y transaccional. El segundo factor está constituido por las dimensiones Laissez Faire y la Administración por Excepción Pasiva y se le denominará “No liderazgo”.

Tanto las variables de liderazgo transformacional, transaccional y Laissez Faire tienen cargas factoriales altas en su respectivo componente. Por lo cual se concluye que en las Pymes Manufactureras están presentes los tres estilos de liderazgo.

### 5.1.6. Gráfico espacio rotado



**Figura 23.** Gráfico componente espacio rotado  
Elaborado por: Las autoras

La Figura 24 muestra de manera gráfica las variables más influyentes de cada factor, el Componente 1 (Liderazgo) ubicado en el eje horizontal conformado por 5 dimensiones del liderazgo transformacional y 2 del transaccional. En el eje Y se encuentra el Componente 2 (No liderazgo) constituido por las dimensiones del estilo Laissez Faire.

Para identificar el estilo de liderazgo predominante se tomó en consideración el procedimiento realizado por Suárez (2017). Primero se calculó la media de cada pregunta del cuestionario MLQ (Questionnaire Multifactor Leadership) y luego con estos valores se obtuvo la media total por cada uno de los estilos Transformacional, Transaccional y Laissez Faire.

**Tabla 33**

*Resultado de los tipos de Liderazgo en la Provincia de Pichincha*

N°	Pregunta	N	Media
1	Me ayuda siempre que me esfuerce	1354	3.33
2	Acostumbra a evaluar críticamente creencias y supuestos para ver si son los apropiados	1354	3.15
3	Trata de no interferir en los problemas hasta que se vuelven serios	1354	1.65

➡ CONTINÚA

4	Trata de poner atención sobre irregularidades, errores y desviaciones de los estándares requeridos	1354	3.25
5	Le cuesta involucrarse cuando surge alguna situación relevante	1354	1.09
6	Expresa sus valores y creencias más importantes	1354	3.11
7	Suele estar ausente cuando surgen problemas importantes	1354	0.91
8	Cuando resuelve problemas trata de verlos de formas distintas	1354	3.02
9	Dirige la atención hacia el futuro de modo optimista	1354	3.37
10	Me siento orgulloso/a de estar asociado con él/ella	1354	3.42
11	Aclara y especifica la responsabilidad de cada uno, para lograr los objetivos de desempeño	1354	0.99
12	Se decide a actuar sólo cuando las cosas funcionan mal	1354	1.30
13	Tiende a hablar con entusiasmo sobre las metas	1354	3.29
14	Considera importante tener un objetivo claro en lo que se hace	1354	3.47
15	Dedica tiempo a enseñar y orientar	1354	3.06
16	Deja en claro lo que cada uno podría recibir, si lograra las metas	1354	1.44
17	Mantiene la creencia que si algo no ha dejado de funcionar totalmente, no es necesario arreglarlo	1354	1.47
18	Por el bienestar del grupo es capaz de ir más allá de sus intereses	1354	3.11
19	Me trata como individuo y no sólo como miembro de un grupo	1354	3.17
20	Sostiene que los problemas deben llegar a ser crónicos antes de actuar	1354	1.03
21	Actúa de modo que se gana mi respeto	1354	3.33
22	Pone toda su atención en la búsqueda y manejo de errores, quejas y fallas.	1354	3.13
23	Toma en consideración las consecuencias morales y éticas en las decisiones adoptadas.	1354	3.31
24	Realiza un seguimiento de todos los errores que se producen	1354	3.02
25	Se muestra confiable y seguro	1354	3.46
26	Construye una visión motivante del futuro	1354	3.32
27	Dirige mi atención hacia fracasos o errores, para alcanzar los estándares.	1354	1.70
28	Le cuesta tomar decisiones	1354	0.95
29	Considera que tengo necesidades, habilidades y aspiraciones que son únicas.	1354	3.10
30	Me ayuda a mirar los problemas desde distintos puntos de vista	1354	3.16
31	Me ayuda a desarrollar mis fortalezas	1354	3.18
32	Sugiere nuevas formas de hacer el trabajo	1354	3.12
33	Tiende a demorar la respuesta de asuntos urgentes	1354	1.15
34	Enfatiza la importancia de tener una misión compartida	1354	3.15
35	Expresa satisfacción cuando cumplo con lo esperado	1354	3.37
36	Expresa confianza en que se alcanzarán las metas	1354	3.41
F1	(LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL)		3.24



F2 (LIDERAZGO TRANSACCIONAL)	2.53
F3 (LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE)	1.19

Elaborado por: Las autoras.

Mediante el resultado del estadístico descriptivo se determinó que en la provincia de Pichincha se encuentran definidos los tres estilos de liderazgo, siendo el liderazgo predominante el Liderazgo Transformacional (L. Transf = 3,24). En segundo lugar, se identifica a los líderes que utilizan el estilo Transaccional (L. Transac =2,53) y por último el liderazgo Laissez Faire (L. Lf =1.19).

Los líderes que utilizan el estilo Transformacional basan fundamentalmente su accionar en motivar a sus seguidores dando valor a su trabajo, también presentan una visión organizacional atractiva para el equipo (Motivación Inspiracional). Poseen ciertos rasgos que los hacen ver como modelo de identificación e imitación ganándose el respeto, la confianza y la admiración de los seguidores (Influencia Idealizada Atribuida). Además, son consistentes, asumen riesgos y se preocupan por las necesidades de sus seguidores (Influencia Idealizada Conducta). Sin dejar de ser importante los líderes actúan como mentores, prestan atención a los requerimientos de los trabajadores de manera individual (Consideración Individualizada), así como también los impulsan a la innovación, creatividad y solución de problemas por sí mismos (Estimulación Intelectual).

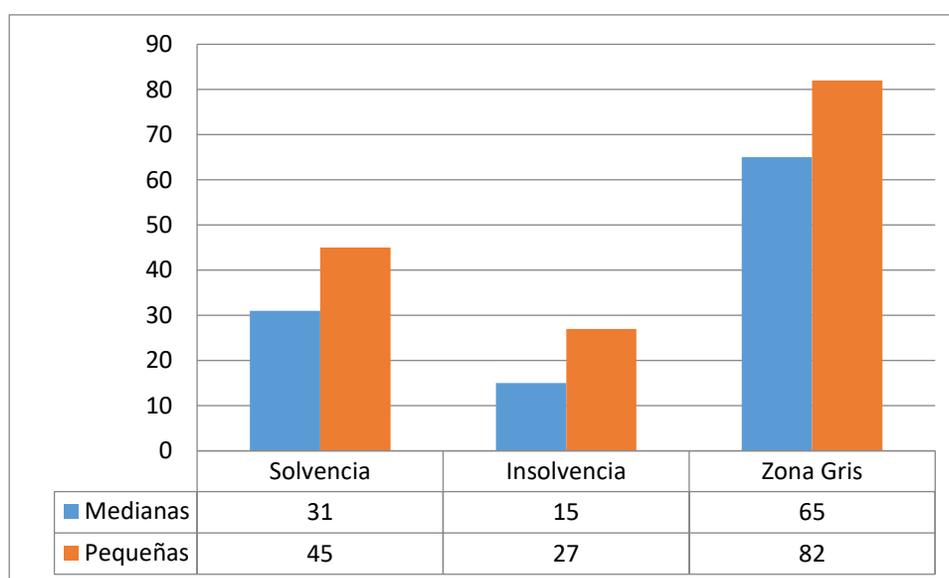
Para los líderes que utilizan el estilo Transaccional, lo más importante es usar correctivos como multas o castigos para evitar las desviaciones de los estándares establecidos (Administración por excepción activa). Además, para que no ocurran fallas o errores clarifica las tareas y expectativas a los seguidores, motivándoles a alcanzar las metas planteadas a cambio de premios o incentivos (Recompensa Contingente).

Finalmente, el grupo de líderes que usan el estilo Laissez Faire toman decisiones únicamente cuando los problemas son graves (Administración por excepción pasiva), caso contrario evitan involucrarse y tomar responsabilidades (Laissez Faire).

Con lo antes mencionado, se cumplió con el objetivo específico N° 2 porque se identificó los estilos de liderazgo en las Pymes y también el que predomina en este grupo de empresas.

## 5.2. Resultados del análisis salud financiera

Como se mencionó en la teoría para determinar la Salud Financiera de las Pymes se aplicó el modelo de Altman, los resultados se muestran en el Anexo A. Al analizar los datos se pudo clasificar a las empresas en tres grupos: solventes, insolvente y las ubicadas en la zona gris. En el siguiente gráfico se puede apreciar dicha distribución.



**Figura 24.** Análisis salud financiera

Elaborado por: Las autoras

Considerando los límites establecidos por el modelo, las empresas solventes son aquellas cuyo índice de salud financiera es superior a 2.90, para el presente estudio 76 entidades (31 medianas y 45 pequeñas), que representan el 29 % se encuentran en este grupo por lo que no tendrán problemas de solvencia en el futuro. Estas empresas tienen la capacidad de generar efectivo, es decir tienen un adecuado control del ciclo de caja por lo que existe un periodo promedio de conversión de inventarios eficiente, en otras palabras cuentan con una alta rotación de inventarios. Además, tienen

estrategias y políticas de crédito y cobranza que les permite recuperar sus cuentas por cobrar de manera rápida y eficiente. Otro aspecto es que cuentan con una buena negociación con los proveedores logrando aumentar el plazo de pago (García L. Y., 2014). Al poseer flujos de caja positivos logran cubrir sus deudas a corto plazo (Palomo D. R., 2011) y generan fondos para atender los compromisos pactados bajo las condiciones preestablecidas (Domínguez, 2010). Según (Villalba J. d., 2015), considera que una empresa es solvente cuando además de hacer frente a los pagos de sus obligaciones corrientes, sus expectativas, y su situación patrimonial garantiza la supervivencia futura. Las empresas son solventes cuando disponen de la liquidez suficiente para poder operar sus actividades y cuentan con un activo a corto plazo, la cual es financiada su mayor parte por capital propio y solo una pequeña proporción por terceros (Ortiz, 2013).

En el estado de insolvencia se encuentran aquellas empresas cuyo índice de salud financiera es menor a 1,24. En el presente estudio el 16% que comprende 42 entidades (15 medianas y 27 pequeñas) corresponden a este rango. Según Altman (2000) este estado se produce cuando los pasivos totales exceden a los activos de la empresa. Además, señala que las empresas insolventes generan pérdidas operativas que ocasionan una disminución de los activos corrientes en relación a los activos totales dando como resultado un bajo nivel de liquidez. También el autor considera que estas organizaciones no generan altos valores de utilidad, por lo tanto sus utilidades retenidas no son suficientes para apalancarse y deben solicitar préstamos con terceros para cubrir sus obligaciones. Finalmente, otra característica de estas organizaciones es que alcanzan bajos niveles de productividad, rentabilidad y solvencia.

Un estudio realizado por la revista *Supersociedades* en el año 2012 menciona que las principales características de las empresas insolventes son: elevado endeudamiento, generan altos costos de producción, por lo tanto sus precios no son competitivos y pierden participación en el mercado,

tienen malos manejos administrativos, deficientes estrategias de administración del efectivo y generan un capital de trabajo insuficiente para desarrollar sus operaciones.

Según Gitman (2007) las empresas insolventes realizan un deficiente análisis de los flujos de efectivo esperados, por ello contraen obligaciones mayores a su capacidad de pago o a su flujo de efectivo real, lo cual conlleva a aumentar el riesgo de insolvencia. Por otro lado, éstas organizaciones manejan de forma deficiente el ciclo de conversión del efectivo que tiene tres componentes principales (periodo promedio de inventario, plazo promedio de cobro y plazo promedio de pago), es decir tienen un periodo lento de rotación del inventario, no tienen estrategias de cobro efectivas y no tienen poder de negociación con sus proveedores.

La zona gris concentra 147 empresas (65 medianas y 82 pequeñas) que constituyen el 55 % del total de las empresas analizadas. De acuerdo a lo que establece el modelo Altman poseen un índice de salud financiera mayor a 1.24 y menor a 2.90, es decir no presentan estado de insolvencia, sin embargo tampoco están dentro del rango de empresa económicamente saludable. Según Manrique & Hernández (2014) es un área neutral que no se debe ignorar y debe llamar la atención de todos los interesados en el monitoreo y mejoramiento continuo de la empresa, para evitar que vaya a caer en un área o puntaje problemático que atente contra la supervivencia de la misma. Además (Altman E. I., 1968) considera que son empresas que están enfermas temporalmente a pesar de estar cerca de los límites de solvencia e insolvencia, la predicción de supervivencia futura no es tan clara.

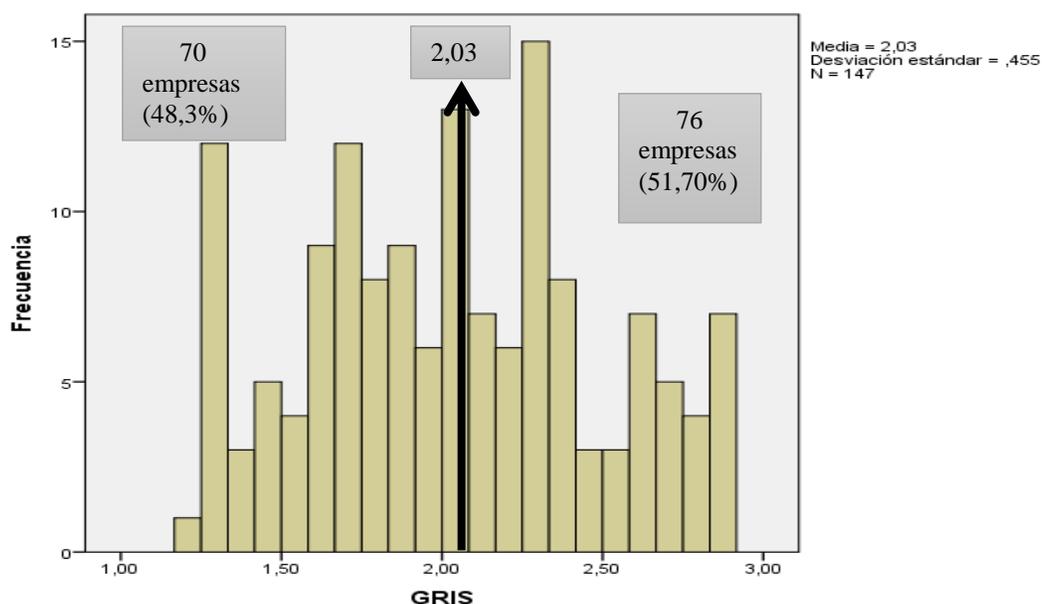
Para determinar con mayor exactitud la tendencia de éstas organizaciones hacia un estado de solvencia o insolvencia, se calculó la media, el resultado se puede observar en la Tabla 35

**Tabla 35**  
*Estadísticos descriptivos*

Estadísticos descriptivos				
	N	Mínimo	Máximo	Media
GRIS	147	1,24	2,89	2,0288
N válido (por lista)	147			

Elaborado por: Las autoras

Se ha identificado que 76 entidades presentan un índice de salud financiera mayor a la media (2.3) y 70 empresas un índice menor a este valor. Como se puede apreciar en el siguiente gráfico:



**Figura 25.** Estadísticos descriptivos

Elaborado por: Las autoras

El gráfico se muestra que el 51.70% de total de las organizaciones que fueron clasificadas en la zona gris presenta un índice superior a la media, es decir en el futuro podrían llegar a ser solventes y el 48,3 % un índice inferior a la media, lo indica que existe el riesgo que estas organizaciones caigan en un estado de insolvencia.

Es importante recalcar que las empresas que se encuentran en este segmento, deben tomar medidas tanto para lograr el estado de solvencia como para evitar caer en la zona de insolvencia. A continuación, se exponen estrategias financieras para los casos antes mencionados.

### **Estrategias Financieras para lograr la solvencia en las Organizaciones**

En la Tabla 36, se presentan diversas estrategias que las empresas pueden aplicar para alcanzar el estado de solvencia y mejorar su salud financiera:

**Tabla 36**

*Estrategias Financieras para lograr la solvencia en las Organizaciones*

<b>Autor</b>	<b>Estrategias</b>
<b>(Medina, Plaza, &amp; Samaniego, 2013)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Establecer políticas de cierre que exijan la presentación de estados financieros oportunos y confiables con su respectivo análisis, para identificar las posibles desviaciones principalmente en el manejo de costos y gastos.</li> <li>-Reestructurar las políticas de ventas, logrando que en su mayoría sean de contado.</li> <li>-Realizar un seguimiento continuo del porcentaje de cobro de la cartera de clientes</li> <li>-Crear alianzas estratégicas con el fin de disminuir los costos e incrementar la utilidad.</li> <li>-Con los excedentes de efectivo en la cuenta bancos, gestionar inversiones temporales con el objetivo de lograr un ingreso extra en un plazo determinado.</li> <li>-Analizar la cotización de varios proveedores, antes de realizar una compra.</li> <li>-Aprovechar al máximo la utilización de los activos fijos, con el fin de evitar subutilización de la capacidad instalada.</li> <li>-Realizar un seguimiento continuo a los índices de liquidez y solvencia.</li> </ul>
<b>(Rosillón &amp; Marbelis, 2009)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Analizar la capacidad de pago de la empresa, para identificar el nivel máximo de endeudamiento.</li> <li>-Evaluar la eficiencia de la empresa en la utilización de activos, el nivel de ventas y la conveniencia de efectuar inversiones.</li> </ul>
<b>(Angulo &amp; Berrío, 2014)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Realizar un control adecuado de costos y gastos</li> <li>-Gestión eficiente de la cartera de clientes, logrando la disminución del plazo de cobro.</li> <li>-Planificación, monitoreo y control de los inventarios</li> <li>-Lograr condiciones que permitan un financiamiento sin costo adicional, respecto a las deudas contraídas con los proveedores.</li> </ul>

---

(Flores, 2015)	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Realizar un diagnóstico externo donde se evalúe el ambiente económico, político, social, cultural, tecnológico y competitivo.</li> <li>-Elaborar flujos de cajas proyectados para corto y mediano plazo, con los datos y valores reales que permitan determinar las necesidades de liquidez e identificar los egresos que se deben hacer para mantener un nivel óptimo de las finanzas.</li> <li>-Realizar el análisis de indicadores financieros como herramienta indispensable para determinar su condición financiera.</li> <li>-Hacer revisiones periódicas de sus estados financieros y planes financieros.</li> <li>-Rentabilizar los excedentes de liquidez, realizando inversiones temporales.</li> </ul>
(Acosta, 2011)	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Reducir el plazo promedio cobro de la cartera</li> <li>-Capitalizar las utilidades</li> <li>-Reducir los costos de producción</li> <li>-Incrementar las ventas de la empresa</li> </ul>

---

Elaborado por: Las autoras

### **Conclusión:**

Las principales estrategias que se mencionan para alcanzar el estado de solvencia, según los estudios revisados son: realizar un análisis periódico de los estados financieros, realizar inversiones temporales con los excedentes de efectivos, realizar un seguimiento continuo del porcentaje de cartera cobrada, incrementar las ventas, disminuir los costos, realizar un análisis de capacidad de pago de la entidad, para alcanzar un nivel adecuado de endeudamiento. Finalmente realizar un análisis de los factores externos e internos.

### **Medidas para prevenir el Riesgo de Insolvencia**

En la Tabla 37 se muestran las estrategias para que las PYMES no presenten riesgo de insolvencia.

**Tabla 37**  
*Medidas para prevenir el Riesgo de Insolvencia*

---

Autor	Estrategias
(Gitman (2012)	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Gestión eficiente de cobro, se puede utilizar la estrategia descuento por pronto pago que permite incrementar el nivel de liquidez.</li> <li>-Lograr un nivel adecuado de endeudamiento, que incluya un análisis detallado de los flujos esperados por la entidad.</li> <li>-Incrementar la rotación de las cuentas por cobrar y de los inventarios</li> <li>-Mejorar la negociación sobre el plazo de pago con proveedores</li> </ul>

---

 CONTINUÍA

- 
- (Álvarez M. , 2008)**
- Fomentar la competitividad en la PYME en base al benchmarking y la productividad
  - Establecer periodos de innovación por línea o producto, no mayores a un año
  - Llevar a cabo periódicamente la evaluación de opciones de financiación y determinar mensualmente el Costo de Capital Promedio Ponderado, para disminuir el riesgo financiero
  - Se debe de estar diversificando las inversiones periódicamente
  - Realiza de forma mensual un análisis de las razones financieras para de esta manera medir la economía de la empresa y de la misma manera, analizar los estados financieros mensualmente.
- Adecuada Administración del capital de trabajo, para ellos se debe cumplir con las siguientes estrategias:
- Políticas de cobro:
- 1.- Negociar cobros progresivos en función del porcentaje de adelanto del trabajo.
  - 2.- Pagar comisiones sobre lo cobrado no sobre lo vendido.
  - 3.- No solicitar nuevos pedidos si existen saldos pendientes.
  - 4.- Eliminar clientes que no generan rentabilidad.
  - 5.- Ofrecer descuentos de pronto pago.
  - 6.- Cargar intereses o multas sobre aquellas cuentas que no se logran cobrar.
- (Garcia, Galarza, & Altamirano, 2017)**
- Políticas de Inventarios:
- 1.- Mantener niveles óptimos de inventario
  - 2.- Eliminar o disminuir líneas de productos pocos rentables
  - 3.- Liquidar inventarios obsoletos
  - 4.- Reducir el número de modelos y tamaños
- Políticas de pago:
- 1.- Obtener plazo de pago más extensos por parte de los proveedores
  - 2.- Evitar gastos o compras innecesarias
  - 3.- Realizar negociaciones con los proveedores para que entreguen la mercadería según lo planificado en el área de producción.
  - 4.- Solicitar mercadería en consignación.
- Limitar la compra de insumos para la producción.
  - Calcular los costos integrales.
- (Padilla & Requejo, 2000)**
- Realiza análisis financieros con el fin de prevenir futuros riesgos o errores financieros.
  - Conocer a la competencia
  - Adaptarse a los cambios tecnológicos
- (Huerta, 2017)**
- Control de cuentas
  - Análisis de la situación financiera de la empresa
  - Desarrollar un plan estratégico
  - Buscar financiamiento correcto
  - Mantenerse actualizado
  - Tener capital propio
  - Escoger de manera correcta a los proveedores

**Conclusión:**

Según los autores anteriormente mencionados, la mayoría de las estrategias están enfocadas a una adecuada administración del efectivo, por tal razón las principales políticas que deben cumplir las empresas son las siguientes:

- Rotar el inventario un mayor número de veces
- Cobrar lo más pronto posible a los clientes
- Alargar el plazo de pago a los proveedores
- Fomentar la competitividad utilizando benchmarking
- Innovar los productos y realizar evaluaciones de riesgo
- Analizar los indicadores financieros de manera mensual.

Con lo antes expuesto se ha cumplido con el objetivo específico N° 3, por medio de la aplicación del modelo de Altman el cual mide la (Solvencia, rentabilidad, liquidez, productividad y apalancamiento). Los resultados obtenidos fueron que de las 265 empresas de la muestra ,76 son empresas solventes, 142 se encuentran en la zona gris y 42 se clasifican como insolventes.

**5.3. Comprobación de la hipótesis**

Para comprobar la hipótesis, se calculó el índice del liderazgo, a través del análisis factorial. Para el caso de la salud financiera se aplicó el modelo de Altman. Es importante mencionar que las dos variables deben tener la misma unidad de medida para poder aplicar la correlación, por lo tanto se normalizó el índice de salud financiera. Los resultados obtenidos se presentan en el Anexo B y C.

A partir de estos índices, se aplica el metodo estadistico de Pearson en la cual se considera como variable dependiente a la salud financiera y como independiente al liderazgo, dado que se

busca comprobar si el liderazgo tiene influencia en la salud financiera de las pequeñas y medianas empresas manufactureras.

### 5.3.1 Resultados correlación liderazgo y salud financiera

Luego de aplicar el método estadístico de correlación de Pearson los resultados obtenidos son los siguientes:

**Tabla 38**  
*Correlación liderazgo y salud financiera*

		Liderazgo	Salud Financiera
Liderazgo	Correlación de Pearson	1	-.039
	Sig. (bilateral)		.149
	N	1354	1354
Salud Financiera	Correlación de Pearson	-.039	1
	Sig. (bilateral)	.149	
	N	1354	1354

Fuente: SPSS

Elaborado por: Las autoras

#### • Interpretación

La aplicación de la prueba estadística permite comprobar si la correlación observada en la muestra es estadísticamente significativa. En la Tabla 38 se observa que el coeficiente de Pearson es -0,39, lo que indica que existe una correlación negativa, por lo tanto mientras una variable aumenta la otra disminuye. Sin embargo, para determinar si la correlación entre las variables es significativa, se comparó el valor p con su nivel de significancia ( $0.140 > 0,05$ ), por lo que se concluye que la correlación no es estadísticamente significativa, es decir no existe correlación.

Dado que se determinó de forma global que el liderazgo no influye en la salud financiera, se realizaron las correlaciones por cada tipo de liderazgo y los estados de solvencia determinados por Altman. A continuación, se detallan los resultados obtenidos:

**Tabla 39***Correlación Liderazgo Transformacional y Salud Financiera*

	<b>Empresas solventes</b>	<b>Empresas Insolvente</b>	<b>Zona Gris</b>
Correlación de Pearson	0,08	-0,017	-0,34
Sig. (bilateral)	0,493	0,914	0,682
N	76	42	147

Fuente: SPSS

Elaborado por: Las Autoras

**Interpretación:**

En la Tabla 39 se detalla que las empresas solventes tienen una correlación (0,08) positiva, es decir a medida que una variable aumenta, la otra también. Por el contrario, las empresas insolventes (-0,017) y las que pertenecen a la zona gris (-0,34) tienen una correlación negativa en otras palabras cuando una variable aumenta, la otra variable disminuye. No obstante, para determinar si la correlación es significativa se tomó en consideración la sig. (Significancia) por lo que las compañías solventes, insolventes y zona gris tuvieron los siguientes resultados:  $0,493 > 0,05$ ,  $0,914 > 0,05$  y  $0,682 > 0,05$ , respectivamente, por lo que se concluye que se acepta  $H_0$ , es decir que no existe relación entre ninguno de los estados de la salud financiera y el liderazgo Transformacional.

**Tabla 40***Correlación Liderazgo Transaccional y Salud Financiera*

	<b>Empresas solventes</b>	<b>Empresas Insolvente</b>	<b>Zona Gris</b>
Correlación de Pearson	0,078	0,025	-0,083
Sig. (bilateral)	0,505	0,874	0,317
N	76	42	147

Elaborado por: Las autoras

**Interpretación:**

Los valores detallados en la Tabla 40 muestran las correlaciones entre el liderazgo transaccional y salud financiera. Para el caso de las empresas solventes e insolventes los resultados del

coeficiente de Pearson son (0,078) y (0,025); respectivamente. Tomando como referencia los criterios de interpretación, esto que indica que existe una correlación positiva entre las variables de estudio, es decir las dos variables aumentan o disminuyen. Respecto a las empresas que se encuentran en la zona gris el resultado es (-0.083), con este valor se identifica que existe una correlación negativa entre las variables, esto significa que si una variable incrementa la otra disminuye. Sin embargo, para determinar si la correlación es significativa se analiza el p valor cuyos resultados son (0,505), (0,874) y (0,317) para las empresas solventes, insolventes y zona gris; correspondientemente. Como se observa en todos los casos los valores son mayores a 0,05 por lo tanto se acepta  $H_0$ , es decir no existe una relación significativa entre la salud financiera y liderazgo Transaccional.

**Tabla 41**  
*Correlación No Liderazgo Laissez Faire y Salud Financiera*

	<b>Empresas solventes</b>	<b>Empresas Insolvente</b>	<b>Zona Gris</b>
Correlación de Pearson	0,005	-0,285	-0,052
Sig. (bilateral)	0,965	0,068	0,528
N	76	42	147

Elaborado por: Las autoras

**Interpretación:**

La Tabla 41 presenta las correlaciones entre el Liderazgo Laissez Faire y la salud financiera. Considerando el valor del coeficiente de Pearson se tiene (0,005) para el caso de las empresas solventes, lo que indica que existe una relación positiva baja, es decir las 2 variables incrementan o disminuyen. En el caso de las compañías insolventes y zona gris los resultados son (-0,285) y (-0,052); respectivamente. De acuerdo a los criterios de interpretación, existe una relación inversa entre las variables, es decir si la una variable aumenta su valor la otra disminuye. Por otra parte, para identificar si la correlación es significativa se analiza el resultado del p valor de las empresas

solventes, insolventes y zona gris cuyos resultados son  $0,965 > 0,05$ ,  $0,068 > 0,05$ ,  $0,528 > 0,05$  correspondientemente. Según los criterios de interpretación cuando los valores son mayores a 0,05 se acepta la hipótesis nula, la cual establece que no existe relación entre la salud financiera y el no liderazgo.

Una vez realizadas las pruebas se puede concluir que no existe correlación entre los estados de salud financiera y los estilos de liderazgo. Sin bien el liderazgo, es un factor estratégico muy importante en las organizaciones no influye directamente en el riesgo de insolvencia, por cuanto existen otros factores internos y externos que ocasionan la quiebra en las Pymes.

#### **Análisis de Resultados obtenidos en la Correlación Liderazgo y Salud Financiera**

Al identificar que la variable salud financiera no depende del liderazgo, se ha revisado diversos estudios sobre el fracaso empresarial, donde se describen las causas que están asociadas directamente con la quiebra en Pymes.

A continuación se presenta de forma resumida las principales causas asociadas a la insolvencia, según investigaciones realizadas en varios países.

#### **5.4. Causas de Quiebra**

**Tabla 42**  
*Causas de Quiebra*

<b>Autor</b>	<b>País</b>	<b>Sector Empresarial</b>	<b>Modelo de Quiebra</b>	<b>Causas</b>	<b>Biografía</b>
-Marisol Valencia Cárdenas -Johana Tróchez González -Juan Gabriel Vanegas López -Jorge Aníbal Restrepo Morales	Colombia	Sector Agroindustrial	Modelo Altman Z	-Deterioro de la solvencia -No existen planes de contingencia para prevenir los riesgos -Limitantes para exportar sus productos	(Cárdenas, González, López, & Morales, 2016)

 CONTINÚA

Edison Mauro López Jiménez	Colombia	Pymes Sector del Comercio	Modelo Altman Z	-Elevado endeudamiento -Reducción de ventas -Malos manejos administrativos -Incremento de la competencia -Malas decisiones para solicitar prestamos -Valor reducido de activos -Escasez de flujo de caja -Incumplimiento de pago -Disminución en el capital de trabajo -Alto endeudamiento -Incapacidad de pago -Iliquidez -Generación de pérdidas, aumento de costos y gastos -No maximizar la rentabilidad y el valor de la empresa -Beneficios económicos menores al coste empresarial	(Jiménez E. M., 2015)
-Fredy Romero Espinoza -Zuray Andres - Melgarejo Molina Mary Anali Vera	Colombia	Pymes	Modelo Altman Z	-Insolvencia económica: impago de dividendos, falta de pagos de pasivos vencidos. -Falta de liquidez a corto plazo	(Romero, Melgarejo, & Vera, 2015)
Joan Montllor i Serrats	Barcelona	Empresas Hoteleras	Modelo Altman Z, Beaver, Pascale, Deakin, Casey	-Falta de un plan de negocios. -Insuficiencia de capital. -Inadecuado uso del financiamiento	(Serrats, 2001)
-Edith Navarrete - Marneou -Edgar Sansores Guerrero	México	Micro, pequeñas y medianas empresas	Análisis Multifactorial	-Excesiva carga financiera -Cambios en la política industrial -Falta de capacidad para acceso a nuevos mercados -Carencia de habilidades gerenciales	(Navarrete & Sansores, 2015)
-Dr. Jesús Fernando Isaac García. -Dra. Sara Oranday Dávila.	España	Pequeñas y medianas empresas	Los autores elaboraron un modelo propio pero se tomó como referencia el modelo de Altman, Beaver y Logit	-Rentabilidad Baja -Solvencia Nula -Flujos de efectivos negativos -Altos pagos de intereses por el sobre endeudamiento -Ciclo de conversión lento -Pérdidas económicas -Alto grado de endeudamiento	(García & Dávila, 2012)



---

Gloria Marina Salas Cerquera María Eugenia Becerra Ruiz*	Colombia	Pymes	Modelo Pascale	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Bajos niveles de rentabilidad</li> <li>-Incapaces de cubrir la operación del negocio</li> <li>-Altos costos operativos producidos por obsolescencia tecnológica y por gastos operacionales desproporcionados</li> <li>-Recaudos ineficientes de cartera, los altos niveles de inventario y los excesivos activos fijos</li> <li>-Iliquidez</li> <li>-Negligencia, falta de planeación estratégica, fraude, robos internos continuados y desacuerdos entre socios y/o familiares.</li> </ul>	(Cerquera & Ruiz, 2014)
Jesús Mures Quintana & Ana García Gallegos	España	Sector Industrial	Modelo de Regresión Logística o Logit	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Ingresos insuficientes para cubrir los costos</li> <li>-Problemas de liquidez (insolvencia)</li> <li>-Insuficiente capacidad de autofinanciamiento</li> </ul>	(Mures & García, 2004)
María del Rocío Carrión Martínez	España	Sector de la Construcción	Ratios Financieros	<ul style="list-style-type: none"> <li>Internas</li> <li>-Políticas financieras inadecuadas</li> <li>-Insolvencia</li> <li>-No valorar adecuadamente los riesgos</li> <li>-Gestión Administrativa deficiente</li> <li>Externas</li> <li>-Cambios en el mercado</li> <li>-Crisis</li> <li>-Disminución de la Demanda</li> <li>-Competencia</li> </ul>	(Carrión, 2015)

---



CONTINÚA

Edgar Justino Gómez Lozano & Cristian Rogelio Montero	Colombia	Sector de la construcción Sector Salud Sector de Alimentos Sector textil	Análisis Histórico de Estados Financieros	Aspectos Financieros y Administrativos -No generan rentabilidad -Falta de Liquidez -Excesivas cuentas por cobrar , con cartera irrecuperable -Inexperiencia Administrativa -Elevado endeudamiento Aspectos Específicos del Producto -No cumplían con las metas de ventas Aspectos Externos -Competencia Desleal	(Gómez & Montero, 2010)
Víctor Gallardo &Roberto Garrido	Chile	Sector Construcción	Modelo Logit	-Alto endeudamiento -Insuficiente Capital de Trabajo -Altos Costos -Disminución de Ventas	(Gallar do & Garrido, 2016)
Griselda Correa	Puerto Rico	Industria Manufacture ra Sector Construcción Sector Comercio	Modelo Altman	-Escasez de recursos financieros, humanos y materiales -Falta de visión estratégica y planificación -Procesos obsoletos -Personal no calificado -Falta de innovación Factores Internos -Falta de Capacitación -Insuficiente Capital de Trabajo Factores Externos -Altas tasas de Interés -Impuestos elevados	(Correa , 2013)
Meng Shu He	España	Agroindustri a	Modelo Logit	Factores Externos -Altas tasas de Interés -Impuestos elevados	(Meng, 2014)

Elaborador por: Las Autoras

### Conclusión:

Según los autores anteriormente mencionados, las principales razones que ocasiona la quiebra en una empresa son: falta de liquidez, sobre endeudamiento, inadecuada administración, bajos niveles de rentabilidad, insolvencia, deficiente valoración de riesgos e inexistencia de estrategias financieras. Además los factores externos son: altas tasas de interés, limitaciones para solicitar préstamos y exportar sus productos, competencia desleal e impuestos elevados.

Es necesario recalcar que es importante que una organización tenga buenos líderes que sepan dirigir y controlar. Sin embargo no está estrechamente ligado a la salud financiera de la organización, porque las Pymes enfrentan ciertas desventajas en el mercado. Según (Sánchez & Giraldo, 2008) las pymes no tienen poder de decisión sobre sus compradores, porque existe un gran número de empresas y no pueden exponerse a perder clientes importantes, debido a ello los consumidores son los que fijan los plazos de pago y esto ocasiona problemas de liquidez porque las pymes deben asumir estos valores, hasta que la factura sea cobrada.

(CONAMYPE, 2009), establece que otras razones que ocasionan la quiebra en las pequeñas y medianas organizaciones se debe a: problemas para vender por la fijación de precios poco competitivos en el mercado, producción por los altos costos y operación por la falta de capital de trabajo. Cabe mencionar que el liderazgo es una parte esencial de la empresa, pero al estar asociado con una variable financiera que depende tanto de factores internos y externos pierde relevancia en los resultados económicos y financieros que pueda obtener una organización.

Un estudio realizado por Superintendencia de Sociedades de Colombia (2012), el cual se realizó considerando un total de 121 empresas que entraron en estado de quiebra, determinó que existen factores externos que los líderes o personal directivo de la organización no puede controlar, estos incluyen la competencia, falta de financiación y delincuencia. Estos factores aumentan el riesgo que estas organizaciones entren en estado de insolvencia y no dependen del tipo de líder ni de la motivación e influencia que tengan sus trabajadores. Por otro lado dentro de las principales causas internas de mayor relevancia en la insolvencia son el alto endeudamiento, la falta de capital de trabajo, la disminución de las ventas, los altos costos y/o gastos operacionales y la baja rentabilidad del negocio. Mientras con menor frecuencia, son problemas con los socios y conflictos con la administración.

Así mismo las Pymes no tienen poder de negociación frente a sus proveedores, ellos son quienes fijan reglas (Sánchez & Giraldo, 2008). Por ejemplo el proveedor X vende materia prima de calidad, y le exige a una pyme que no debe comprar este mismo producto a otro proveedor. La Pyme debe acogerse a este requerimiento porque corre el riesgo de que no le proporcione la mercadería o que el proveedor no acepte las condiciones del plazo de pago. Además hay que considerar que el monto de compra que representa éstas compañías en relación a las grandes empresas no es significativo, es decir no tiene un impacto económico fuerte en sus ventas.

Otros estudios reafirman que la insolvencia está ligada a otros factores distintos de liderazgo. Según (Molina & Armenteros, 2011) mencionan que los problemas que inciden en el fracaso empresarial de una PYME es una mala administración, falta de estudios de mercado, inestabilidad de recursos humanos, falta de preparación del personal, ausencia de cultura empresarial, nulo sistema de planificación y finanzas, altas tasas impositivas, altos costes de operación, desconocimiento del mercado, el entorno y la competencia, excesivas inversiones en activos fijos, mala estructuración de costo y no contar con un capital de reserva. Adicional se menciona que otra de las razones principales que ocasionan la quiebra se debe a un mal manejo del ciclo de caja por que ocasiona falta de liquidez y no se cuenta con el suficiente dinero para cubrir las obligaciones a corto plazo, por lo que se tendrá que solicitar un crédito, y como existe limitaciones o altas tasas de interés en los créditos, las Pymes van a empezar a incumplir con los pagos (Jiménez, Rojas, & Ospina, 2013).

Con lo antes expuesto, se identifica que el fracaso empresarial (quiebra) se produce por causas de mayor relevancia que el liderazgo, las cuales no dependen del tipo de líderes que tengan las organizaciones ni de la motivación de sus seguidores. Además las diversas desventajas que presentan las Pymes como las fuentes limitadas de financiamiento, falta de innovación, altos costos

de producción, deficiente poder de negociación hacia sus clientes y proveedores, ocasionan directamente que las Pymes presenten problemas de quiebra al corto tiempo de la puesta en marcha del negocio. Las causas externas son otro factor que ocasiona limitaciones frente a la toma de decisiones de las Pymes y por consiguiente deteriora su salud financiera.

Se ha cumplido el objetivo 4, por medio de la aplicación de la correlación de Pearson en el cual se ha identificado que no existe correlación entre las variables de liderazgo y salud financiera, esto ocurre porque según varios estudios existen causas que tienen mayor incidencia en el fracaso empresarial de las pequeñas y medianas empresas.

## CAPITULO VI

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 6.1. Conclusiones

- El análisis de las cargas factoriales de componentes rotados en el caso de líderes y seguidores determinó que existen los tres estilos de liderazgo en el siguiente orden Transformacional, Transaccional y Laissez Faire en las pequeñas y medianas empresas de la industria manufacturera de la Provincia de Pichincha.
- De acuerdo al análisis de medias se identificó que el estilo que predomina en las Pymes es Liderazgo Transformacional, es decir los líderes motivan y presentan una visión organizacional atractiva a sus seguidores. Además, son un modelo de imitación e identificación que es admirado, respetado y genera confianza. También se preocupan por las necesidades del grupo y de manera individual e impulsan a sus seguidores hacia la innovación, creatividad y la solución de problemas por sí mismos. Para finalizar “El liderazgo transformador no sólo mejorará los resultados organizacionales, sino que también hará que los empleados sean más felices, creando un entorno laboral vigorizante” (Krishnan, 2012).
- “Algunos autores consideran que aunque el caos no puede ser controlado porque forma parte del flujo de la vida, puede ser guiado por parámetros de comportamiento que prefieren llamar “valores” y proponen el concepto de gerencia por valores” (Pidal, 2009) ,por tal razón es importante las prácticas de un líder transformacional que es capaz de ver oportunidades en situaciones de Caos por su experiencia y conocimiento.
- El modelo de Altman permitió determinar que el 29 % de la muestra seleccionada de las pequeñas y medianas se encuentran en estado de solvencia, es decir tienen capital de trabajo

suficiente para realizar sus operaciones, poseen una rápida rotación de sus inventarios, control eficiente del ciclo de caja y los activos de su balance pueden convertirse de forma inmediata en efectivo. Por otro lado el estado de insolvencia representa el 16 %, estas entidades se caracterizan por tener un elevado endeudamiento, altos costos de producción lo cual genera que los precios no sean competitivos en el mercado, la rotación del inventario es lenta, además presentan estrategias deficientes de cobro y poca capacidad de generar efectivo. Finalmente la zona gris concentra el 55 % de las empresas seleccionadas, la cual indica que las empresas no están económicamente saludables, pero tampoco presentan un alto riesgo de insolvencia.

- Al obtener un valor  $p > 0,05$  se determinó que el factor de liderazgo no influye en la salud financiera de las PYMES manufactureras de Pichincha. Si bien el liderazgo constituye una parte fundamental dentro de las organizaciones, existen causas externas e internas como las altas tasas de interés, desempleo, inversión extranjera, poder de negociación de clientes y proveedores, incremento de la competencia, inadecuado control del efectivo, que los líderes no pueden controlar y que según varios estudios realizados conllevan al estado de insolvencia.

## 6.2. Recomendaciones

- Las Pymes Manufactureras de Pichincha deben buscar y aplicar nuevas estrategias para lograr una permanencia en el mercado, internacionalizarse, siendo tomadores de riesgos formando estructuras ordenadas y líderes capaces de enfrentar las dificultades del mercado moderno para lograr ser más competitivos.
- La salud financiera es un pilar muy importante para la economía de las empresas, por tal razón, la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, tome como referencia la presente investigación para el desarrollo de proyectos de vinculación con la sociedad, con el objetivo de capacitar en temas de modelos de predicción de quiebra a las empresas pequeñas y medianas.
- Las pequeñas y medianas empresas que se encuentran en la zona gris y zona de insolvencia deben analizar la eficacia de las estrategias financieras de administración del ciclo de caja a fin de lograr un mayor rotación del inventario, cobrar lo más pronto posible a los clientes e incrementar el plazo de pago a los proveedores.
- Se recomienda a la Superintendencia de Compañías actualizar la información del directorio de empresas (Dirección, Teléfono y estado de la compañía), para que los investigadores tengan datos confiables y no tengan inconvenientes al aplicar los instrumentos, debido a que en la presente investigación se encontraron casos de empresas que constaban en estado de activas y al realizar las visitas ,se encontraban en proceso de liquidación o liquidadas.

## BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, F. (16 de Marzo de 2011). Diseño de Estrategias Financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa EXPLOCEN C.A . Ecuador.
- Alcala. (2014). *Fuentes de información*. Obtenido de [http://www3.uah.es/bibliotecaformacion/BPOL/FUENTESDEINFORMACION/tipos\\_de\\_fuentes\\_de\\_informacin.html](http://www3.uah.es/bibliotecaformacion/BPOL/FUENTESDEINFORMACION/tipos_de_fuentes_de_informacin.html)
- Alcívar, A., & Saines, A. (2013). *Análisis de la Quiebra Empresarial de Pequeñas y Medianas Empresas en Ecuador (2006-2010). Una aplicación del Modelo de Duración de Cox (1972)*. Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/24280/1/Art.Saines-Alc%C3%ADvar.pdf>
- Altman, E. (1968). Financial Ratios Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *The Journal of Finance*, págs. 589-609.
- Altman, E. (2000). *Predicting financial distress of companies: Revisting the Z-score and Zeta*. Obtenido de <http://pages.stern.nyu.edu/~ealtman/Zscores.pdf>
- Altman, E. I. (1968). Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy . *The Journal of Finance*, 589-609.
- Álvarez, M. (2008). Estrategias financieras en la pequeña y mediana empresa. *International Journal of Good Conscience*, 65-104.
- Ander, E. (2011). *Aprender a investigar: nociones básicas para la investigación social*. Brujas.
- Andrade, H. (2016). *Alternativas de financiamiento para las Pymes del Distrito Metropolitano de Quito en el sector financiero formal*. Obtenido de

<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/11596/Trabajo%20de%20Titulaci%C3%B3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Angulo, F., & Berrío, H. (2014). Estrategias de Inversión en capital de trabajo aplicadas por las micro,pequeñas y medianas empresas colombianas de comercio textil en el Municipio de Maicao. *Dimensión Empresarial* , vol 12 , págs. 69-82.

Apolaya, M. (2011). Operacionalización de Variables. Colombia.

Araque, W., & Arguello , A. (2015). Caracterización del proceso de internacionalización de las PYME ecuatorianas. *FIR-FAEDPYME International Review*, 7(4), 35-46.

Astudillo, A., & Briozzo, S. (24 de 06 de 2016). Innovación en las Pymes Manufactureras. Colombia.

Avella, O. (2012). *Modelo de capital de trabajo para prevenir quiebras en PYMES agropecuarias*.  
Obtenido de <https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/1377/TMM00348.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Balestrini, M. (2002). *Cómo se Elabora el Proyecto de la Investigación*. Caracas: Editorial Panapo.

Barbosa , D. (2016). Influencia de los estilos de liderazgo en el desempeño de las empresas exportadoras colombianas. *Estudios Gerenciales*, 32(139), 137-145.

Bass, B. (1985). model of transformational leadership. *Westport, CT*, 66-82.

Bass, B. (1997). Does the transactional–transformational leadership paradigm transcend organizational and national boundaries? *American psychologist*, 52(2), 130.

Bass, B. M. (1990). From Transactional to Transformational Leadership Learning to Share the Vision. *Organizational Dynamics*, 19-32.

- Bateman, T., & Snell, S. (2009). *Liderazgo y colaboración en un mundo competitivo*. Distrito Federal, México: Litográfica Ingramex.
- Bateman, T., & Snell, S. (2010). *Liderazgo y colaboración en un mundo competitivo*. Distrito Federal, México: Litográfica Ingramex.
- Bausela, E. H. (2005). Spss un Instrumento de Análisis de Datos Cuantitativos. *Revista de Informática Educativa y Medios Audiovisuales*, 62-69.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Mexico: Pearson Educacion.
- Bernal, J. (2003). Modelización De Los Factores Más Importantes Que Caracterizan Un Sitio En La Red. *Universidad Politécnica de Cartagena*, 1-13.
- Bloch, R., & Granato, L. (2007). Las pymes y el acceso al crédito. *Observatorio Iberoamericano del Desarrollo Local y la Economía Social*, 1(2), 454-461.
- Boccardo, G. (2015). Análisis Factorial Y Análisis De Componentes Principales. *Universidad de Chile*, 1-14.
- Browne, C., & Cohn, T. (1969). *El estudio del liderazgo*. Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Caicedo, F. (2009). Importancia de la Gerencia Financiera en la administración del Hospital San Vicente de Paul de Palmira para la salud de segundo nivel de complejidad y los municipios aledaños del sur oriente del Valle del Cauca. *El Cuaderno Ciencias Estratégicas*, 3(6), 209-218.
- Calderón, E. (25 de 11 de 2016). Evaluación de los modelos de predicción de fracaso empresarial en el Sector manufacturero Colombiano en los años 2010-2014. Bogota, Colombia. *Camara de Comercio de Quito*. (06 de 2017). Obtenido de <https://ccq.ec/>

- Cao, H. (2017). *Liderazgo: Evolución y Funciones*. Obtenido de [http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/63833/Documento\\_completo.%20Evoluci%C3%B3n%20y%20funciones.pdf-PDFA.pdf?sequence=1](http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/63833/Documento_completo.%20Evoluci%C3%B3n%20y%20funciones.pdf-PDFA.pdf?sequence=1)
- Carballo, J. (2015). *La gestión financiera de la empresa*. Madrid, España: ESIC.
- Cárdenas, M. V., González, J. T., López, J. G., & Morales, J. A. (2016). Modelo para el análisis de la quiebra financiera en pymes agroindustriales antioqueñas. *CENES*, 147-168.
- Carpi, A., & Breva, A. (2015). La predicción de la conducta a través de los constructos que integran la teoría de la acción planeada. 9. España.
- Carrión, M. d. (2015). *Fracaso Empresarial en las Pymes de la Construcción*. Cartagena, España.
- Carvajal, C., Granda, L., Burgos, I., & Hermida, L. (05 de Junio de 2017). Importancia de las Pymes en Ecuador.
- Cepal. (12 de 2016). *Los Desafíos del Ecuador para el Cambio*. Naciones Unidas.
- Cerquera, G. M., & Ruiz, M. E. (2014). Identificación de los factores de quiebra en las pymes de la localidad de Puente Aranda de Bogotá, Distrito Capital. *TEORÍA Y PRAXIS INVESTIGATIVA*, 50-63.
- Céspedes, H. (3 de marzo de 2009). *Google groups*. Obtenido de <https://053baf0d-a-bce9d4a4-sites.googlegroups.com/a/hcglobalgroup.com/hcglobalgroup/documentos-hcglobalgroup/EmprendimientoSocialysuSustentabilidad..pdf?attachauth=ANoY7crfMUuQfex47qaTiVvleou93xHWSuohe1fbfM0ffFopP8yErKseA7thhTFKZA41LaupxmteQVS0xjYED8z>
- Chiavenato, I. (2009). *Comportamiento Organizacional* (Segunda ed.). Distrito Federal, México: Litográfica Ingramex.

- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (2010). *Registro Oficial*. Obtenido de <https://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/10/reglamento-codigo-organico-produccion-comercio-inversiones.pdf>
- Comercio (23 de 9 de 2016). Problemas de las pequeñas y medianas empresas. págs. 34-43.
- Conamype. (Julio de 2009). *El Salvador*. Recuperado el 6 de Abril de 2019, de Contacto Pyme: ([www.contactopyme.gob.mx](http://www.contactopyme.gob.mx))
- Conger, J. (1999). Charismatic and transformational leadership in organizations: an insider's perspective on these developing streams of research, *Leadership Quarterly*, 145-179.
- Conley, T., & Goldman, P. (1994). Conley, D. T., & Goldman, P. (1994). Facilitative Leadership: How Principals Lead without Dominating. *OSSC Bulletin*, 37(9), 9.
- Contraloría. (2016). *Industria manufacturera*. Obtenido de <https://www.contraloria.gob.pa/inec/archivos/P4411C.pdf>
- Cordoba, M. (2009). *Vlex*. Obtenido de <https://doctrina.vlex.com.co/vid/gestion-financieracortoplazo-58068981>
- Corral, Y. (2009). *Validez y Confiabilidad de los instrumentos de investigación para la recolección de datos*. Valencia, España.
- Correa, G. (2013). La Aplicación del Modelo de Altman para la determinación de las Quiebras en las Pequeñas y Medianas Empresas en Puerto Rico. Puerto Rico.
- Cortés, & Iglesias. (2004). *Aplicación e interpretación de técnicas de reducción de datos según escalamiento óptimo (análisis de correspondencia múltiple y análisis de componentes principales categórico)*. Chile.
- Curphy, G. J., Ginnett, R. C., & Hughes, R. L. (2007). *Liderazgo*. Mexico: McGraw-Hill .
- Dávalos, V. (2011). *Comunicación y Liderazgo*. México: Impresora Apolo.

- De la Fuente, S. (2011). *Análisis factorial*. Madrid, España.
- Delgado, D., & Chávez, G. (04 de 2018). Las pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento. Ecuador.
- Ekos. (2016). Pymes: Contribución Clave En La Economía. *EKOS*, 28-93.
- Ekos. (2017). Pymes en el Ecuador: No para de Evolucionar. *EKOS*, 1-2
- Fachelli, S., & López, P. (2015). *Metodología de la investigación social cuantitativa (tesis pregrado)*. Obtenido de <http://pdfhumanidades.com/sites/default/files/apuntes/L%C3%B3pez%20Rold%C3%A1n%20y%20Fachelli%20-%20Tablas%20de%20Contingencia.pdf>
- Fayol. (1986). *Administración Industrial y General Tercera edición*. Barcelona : Orbis.
- Flores, N. (Julio de 2015). Estrategias Financieras Aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las pymes del sector comercio del Municipio Santiago Mariño del Estado Aragua. Venezuela.
- Gallardo, V., & Garrido, R. (2016). Aplicación de un modelo de predicción de Quiebra a empresas del Sector de la Construcción de la Ciudad de Chillán. Chillán, Chile.
- García, J. F., & Dávila, S. O. (2012). Modelo Probabilístico De Quiebra De La Pequeña Y Mediana Empresa Española. Evidencia Empírica . *Universidad Autónoma de Coahuila*, 3-34.
- García, L. Y. (2014). *Liquidez Y Rentabilidad Como Factor Determinante En El Éxito De Las Empresas*. Cartagena: Universidad de San Buenaventura.
- García, J., Galarza, S., & Altamirano, A. (2017, 08). Importancia de la administración eficiente del capital de Trabajo en las Pymes. *Revista Ciencia UNEMI*, pp. 30-39. pag 116
- Gibson, J. L., & Donnelly, J. M. (1976). Las organizaciones. Wilmington: Addison Wesley Iberoamericana. *Universidad ICESI*, 12-45.

- Gitman, L. (2007). *Principios de administración Financiera*. México: Pearson.
- Gitman, L. J. (2012). *Principios de Administración Financiera*. Mexico: Pearson Educacion.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2016). Obtenido de <https://www.gemconsortium.org/economy-profiles/ecuador>
- Gómez, A. (2015). El papel de Liderazgo en la Gestión de las Pymes en Cartagena de Indias. Colombia.
- Gomez, C. A. (2016). Liderazgo: concepto, teorías y hallazgos relevantes. *Cuadernos hispoamericanos de Psicología*, 62-77.
- Gómez, E., & Montero, C. (2010). investigación de las Causas que llevan a la liquidación de las Empresas en la localidad de Chapinero ,De la Ciudad Bogotá ,con el fin de Desarrollar una herramienta que permita contrarrestar este fenómeno . Bogotá, Colombia.
- Gonzalez, D. (2017). Manual de la Micro Pequeña mediana empresa. *Cenpromyde*, 40-55.
- González, M., & Salazar , F. (2009). *Aspectos básicos del estudio de muestra y población para la elaboración de los proyectos de investigación (tesis doctoral)*. Obtenido de <http://recursos.salonesvirtuales.com/assets/bloques/Raisirys-Gonz%C3%A1lez.pdf>
- Guerra, F. (2016). Determinantes De La Estructura De Capital De Las Empresas En América Latina . *Ucema*, 2-94.
- Hernandez, Fernández & Baptista (2006). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Mc Graw Hill. pag 79
- Hernández, M. (05 de 06 de 2014). Modelo financiero para la detección de quiebras con el uso de análisis discriminante múltiple. *Redalyc*, pág. 34.
- Hernandez, M. A. (2016). Planeación estratégica en PYMES: limitaciones, objetivos y estrategia. *UTCiencia*, 171-182.

- Hernández, N., Espinosa, D., & Salazar, Y. (2014). La teoría de la Gestión Financiera Operativa desde la perspectiva Marxista. *Scielo*, págs. 161-173.
- Hersey, P., & Blanchard, H. (1988). *Management of organizational Behavior*. New Jersey: Prentice Hall.
- House, R., & Baetz, M. (1979). Leadership : some empirical generalizations and new research directions. *Research in organizational behavior : an annual series of analytical essays and critical reviews.*, 1, 341-423.
- Huerta, I. (4 de Mayo de 2017). *Claves Para Evitar La Quiebra De Una Empresa*. Obtenido de Villanet: <http://www.nube.villanett.com/2017/05/04/claves-evitar-la-quiebra-una-empresa/>
- I. Lejarza, J. &. (2010). Análisis De Datos Multidimensionales. 1-9.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2016). Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>
- Jiménez, E. M. (2015). Modelo de Predictibilidad de Quiebra en las Pymes Colombianas del Sector Comercio. *CESA*, 1-40.
- Jiménez, J. I., Rojas, F. S., & Ospina, H. J. (2013). La importancia del ciclo de caja y cálculo del capital de trabajo en la gerencia PYME. *Clio America*, 48-63.
- Kennedy, R., & Yarwood, S. (1973). *Financial statements: Form, analysis and interpretation*. USA: Homewood.
- Kerlinger, F. (1979). *Enfoque conceptual de la investigación del comportamiento*. Distrito Federal, México: Nueva editorial Interamericana.
- Kotter. (1990). *A Force for Change: How Leadership Differs From Management*. New York: The Free Press.

- Krishnan, V. R. (2012, 08 29). Transformational leadership and personal outcomes: empowerment as mediator. *Emerald*, pp. 550-563.
- Lacourly, N. (2011). *Estadística Multivariada*. Chile: J.C. Saez editor.
- Laguna, C. (2012). Correlación Y Regresión Lineal. *Instituto Aragones* , 1-18.
- Lahura, E. (2013). El Coeficiente De Correlación Y Correlaciones Espúreas. *Pontificia Universidad Católica del Perú* , 1-64.
- LIDERES. (2017). *El 14% de las pymes en Ecuador investiga e innova sus procesos*. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/14-pymes-ecuador-investiga-e.html>
- LIDERES. (2018). *La capacidad instalada de las Mipymes se encuentra a la baja*. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/capacidad-mipymes-produccion-precio-ventas.html>
- Lord, R. G. (1986). A meta-analysis of the relation between personality traits and leadership perceptions: An application of validity generalization procedures. *Journal of Applied Psychology*, 402-410.
- Lozano, E., Hernandez, L., & Ruíz, J. (08 de 03 de 2016). La falta de Liderazgo en las Pymes Familiares Mexicanas. Mexico.
- Lussier, R., & Achua , C. (2002). *Liderazgo*. México: Thomson Learning.
- Mann. (1959). A review of the relationship between personality and performance in small groups. *Psychological Bulletin*, 241–270.
- Mantilla, M., Vilcacundo, A., Ruiz, M., & Mayorga, C. (21 de Enero de 2017). La innovación tecnológica y las competitividad de las PYMES manufactureras. *Universidad Tecnica de Ambato*, págs. 1-21.
- Martínez, M., & Monserrat, R. (02 de 04 de 2017). Estilos de Liderazgo desde la percepción del gerente en las medianas y pequeñas manufactureras. Puebla , Mexico .

- Medina, J., De la Garza, M. I., & García, P. (2008). Influencia de las prácticas de Liderazgo en las Finanzas y toma de decisiones. *Redalyc*, pág. 21.
- Medina, K., Plaza, G., & Samaniego, A. (Febrero de 2013). Análisis de los Estados Financieros de mayo 2011 -mayo del 2012, y creación de estrategias financieras para alcanzar un mejor nivel de liquidez y rentabilidad de la empresa “PINTUCA S.A.” en el año 2012. Guayaquil, Ecuador.
- Melo, N., Verastegui, J., Rivas, G., & González, I. (2015). Prácticas de liderazgo en empresas comerciales en Tamaulipas (México). *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 23(1), 251-265.
- Meng, S. H. (2014). Fracaso Empresarial: Aplicación Sectorial De Los Modelos de predicción. Leòn, España.
- Molero, F. (1995). El estudio del carisma y del liderazgo carismatico en las ciencias sociales: una aproximacion desde la psicologia Social. *Revista de Psicologia Social*, 43-60.
- Molina, V., & Armenteros, M. d. (2011). Reflexion Sobre La Sobrevivencia De Las Pymes En El Estado De Mexico. *Revista Internacional Administracion & Finanzas* , 47-66.
- Montoya, O. (2007). Aplicación del análisis factorial a la investigación de Mercados,Caso de Estudio. *Scientia et Technica*, págs. 281-282.
- Morales, P. (2011). *El coeficiente de correlación*. Guatemala: Universidad Rafael Landívar.
- Morillo. (2001). *Indices financieros*. Mexico: Scielo.
- Munch, L. (2011). *Liderazgo y dirección, el liderazgo del siglo XXI*. México: Trillas.
- Muñoz, S., Cazorla, L., & Álvarez, C. (2009). *Análisis factorial una técnica para evaluar la dimensionalidad de las pruebas*. México: Ceneval.

- Mures, & García. (2004). Factores Determinantes del Fracaso Empresarial en Castilla y León. *Revista de Economía y Empresa*, 95-116.
- Murillo, J. (2006). Una dirección escolar para el cambio: del liderazgo transformacional al liderazgo distribuido. *REICE: Revista Electrónica Iberoamericana sobre calidad, eficacia y cambio en educación*.
- Nava, M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista venezolana de Gerencia*, 14(48), 606-628.
- Navarrete, E., & Sansores, E. (2015). La Estrategia En La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa En Quintana Roo, México: Un Análisis Multifactorial. *Revista Venezolana Gerencia*, 10-20.
- Ortiz, A. K. (2013). Analisis e interpretacion de los estados financieros de la compañía de transporte. *Facultad de Ciencias de la administración* , 1-52.
- Pacheco, J., Casado, S., Gómez, O., & Nuñez, L. (15 de 12 de 2005). Predicción de la Insolvencia Empresarial. España.
- Padilla, A., & Requejo, A. (2000). "Crisis y reorganización empresarial en España: El papel de los bancos. *Papeles de Economía Española*, 208-221.
- Palomo, D. R. (11 de enero de 2011). Obtenido de Facultad de CC. Económicas y Empresariales: [http://www.aeca1.org/pub/on\\_line/comunicaciones\\_xivencuentroaeca/cd/74a.pdf](http://www.aeca1.org/pub/on_line/comunicaciones_xivencuentroaeca/cd/74a.pdf)
- Palomo, T. (2007). *Liderazgo y motivación de equipos de trabajo*. Madrid, España: ESIC.
- Pascale, R. (1984). Un modelo Multivariante para predecir serios problemas financieros. Uruguay.
- Pastor, R. (2009). Modelo de gestión financiera para una organización. *Perspectivas*(23), 55-72.
- Pedraza, N., Lavín, J., Delgado, G., & Bernal, I. (2015). Prácticas de Liderazgo en Empresas Comerciales en Tamaulipas México. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, pág. 263.

- Peñañiel, J. (2014). Administración del Capital de Trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la fábrica de aluminios Hércules. Ecuador.
- Peralta. (2010). *LIDERAZGO Y CALIDAD*. Mexico: ISBN.
- Perez, O., Rivera , A., & Solis, L. (2015). Análisis del mercado de valores ecuatoriano como fuente de inversión para las pymes. *Ciencia Unemi*, 8(13), 8-15.
- Pidal, M. d. (2009, 03 18). La Teoría del Caos en las Organizaciones. *Dialnet*, pp. 29-33.
- Rabouin, R. (2007). *El sentido del liderazgo: Claves prácticas para construir liderazgo empresarial trascendente*. Argentina: Pearson.
- Ramos, C. (2015). *El liderazgo de los equipos directivos y el impacto en resultados de los aprendizaje*. España.
- Real Academia Española. (2017). *RAE*. Obtenido de <http://dle.rae.es/?id=Y2tFDC0>
- Restrepo B, L. F., & González L, J. (2007). De Pearson a Spearman. *Revista Colombiana de Ciencias Pecuarias*, 183-192.
- Rivera, M. M. (2 de febrero de 2015). *Universidad Autonoma del estado de Hidalgo*. Obtenido de <http://repository.uaeh.edu.mx/bitstream/bitstream/handle/123456789/16700/LECT13>
- Robbins, S. (1999). *Comportamiento Organizacional*. Mexico: Editorial Prentice Hall.
- Robles, H., Garza, M., & Medina , J. (2008). *El liderazgo de los gerentes de las PYMES de Tamaulipas mediante el inventario de las prácticas de liderazgo*. México: Red de revistas científicas de America Latina y el Caribe, España y Portugal.
- Romero, F., Melgarejo, Z., & Vera, M. (2015). Fracaso empresarial de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en colombia. *Crossmarl*, 29-41.
- Rosillón, N., & Marbelis, A. (2009). Analisis Financiero :Una Herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia* , págs. 606-628.

- Ruiz, E. (2011). *Gestión Financiera*. Madrid, España: Parainfo.
- Saboya, A. F., & Guirado, P. I. (2010). Liderazgo transformacional y liderazgo transaccional: un análisis de la estructura factorial del Multifactor Leadership Questionnaire (MLQ) en una muestra española. *Psicothema*, 22(3), 495-501.
- Salazar, M. (2012). *Liderazgo empresarial: Visto desde una perspectiva de comunicación organizacional*. Bogota, Colombia.
- Salvador Zamora Muñoz, L. C. (2009). *Análisis factorial: una técnica para evaluar la dimensionalidad de las pruebas*. Mexico: Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior, A.C.
- Sánchez, A., & Giraldo, N. (2008). las necesidades de las Pymes y el sistema de información contable y financiero como una estrategia para atenderlas. *Contabilidad* 25, 421.
- Sánchez, D. (2009). *Comportamiento organizacional*. México.
- Sarasti, D. (2009). Importancia de la Gerencia Financiera en la Administración del Hospital San Vicente de Paúl de Palmira para la salud de segundo nivel de complejidad y los municipios aledaños del sur oriente del Valle del Cauca. *El Cuaderno-Escuela de Ciencias Estratégicas*, pág. 209.
- Schutz, A. (1978). El problema de la realidad social. *Scielo*, 45-56.
- Seco, M. (09 de 2007). Riesgo Económicos y Financieros de la Empresa.
- Serrats, J. M. (2001). Analisis de dificultades financieras de las empresas en una economía emergente. *Universidad Autonoma de Barcelona*, 1-332.
- Seyal, A., & Rahman, M. (2014). Seyal, A. H., & Rahman, M. N. A. (2014). Testing Bass & Avolio model of leadership in understanding ERP implementation among Bruneian SMEs. *Journal of Organizational Management Studies*, 2014, 1.

- Sierra, M. (2012). *Tipos más usuales de investigación*. Obtenido de [https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P\\_Presentaciones/prepa3/tipos\\_investigacion.pdf](https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/prepa3/tipos_investigacion.pdf)
- Solano, A., Perugini, A., Benatuil, M., & Nader, D. (2007). *Teoría y evaluación del liderazgo*. Paidós.
- Solarte, M. G. (2015). Papel de los seguidores en el desarrollo de las teorías de liderazgo organizacional. *CENES*, 155-184.
- Solidario, L. O. (2011). *Ley Organica de economia Popular y Solidario*. Ecuador: Lexis Finder.
- SRI. (2016). Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>
- Stogdill, R.(1948). Personal factors associated with leadership: A survey of the literature. *Journal of Psychology*, 35-71.
- Superintendencia de Compañías. (2017). *Supercias*. Obtenido de <http://appscvsmovil.supercias.gob.ec/portalInformacion/index.zul>
- Tam, J., Vera, G., & Oliveros, R. (2008). Tipos, métodos y estrategias de investigación científica. *Revista de la escuela de posgrado*(5), 145-154.
- Texidor, J. (2016). *Pressreader*. Obtenido de <https://www.pressreader.com/puerto-rico/el-nuevo-d%C3%ADa/20160724/283308931840980>
- Tomas, G., & Daniel, F. (2017). La financiación de las PYMES en Iberoamerica. *Revista Ibeomareica*, 10-67.
- Torrecilla, F. J. (2006). Una Dirección Escolar para el Cambio: del Liderazgo Transformacional al Liderazgo Distribuido. *Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*, 11-24.

- Universia. (2013). *Cómo son las personas carismáticas*. Obtenido de <http://noticias.universia.cl/en-portada/noticia/2013/01/11/992954/son-personas-carismaticas.html>
- Universidad de Navarra. (2016). Rasgos. *Universidad de Navarra*, 10-22.
- Valdés, C. (2006). *El análisis financiero como herramienta en la predicción de quiebra e insolvencia financiera*. Obtenido de <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/contad/article/view/1295/1232>
- Valenzuela, J. (2014). *Las pymes y su importancia para el desarrollo de la economía ecuatoriana en el año 2011*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/5110/1/Valenzuela%20Valdez%20Jerem%C3%ADas.pdf>
- Vallejo, P. M. (8 de enero de 2011). El Análisis Factorial en la construcción e interpretación de tests, escalas y cuestionarios. *Universidad Pontificia Comillas*, págs. 3-42.
- Vera, D. (2016). La Estructura de Capital de la Empresa. *Dirección Financiera ADE* , 1-16.
- Villalba, J. (2015). Analisis de solvencia y rentabilidad empresarial en el sector del transporte de viajeros por carreteras. *Centro internacional de Posgrados*, 1-39.
- Vinuesa, P. (14 de Octubre de 2016). Obtenido de [http://www.ccg.unam.mx/~vinuesa/R4biosciences/docs/Tema8\\_correlacion.pdf](http://www.ccg.unam.mx/~vinuesa/R4biosciences/docs/Tema8_correlacion.pdf)
- Watson, R. (2017). El liderazgo empresarial para la innovación tecnológica en las micro, pequeñas y medianas empresas. *Scielo*, 23-54.
- Weber, M. (1947). *The theory of social and economic organization*. New York: Oxford University Press.

Wexley, K., & Yuki, G. (1990). *Conducta organizacional y psicología del personal*. Mexico: Scielo .

Ximénez, C. (2013). *Fundamentos de las Técnicas Multivariantes*. Madrid: Publicaciones UNED.

Yance, C., Solís, L., Burgos, I., & Lía, H. (2017). Importancia de las Pymes en el Ecuador. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, pág. 9.

Yarce, J. (2015). *Liderazgo*. Colombia: Instituto Latinoamericano de Liderazgo.

Yukl, G. (1999). An evaluation of conceptual weaknesses in transformational and charismatic leadership theories. *The Leadership Quarterly*, 10(2), 285-305.