



Análisis de los créditos del sector cooperativo como influencia en el crecimiento económico de las PYMES textiles del cantón Rumiñahui.

Doicela Ayala, Samira Mishell

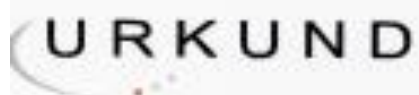
Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Finanzas y Auditoría

Trabajo de titulación, previo a la obtención del título de Licenciada en
Finanzas, Contadora Pública - Auditora

Econ. Miño Villarreal Carlos Oswaldo, Mgs.

15 de marzo 2022



Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS DOICELA AYALA SAMIRA MISHHELL MODIFICACIÓN.docx
(D111397957)
Submitted: 8/17/2021 9:53:00 PM
Submitted By: cominio@espe.edu.ec
Significance: 1 %

Sources included in the report:

FléridaLopez.docx (D103694843)

Instances where selected sources appear:

1



CARLOS OSWALDO
MENDO VILLARRREAL



ESPE

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS

INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DEL

COMERCIO

CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORÍA

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación "**Análisis de los créditos del sector cooperativo, como influencia en el crecimiento económico de las PYMES textiles del cantón Rumiñahui**" fue realizado por la señorita **Samira Mishell Doicela Ayala** el mismo que ha sido revisado en su totalidad, 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 las Fuerzas Armadas ESPE, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que lo sustente públicamente.

Sangolquí 15 de marzo de 2022



Firmado digitalmente por
**CARLOS OSWALDO
MIÑO VILLARREAL**

Econ. Carlos Oswaldo Miño Villarreal MSc.

CC. 1706546304



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

CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORÍA

RESPONSABILIDAD DE AUTORÍA

Yo, **Samira Mishell Doicela Ayala** con CC: **1725380891**, declaro que el contenido, ideas, y criterios del trabajo de titulación **"Análisis de los créditos del sector cooperativo, como influencia en el crecimiento económico de las PYMES textiles del cantón Rumiñahui"**. Es de mi autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Sangolquí, 15 de marzo del 2022

Firma:

Samira Mishell Doicela Ayala

CC: 1725380891



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DEL
COMERCIO

CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Yo **Samira Mishell Doicela Ayala**, con cédula de ciudadanía N° 1725380891, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación: ***"Análisis de los créditos del sector cooperativo, como influencia en el crecimiento económico de las PYMES textiles del cantón Rumiñahui"*** en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi responsabilidad.

Sangolquí, 15 de marzo del 2022

Firma:

Samira Mishell Doicela Ayala

CC: 1725380891

DEDICATORIA

A mis padres por ser los mejores consejeros y ejemplos a seguir. Esta tesis y todo lo que logre hacer será gracias a su fortaleza, virtudes y valores inculcados en mí. Porque con sus oraciones, consejos y palabras de aliento hicieron de mí una mejor persona.

A mis hermanos que con sus palabras me hacían sentir orgullosa y siempre me motivaron a ser mejor.

A toda mi familia que son el motor fundamental y de una u otra forma me acompañan en todos mis sueños y metas.

Finalmente quiero dedicar esta tesis a todos mis amigos, por apoyarme cuando más los necesito, por extender su mano en momentos difíciles y por el amor brindado cada día.

AGRADECIMIENTO

Muy orgullosa de poder hacer mención de todos a quienes agradezco el poder llegar al cumplimiento de esta meta tan anhelada que es mi título profesional a través de este trabajo de tesis, en honor a tal orgullo deseo agradecer:

A Dios por darme la voluntad, la fuerza para mantenerme firme y no decaer en aquellos momentos de dificultad y debilidad.

A mis padres María y Francisco, por todo su amor, esfuerzo, comprensión y apoyo, pero sobre todo gracias infinitas por la paciencia que me han tenido. No tengo palabras para agradecerles todo lo que han hecho por mí.

Asimismo, agradezco infinitamente a mis hermanos Fanny, Milton y Cristhian, por su cariño y apoyo incondicional, durante todo este proceso, por estar conmigo en todo momento y creer en mí, gracias.

Mi profundo agradecimiento a todas las autoridades y docentes de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, quienes con la enseñanza de sus valiosos conocimientos hicieron que pueda crecer día a día como profesional, gracias a cada uno de ustedes por su paciencia, dedicación, y apoyo incondicional.

ÍNDICE DE CONTENIDO

dedicatoria	6
agradecimiento	7
índice de contenido	8
índice de tablas.....	14
índice de Figuras.....	18
resumen.....	20
abstract	21
capítulo 1.....	21
problema de la investigación.....	21
ANTECEDENTES.....	21
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	22
<i>Macro</i>	23
<i>Meso</i>	24
<i>Micro</i>	24
<i>Planteamiento del problema</i>	27
DESCRIPCIÓN RESUMIDA DEL PROYECTO	28
JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA.....	28
OBJETIVOS	30
<i>Objetivo general</i>	30
<i>Objetivos específicos</i>	30
VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN.....	31
HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN	31
CAPÍTULO II	32

MARCO TEÓRICO.....	32
TEORÍAS DE SOPORTE	32
<i>Desarrollo Económico del Ecuador</i>	32
<i>Economía</i>	33
Economía domestica	34
La Economía Popular y Solidaria	34
La Economía Popular y Solidaria en Ecuador.....	35
<i>La empresa</i>	35
Clasificación de las empresas	36
PYMES en Ecuador	37
Sector textil en Ecuador.....	38
COMPORTAMIENTO DE LOS CRÉDITOS DEL SECTOR COOPERATIVO.....	39
<i>Sector Financiero Popular y Solidario</i>	39
<i>Cooperativas de ahorro y crédito</i>	40
<i>Tipos de crédito</i>	41
<i>Teoría Sobre la Estructura de Capital</i>	42
Teoría del óptimo financiero	43
Teoría del Pecking Order.....	43
Teoría de la jerarquía de preferencias	43
CAPITULO III	44
METODOLOGÍA.....	44
MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	44
<i>Correlacional</i>	44
<i>Descriptivos</i>	45
ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	45

	10
<i>Enfoque mixto</i>	45
MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	45
<i>No Experimental</i>	46
POBLACIÓN Y MUESTRA	46
<i>Población</i>	46
<i>Muestra</i>	46
FUENTES Y TÉCNICAS DE RECOPIACIÓN DE LA INFORMACIÓN	47
<i>Fuentes primarias</i>	47
<i>Fuentes secundarias</i>	47
TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS	47
<i>Validez y confiabilidad</i>	48
CAPÍTULO IV.....	49
Resultados de la investigación	49
TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS.....	49
ANÁLISIS CORRELACIONAL: PEARSON	84
<i>planteamiento de las hipótesis</i>	84
test de hipótesis	84
prueba de hipótesis: método: estadístico de prueba r – spss	85
ANÁLISIS SITUACIONAL DE LAS PYMES.....	85
<i>Macro entorno PESTEL</i>	86
<i>Factor político</i>	86
<i>Factor económico</i>	86
<i>Social</i>	86
<i>Tecnológico</i>	87
<i>Ecológico</i>	87

<i>Legal</i>	87
MICROENTORNO.....	87
ANÁLISIS INTERNO.....	88
<i>Proceso administrativo</i>	88
Planeación.....	88
Organización.....	88
Dirección.....	89
Control.....	89
<i>Recursos operacionales</i>	89
Tecnología.....	89
Infraestructura.....	89
Talento Humano.....	90
Finanzas.....	90
CAPITULO IV. INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.....	90
<i>Ventas y ventas a crédito vs crecimiento de las PYMES</i>	90
<i>Ingresos y flujo de efectivo vs crecimiento de las PYMES</i>	91
<i>Gastos reales vs crecimiento de las PYMES</i>	91
<i>Gestión de Marketing vs Crecimiento de las PYMES</i>	92
<i>Nuevos negocios vs crecimiento de las PYMES</i>	92
<i>Gestión de inventarios vs crecimiento de las PYMES</i>	92
<i>Talento Humano vs crecimiento de las PYMES</i>	92
<i>Mejora continua vs crecimiento de las PYMES</i>	93
Análisis financiero.....	94
LOA CORPORACION CIA.LTDA.....	94
<i>Razones de liquidez</i>	94

	12
<i>razones de actividad u operación</i>	96
<i>razones de endeudamiento</i>	98
<i>apalancamiento</i>	99
DREAM-PACK SOLUTIONS CIA.LTDA.....	100
<i>Razones de liquidez</i>	100
<i>razones de actividad u operación</i>	101
<i>razones de endeudamiento</i>	104
<i>apalancamiento</i>	105
ACABADOS TEXTILES DEL ECUADOR S.A. ACATEXIL	106
<i>Razones de liquidez</i>	106
<i>razones de actividad u operación</i>	108
<i>razones de endeudamiento</i>	110
<i>apalancamiento</i>	111
REYES INDUSTRIA TEXTIL CIA. LTDA.....	112
<i>Razones de liquidez</i>	112
<i>razones de actividad u operación</i>	114
<i>razones de endeudamiento</i>	116
<i>apalancamiento</i>	117
TEXTILES DEL VALLE S.A TEXVALLE	118
<i>Razones de liquidez</i>	118
<i>razones de actividad u operación</i>	119
<i>razones de endeudamiento</i>	122
<i>apalancamiento</i>	123
CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS FINANCIERO.....	123
Conclusiones.....	125

recomendaciones.....	125
bibliografía	127
anexos.....	131

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 PYMES del sector textil del cantón Rumiñahui	26
Tabla 2 Categorización de las PYMES en Ecuador	37
Tabla 3 <i>Secciones de la Producción por Cuenta Propia</i>	39
Tabla 4 Tipo y saldo según activos de las entidades del sector FPS	40
Tabla 5 Crédito para la industria manufacturera.....	41
Tabla 6 Segmentación del crédito	41
Tabla 7 Existencia de cooperativas que otorgan créditos	49
Tabla 8 Frecuencia de créditos realizados	50
Tabla 9 Entidades financieras	51
Tabla 10 Agilidad en los procesos durante el crédito	52
Tabla 11 Necesidades empresariales	53
Tabla 12 Tamaño de los créditos	55
Tabla 13 Tasas de intereses anuales	56
Tabla 14 Plazos de pagos de créditos	57
Tabla 15 Incremento de las ventas	58
Tabla 16 Variaciones en venta	59
Tabla 17 Ventas a créditos	60
Tabla 18 Tiempos de cobros	61
Tabla 19 Compras a crédito	62
Tabla 20 Tiempos de pago compras a crédito.....	63
Tabla 21 Beneficios	64
Tabla 22 Flujos de efectivo.....	65
Tabla 23 Gastos y presupuesto.....	67
Tabla 24 Gestión de marketing	68

Tabla 25 Cuota de mercado	69
Tabla 26 Aumento de la cartera de clientes.....	70
Tabla 27 Fidelización de clientes	71
Tabla 28 Nuevos mercados.....	72
Tabla 29 Estudio de mercado.....	73
Tabla 30 Cierre de mercados	74
Tabla 31 Razones de cierre de negocios.....	75
Tabla 32 Rotación de inventario.....	76
Tabla 33 Número de empleados	77
Tabla 34 Estructura de la planilla de personal.....	78
Tabla 35 Estructura del personal operativo	80
Tabla 36 Desempeño de los empleados.....	81
Tabla 37 Tareas productivas	82
Tabla 38 Uso de tecnología en las operaciones	83
Tabla 39 Correlaciones.....	85
Tabla 40 Razón capital de trabajo.....	94
Tabla 41 Razón circulante	95
Tabla 42 Razón prueba ácida	95
Tabla 43 Rotación de Activos.....	96
Tabla 44 Rotación de Activos fijos	96
Tabla 45 Rotación de Cuentas por Cobrar	97
Tabla 46 Rotación de Cuentas por pagar	97
Tabla 47 Rotación de inventarios	98
Tabla 48 Razón de endeudamiento	98
Tabla 49 Apalancamiento.....	99
Tabla 50 Razón capital de trabajo.....	100

Tabla 51 Razón de circulante	100
Tabla 52 Razón prueba ácida	101
Tabla 53 Rotación de Activos	102
Tabla 54 Rotación de Activos fijos	102
Tabla 55 Rotación de Cuentas por Cobrar	103
Tabla 56 Rotación de Cuentas por pagar	103
Tabla 57 Rotación de inventarios	104
Tabla 58 Razón de endeudamiento	104
Tabla 59 Apalancamiento	105
Tabla 60 Razón capital de trabajo	106
Tabla 61 Razón de circulante	107
Tabla 62 Razón prueba ácida	107
Tabla 63 Rotación de Activos	108
Tabla 64 Rotación de Activos fijos	108
Tabla 65 Rotación de Cuentas por Cobrar	109
Tabla 66 Rotación de Cuentas por pagar	109
Tabla 67 Rotación de inventarios	110
Tabla 68 Razón de endeudamiento	110
Tabla 69 Apalancamiento	111
Tabla 70 Razón capital de trabajo	112
Tabla 71 Razón de circulante	113
Tabla 72 Razón prueba ácida	113
Tabla 73 Rotación de Activos	114
Tabla 74 Rotación de Activos fijos	114
Tabla 75 Rotación de Cuentas por Cobrar	115
Tabla 76 Rotación de Cuentas por pagar	115

Tabla 77 Rotación de inventarios	116
Tabla 78 Razón de endeudamiento	116
Tabla 79 Apalancamiento	117
Tabla 80 Razón capital de trabajo.....	118
Tabla 81 Razón de circulante	118
Tabla 82 Razón prueba ácida	119
Tabla 83 Rotación de Activos.....	120
Tabla 84 Rotación de Activos fijos	120
Tabla 85 Rotación de Cuentas por Cobrar	121
Tabla 86 Rotación de Cuentas por pagar	121
Tabla 87 Rotación de inventarios	122
Tabla 88 Razón de endeudamiento	122
Tabla 89 Apalancamiento	123
Tabla 90 Inversión de la deuda	124

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Cooperativas que otorgan créditos	49
Figura 2. Frecuencia de créditos	50
Figura 3. Agilidad de los procesos	53
Figura 4. Necesidades empresariales	54
Figura 5. Tamaño de los créditos	55
Figura 6. Tasas de intereses anuales	56
Figura 7. Plazos de pagos	57
Figura 8. Incremento de las ventas	58
Figura 9. Variaciones en venta	59
Figura 10. Venas a créditos	60
Figura 11. Tiempos de cobro	62
Figura 12. Compras a crédito	63
Figura 13. Tiempos de pagos	64
Figura 14. Beneficios	65
Figura 15. Flujos de efectivo	66
Figura 16. Gastos y presupuesto	67
Figura 17. Gestión de marketing	68
Figura 18. Cuota de mercado	69
Figura 19. Aumento de la cartera de clientes	70
Figura 20. Fidelización de clientes	71
Figura 21. Nuevos mercados	72
Figura 22. Estudio de mercado	73
Figura 23. Cierre de mercados	74
Figura 24. Razones de cierre de negocios	75
Figura 25. Rotación de inventario	77

Figura 26. Número de empleados	78
Figura 27. Estructura de personal	79
Figura 28. Personal operativo	80
Figura 29. Desempeño de los empleados	81
Figura 30. Taras productivas	82
Figura 31. Uso de tecnología en las operaciones.....	83

RESUMEN

Este trabajo de investigación tiene como finalidad llevar a cabo un estudio acerca de la situación de las PYMES textiles del cantón Rumiñahui en función al efecto que causan en ellas los créditos del sector cooperativo. El estudio se basa en la línea de investigación Ciencias Humanas, Sociales y Administrativas – Economía, Administración y Política. Se realiza una definición de teorías, enfoques y conceptos basados en antecedentes, estructura de capital, créditos del sector cooperativo en Ecuador, economía, PYMES, Economía Popular y Solidaria, entre otros allegados a las variables de investigación. Los resultados que se encontrarán, determinarán si los créditos del sector cooperativo influyen o no en el crecimiento de las PYMES del sector textil del antes mencionado cantón. El análisis de correlación de Pearson indicó un 0.01 de nivel de significancia entre las dos variables estudiadas; créditos del sector cooperativo y crecimiento económico de las PYMES. Según los resultados obtenidos de las encuestas y el análisis financiero de las empresas estudiadas, los créditos del sector cooperativo poseen un alto nivel de influencia sobre los procesos operativos de las empresas detonando en indicadores como niveles de venta y productividad sin embargo tienen poca o nula influencia sobre aspectos administrativos de las PYMES como gestión de marketing y talento humano.

Palabras claves:

- **PYMES**
- **SECTOR TEXTIL**
- **CREDITOS COOPERATIVOS**
- **INDUSTRIA TEXTIL**

ABSTRACT

The purpose of this research plan is to carry out a study on the situation of textile SMEs in the Rumiñahui canton based on the effect that cooperative sector credits have on them. The study is based on the research line of human and administrative sciences and administration and politics. A definition of theories, approaches and concepts is made based on antecedents, capital structure, credits of the cooperative sector in Ecuador, economy, SMEs, Popular and Solidarity Economy, among others related to the research variables. The results of this investigation will determine whether or not the credits of the cooperative sector influence the growth of SMEs in the textile sector of the aforementioned canton. Pearson's correlation analysis indicated a 0.01 level of significance between the two variables studied; cooperative sector credits and economic growth of SMEs. Cooperative sector credits have a high level of influence on the operating processes of companies, triggering indicators such as sales and productivity levels. Cooperative sector loans have little or no influence on administrative aspects of SMEs such as marketing management and human talent.

Keywords:

- **SMES**
- **TEXTILE SECTOR**
- **COOPERATIVE CREDITS**
- **ECONOMIC GROWTH**
- **TEXTILE INDUSTRY**

CAPÍTULO 1

PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Antecedentes

Antes de profundizar sobre los créditos del sector cooperativo y las PYMES textiles, es importante abordar algunos aspectos sobre los antecedentes de los mismos, a manera de asegurarse que tanto los créditos del sector y las PYMES forman un rol importante para el dinamismo de las finanzas y la economía.

En lo que respecta al sector cooperativo en el Ecuador a continuación se exponen los siguientes antecedentes.

Lara (2014) hizo un análisis sobre el sector cooperativo del segmento 4 en la economía popular y solidaria, destacando lo siguiente: un adecuado manejo sobre las micro-finanzas y el micro-crédito son un instrumento eficiente para erradicar la lucha contra la pobreza. Consideró que el cooperativismo en Ecuador ha tenido un gran avance en el ámbito social y económico. A su vez, el sector ha aportado valor agregado en el desarrollo económico y productivo de la economía. Las Cooperativas de Ahorro y Crédito en Ecuador mantienen un crecimiento sostenido los que les ha supuesto presencia en el entorno financiero y concebir el propósito para el cual fueron constituidas.

En una investigación llevada a cabo por Regalado y Espinoza (2018) sobre la evolución del sector cooperativo de ahorro y crédito en Ecuador durante el período 1994 a 2016, los autores destacaron que en el sector financiero existe un nivel bajo de concentración por parte de estas empresas. También constataron que el sector ha venido presentando una tendencia creciente durante la etapa de estudio entre 1994-2016. Las variables medidas en este estudio fueron: activos totales, cartera bruta total y depósitos totales.

Según análisis de Mejía (2018) en conferencia sobre los avances del sistema cooperativo ecuatoriano expone que durante los últimos cinco años los activos de las cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador han crecido en 73%, lo que supone que el sector financiero ha logrado una participación en el mercado de 11.29% en relación al Producto Interno Bruto. Además, afirma que por parte de las financieras existe un proceso ordenado, completo y actualizado logrando una adecuada gestión de riesgo financiero.

En lo que respecta al sector de las PYMES en el Ecuador a continuación se exponen los siguientes antecedentes

A manera de destacar la importancia de las PYMES en el Ecuador: Yanca, Granda y Hermida (2017) manifiestan: este grupo empresarial representa la mayor fuerza económica del país. Aspectos como la globalización y los cambios en la tecnología han impuesto retos sobre estas empresas, lo que las ha conllevado a crecer y afrontar de manera efectiva diversos acontecimientos. Las PYMES se han revalorizado en el mundo por su rol en la economía y para la sociedad en particular por su potencial para generar empleo.

En el ámbito de las PYMES y el acceso a financiamiento, García y Villafuerte (2015) analizaron las restricciones al financiamiento de las PYMES del Ecuador y su incidencia en la política de inversiones. El estudio analizó las complicaciones a las que se enfrentan las PYMES ecuatorianas en el afán de conseguir dinero y su implicación en las políticas de inversión. Los resultados de este estudio mostraron que si bien estas empresas están fuertemente condicionadas a la consecución de créditos en el mercado privado; estas, no han incidido en el crecimiento de las PYMES.

1.2. Planteamiento del problema

Hoy en días las PYMES ecuatorianas se las encuentra en diversos tamaños: microempresa, pequeña empresa y mediana empresa, logrando subsistir, en algunos casos, con un solo propietario. Las PYMES en el Ecuador ocupan el 95% de las unidades productivas (Rodríguez Mendoza, 2020). En el transcurso del tiempo se han realizado varios análisis consecutivos sobre el desarrollo y evolución del tipo de empresas dedicadas a esta rama, y se ha podido constatar que enfrentan dificultades que limitan sus expectativas de crecimiento.

Refiriéndonos a una actividad específica en el mundo de las PYMES, esta investigación analiza los problemas de este grupo empresarial para aquellas dedicadas a la actividad económica de la industria textil en el cantón Rumiñahui. De manera superficial se evidencia que este grupo de empresas por algunas razones no crecen en capital, infraestructura, nuevos mercados, etc., es decir de manera estructural y funcional. Quizá las nuevas tendencias del entorno son las que limitan que las PYMES del sector textil del cantón Rumiñahui se mantengan estancadas.

1.2.1.Macro

El Ecuador es una nación en proceso de desarrollo comercial, donde la participación de las pequeñas y medianas empresas sustentan y equilibran a gran escala la economía del país. Son algunas las iniciativas emitidas por organismos para fortalecer este grupo empresarial dedicado a diversas ramas de actividades comerciales. A pesar de la importancia que suponen las PYMES en la economía ecuatoriana, el crecimiento se percibe estancado. Según analistas económicos del Banco Central del Ecuador, las limitaciones de la economía general están en función a desequilibrios en el precio del petróleo, restricciones impuestas por el gobierno en temas de inversión extranjera y variaciones del dólar en los mercados internacionales. A pesar de que estos factores

están bastante alejados de las PYMES, sus efectos no dejan de percibirse. A nivel nacional, uno de los grupos más afectados es el sector textil. Según economistas el problema global de las PYMES textiles en todo el Ecuador, radica en la escasa estructura de las bases administrativas o desconocimientos de procesos formales que las limita a ser partícipes de ayudas externas.

1.2.2.Meso

La provincia de Pichincha en Ecuador es considerada como uno de los principales motores financieros para la economía del Ecuador. Tener una percepción bastante cercana sobre las actividades comerciales que se llevan a cabo en el núcleo de la provincia (cantones) es relevante para aquellos actores que buscan oportunidades de negocio o mejorar los negocios existentes. Entre las actividades comerciales que más contribuyen se tiene comercio al por mayor y por menor e industrias manufactureras. El mayor número de empresas la constituyen las PYMES. A pesar de que este grupo de empresas (por sus características en tamaño) representan un alto nivel de importancia para la economía de la provincia, están constantemente expuestas a problemas limitantes. En la medida de que cualquier unidad de negocio por lo pequeña y/o grande que esta pueda ser, siempre va a tener la misión de crecer o expandirse en el mercado, aunque en un medio donde la competencia y preferencias están reguladas quizá por las grandes empresas, las PYMES del sector en general se enfrentan a situaciones como trabas que le impiden conseguir recursos financieros para crecer en el mercado.

1.2.3.Micro

El contexto de esta investigación ha permitido evidenciar un cúmulo de problemas y dificultades que atentan directamente a las PYMES del sector textil del cantón Rumiñahui. Problemas asociados desde la subjetividad de los propietarios hasta dificultades del contexto externo que rodean a las unidades de negocio. Las PYMES de

este sector al ser un grupo de empresas donde sus administradores, en su mayoría, son los mismos propietarios, poseen la tendencia de realizar siempre el mismo ritmo de actividades sin siquiera cuestionarse cambios, lo que de cierta manera limita los niveles de productividad.

Son algunos los factores que limitan el crecimiento de las PYMES en el sector textil y siempre estos están alineados a factores internos y externos. Aun así, el que con mayor notoriedad representa las limitaciones es el factor económico o financiamiento. Como lo expone Rodríguez (2020) “Las cuestiones de liquidez son una de las principales dificultades que conllevan al fracaso de las PYMES” (pág 197).

El cantón Rumiñahui cuenta con 11 Unidades de Negocio legalmente constituidas, vinculadas con la actividad textil.

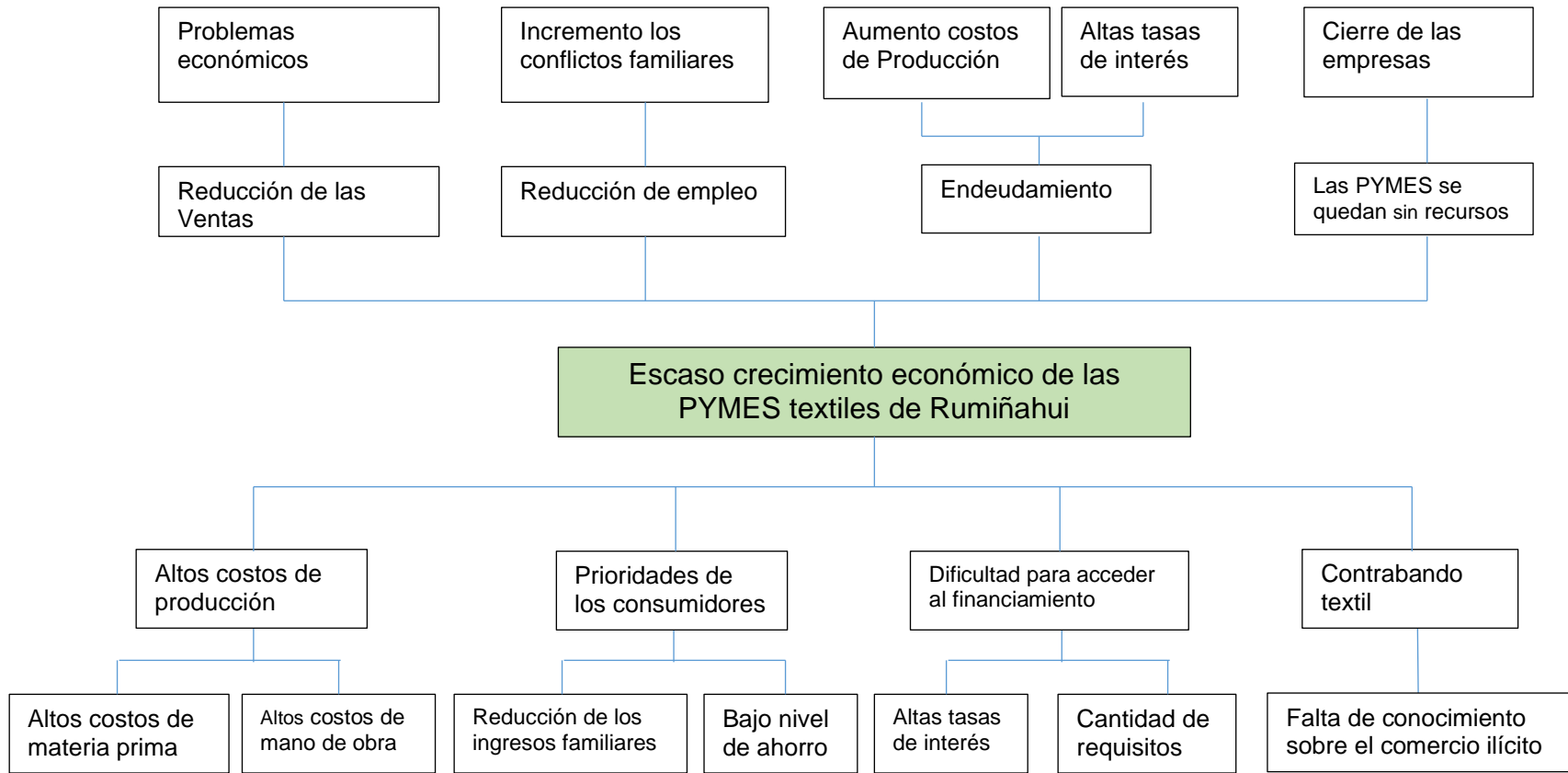
Tabla 1*PYMES del sector textil del cantón Rumiñahui*

Nombre compañía	Situación legal	Cantón	Ciudad
NOVATEX CA	ACTIVA	RUMINAHUI	SANGOLQUÍ
TEXTILES DEL VALLE SA TEXVALLE	ACTIVA	RUMINAHUI	SANGOLQUÍ
REYES INDUSTRIA TEXTIL CIA. LTDA	ACTIVA	RUMINAHUI	SANGOLQUÍ
COLTEX S.A	ACTIVA	RUMINAHUI	SANGOLQUÍ
ACABADOS DE FANTASÌA PINTO AFAPIN CIA. LTDA.	ACTIVA	RUMINAHUI	SANGOLQUÍ
RIZZOCOLOR CIA. LTDA.	ACTIVA	RUMINAHUI	SANGOLQUÍ
ACABADOS TEXTILES DEL ECUADOR S.A. ACATEXTIL	ACTIVA	RUMINAHUI	SANGOLQUÍ
DREAM-PACK SOLUTIONS CIA.LTDA.	ACTIVA	RUMINAHUI	SANGOLQUÍ
COMERCIALIZADORA COMPO SITES IMAP S.A.	ACTIVA	RUMINAHUI	SANGOLQUÍ
JARAVITEX CIA.LTDA.	ACTIVA	RUMINAHUI	SANGOLQUÍ
LOA CORPORACION CIA.LTDA.	ACTIVA	RUMINAHUI	SAN RAFAEL

Nota: Directorio Superintendencia de compañías, valores y seguros.

Figura 1

1.2.4. Planteamiento del problema



1.3. Descripción resumida del proyecto

Este estudio a llevarse a cabo tiene como finalidad analizar de qué manera los créditos del sector cooperativo influyen sobre el crecimiento o dinamismo económico de las PYMES textiles del cantón Rumiñahui. Esta investigación será llevada a cabo mediante técnicas de recopilación de datos aplicadas a las unidades de negocio de la localidad antes mencionada. Los análisis están orientados en determinar los factores que limitan a que este grupo de empresa no puedan acceder fácilmente a las ayudas económicas brindadas por el sector cooperativo que las rodea. Consiste en primer lugar realizar un análisis del contexto general basado en problemática, objetivo y justificación del estudio. Seguido se analizan teorías y enfoques conceptuales relacionados con los principios teóricos que persigue este estudio. Se establece una metodología acorde a la realidad de la investigación. Se plantean los resultados obtenidos respondiendo a los objetivos específicos que disponen dar fe sobre cuál serían los factores que impiden que el sector textil de las PYMES del cantón Rumiñahui no crezca.

1.4. Justificación e importancia

La investigación abordará temáticas diferentes relacionadas con economía, administración y comercio; específicamente se realizará un análisis que se vincula con los créditos. El resultado de este trabajo propuesto busca generar algún tipo de reflexión y debate académico sobre la influencia en el crecimiento de las PYMES textiles del cantón Rumiñahui en función a los créditos del sector cooperativo. Es decir, se busca contribuir a que el entorno empresarial que compete a las pequeñas y medianas empresas del sector textil, tengan una percepción clara sobre el efecto de los factores financieros (créditos) que el sector cooperativo establece sobre ellas. El estudio propuesto da cabida para que demás investigadores profundicen sobre la importancia de llevar a cabo otros análisis sobre las PYMES de otros contextos como de servicios, logísticos, etc., donde

puedan determinar otros problemas, a su vez dichos resultados pueden ser utilizados como análisis comparativos con este trabajo de investigación y promover en conjunto beneficios para fortalecer el sector PYMES de la economía del Ecuador.

La metodología propuesta para el desarrollo del estudio se basará en un cuestionario estandarizado, la herramienta puede servir como referencia para que otras investigaciones la puedan aplicar en otros contextos empresariales, es decir no únicamente en el contexto de las PYMES del sector textil del cantón Rumiñahui. Por lo tanto y en vista de que la metodología a aplicarse da excelentes resultados para determinar la realidad de las PYMES frente a las particularidades que podría suponer los créditos del sector cooperativo, se debe considerar este instrumento como validado para que sea usado por otros investigadores.

El problema principal identificado en este análisis se basa en que las PYMES del sector textil del cantón Rumiñahui atraviesan una tendencia de estancamiento en función al crecimiento como unidades de negocio. El aporte práctico que pretende lograr este análisis es brindar algún tipo de ayuda para que las PYMES del sector puedan identificar y resolver el problema basado en las limitaciones que tienen y que las aleja de beneficiarse o ser partícipes de los créditos otorgados por el sector cooperativo. Este análisis busca dar respuestas concretas y alternativas de solución a los problemas económicos y limitantes que están atravesando y por ende motivarlas a mejorar su situación.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo general

- ✓ Determinar cuál es el impacto que reciben las PYMES textiles del cantón Rumiñahui al acceder a créditos del sector cooperativo y analizar los diferentes factores que no permiten su crecimiento.

1.5.2. Objetivos específicos

- ✓ Examinar la literatura existente orientada a antecedentes, teorías y enfoques conceptuales que ayuden a entender el contexto empresarial, financiero y comercial de las PYMES del sector.
- ✓ Analizar la realidad actual en función a los factores que regulan las condiciones del sector cooperativo para las PYMES en el Ecuador, a través de un análisis PESTEL y análisis de los factores internos empresariales.
- ✓ Realizar un análisis financiero sobre las PYMES textiles del cantón Rumiñahui en la provincia de Pichincha, enfocado al impacto de los créditos provisto por instituciones financieras.
- ✓ Determinar si los créditos otorgados por el sector cooperativo han influido en el crecimiento y dinamismo de las PYMES del sector textil del cantón Rumiñahui.

1.6. Variables de la investigación

En concordancia con el tema de esta investigación titulado: ANÁLISIS DE LOS CRÉDITOS DEL SECTOR COOPERATIVO COMO INFLUENCIA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS PYMES TEXTILES DEL CANTÓN RUMIÑAHUI, se identificaron las siguientes variables de estudio:

- **Variable independiente:** créditos del sector cooperativo en Ecuador
- **Variable dependiente:** crecimiento económico de las PYMES textiles del cantón Rumiñahui.

1.7. Hipótesis de la investigación

La hipótesis expuesta estructura una confrontación y relación entre las variables dependiente e independiente y los objetivos específicos de esta investigación.

H (o) = No existe relación entre las condiciones crediticias del sector financiero del Ecuador con el crecimiento económico y comercial de las PYMES del sector textil del cantón Rumiñahui.

H (1) = Si existe relación entre las condiciones crediticias del sector financiero del Ecuador con el crecimiento económico y comercial de las PYMES del sector textil del cantón Rumiñahui.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Teorías de soporte

2.1.1. Desarrollo Económico del Ecuador

El desarrollo económico es la creación de riqueza a partir de la cual se obtienen beneficios para la comunidad. Es más que un programa de empleo, es una inversión para hacer crecer la economía y mejorar la prosperidad y la calidad de vida de todos los residentes. En Ecuador, el desarrollo económico significa diferentes cosas para diferentes personas (Moreira Menéndez, Bajaña Mendieta, & Pico Saltos, 2018).

A gran escala, cualquier cosa que haga una comunidad para fomentar y crear una economía saludable puede caer bajo los auspicios del desarrollo económico. Los profesionales del desarrollo económico de hoy se esfuerzan más que nunca por definir su campo en términos más concretos y destacados para los responsables de la formulación de políticas, el público y otros profesionales (Moreira Menéndez, Bajaña Mendieta, & Pico Saltos, 2018). No existe una fórmula determinada para calcular el desarrollo económico de un país, pero según análisis los principales indicadores o determinantes para saber si una determinada economía está pasando por variaciones positivas o no son:

- Producto Interno Bruto – PIB
- Inflación
- Índice Nacional de Precio al Consumidor
- Tasa de interés
- Balanza de pagos
- Riesgo país

- Índice de precios y cotizaciones
- Tasa de empleo, sub empleo y desempleo
- Niveles de producción

Ecuador es un país en vías de desarrollo. Durante el período comprendido entre los años 2007 y 2013 experimentó el promedio de crecimiento más alto en las últimas décadas. Este crecimiento fue superior en relación a otros periodos y países de la región, por lo tanto, significó ser un referente de desarrollo para América Latina y el Caribe (Proaño Chaca, Quiñonez Alvarado, & Molina Villacís, 2019).

Según el Banco Central del Ecuador BCE, la economía del Ecuador en el 2019 cerró con cifras alentadoras: el PIB creció en 0.3% con relación a años anteriores. Para el año 2020 la economía sufrió bastantes estragos por la pandemia de la COVID 19. Según el Fondo Monetario Internacional la economía del Ecuador para el 2020 se contrajo en un 7.8% (Jumbo Ordóñez, Campuzano Vásquez, & Vega Jaramillo, 2020).

2.1.2. Economía

La economía se limita a menudo a un aspecto particular del comportamiento humano, aquel que busca aprovechar al máximo los recursos escasos para satisfacer necesidades que, por el contrario, son múltiples e ilimitadas. Sin embargo, no hay unanimidad sobre la definición de economía. Esto podría, por ejemplo, definirse de manera más amplia, como el estudio de todos los comportamientos relacionados con la producción, distribución y consumo de bienes y servicios. Sin embargo, esta definición es amplia y cubre un conjunto de actividades humanas que implican opciones económicas, pero también políticas o éticas. Sin embargo, tiene el mérito de mostrar la interdependencia del comportamiento humano (Coraggio, 2020).

En palabras de Lora (2019) la define como:

El gran conjunto de actividades de producción, consumo e intercambio interrelacionadas que ayudan a determinar cómo se asignan los recursos escasos. La producción, el consumo y la distribución de bienes y servicios se utilizan para satisfacer las necesidades de quienes viven y operan dentro de la economía, que también se conoce como sistema económico (pág 78).

En una economía, la producción y el consumo de bienes y servicios se utilizan para satisfacer las necesidades de quienes viven y operan en ella.

2.1.2.1. Economía doméstica

La economía doméstica describe un campo de estudio y un grupo de ocupaciones relacionadas que tienen como objetivo mejorar la calidad de vida de las personas y las familias mediante la gestión eficaz de los recursos individuales como el tiempo, el dinero y la propiedad. Coraggio (2020).

El estudio de la economía doméstica, que se basa en las ciencias sociales y físicas, se inició a principios del siglo XIX en los Estados Unidos durante una serie de reuniones de líderes nacionales y universitarios. El propósito de estos encuentros era encontrar una solución a los problemas sociales de la época. Ellen Richards, quien defendió "la aplicación de la ciencia en la vida cotidiana", es considerada la fundadora de este campo. En la cuarta reunión, un comité desarrolló la primera definición de economía doméstica, que a menudo se cita: "Un estudio de las leyes, condiciones, principios e ideales que afectan el entorno físico inmediato del ser humano y su vida en sociedad y, en particular, la relación entre estos dos factores. (pág 10)

2.1.2.2. La Economía Popular y Solidaria

Según Ponce (2008) en un análisis de tipo antecedente afirma:

Esta forma de organización tiene su origen en Europa en el siglo XIX, en donde fue llamada "innovadoras organizacionales", ya que satisfacía las necesidades sociales que la sociedad capitalista estaba creando. Ya para los años noventa se

hizo más común escuchar sobre economía social, economía del trabajo o economía popular en Latinoamérica (pág 12).

Entonces se logra entender que La Economía Popular y Solidaria es un modo de hacer economía sistemática de forma asociada y cooperativa en función a la producción, distribución, circulación y consumo de bienes y servicios. Según Corragio (2012) menciona que “el objetivo de la Economía Popular y Solidaria es la construcción de otro modo de producción basado en formas cooperativas, en las que la propiedad de los medios de producción es colectiva y la gestión es democrática” (pág 15).

2.1.2.3. La Economía Popular y Solidaria en Ecuador

En concordancia con la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2019) esta es un “Conjunto de formas de organización económica-social en las que sus integrantes, colectiva o individualmente, desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios” (pág S/N).

La Economía Popular y Solidaria ha sido una base fundamental para el crecimiento económico del país, resaltando al sector cooperativista que ha influido de forma positiva ofertando diversos créditos a las PYMES textiles.

2.1.3. La empresa

La definición de empresa parece a priori una tarea fácil ya que la intervención de la empresa es una realidad latente en la vida cotidiana o en los medios de comunicación. Además, desde hace varias décadas, ha habido un resurgimiento del interés de la sociedad francesa por los negocios (considerados la base de la competitividad y el empleo). Por lo tanto Mero (2018)

La empresa es la organización que reúne los elementos de producción y los ordena de tal manera que se logren bienes o servicios (resultados). El negocio

puede tomar diferentes formas: puede ser encomendado a particulares, o ser realizado por el Estado, municipios, etc.; pero eso no cambia su naturaleza. Se puede formar una representación física de la empresa, considerando un receptáculo en el que terminan muchos canales, que representan los elementos de producción y del que sale una sola corriente, que representa el producto (pág 28).

Otra definición común y para los círculos comerciales, Beltrán (2020) expone el concepto de empresa. “Son aquellas organizaciones formadas por distintos elementos humanos, técnicos y materiales, y que tiene como objetivo conseguir algún beneficio económico o comercial (pág 35).

2.1.3.1. Clasificación de las empresas

a) Según la actividad económica

- Del sector primario, es decir, que crea la utilidad de los bienes al obtener los recursos de la naturaleza (agrícolas, ganaderas, pesqueras, mineras, etc.).
- Del sector secundario, que centra su actividad productiva al transformar físicamente unos bienes en otros más útiles para su uso. En este grupo se encuentran las empresas industriales y de construcción.
- Del sector terciario (servicios y comercio), con actividades de diversa naturaleza, como comerciales, transporte, turismo, asesoría, etc.

b) Según La Forma Jurídica

- Empresas individuales: Si solo pertenece a una persona. Esta responde frente a terceros con todos sus bienes, tiene responsabilidad ilimitada.
- Empresas societarias o sociedades: Generalmente constituidas por varias personas.

c) Según su tamaño

- Microempresa si posee menos de 10 trabajadores.

- Pequeña empresa: si tiene menos de 50 trabajadores.
 - Mediana empresa: si tiene un número entre 50 y 250 trabajadores.
 - Gran empresa: si posee más de 250 trabajadores.
- d) Según la Composición del Capital
- Empresa privada: si el capital está en manos de particulares
 - Empresa pública: si el capital y el control está en manos del Estado
 - Empresa mixta: si la propiedad es compartida
 - Empresa de autogestión: si el capital está en manos de los trabajadores

2.1.3.2. PYMES

Generalmente y en términos de Beltrán (2020) se las define como:

Las PYMES son las pequeñas y medianas empresas, esto es, las empresas que cuentan con no más de 250 trabajadores en total y una facturación moderada. Son empresas de no gran tamaño ni facturación, con un número limitado de trabajadores y que no disponen de los grandes recursos de las empresas de mayor tamaño (pág 51).

2.1.3.3. PYMES en Ecuador

Baque y Cedeño (2020) exponen las características de las PYMES en el Ecuador. “Tienen una estructura pequeña en cuanto a trabajadores, funciones y capital comparados con las grandes empresas que poseen un alto nivel de competencia”

Tabla 2

Categorización de las PYMES en Ecuador

Denominación	N.º Trabajadores	Ingresos
Microempresas	1 a 9 trabajadores	Menores a \$100.000,00
Pequeña empresa	10 a 49 trabajadores	Entre \$100.001,00 y \$1'000.000,00
Mediana empresa	50 a 199 trabajadores	Entre \$1'000.001,00 y \$5'000.000,00

Nota: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2021)

“Las PYMES tienen importantes efectos socioeconómicos ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor”. (Delgado Delgado & Chávez Granizo, 2018, pág. 12)

2.1.3.4. Sector textil en Ecuador

El sector textil genera varias plazas de empleo directo e indirecto en el país, llegando a ser el segundo sector manufacturero que más mano de obra emplea, después del sector de alimentos, bebidas y tabacos. Según estadísticas levantadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), alrededor de 158 mil personas laboran directamente en empresas textiles y de confección. A esto se suma los miles de empleos indirectos que genera, ya que la industria textil y confección ecuatoriana se encadena con un total de 33 ramas productivas del país. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2020).

Tabla 3*Secciones de la Producción por Cuenta Propia*

Sección	Descripción	Ponderación
2	Productos alimenticios, bebidas y tabaco, textiles, prendas de vestir y productos de cuero	49,40%
3	Otros bienes transportables, excepto productos metálicos, maquinaria y equipo.	39,14%
4	Productos metálicos, maquinaria y equipo.	11,41%
8	Servicios prestados a las empresas y de producción	0,05%
	Total	100%

Nota: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2020)

Elaborado por: La Autora

2.2. Comportamiento de los Créditos del Sector Cooperativo

2.2.1. Sector Financiero Popular y Solidario

“Este sector está integrado por las cooperativas de ahorro y crédito, cajas y bancos comunales, cajas de ahorros y entidades asociativas y solidarias” (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2020, pág. 2). Los mismos que se encuentran regulados por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, además se registrarán por lo dispuesto en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y el Código Orgánico Monetario Financiero. Por otro lado, de acuerdo al tipo y al valor de sus activos se ubican en un segmento diferente.

Tabla 4*Tipo y saldo según activos de las entidades del sector FPS*

Segmentos	Activos (USD)	Entidades
1	Mayor a 80'000.000,00	37
2	Mayor a 20'000.000,00 hasta 80'000.000,00	42
3	Mayor a 5'000.000,00 hasta 20'000.000,00	80
4	Mayor a 1'000.000,00 hasta 5'000.000,00 Hasta 1'000.000,00	161
5	Cajas de Ahorro, bancos comunales y cajas comunales	192

Nota: Superintendencia de Compañía Popular y Solidaria

2.2.2. Cooperativas de ahorro y crédito

De acuerdo con la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (2011) se la defino como.

El conjunto de cooperativas entendidas como sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social.

Las cooperativas de ahorro y crédito son un armazón perfecto para las PYMES cuando necesitan financiamiento; Así como también todos lo han hecho en algún momento para cubrir cualquier necesidad económica. El capital está comúnmente constituido por las aportaciones pagadas por sus socios, sea en dinero, trabajo o bienes.

Dependiendo de los sectores y el tipo de crédito, los ofertados a las industrias manufactureras a la cual pertenece el sector textil han ido incrementando a lo largo del tiempo. En la siguiente tabla se expone datos de créditos ofertados a la industria manufacturera en los diferentes segmentos para el año 2021.

Tabla 5*Crédito para la industria manufacturera*

<i>Segmento</i>	<i>Total Valor USD</i>	<i>Número de operaciones</i>	<i>Porcentaje sector cooperativo</i>
1	19.255.227,68	2.510	33
2	\$ 4.606.226,58	588	31
3	\$ 3.084.378,24	742	51

Nota: Estudios Sectoriales

2.2.3. Tipos de crédito**Tabla 6***Segmentación del crédito*

<i>Tipo de crédito</i>	<i>Características</i>
Productivo	Otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas, es de largo plazo, para financiar proyectos productivos: adquisición de bienes de capital, terrenos, construcción de infraestructura y compra de derechos de propiedad industrial.
	Se divide en Productivo Corporativo, Empresarial y PYMES.
Crédito comercial ordinario	Otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas, con ventas anuales superiores a USD 100,000.00, destinado a la adquisición o comercialización de vehículos livianos de combustible fósil.
Crédito Comercial Prioritario	Otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas, destinado a la adquisición de bienes y servicios que no estén categorizados en el segmento comercial ordinario, se divide en sub-segmentos: Comercial prioritario Corporativo, Prioritario Empresarial y Prioritario PYMES.
Crédito de Consumo Ordinario	Es el otorgado a personas naturales destinadas a la adquisición o comercialización de vehículos livianos de combustible fósil.

Crédito de Consumo Prioritario	Es el otorgado a personas naturales, destinado a la compra de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad productiva, comercial y otras compras.
Crédito Educativo	Comprende las operaciones de crédito otorgadas a personas naturales o jurídicas, para su formación y capacitación profesional o técnica deberá ser debidamente acreditada por los órganos competentes.
Crédito de Vivienda de Interés Público	Es el otorgado con garantía hipotecaria a personas naturales para la adquisición o construcción de vivienda única y de primer uso, cuyo valor comercial sea menor o igual a USD 70,000.00.
Crédito Inmobiliario	Es el otorgado con garantía hipotecaria a personas naturales para la construcción, reparación, remodelación, mejora de inmuebles propios, adquisición de terrenos destinados a la construcción de vivienda propia.
Microcrédito	Es el otorgado a una persona natural o jurídica con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD 100,000.00, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de producción y/o comercialización en pequeña escala.
Crédito de Inversión Pública	Es el destinado a financiar programas, proyectos, obras y servicios encaminados a la provisión de servicios públicos, cuya prestación es responsabilidad del Estado, sea directamente o a través de empresas.

Nota: Estadísticas Monetarias y Financieras. Banco Central del Ecuador

De acuerdo a las estadísticas se puede evidenciar que los créditos destinados principalmente a las PYMES son el CRÉDITO PRODUCTIVO PYMES y el CRÉDITO COMERCIAL PRIORITARIO PYMES.

2.2.4. Teoría Sobre la Estructura de Capital

Para Ramírez y Palacín (2018) se trata del “Reparto de fondos financieros entre deuda y recursos propios, tal como aparece en el pasivo del balance de situación de la empresa” (pág 146).

2.2.4.1. Teoría del óptimo financiero

Ramírez y Palacín (2018) sostienen “Sugiere la existencia de una combinación de recursos propios y ajenos que maximiza el valor de mercado de la empresa y minimiza el coste medio de los recursos, también denominada teoría del equilibrio” (pág 148). Esto supone equilibrar los beneficios y costes asociados a una unidad adicional de deuda dentro de la estructura de la empresa es una combinación óptima.

2.2.4.2. Teoría del Pecking Order

Ramírez y Palacín (2018) afirman que “La financiación de las inversiones empresariales se adapta con el fin de mitigar los problemas creados por las diferencias de información que existen entre los gestores de la empresa y los inversores externos de esta” (pág 148).

2.2.4.3. Teoría de la jerarquía de preferencias

En análisis de Aybar y López (2006) mencionan “En el supuesto de que la financiación interna sea insuficiente, las empresas preferirán endeudarse, en primer lugar, y, sólo como último extremo, decidirán aumentar la cifra de capital” (pág 5). De acuerdo con esta teoría se logra captar que las PYMES ponen como prioridad la financiación de manera interna y solo si no tienen esta posibilidad disponible acudirán a fuentes externas consiguiendo un financiamiento a largo o corto plazo.

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1. Modalidad de la investigación

Los siguientes acápite que conforman este apartado metodológico orientaron el camino a seguir para responder a los objetivos generales y específicos que persigue este estudio. Así pues, el presente trabajo se propuso investigar acerca de los créditos del sector cooperativo como influencia en el crecimiento económico de las PYMES textiles del cantón Rumiñahui. Concretamente este estudio se enfocó en realizar; en primer lugar, un análisis de teorías, enfoques conceptuales y antecedentes allegados al tema investigado, para luego implementar técnicas y/o instrumentos de recopilación de datos e indagar particularidades precisas de la población objetivo que conforma la muestra de este estudio. De acuerdo a los niveles de profundidad, grados de medición y grado de usos de las variables estudiadas, el diseño de la investigación se lo establece y explica a continuación.

3.1.1. Correlacional

Maxwell (2019) define a la investigación correlacional como: “Un tipo de método de investigación No Experimental en el que un investigador mide dos variables, es decir que comprende y evalúa la relación estadística entre ellas sin influencia de ninguna variable extraña” (Pág 5). Esta modalidad de investigación correlacional se relacionó con este estudio debido a que se analizó el grado de asociación entre dos variables estudiadas; la variable independiente, *influencia de los créditos del sector cooperativo* y; la variable dependiente, sobre el *crecimiento económico de las PYMES textiles del cantón Rumiñahui*.

3.1.2.Descriptivos

En teoría, Galeano (2020) define la modalidad de la investigación descriptiva como: “Un tipo de investigación que describe una población, situación o fenómeno que se está estudiando” (pág 19). En sí, este método se centra en responder las preguntas de cómo, qué, cuándo y dónde; si se trata de un problema de investigación, en lugar del por qué. La modalidad descriptiva se acopló en este estudio debido a que se aplicaron encuestas para recopilar los datos referentes a las dos variables de estudios ya mencionadas. La característica descriptiva permitió detallar las respuestas obtenidas en cada pregunta realizada a través de la encuesta y, a su vez describir la relación de las variables dependiente e independiente después de haber aplicado el respectivo análisis de correlación estadístico.

3.2. Enfoque de la investigación

3.2.1.Enfoque mixto

En base a nuestro trabajo propuesto y enfocado al tema de estudio, Maxwell (2019) sostiene: “En general, la investigación de métodos mixtos representa una investigación que implica recopilar, analizar e interpretar datos cuantitativos y cualitativos en un solo estudio o en una serie de estudios que investigan el mismo fenómeno subyacente” (pág 35). Se utilizó el método cuantitativo al momento de tratar y acotar toda la información de las encuestas, es decir que con este método dicha información se la representó en datos numéricos. El método cualitativo fue necesario al momento de expandir diversos datos de información que se obtuvieron en función a las variables de estudio.

3.3. Método de investigación

3.3.1.No Experimental

La investigación No Experimental es la etiqueta que se le da a un estudio cuando un investigador no puede controlar, manipular o alterar la variable predictora o los sujetos, sino que se basa en la interpretación, la observación o las interacciones para llegar a una conclusión. (Galeano M, 2020, pág. 23)

Para este caso concreto de la investigación, este estudio se centró en analizar la relación de dos variables; la variable dependiente e independiente. En ese sentido los resultados o hallazgos encontrados con la ayuda de los instrumentos de recopilación de datos fueron descritos tal cual como se los encontró. Es decir que los resultados en función la influencia de los créditos del sector cooperativo sobre el crecimiento económico de las PYMES textiles, se los detalló tal cual como se presentó en el contexto natural.

3.4. Población y muestra

3.4.1.Población

El universo específico de este estudio lo conforman las PYMES del sector textil, cantón Rumiñahui, provincia de Pichincha, en Ecuador, que constan en el directorio de la Superintendencia de Compañía como Activas y se encuentran legalmente constituidas. El total de empresas corresponde a 11. A este grupo de empresas se les aplicó los instrumentos o técnicas de recopilación de datos.

3.4.2.Muestra

Por ser un número pequeño equivalente a 11 PYMES, no fue necesario calcular muestra estadística. Es decir, no hubo necesidad de aplicar fórmula estadística debido a que los instrumentos o técnicas de recopilación de la información se aplicaron en su totalidad a las 11 PYMES.

3.5. Fuentes y técnicas de recopilación de la información

Para una mejor estructura sobre la procedencia de la información necesaria para llevar a cabo este análisis, se estructuró la misma en dos tipos de fuentes: fuentes primarias y fuentes secundarias.

3.5.1. Fuentes primarias

Este grupo de información la constituye directamente aquella que sirvió para determinar las variables dependiente e independiente identificadas en este estudio. Para aquello se diseñó una técnica de recopilación de datos en formato encuesta.

Encuesta: se aplicó una encuesta a la población objetivo (11 PYMES) estructurada en dos partes a manera de identificar la variable independiente y dependiente; créditos del sector cooperativo y crecimiento económico de las PYMES. Ver formato de encuestas en Anexo 1.

3.5.2. Fuentes secundarias

Este segundo grupo de fuentes lo componen: libros, disertaciones, artículos científicos, artículos de revistas, fuentes de internet.

3.6. Técnicas de análisis de datos

Este paso se lo llevó a cabo mediante un proceso organizado que permitió planificar las actividades de manera secuencial. Aquí se definieron las actividades realizadas y que a través de las cuales el investigador se relacionó con los participantes (universo poblacional) para obtener la información que permitió lograr los objetivos planteados del estudio. Generalmente el proceso incluyó:

- Obtención de permisos de los gerentes y/o administradores de las PYMES
- Diseño de la técnica de recopilación de la información

- Validación y confidencialidad del instrumento
- Aplicación del instrumento
- Procesamiento de datos
- Análisis descriptivo

Para el procesamiento de datos y análisis descriptivo se hizo uso de los utilitarios de office: Microsoft Word, Excel y el estadístico SPSS.

3.6.1. Validez y confiabilidad

Análisis de confiabilidad de la encuesta: la confiabilidad de la encuesta para determinar LA INFLUENCIA DE LOS CRÉDITOS DEL SECTOR COOPERATIVO SOBRE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS PYMES TEXTILES DEL CANTÓN RUMIÑAHUI se la realizó mediante la V de Aiken. Este método mide los ítems de la prueba en función a acuerdo y desacuerdo por los jueces. 0 = los jueces están en total desacuerdo con todo y 1 = los jueces están en total acuerdo con todo. Ver validación de encuestas en anexo 2.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Tabulación y análisis de las encuestas

Bloque 1. Créditos del Sector Cooperativo

1. ¿Conoce usted de la existencia de cooperativas que otorgan créditos para proyectos textiles?

Tabla 7

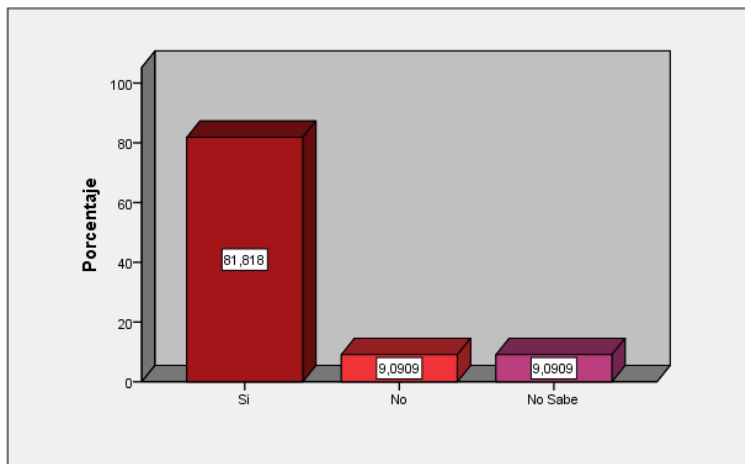
Existencia de cooperativas que otorgan créditos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	9	81,8	81,8	81,8
No	1	9,1	9,1	90,9
No Sabe	1	9,1	9,1	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 1

Cooperativas que otorgan créditos



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: en su mayoría, el 81.8% afirmó conocer de la existencia de organizaciones que otorgan créditos para mejorar los emprendimientos. Otro grupo equivalente al 9.1% manifestó que No.

- ¿Cuántos créditos ha realizado para su negocio desde que inició sus actividades económicas?

Tabla 8

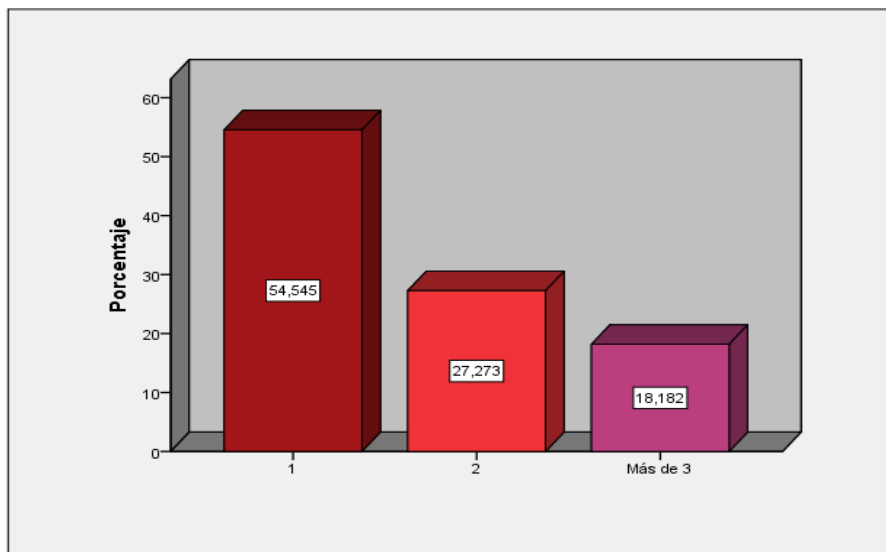
Frecuencia de créditos realizados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1	6	54,5	54,5	54,5
2	3	27,3	27,3	81,8
Válidos Más de 3	2	18,2	18,2	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 1

Cantidad de créditos realizados



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: del total de las PYMES encuestadas, el 54.54% afirmó haber realizado un crédito desde que iniciaron sus actividades. El 27.3% manifestó haber hecho 2 créditos. Finalmente, otro grupo de PYMES equivalente a 18.18% afirmó haber realizado más de tres créditos.

3. ¿A qué entidad financiera ha solicitado su crédito?

Tabla 9

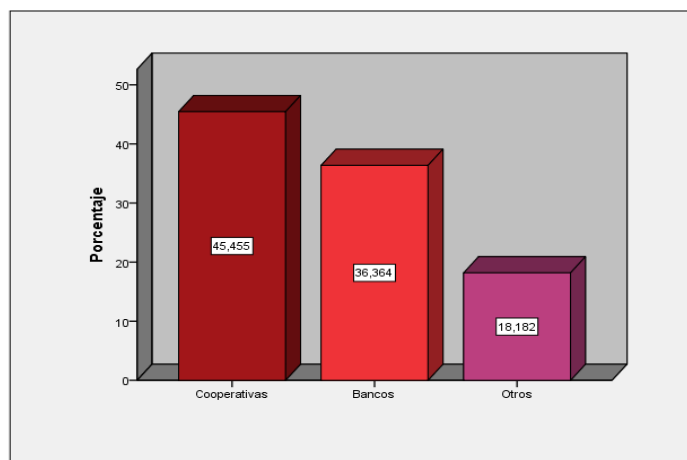
Entidades financieras

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Cooperativas	5	45,5	45,5
	Bancos	4	36,4	81,8
	Otros	2	18,2	100,0
	Total	11	100,0	100,0

Nota: encuesta

Figura 2

Entidades financieras



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: entre cooperativas y bancos, el 45.5% de las PYMES encuestadas afirmó haber realizado créditos a cooperativas. Otro 36.4% mencionó bancos. Y otro grupo de 18.2% afirmó haber realizado créditos, pero no a entidades bancarias; la variable Otros se refiere a préstamos a familiares o personas naturales prestamistas informales.

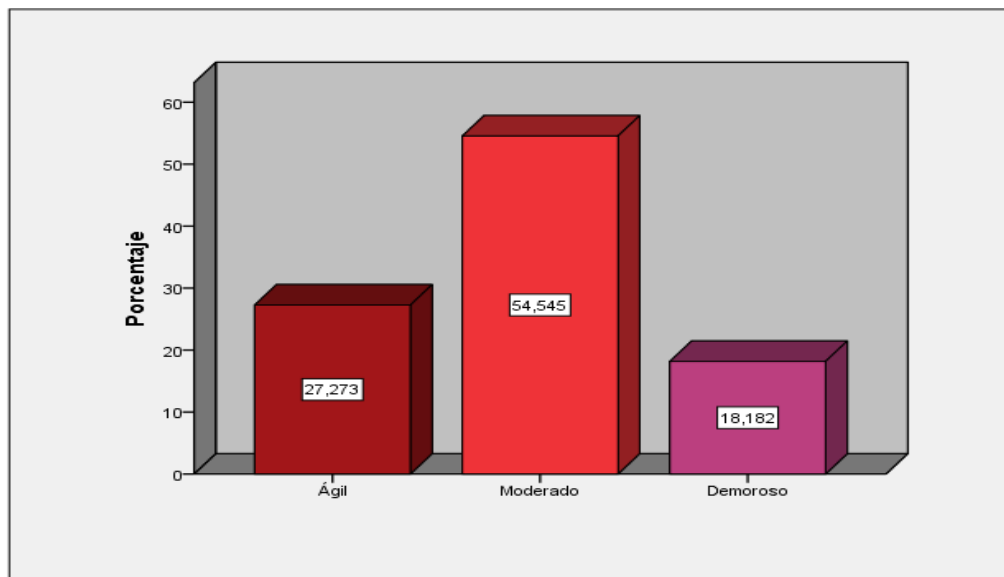
4. Cuando llevó a cabo el proceso para acceder al crédito. Este fue:

Tabla 10

Agilidad en los procesos durante el crédito

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Ágil	3	27,3	27,3
	Moderado	6	54,5	81,8
	Demoroso	2	18,2	100,0
	Total	11	100,0	100,0

Nota: encuesta

Figura 3*Agilidad de los procesos durante el crédito*

Nota: encuesta

Análisis e interpretación: con respecto a los trámites u obstáculos que las PYMES hayan pasado para acceder a los créditos, en su mayoría equivalente al 54.5% manifestó haber tenido una experiencia moderada. El 27.3% afirmaron que sus trámites habían sido ágiles y otro 18.2% afirmó que sus experiencias durante el proceso fueron demorosas.

5. ¿Cuál fue la necesidad de la empresa para solicitar su último crédito?

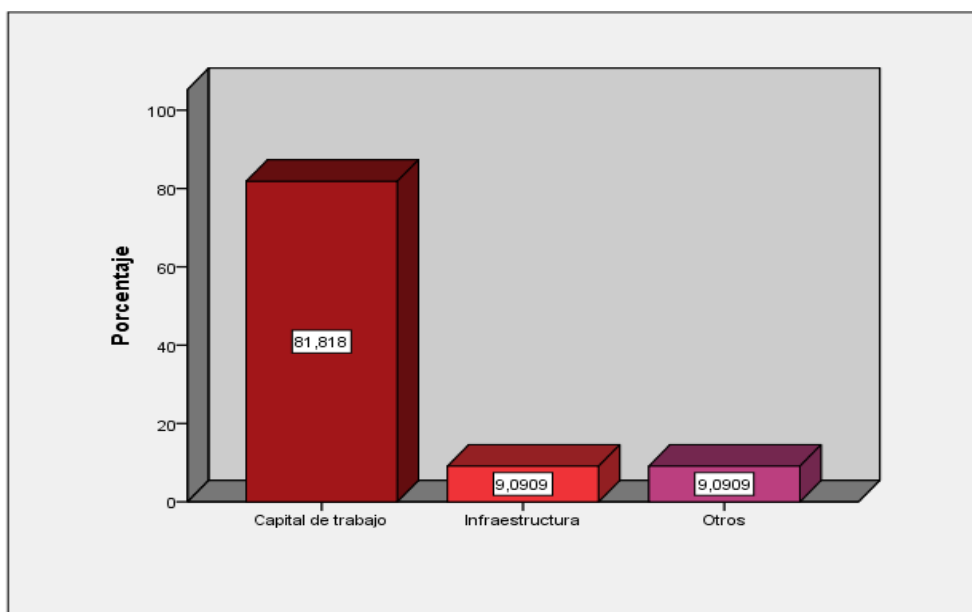
Tabla 11*Necesidades empresariales*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Capital de trabajo	9	81,8	81,8	81,8
Infraestructura	1	9,1	9,1	90,9
Otros	1	9,1	9,1	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 4

Necesidades empresariales



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: referente a los motivos que lograron que las PYMES del sector textil acudieran a solicitar créditos, en su mayoría de las empresas referentes al 81.8% manifestó haberlo hecho por razones de capital de trabajo. El 9.1% lo realizó por infraestructura y otro 9.1% manifestó otras razones.

6. De entre los siguientes rangos, identifique en cual se encuentra el monto solicitado, de su último crédito.

Tabla 12

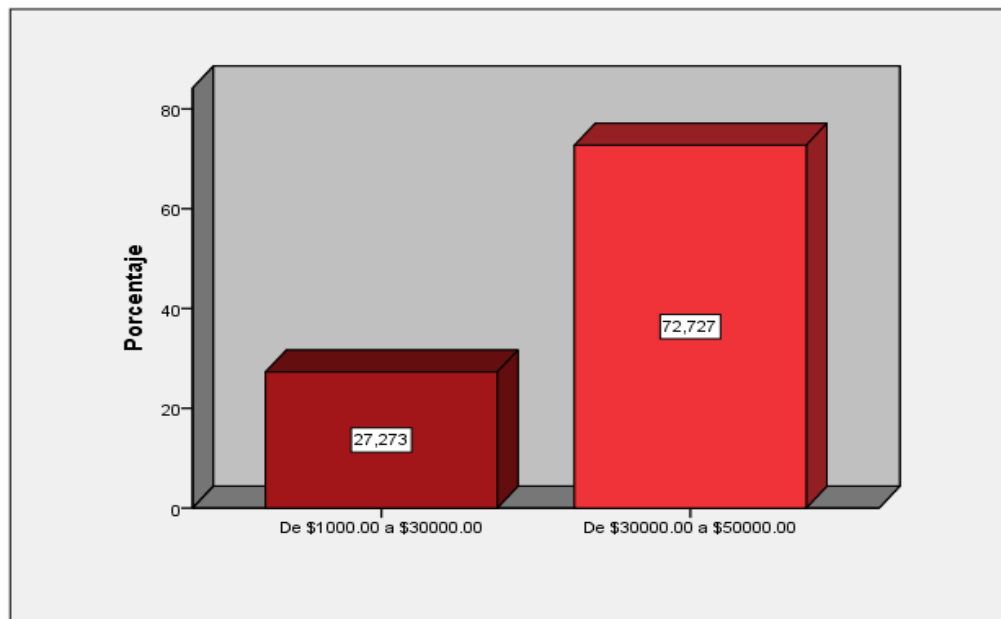
Tamaño de los créditos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
De \$1000.00 a \$30000.00	3	27,3	27,3	27,3
Válidos De \$30000.00 a \$50000.00	8	72,7	72,7	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 5

Tamaño de los créditos



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: las PYMES del sector textil del cantón Rumiñahui en su mayoría (72.7%) han accedido a montos de créditos entre: \$30000.00 a \$50000.00. La minoría 27.3% lo ha realizado en montos equivalentes entre \$1000.00 a \$30000.00

7. ¿Cuál ha sido o es la tasa de interés (anual) que paga por el crédito solicitado?

Tabla 13

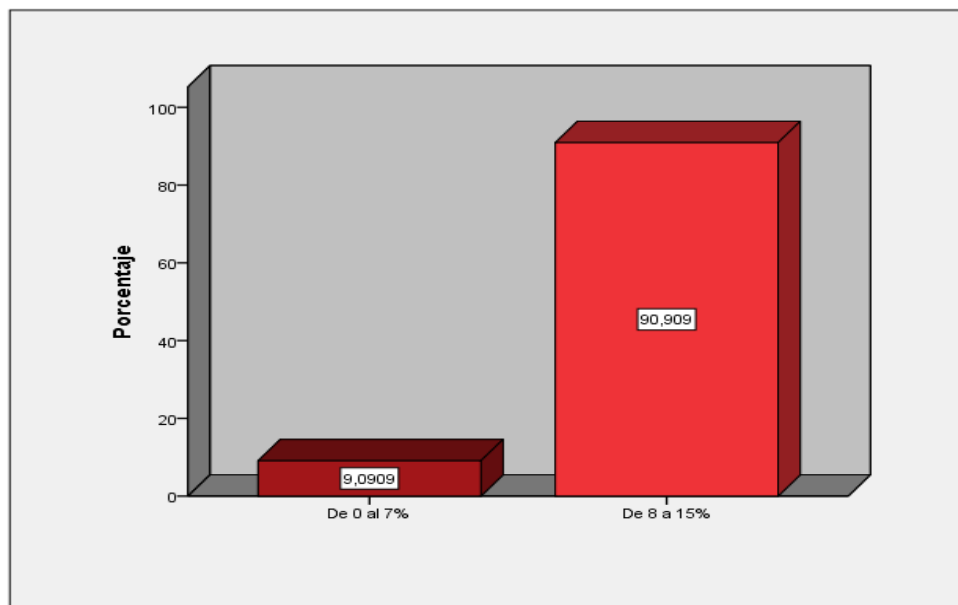
Tasas de intereses anuales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
De 0 al 7%	1	9,1	9,1	9,1
Válidos De 8 a 15%	10	90,9	90,9	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 6

Tasas de interés anuales



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: el resultado de las encuestas arrojó que la tasa anual que han pagado la mayoría de las PYMES del sector textil es entre el 8 a 15%; (90.9%).

Otro 9.1% de las empresas encuestadas manifestó haberlo hecho entre un 0 a 7%.

8. ¿Cuál es el plazo que comúnmente accede o ha accedido a pagar su préstamo?

Tabla 14

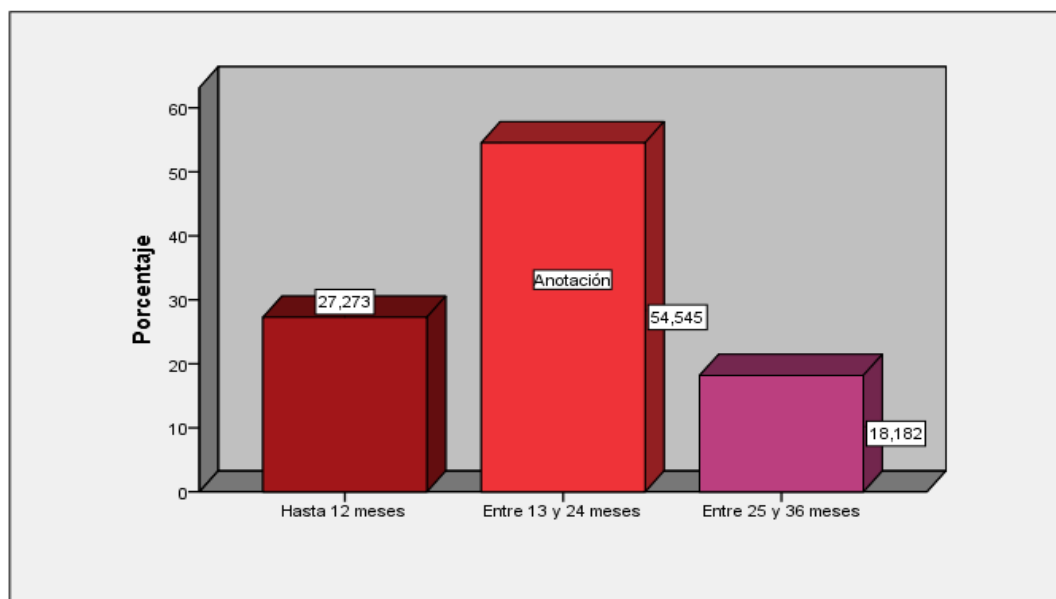
Plazos de pagos de créditos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Hasta 12 meses	3	27,3	27,3	27,3
Entre 13 y 24 meses	6	54,5	54,5	81,8
Entre 25 y 36 meses	2	18,2	18,2	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 7

Plazos de pagos de créditos



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: referente a los plazos, las PYMES del sector textil del cantón Rumiñahui en su mayoría y equivalente al 54.5% lo han realizado entre 13 y 24 meses. Otro grupo que conforma el 27.3% lo ha realizado hasta 12 meses plazos. Finalmente, otro grupo conformado por el 18.2% lo ha realizado entre 25 y 36 meses.

Bloque 2. Evolución de las PYMES

Ventas

1. ¿Evidenció incrementos en las ventas?

Tabla 15

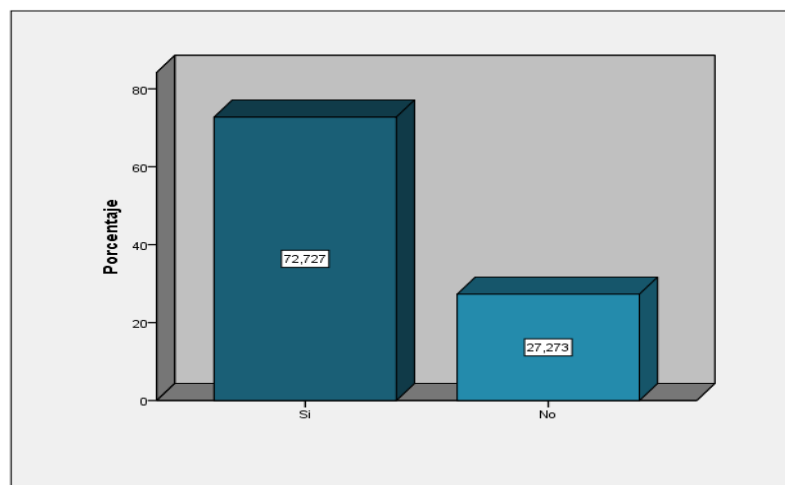
Incremento de las ventas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	8	72,7	72,7	72,7
Válidos No	3	27,3	27,3	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 8

Incremento de las ventas



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: el análisis de las encuestas con respecto a la interrogante incremento de las ventas por concepto de gestión realizada por los créditos del sector cooperativo arrojó el siguiente resultado: el 72.7% manifestó Si haber percibido un incremento. Otro grupo de 27.3% manifestó que No.

2. ¿Cuál es el porcentaje promedio de variación de sus ventas?

Tabla 16

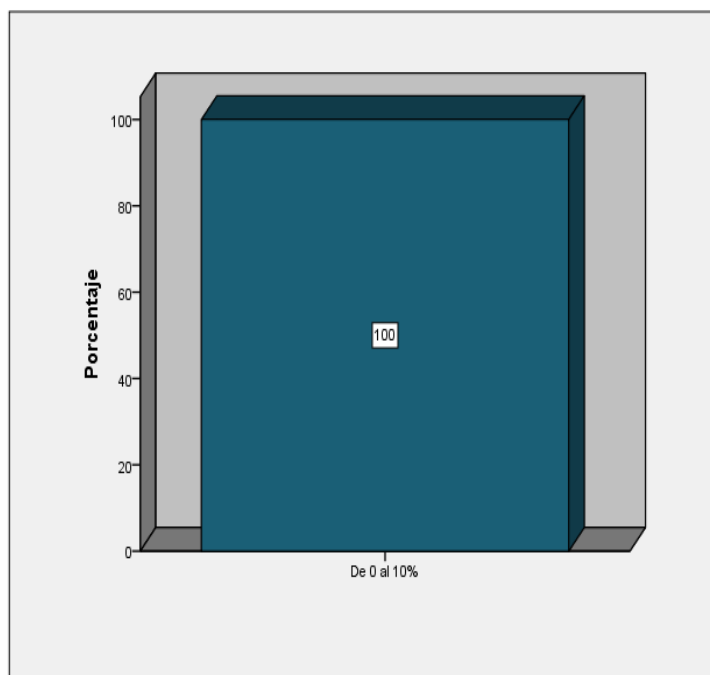
Variaciones en venta

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos De 0 al 10%	11	100,0	100,0	100,0

Nota: encuesta

Figura 9

Variaciones en venta



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: con respecto al nivel de porcentaje obtenido por las ventas, los administradores y dueños de las PYMES supieron manifestar en su totalidad (100.00%) que el incremento se generó en un rango hasta el 11%.

Ventas / Compras a crédito

3. ¿Realiza ventas a crédito?

Tabla 17

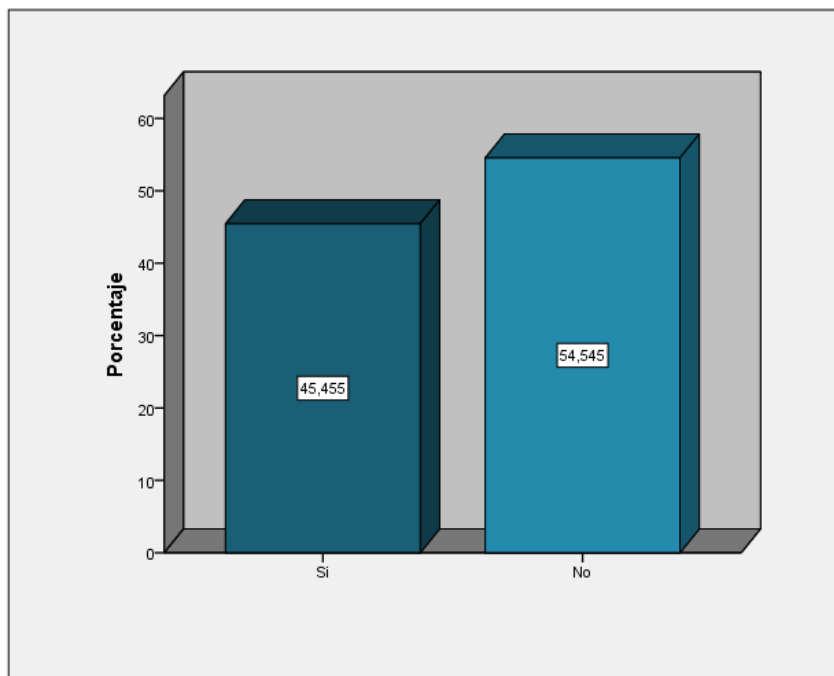
Ventas a créditos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	5	45,5	45,5	45,5
Válidos No	6	54,5	54,5	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 10

Ventas a créditos



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: las PYMES encuestadas en un 45.5 % Si realizan ventas a crédito. Otro 54.5% manifestó que No. Este último resultado supone únicamente un tipo de venta al contado.

4. En el caso de haber respondido sí, en la pregunta anterior. Considera que el tiempo de cobro es:

Tabla 18

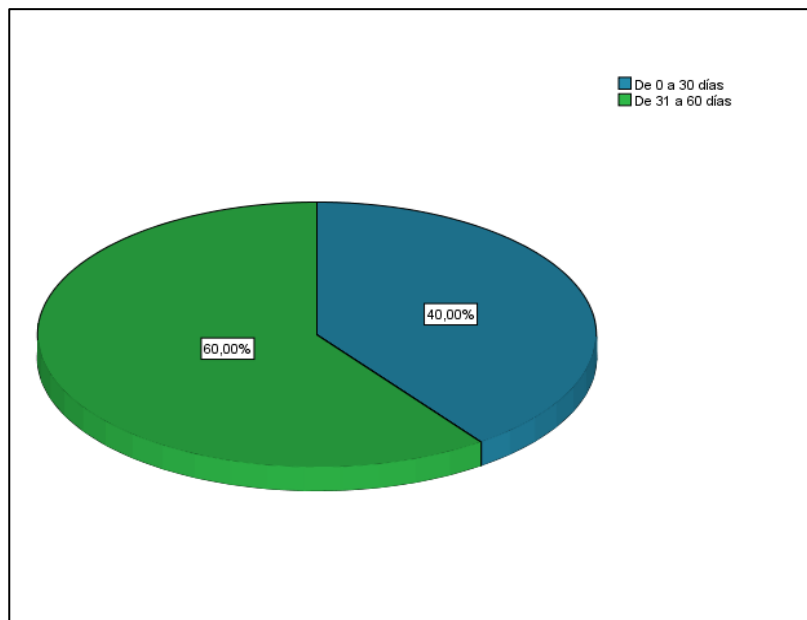
Tiempos de cobros

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos De 0 a 30 días	2	18,2	40,0	40,0
De 31 a 60 días	3	27,3	60,0	100,0
Total	5	45,5	100,0	
Perdidos Perdidos	6	54,5		
Total	11	100,0		

Nota: encuesta

Figura 11

Tiempos de cobro



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: del 45.5% de PYMES que respondieron de manera afirmativa, el 18.2% considera que el tiempo de cobro es de 0 a 30 días. El 27.3% de 31 a 60 días. Las empresas que contestaron que No, equivalen al 54.5% (valores perdidos).

5. ¿Realiza compras a crédito?

Tabla 19

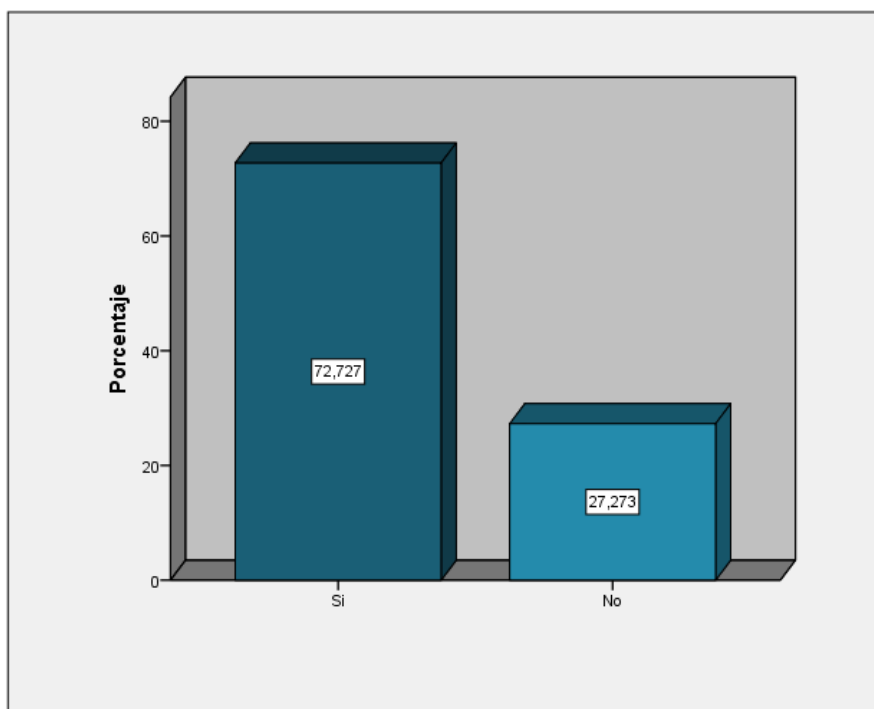
Compras a crédito

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	8	72,7	72,7	72,7
Válidos No	3	27,3	27,3	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 12

Compras a crédito



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: Del total de las PYMES el 72.7% si ha realizado compras a crédito. Otro 27.3% No.

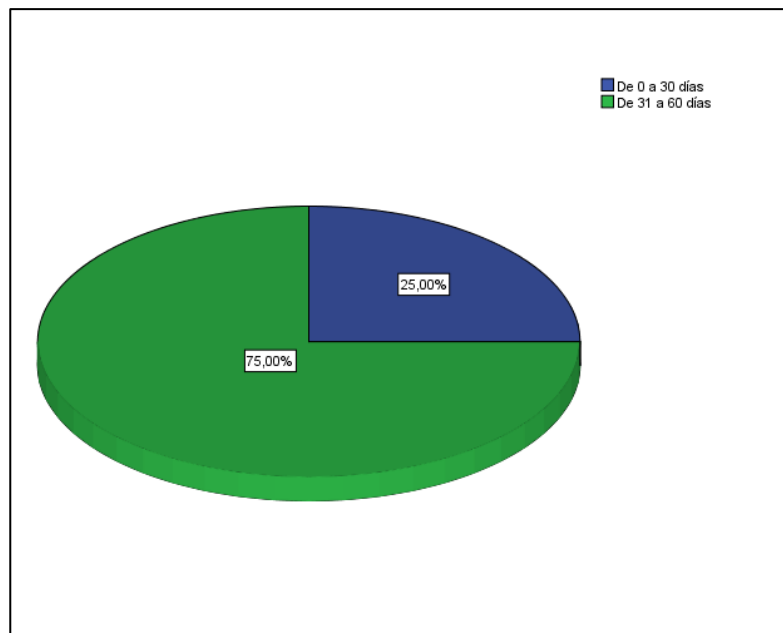
6. En el caso de haber respondido sí, en la pregunta anterior. Considera que el tiempo de pago es:

Tabla 20

Tiempos de pago compras a crédito

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	a	e		
Válidos De 0 a 30 días	2	18,2	25,0	25,0
Válidos De 31 a 60 días	6	54,5	75,0	100,0
Total	8	72,7	100,0	
Perdidos Perdidos	3	27,3		
Total	11	100,0		

Nota: encuesta

Figura 13*Tiempos de pagos*

Nota: encuesta

Análisis e interpretación: Del 72.7 % que respondió afirmativo, el 18.2% considera que el tiempo de pago es de 0 a 30 días. Otro grupo equivalente a 54.5% lo considera de 31 a 60 días. El 27.3% corresponde a las PYMES que contestaron que No.

Ingresos

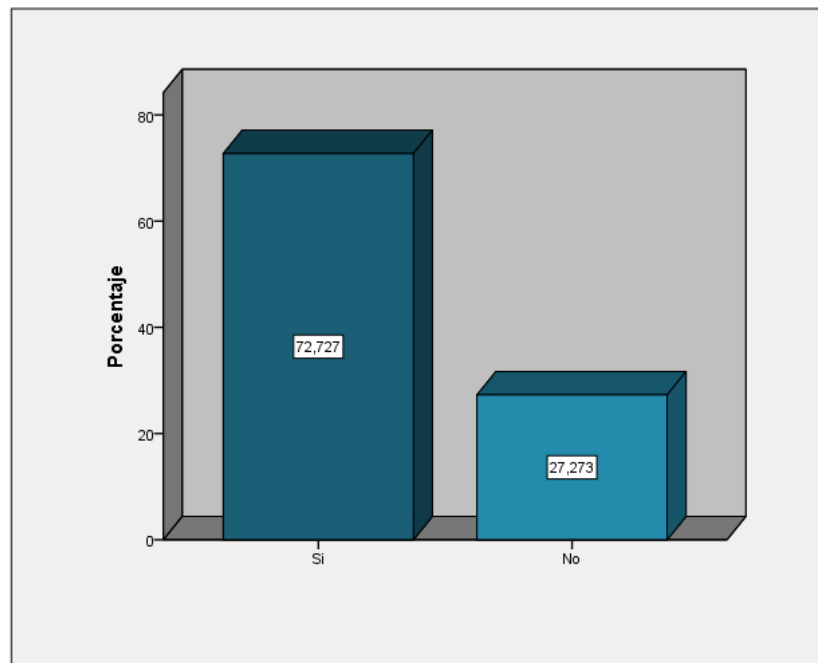
7. ¿Obtuvo mejores y más altos ingresos?

Tabla 21*Beneficios*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	8	72,7	72,7	72,7
Válidos No	3	27,3	27,3	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta
Figura 14

Beneficios



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: Esta interrogante arrojó el siguiente comportamiento: el 72.7 % manifestó que los ingresos se mejoraron, es decir; aumentaron. Otro 27.3% manifestó que No. Los ingresos se mantuvieron constantes o con leves variaciones.

Flujo de efectivo

8. ¿Se aumentó el flujo de los ingresos y salidas de dinero de la empresa?

Tabla 22

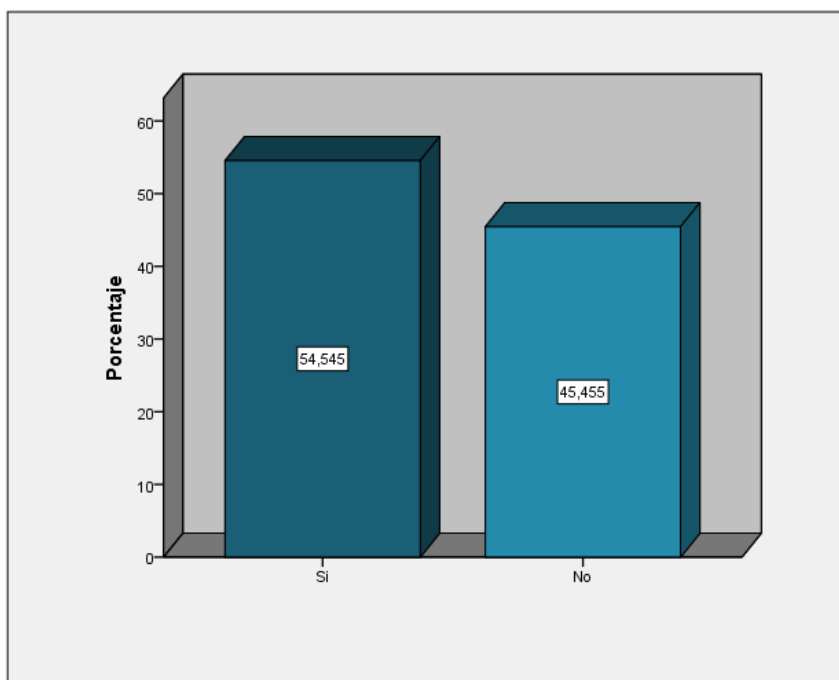
Flujos de efectivo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	6	54,5	54,5	54,5
Válidos No	5	45,5	45,5	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 15

Flujo de efectivo



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: El comportamiento del flujo de ingresos y salidas para las PYMES del sector textil se generó entre un 54.5% Si., y otro 45.5% No.

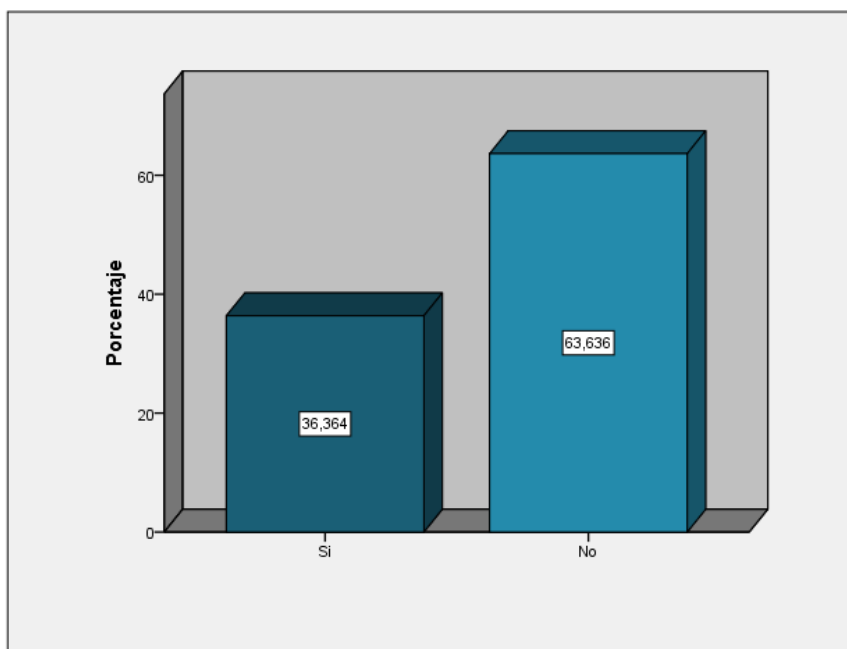
Gastos reales

9. ¿Coincidió el gasto real realizado con respecto al presupuestado?

Tabla 23*Gastos y presupuesto*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	4	36,4	36,4	36,4
Válidos No	7	63,6	63,6	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 16*Cooperativas que otorgan créditos*

Nota: encuesta

Análisis e interpretación: Con respecto a esta interrogante, el 36.4% manifestó que Sí coincidió el gasto. Otro 63.6% manifestó que No.

Gastos reales

10. ¿Se realizó gestión de marketing?

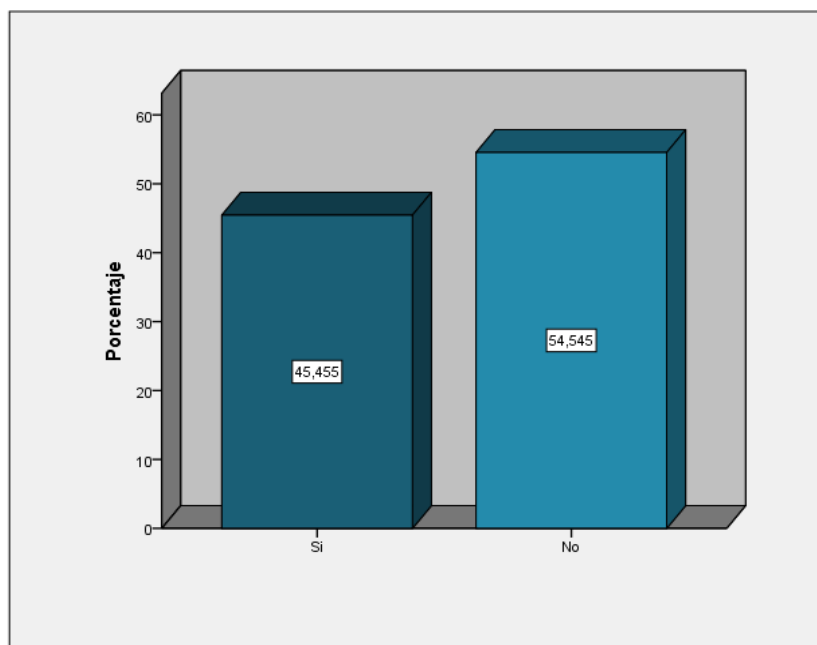
Tabla 24

Gestión de marketing

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	5	45,5	45,5	45,5
Válidos No	6	54,5	54,5	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 17

Gestión de marketing

Nota: encuesta

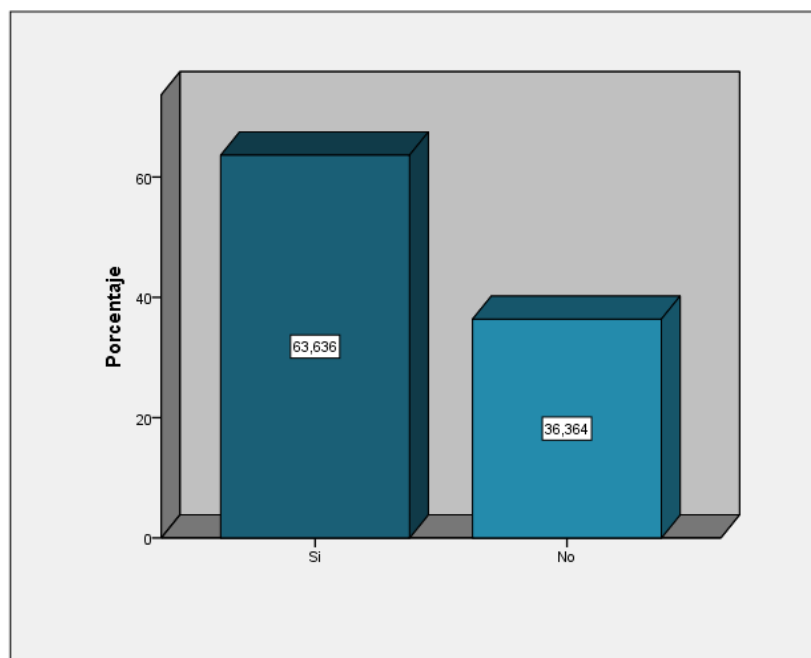
Análisis e interpretación: El 45.5% de las PYMES llevaron a cabo gestión de marketing. Otro 54.5% No.

11. ¿Se aumentó la cuota de mercado debido a los esfuerzos de marketing?

Tabla 25*Cuota de mercado*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	7	63,6	63,6	63,6
Válidos No	4	36,4	36,4	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 18*Cuotas de mercado*

Nota: encuesta

Análisis e interpretación: La cuota de mercado se aumentó en un total de PYMES equivalente a 63.6%. Otro 36.4% No.

12. ¿Aumentó la cartera de clientes?

Tabla 26

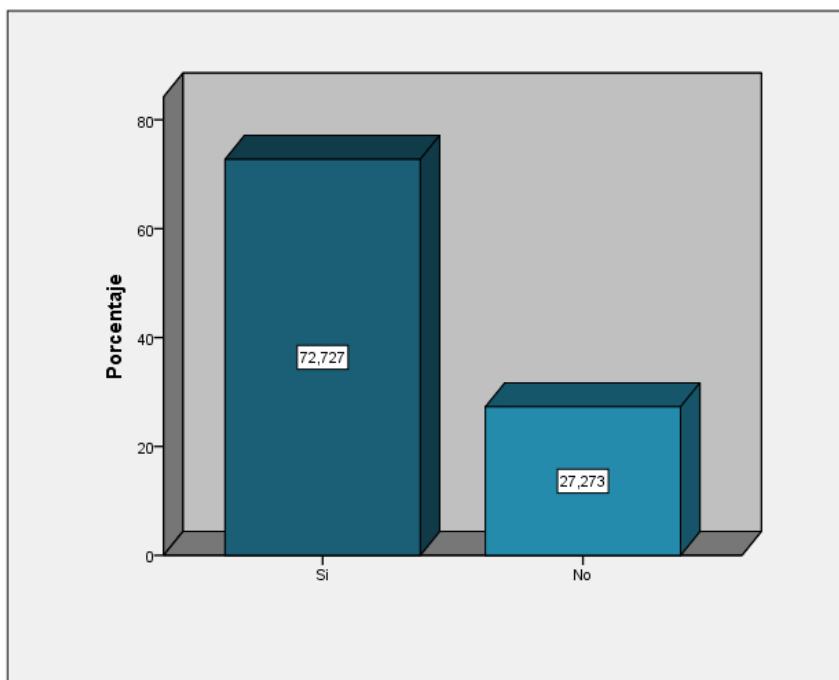
Aumento de la cartera de clientes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	8	72,7	72,7	72,7
Válidos No	3	27,3	27,3	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 19

Aumento de la cartera de clientes



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: 72.7 % de PYMES aumentaron su cartera de clientes.

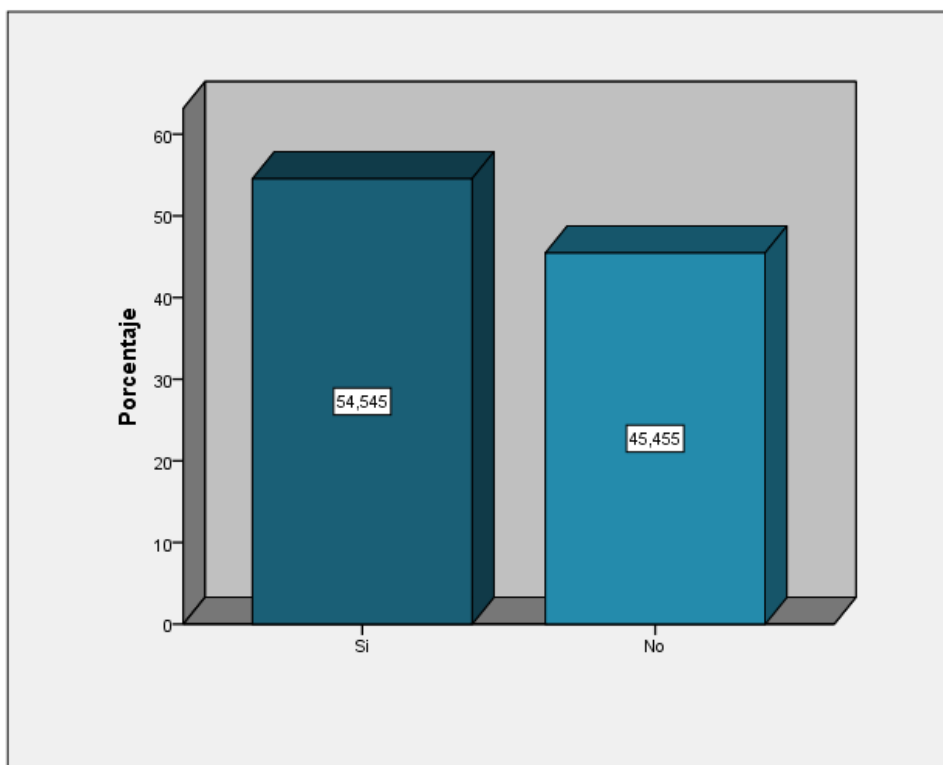
Otro 27.3% No.

13. ¿Se fidelizaron más clientes?

Tabla 27*Fidelización de clientes*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	6	54,5	54,5	54,5
Válidos No	5	45,5	45,5	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 20*Fidelización de clientes*

Nota: encuesta

Análisis e interpretación: La fidelización de clientes únicamente se generó en un 54.5% de PYMES. Otro 45.5% No.

Nuevos negocios

14. ¿Se abrieron nuevos negocios?

Tabla 28

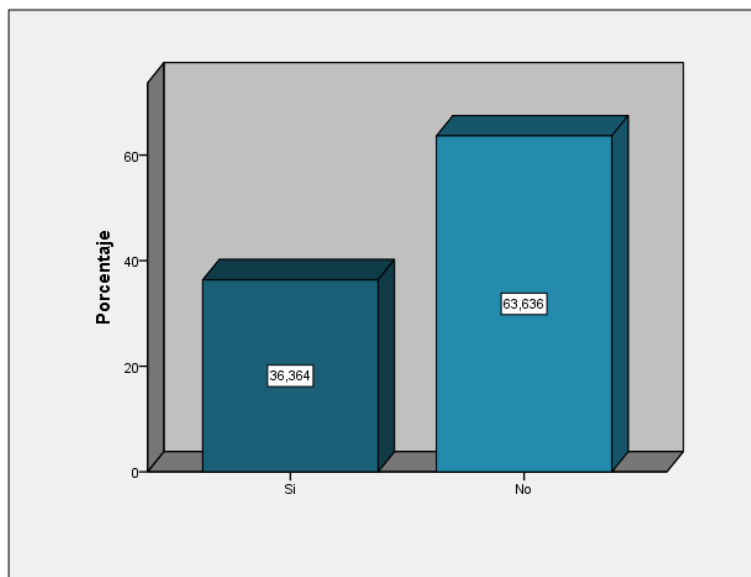
Nuevos mercados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	a	e		
Si	4	36,4	36,4	36,4
Válidos No	7	63,6	63,6	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 21

Nuevos mercados



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: El 36.4% de las PYMES encuestadas manifestaron que Sí. Otro 63.6% manifestó que No.

15. Si su respuesta anterior fue sí. ¿Se realizó un estudio de mercado, previo a la apertura de estos negocios?

Tabla 29

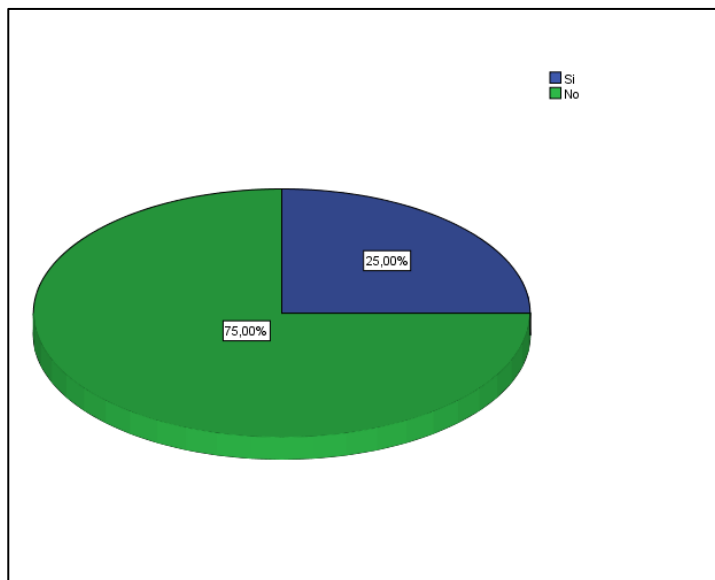
Estudio de mercado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	1	9,1	25,0	25,0
Válidos No	3	27,3	75,0	100,0
Total	4	36,4	100,0	
Perdidos Perdidos	7	63,6		
Total	11	100,0		

Nota: encuesta

Figura 22

Estudio de mercado



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: Con respecto a las PYMES que lograron abrir nuevos negocios. Solo una de aquellas lo hizo equivalente a 9.1%. Las que no lo hicieron equivalen al 27.3%. El 63.6% nunca abrió nuevos negocios.

16. ¿Se cerraron nuevos negocios?

Tabla 30

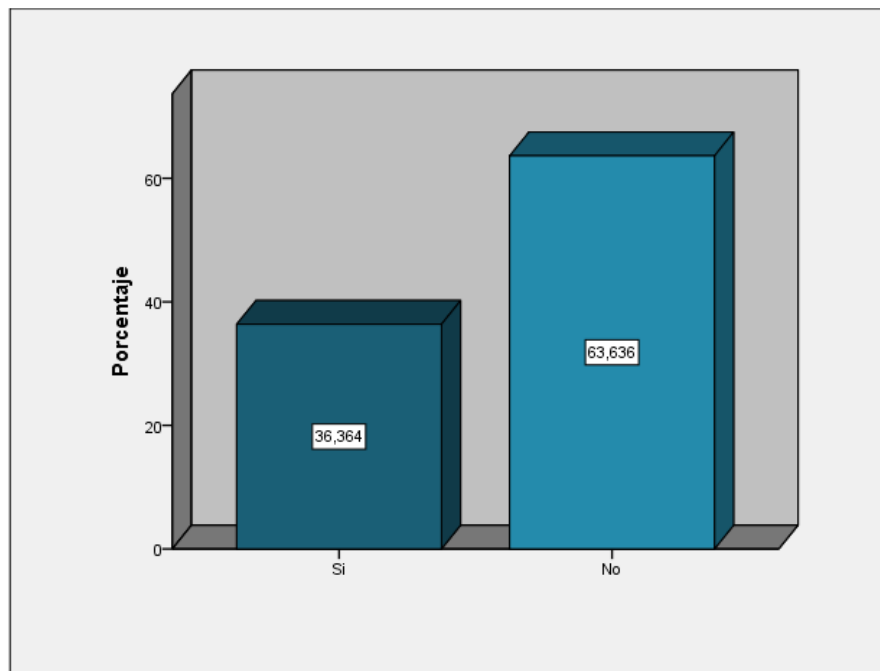
Cierre de mercados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	4	36,4	36,4	36,4
Válidos No	7	63,6	63,6	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 23

Cierre de mercados



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: El 36.4% de las PYMES encuestadas manifestaron que Sí. Otro 63.6% manifestó que No.

17. Si su respuesta anterior fue sí. ¿Cuál fue la razón principal?

Tabla 31

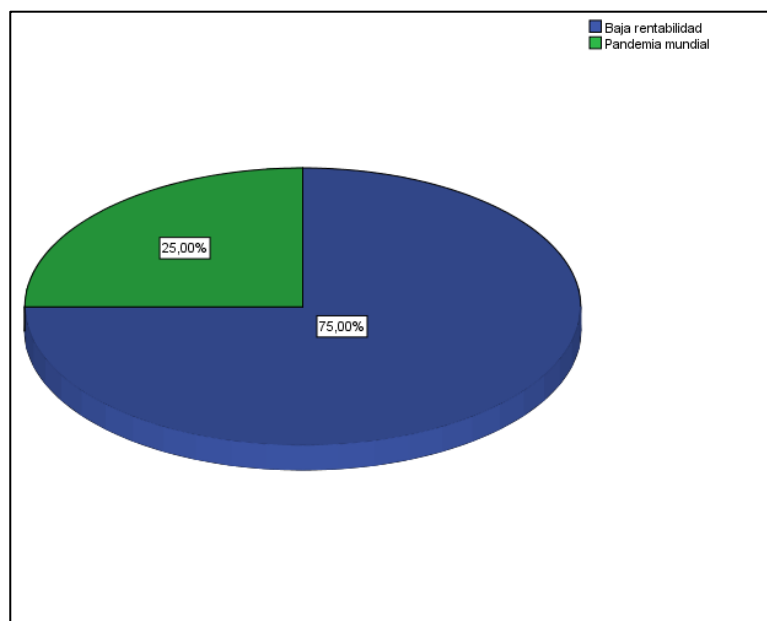
Razones de cierre de negocios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Baja rentabilidad	3	27,3	75,0	75,0
Pandemia mundial	1	9,1	25,0	100,0
Total	4	36,4	100,0	
Perdidos				
Perdidos	7	63,6		
Total	11	100,0		

Nota: encuesta

Figura 24

Razones de cierre de negocios



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: Del 36.4% de las PYMES que cerraron nuevos negocios, el 27.3% lo hizo por motivos de baja rentabilidad. Otro 9.1% lo hizo por los efectos de la pandemia mundial a causa de la Covid19. El 63.6% no cerró nuevos negocios, en efecto; nunca los abrió.

Inventario

18. ¿El inventario obtuvo un nivel de rotación alto?

Tabla 32

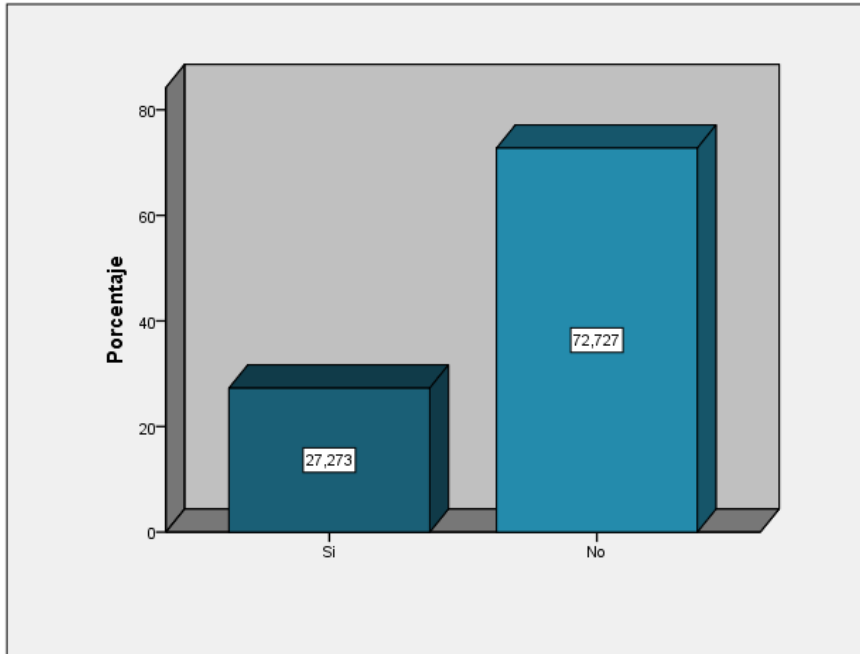
Rotación de inventario

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	3	27,3	27,3	27,3
Válidos No	8	72,7	72,7	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 25

Rotación de inventario



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: El 27% de PYMES aseguró haber tenido un nivel de rotación alto en inventario. Otro 72.7% No.

Talento Humano

19. ¿Cuántos empleados tiene actualmente la empresa?

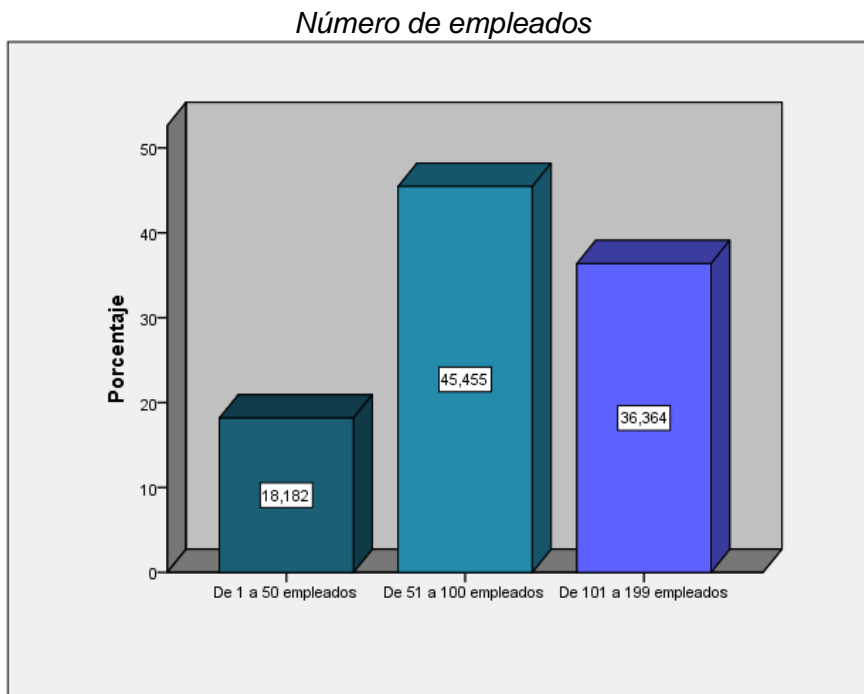
Tabla 33

Número de empleados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
De 1 a 50 empleados	2	18,2	18,2	18,2
De 51 a 100 empleados	5	45,5	45,5	63,6
De 101 a 199 empleados	4	36,4	36,4	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 26



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: En rangos de cantidades de empleados, las PYMES del sector textil cuentan con la siguiente estructura. El 18.2% cuenta con personal entre 1 a 50 empleados. Otro 45.5% entre 51 a 100 empleados y otro 36.4% entre 101 a 109 empleados.

20. Del 100% de los empleados, identifique que porcentaje corresponde a administrativo

Tabla 34

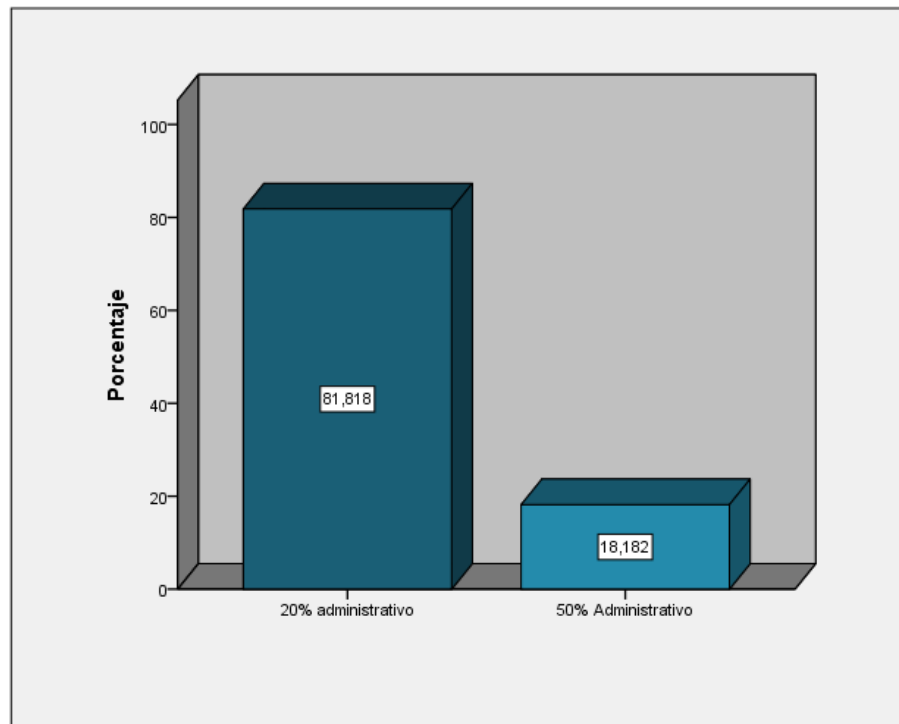
Estructura de la planilla de personal

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	9	81,8	81,8	81,8
20% administrativo	2	18,2	18,2	100,0
50% Operativo				
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 27

Estructura de personal



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: Con respecto a las actividades que realizan los empleados dentro de las PYMES, el 81.8% manifestó que sus trabajadores en un 20% lo conforman actividades de administración; el resto operaciones. El 18.2% de PYMES restantes afirman que el 50% lo conforman la planta operativa.

21. Del 100% de los empleados, identifique que porcentaje corresponde a operativo

Tabla 35

Estructura del personal operativo

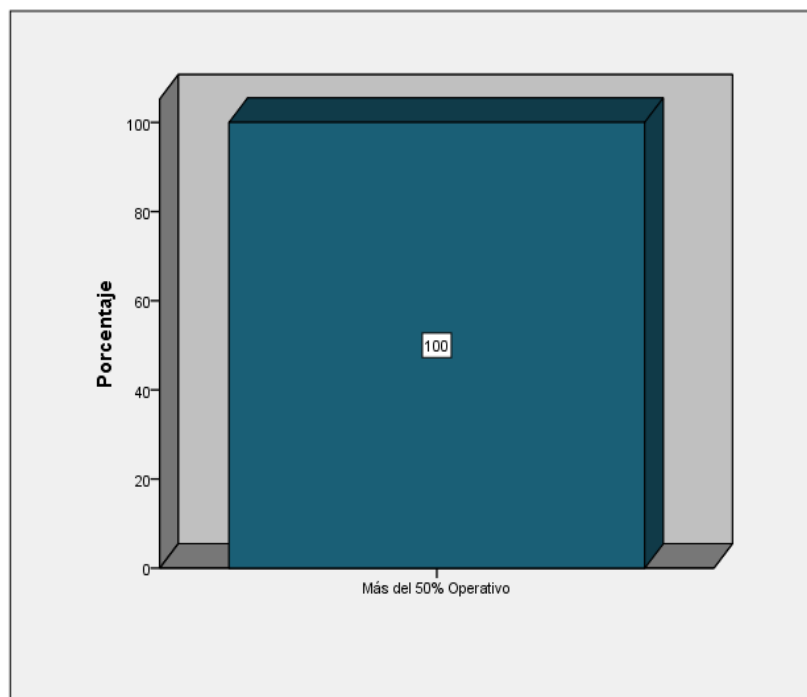
Del 100% de los empleados, identifique que porcentaje corresponde a operativo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Más del 50% Operativo	11	100,0	100,0	100,0

Nota: encuesta

Figura 28

Personal operativo



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: En su totalidad equivalente al 100% el 50% del personal de todas las PYMES ejercen funciones de operaciones.

22. ¿Se mejoró el desempeño de los empleados?

Tabla 36

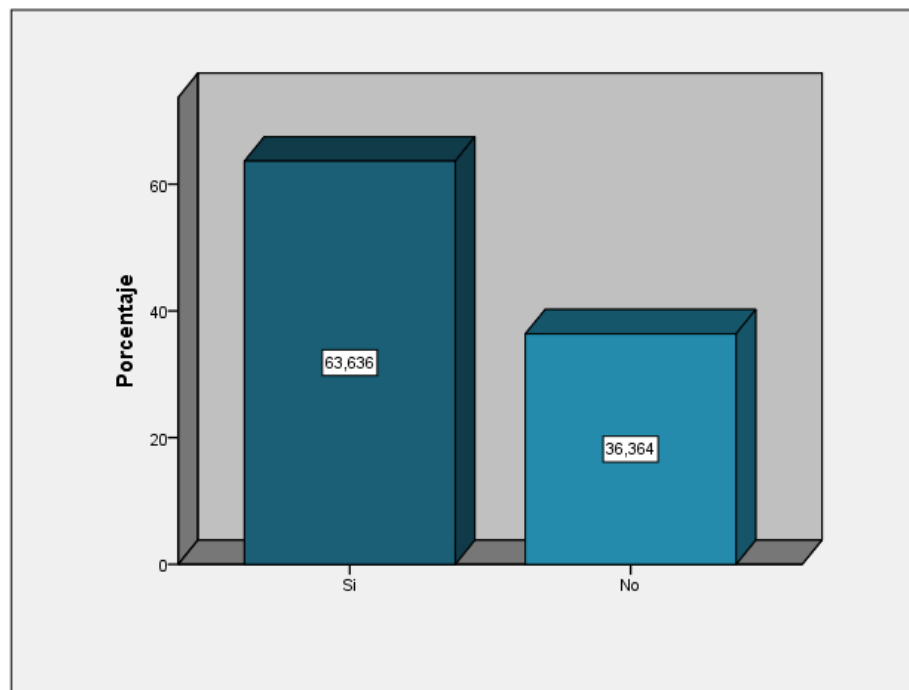
Desempeño de los empleados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	7	63,6	63,6	63,6
Válidos No	4	36,4	36,4	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 29

Desempeño de los empleados



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: Esta interrogante arrojó en un 63.6% que si ha mejorado el desempeño de los trabajadores. Otro 36.4% manifestó que No.

Mejora continua

23. ¿Se llevan a cabo tareas productivas para el crecimiento de la empresa?

Tabla 37

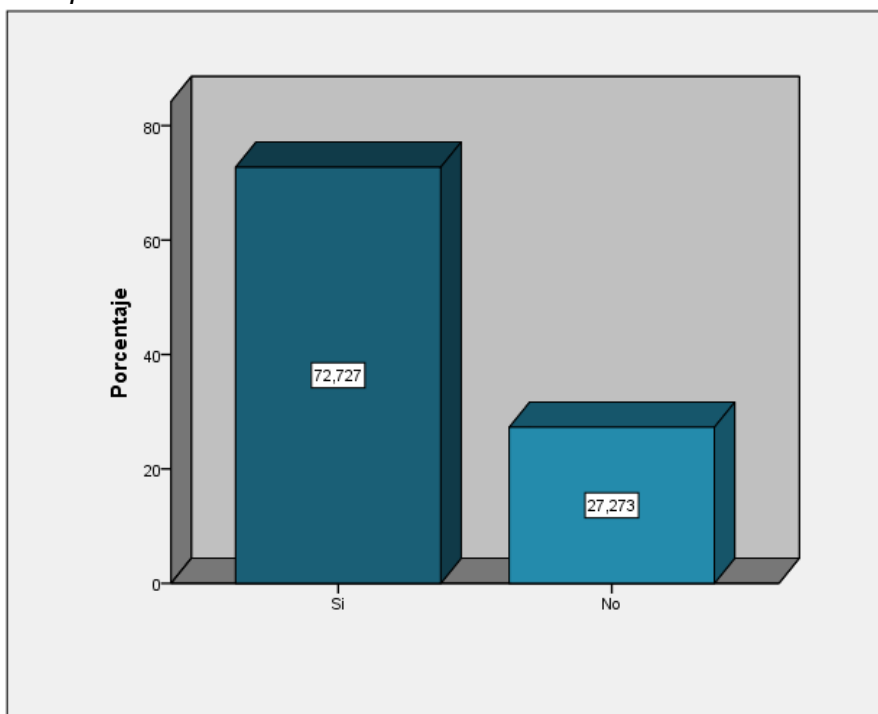
Tareas productivas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	8	72,7	72,7	72,7
Válidos No	3	27,3	27,3	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 30

Tareas productivas



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: El 72 % de las PYMES manifestó que Si se llevan actividades productivas para el crecimiento empresarial. Otro 27.3% No.

24. ¿Ha incrementado el uso de tecnología en sus operaciones?

Tabla 38

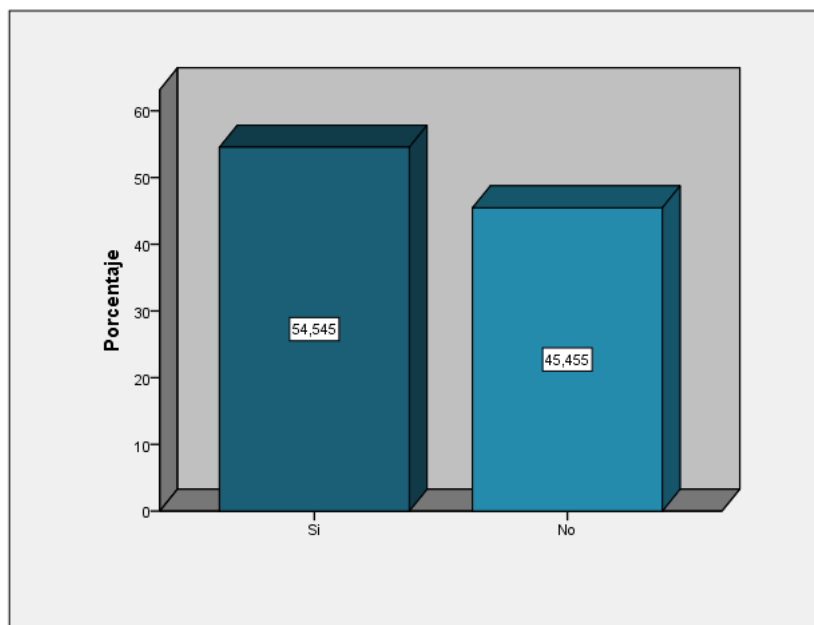
Uso de tecnología en las operaciones

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	6	54,5	54,5	54,5
Válidos No	5	45,5	45,5	100,0
Total	11	100,0	100,0	

Nota: encuesta

Figura 31

Uso de tecnología en las operaciones



Nota: encuesta

Análisis e interpretación: el 54.5% si ha incrementado tecnologías en sus operaciones. Otro 45.5% No.

4.2. Análisis correlacional: Pearson

La finalidad de llevar a cabo este análisis correlacional se lo realiza para determinar la relación entre las variables de la investigación. Variable independiente; los créditos del sector cooperativo en Ecuador y variable dependiente; crecimiento económico de las PYMES textiles del cantón Rumiñahui. Este análisis demuestra el nivel de relación entre las dos variables. Para medir el análisis se aplicó el coeficiente de correlación lineal de Pearson; idóneo para medir la fuerza de la relación lineal entre valores de muestras estadísticas.

4.2.1. Planteamiento de las hipótesis

(H.I): De qué manera influyen las condiciones crediticias del sector cooperativo en el crecimiento económico de las PYMES del sector textil en el cantón Rumiñahui

(H.O): No existe relación entre las condiciones crediticias del sector financiero del Ecuador con el crecimiento económico y comercial de las PYMES del sector textil del cantón Rumiñahui.

(H.A): Si existe relación entre las condiciones crediticias del sector financiero del Ecuador con el crecimiento económico y comercial de las PYMES del sector textil del cantón Rumiñahui

4.2.1.1. Test de hipótesis

(H.O) = 0: No existe una correlación lineal.

(H.A) \neq 0: Existe una correlación lineal.

Coefficiente de correlación lineal: El valor de r siempre debe estar entre (-1 y +1).

4.2.1.2. Prueba de hipótesis: método: estadístico de Prueba r – SPSS

Tabla 39

Correlaciones

		VI	VD
VI	Correlación de Pearson	1	,869**
	Sig. (bilateral)		,001
	N	11	11
VD	Correlación de Pearson	,869**	1
	Sig. (bilateral)	,001	
	N	11	11

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Nota: encuestas

Nivel de significancia: .001

Interpretación: Si el nivel de significancia es mayor a 0.05 significa que No Existe relación entre las variables. En este análisis es igual a .001 lo que en teoría indica que entre las variables de estudio: créditos del sector cooperativo y crecimiento económico de las PYMES, existe una relación significativa.

Hipótesis rechazada: No existe relación entre las condiciones crediticias del sector financiero del Ecuador con el crecimiento económico y comercial de las PYMES del sector textil del cantón Rumiñahui.

Hipótesis aceptada: Si existe relación entre las condiciones crediticias del sector financiero del Ecuador con el crecimiento económico y comercial de las PYMES del sector textil del cantón Rumiñahui.

4.3. Análisis situacional de las PYMES

De acuerdo a los resultados obtenidos de las técnicas de recopilación de datos se expone el siguiente resumen situacional acotando los factores exógenos y endógenos con respecto a la realidad actual de las PYMES del sector textil del cantón Rumiñahui.

4.3.1. Macro entorno PESTEL

4.3.2. Factor político

En los últimos tiempos las PYMES del sector textil al igual que otras empresas de los sectores de la economía sufrieron gravemente la pandemia generada por la COVID19. Con respecto al apoyo político que hayan recibido las PYMES, la política siempre ha buscado impulsar su economía. Uno de los efectos de ese apoyo es quizá las orientaciones y estímulos hacia el sector cooperativo para que procedan a facilitar financiamiento que tengan como finalidad la expansión de las mismas. El factor político en ese sentido se lo considera una oportunidad.

4.3.3. Factor económico

El comportamiento de las variables económicas en los últimos tiempos ha tenido algunos impactos negativos sobre el dinamismo de las PYMES textiles. Indicadores como el PIB, Inflación y tasas de intereses han logrado que las PYMES no hayan podido lograr sus objetivos comerciales. En lo que va del año 2021, se evidencia una paulatina recuperación de la economía a partir de la pandemia que azotó gravemente el sector. De continuar con aquel comportamiento, se puede asegurar que el sector económico favorece en gran medida el dinamismo de las PYMES textiles del cantón Rumiñahui.

4.3.4. Social

Lo social se relaciona con los clientes. A nivel de Ecuador se usan productos provenientes de todo tipo de fibra, entre las más utilizadas se tienen: algodón, poliéster,

nylon, acrílicos, lana y seda. El consumismo de los productos textiles a nivel local (Ecuador) se considera como una oportunidad para el negocio de las PYMES textiles.

4.3.5. Tecnológico

El factor tecnología en el Ecuador año tras año va ganando participación. Este factor ha venido beneficiando ampliamente al grupo de las pequeñas y medianas empresas. Las PYMES del sector textil del cantón Rumiñahui se benefician de la tecnología en dos aspectos: comercial y procesos de producción.

4.3.6. Ecológico

En este aspecto las PYMES del sector en su mayoría no consideran las Responsabilidad Social dentro de sus operaciones. Se logró determinar que las empresas no son fuertemente guiadas bajo los parámetros amigables con el medio ambiente.

4.3.7. Legal

Los aspectos legales con las PYMES del sector textil del cantón Rumiñahui son aquellos que están vinculados al cumplimiento de la normativa que exige la superintendencia de compañías en Ecuador. Este requisito es fundamental para poder acceder a los créditos ofrecidos por el sector cooperativo.

4.4. Microentorno

Proveedores: las PYMES tienen una estrecha relación con los proveedores de materias primas. En su mayoría les permiten conseguir buenas condiciones créditos a largo plazo.

Clientes: una de las principales razones por la que operan y procesan los productos de las PYMES textiles es con la finalidad de satisfacer a los clientes. En sentido

las PYMES se ven obligadas a realizar estudios de campo para determinar más expectativas sobre sus consumidores.

Competidores: se puede asegurar que, durante la recopilación de la información, el estudio de los competidores fue uno de las principales debilidades de las PYMES textiles. En su mayoría las PYMES no tienen ventajas competitivas frente a sus principales competidores.

4.5. Análisis interno

4.5.1. Proceso administrativo

El análisis interno se lo lleva a cabo enfocado al proceso administrativo de las PYMES. Este está estructurado en base a la planeación, organización, dirección y control; mediante los cuatros recursos operativos: tecnología, infraestructura, recursos humanos y recursos financieros.

4.5.1.1. Planeación

En esta primera ficha del proceso administrativo se constató que las PYMES no realizan al 100% una investigación del entorno. Llevan a cabo una ejecución esporádica de su entorno interno. En su mayoría solo se realizan estrategias relacionadas con el marketing de ventas; de manera informal. No se tienen establecidos políticas y propósitos. Tampoco se tienen establecidas de manera formal acciones a ejecutarse en el corto, mediano y largo plazo.

4.5.1.2. Organización

La organización percibida en la mayoría de las PYMES del sector es informal o no se cumple. También se carece de un manual de requisitos y funciones.

4.5.1.3. Dirección

La dirección de las PYMES está a cargo de un administrador de empresas o dueño de las unidades de negocio. Lo que se realiza en la mayoría de las PYMES es un tipo de dirección autoritaria; característica de una estructura vertical; es decir, el jefe o administrador es quien ordena y hace ejecutar todas las actividades mediante sus empleados o trabajadores. No se llevan a cabo de manera paulatina la ejecución de planes y aspectos motivacionales hacia los trabajadores.

4.5.1.4. Control

En la mayoría de las PYMES el control se lo lleva a cabo de manera informal. Son pocos los documentos formales que se tienen para la evaluación sobre el desarrollo general de sus unidades de negocio.

4.5.2. Recursos operacionales

4.5.2.1. Tecnología

El aspecto tecnológico se lo evaluó desde dos perspectivas: de incorporación y modernidad. En su mayoría las PYMES poseen:

Incorporación: se tiene tecnología incorporada en las máquinas para la producción, se usan los programas esenciales de office.

Modernidad: las unidades de negocio poseen tecnología producida en los últimos decenios.

4.5.2.2. Infraestructura

Este apartado se refiere a la evaluación y estado de la estructura física de las PYMES. Inmueble, instalaciones básicas, maquinarias y mobiliario. La medición se la hizo

considerando los porcentajes entre 0% mal estado y 100% Excelente. Entre la mayoría de las PYMES se obtuvo:

Inmobiliario o edificio: 80%

Instalaciones básicas: 85%

Otras instalaciones y maquinaria: 65%

Mobiliario: 70%

4.5.2.3. Talento Humano

Las unidades de negocio cuentan con un personal acorde a sus funciones. En su mayoría son personas comprometidas con sus actividades. Se evidenció en este apartado la falta de capacitaciones y motivaciones por parte de las empresas.

4.5.2.4. Finanzas

El aspecto económico de las PYMES se lo expone a continuación, haciendo énfasis directamente en la situación de los créditos. De manera global se constató que las unidades de negocio operan equilibradamente con respecto a sus ingresos y egresos.

4.6. CAPITULO IV. Interpretación de los resultados

Los resultados expuestos a continuación son un conglomerado entre la confrontación de las dos variables de estudio pertenecientes a esta investigación: variable independiente: créditos del sector cooperativo y su influencia en la evaluación de las PYMES.

4.6.1. Ventas y ventas a crédito vs crecimiento de las PYMES

En este caso se analizó la confrontación del dinamismo de los créditos frente a las variables que han sufrido algún tipo de impacto de acuerdo al crecimiento de las

PYMES. Del total de las empresas evaluadas, en su mayoría si tiene conocimiento sobre cooperativas que otorgan créditos. La mayoría solo ha accedido a un solo crédito enfocándose en compras de materia prima para aumentar la producción y por ende las ventas. La mayoría de empresas ha accedido a cooperativas de créditos. La gestión del proceso que implica papeleos y demás actividades se la ha gestionado de manera moderada. Efectivamente la mayoría de PYMES ha accedido al crédito para fines de capital de trabajo. La mayoría de los créditos han sido entre rangos de \$ 30.000 a \$ 50.000 dólares. La mayoría ha accedido a créditos con tasa de interés entre 8% a 15%. Los tiempos que mayor han accedido para el pago de los créditos. Estos resultados afirman que la mayoría de las PYMES encuestadas tiene conocimiento y accede a créditos del sector cooperativo con fines de incrementar los niveles de ventas de sus productos.

4.6.2. Ingresos y flujo de efectivo vs crecimiento de las PYMES

De acuerdo a las PYMES que accedieron al crédito en el sector cooperativo, el 8% y 6% en su mayoría mejoraron sus ingresos y aumentaron el flujo de entrada y salidas de dinero por concepto de los créditos realizados con las cooperativas de ahorro y crédito. En este aspecto se considera un crecimiento favorable para las PYMES del sector textil del cantón Rumiñahui.

4.6.3. Gastos reales vs crecimiento de las PYMES

Aquellas PYMES que accedieron al crédito para mejorar su proactividad, en su minoría el gasto coincidió con lo presupuestado. Se podría suponer que las PYMES en su mayoría no realizaron un plan de negocio que les ayudara a gestionar de manera eficiente los recursos prestados. En este aspecto el crecimiento de las PYMES se ve obstruido por la mala dirección y planificación estratégica.

4.6.4. Gestión de Marketing vs Crecimiento de las PYMES

Como se lo abordó con antelación, la mayoría de las PYMES no hizo planificación de los gastos para la gestión eficaz del préstamo. Específicamente se constató que la minoría hicieron una planificación de los gastos; pero no específicamente un Plan de Marketing. En su mayoría si fidelizaron clientes y se aumentó la cartera de clientes. Este comportamiento supone un crecimiento evidente de las PYMES a nivel de ventas, pero es notorio que con un proyecto de mercadeo formal se hubieran obtenidos mayores y mejores resultados.

4.6.5. Nuevos negocios vs crecimiento de las PYMES

Los créditos de las PYMES no fueron un factor que haya motivado a las unidades de negocio a crear nuevos emprendimientos. Más bien el crédito se lo llevó a cabo para reforzar las actuales actividades que necesitaban de recursos económicos para finalizar la producción.

4.6.6. Gestión de inventarios vs crecimiento de las PYMES

La rotación del inventario se ha generado en minoría. Esto supone que las PYMES no rotaron mercadería que se convierta rápidamente en dinero. A pesar de que levemente los ingresos aumentaron, este comportamiento supone que las empresas no tienen fuertes bases administrativas o planes según las prioridades o necesidades que se tengan. La gestión de inventario no se efectiviza con la gestión de los créditos según estos resultados.

4.6.7. Talento Humano vs crecimiento de las PYMES

Este factor más se lo evalúa en función de que si las PYMES ocupan parte de los créditos para mejorar el capital humano de sus unidades de negocio. Este crecimiento

fue muy bajo. Evidentemente los resultados constataron que las empresas no invierten recursos económicos para mejorar el capital humano.

4.6.8. Mejora continua vs crecimiento de las PYMES

En esta mejora también se incluye el aporte que los créditos podrían suponer sobre el fomento a las capacidades del Talento Humano, que como ya se lo constató, no se evidencia fomento alguno. Pocas son las empresas que a partir de los créditos realizados han planificado y llevado a cabo tareas productivas y mejora en los aspectos tecnológicos de la producción. El crecimiento de las PYMES es medio en esta variable de mejora continua.

ANÁLISIS FINANCIERO

En seguida se realiza un análisis de los Ratios Financieros de 5 unidades de negocio. Estos permitirán obtener información de carácter financiero, a su vez, se mide la capacidad de las empresas en cuestiones de deudas, control de gastos, comparaciones financieras, entre otros.

5.1. LOA CORPORACION CIA.LTDA.

5.1.1. RAZONES DE LIQUIDEZ

Razón capital de trabajo

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

Tabla 40

Razón capital de trabajo

Años	Activo Circulante	Pasivo Circulante	Capital de trabajo
2019	\$ 967.612,02	\$ 684.987,25	\$ 282.624,77
2020	\$ 1.078.215,20	\$ 770.149,88	\$ 308.065,32

Análisis: El capital de trabajo es la cantidad de recursos económicos que demanda o requiere la empresa para su operación permanente. Para el año 2019 le quedan \$282.624,77, mientras que para el año 2020 le quedan \$ 308.065,32 luego de haber pagado a sus acreedores.

Razón prueba de liquidez

$$\text{Prueba de liquidez} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Tabla 41*Razón circulante*

Años	Activo Circulante	Pasivo circulante	Prueba de liquidez
2019	\$ 967.612,02	\$ 684.987,25	1,41
2020	\$ 1.078.215,20	\$ 770.149,88	1,40

Análisis: Mientras más alto sea la razón del circulante, mayor será la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo. La empresa afirma su liquidez con un nivel de razón circulante mayor que uno tanto para el año 2019 como para el año 2020.

Razón de prueba ácida

$$Prueba\ ácida = \frac{Activo\ circulante - inventarios}{Pasivo\ circulante}$$

Tabla 42*Razón prueba ácida*

Años	Activo Circulante	Pasivo Circulante	Inventarios	Prueba ácida
2019	\$ 967.612,02	\$ 684.987,25	\$ 592.392,13	0,55
2020	\$ 1.078.215,20	\$ 770.149,88	\$ 85.364,55	1,29

Análisis: corresponde a la capacidad de pago de la empresa sin la necesidad de vender sus inventarios o sus activos fijos. Por cada dólar que la empresa adeuda a sus acreedores, para el año 2019 dispone de \$0,55 centavos, es decir no estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos, mientras que para el año 2020, su capacidad de pago mejoró pagando así \$1 a sus acreedores y le sobra adicionalmente \$0,29 centavos.

5.1.2.RAZONES DE ACTIVIDAD U OPERACIÓN

Rotación de Activos

$$\text{Rotación de activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}}$$

Tabla 43

Rotación de Activos

Años	Ventas anuales	Activo total	Rotación de activo total	Días de rotación
2019	\$ 2.473.785,79	\$ 1.270.593,98	1,95	185
2020	\$ 4.294.588,41	\$ 1.240.565,30	3,46	104

Análisis: La rotación de activos nos indica cuantas veces los activos de la empresa se están convirtiendo en efectivo, en este caso tenemos que los activos rotaron 1 vez para el 2019, mientras que para el 2020 rotan 3 veces.

Rotación de Activos Fijos

$$\text{Rotación de activos fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos fijos}}$$

Tabla 44

Rotación de Activos fijos

Años	Ventas anuales	Activo fijo total	Rotación de activo fijo total	Días de rotación
2019	\$ 2.473.785,79	\$ 333.664,16	7,41	49
2020	\$ 4.294.588,41	\$ 321.114,07	13,37	27

Análisis: La rotación de activos nos indica cuantas veces los activos fijos de la empresa se están convirtiendo en efectivo, en este caso tenemos que los activos rotan 7 veces para el año 2019, mientras que para el 2020 rotan 13 veces.

Rotación de las cuentas por cobrar

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Tabla 45*Rotación de Cuentas por Cobrar*

Años	Ventas	Cuentas por cobrar	Rotación de cuentas por cobrar	Días de rotación
2019	\$ 2.473.785,79	\$ 266.857,73	9,27	39
2020	\$ 4.294.588,41	\$ 363.648,85	11,81	30

Análisis: La empresa rota su cartera 9 veces al año en el 2019 tardando en recuperar 39 días su cartera, mientras que para el año 2020 rota 9 veces en el año y tardando en recuperar 30 días, lo cual se puede interpretar como eficiente el manejo que le están dando a su cartera.

Rotación de las cuentas por pagar

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras a crédito}}{\text{Cuentas por pagar}}$$

Tabla 46*Rotación de Cuentas por pagar*

Años	Compras	Cuentas por pagar	Rotación de cuentas por pagar	Días de rotación
2019	\$ 1.675.356,20	\$ 453.517,25	3,69	97
2020	\$ 3.366.021,95	\$ 657.429,41	5,12	70

Análisis: La empresa en el año 2019 pagó sus deudas 4 veces, cada 97 días, mientras que en el año 2020 pagó sus deudas 5 veces, cada 70 días. Siendo una ventaja ya que cobra más rápido que de lo que paga.

Rotación de inventarios

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$$

Tabla 47*Rotación de inventarios*

Años	Costo de ventas	Inventario	Rotación de inventario	Días de rotación
2019	\$ 1.675.356,20	\$ 592.392,13	2,83	127
2020	\$ 3.366.021,95	\$ 85.364,55	39,43	9

Análisis: La empresa en el año 2019 rotó sus inventarios solo 3 veces cada 27 días, mejorando para el año 2020 en donde aumentaron las ventas rotando 39 veces cada 9 días. Entre más se rote el inventario, más rápido se realiza el dinero invertido en ellos, lo que permite un mayor retorno o rentabilidad en la inversión.

5.1.3.RAZONES DE ENDEUDAMIENTO

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

Tabla 48*Razón de endeudamiento*

Años	Activo total	Pasivo total	Razón de endeudamiento
2019	\$ 1.270.593,98	\$ 851.766,52	0,67
2020	\$ 1.240.565,30	\$ 784.038,38	0,63

Análisis: Del 100% de los activos un 67% está siendo conformado con recursos ajenos para el año 2019, mientras que un 33% es conformado por recursos propios, así mismo para el año 2020 un 63% está conformado con recursos ajenos, mientras que un

33% es conformado por recursos propios, por lo cual se puede concluir que la empresa si se encuentra endeudada.

5.1.4. APALANCAMIENTO

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

Tabla 49

Apalancamiento

Años	Pasivo total	Patrimonio	Apalancamiento
2019	\$ 851.766,52	\$ 418.827,46	0,49
2020	\$ 784.038,38	\$ 456.526,92	0,58

Análisis: Esto corresponde a que los acreedores han financiado el funcionamiento de la empresa textil en un 49% para el año 2019 y un 58% para el año 2020.

5.2. DREAM-PACK SOLUTIONS CIA.LTDA.

5.2.1. RAZONES DE LIQUIDEZ

Razón capital de trabajo

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

Tabla 50

Razón capital de trabajo

Años	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Capital de trabajo
2019	\$ 213.771,33	\$ 184.956,32	\$ 28.815,01
2020	\$ 274.425,17	\$ 225.370,17	\$ 49.055,00

Análisis: El capital de trabajo es la cantidad de recursos económicos que demanda o requiere la empresa para su operación permanente. Para el año 2019 le quedan \$28.815,01; mientras que para el año 2020 le quedan \$49.055,00; luego de haber pagado a sus acreedores.

Razón prueba de liquidez

$$\text{Prueba de liquidez} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Tabla 51

Razón de circulante

Años	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Prueba de liquidez
2019	\$ 967.612,02	\$ 684.987,25	1,41
2020	\$ 1.078.215,20	\$ 770.149,88	1,40

Análisis: Mientras más alto sea la razón del circulante, mayor será la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo. La empresa afirma su liquidez con un nivel de razón circulante mayor que uno tanto para el año 2019 como para el año 2020, pagando un dólar a sus acreedores y sobrándole \$0,16 y \$0,22 centavos respectivamente.

Razón de prueba ácida

$$\text{prueba ácida} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{inventarios}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Tabla 52

Razón prueba ácida

Años	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Inventarios	Prueba ácida
2019	\$ 213.771,33	\$ 184.956,32	\$ 3.971,46	1,13
2020	\$ 274.425,17	\$ 225.370,17	\$ 3.213,42	1,20

Análisis: corresponde a la capacidad de pago de la empresa sin la necesidad de vender sus inventarios. Por cada dólar que la empresa adeuda a sus acreedores, para el año 2019 dispone de \$0,13 centavos, es decir si estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos, mientras que para el año 2020, su capacidad de pago mejoró pagando así \$1 a sus acreedores y le sobra adicionalmente \$0,20 centavos.

5.2.2.RAZONES DE ACTIVIDAD U OPERACIÓN

Rotación de Activos

$$\text{Rotación de activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}}$$

Tabla 53*Rotación de Activos*

Años	Ventas anuales	Activo total	Rotación de activo total	Días de rotación
2019	\$ 904.658,38	\$ 247.621,11	3,65	99
2020	\$ 982.579,26	\$ 342.772,33	2,87	126

Análisis: La rotación de activos nos indica cuantas veces los activos de la empresa se están convirtiendo en efectivo, en este caso tenemos que los activos rotaron 4 veces para el 2019 cada 99 días y para el año 2020 rotó 3 veces cada 126 días.

Rotación de Activos Fijos

$$\text{Rotación de activos fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos fijos}}$$

Tabla 54*Rotación de Activos fijos*

Años	Ventas anuales	Activo fijo total	Rotación de activo fijo total	Días de rotación
2019	\$ 904.658,38	\$ 31.303,00	28,90	12
2020	\$ 982.579,26	\$ 67.027,00	14,66	25

Análisis: La rotación de activos nos indica cuantas veces los activos fijos de la empresa se están convirtiendo en efectivo, en este caso tenemos que los activos rotan 29 veces para el año 2019, mientras que para el 2020 rotan 15 veces.

Rotación de las cuentas por cobrar

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Tabla 55*Rotación de Cuentas por Cobrar*

Años	Ventas	Cuentas por cobrar	Rotación de cuentas por cobrar	Días de rotación
2019	\$ 904.658,38	\$ 130.050,00	6,96	52
2020	\$ 982.579,26	\$ 123.358,00	7,97	45

Análisis: La empresa rota su cartera 7 veces al año en el 2019 tardando en recuperar 52 días su cartera, mientras que para el año 2020 rota 8 veces en el año y tardando en recuperar 45 días, lo cual se puede interpretar como eficiente el manejo que le están dando a su cartera.

Rotación de las cuentas por pagar

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras a crédito}}{\text{Cuentas por pagar}}$$

Tabla 56*Rotación de Cuentas por pagar*

Años	Compras	Cuentas por pagar	Rotación de cuentas por pagar	Días de rotación
2019	\$ 689.900,54	\$ 155.738,00	4,43	81
2020	\$ 750.333,49	\$ 204.342,00	3,67	98

Análisis: La empresa en el año 2019 pagó sus deudas 4 veces, cada 81 días, mientras que en el año 2020 pagó sus deudas 4 veces, cada 98 días. Siendo una ventaja ya que cobra más rápido que de lo que paga.

Rotación de inventarios

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$$

Tabla 57*Rotación de inventarios*

Años	Costo de ventas	Inventario	Rotación inventario	de Días rotación	de
2019	\$ 689.900,54	\$ 3.971,46	173,71		2
2020	\$ 750.333,49	\$ 3.213,42	233,50		2

Análisis: La empresa en el año 2019 rotó sus inventarios 174 veces cada 2 días, mejorando para el año 2020 en donde aumentaron las ventas rotando 234 veces cada 2 días. Entre más se rote el inventario, más rápido se realiza el dinero invertido en ellos, lo que permite un mayor retorno o rentabilidad en la inversión.

5.2.3. RAZONES DE ENDEUDAMIENTO

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

Tabla 58*Razón de endeudamiento*

Años	Activo total	Pasivo total	razón de endeudamiento
2019	\$ 247.621,11	\$ 221.355,44	0,89
2020	\$ 342.772,33	\$ 299.604,92	0,87

Análisis: Del 100% de los activos un 89% está siendo conformado con recursos ajenos para el año 2019, mientras que un 11% es conformado por recursos propios, así mismo para el año 2020 un 87% está conformado con recursos ajenos, mientras que un

13% es conformado por recursos propios, por lo cual se puede concluir que la empresa si se encuentra endeudada.

5.2.4. APALANCAMIENTO

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

Tabla 59

Apalancamiento

Años	Pasivo total	Patrimonio	Apalancamiento
2019	\$ 221.355,44	\$ 26.265,67	0,12
2020	\$ 299.604,92	\$ 43.167,41	0,14

Análisis: Esto corresponde a que los acreedores han financiado el funcionamiento de la empresa textil en un 12% para el año 2019 y un 14% para el año 2020.

5.3. ACABADOS TEXTILES DEL ECUADOR S.A. ACATEXIL

5.3.1. RAZONES DE LIQUIDEZ

Razón capital de trabajo

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

Tabla 60

Razón capital de trabajo

Años	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Capital de trabajo
2019	\$ 472.119,69	\$ 243.685,06	\$ 228.434,63
2020	\$ 641.109,09	\$ 205.724,47	\$ 435.384,62

Análisis: El capital de trabajo es la cantidad de recursos económicos que demanda o requiere la empresa para su operación permanente. Para el año 2019 le quedan \$228.434,63; mientras que para el año 2020 le quedan \$435.384,62; luego de haber pagado a sus acreedores.

Razón prueba de liquidez

$$\text{Prueba de liquidez} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Tabla 61*Razón de circulante*

Años	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Prueba de liquidez
2019	\$ 472.119,69	\$ 243.685,06	1,94
2020	\$ 641.109,09	\$ 205.724,47	3,12

Análisis: Mientras más alto sea la razón del circulante, mayor será la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo. La empresa afirma su liquidez con un nivel de razón circulante mayor que uno tanto para el año 2019 como para el año 2020, pagando un dólar a sus acreedores y sobrándole \$0,94 y \$2,12 centavos respectivamente.

Razón de prueba ácida

$$prueba\ ácida = \frac{Activo\ circulante - inventarios}{Pasivo\ circulante}$$

Tabla 62*Razón prueba ácida*

Años	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Inventarios	Prueba ácida
2019	\$ 472.119,69	\$ 243.685,06	\$ 108.528,00	1,49
2020	\$ 641.109,09	\$ 205.724,47	\$ 141.537,65	2,43

Análisis: corresponde a la capacidad de pago de la empresa sin la necesidad de vender sus inventarios. Por cada dólar que la empresa adeuda a sus acreedores, para el año 2019 dispone de \$0,49 centavos, es decir si estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos, mientras que para el año 2020, su capacidad de pago mejoró pagando así \$1 a sus acreedores y le sobra adicionalmente \$1,43.

5.3.2.RAZONES DE ACTIVIDAD U OPERACIÓN

Rotación de Activos

$$\text{Rotación de activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}}$$

Tabla 63

Rotación de Activos

Años	Ventas anuales	Activo total	Rotación de activo total	Días de rotación
2019	\$ 1.279.766,06	\$ 1.367.801,93	0,94	385
2020	\$ 1.012.752,00	\$ 1.402.377,86	0,72	498

Análisis: La rotación de activos nos indica cuantas veces los activos de la empresa se están convirtiendo en efectivo, en este caso tenemos que los activos rotaron 1 vez para el 2019 cada 385 días y para el año 2020 rotó 1 vez cada 498 días.

Rotación de Activos Fijos

$$\text{Rotación de activos fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos fijos}}$$

Tabla 64

Rotación de Activos fijos

Años	Ventas anuales	Activo fijo total	Rotación de activo fijo total	Días de rotación
2019	\$ 1.279.766,06	\$ 886.669,00	1,44	249
2020	\$ 1.012.752,00	\$ 752.256,00	1,35	267

Análisis: La rotación de activos nos indica cuantas veces los activos fijos de la empresa se están convirtiendo en efectivo, en este caso tenemos que los activos rotan 1 vez para el año 2019 y 2020, cada 249 y 267 días respectivamente.

Rotación de las cuentas por cobrar

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Tabla 65*Rotación de Cuentas por Cobrar*

Años	Ventas	Cuentas por cobrar	Rotación de cuentas por cobrar	Días de rotación
2019	\$ 1.279.766,06	\$ 208.315,00	6,14	59
2020	\$ 1.012.752,00	\$ 333.815,00	3,03	119

Análisis: La empresa rota su cartera 6 veces al año en el 2019 tardando en recuperar 59 días su cartera, mientras que para el año 2020 rota 3 veces en el año y tardando en recuperar 119 días.

Rotación de las cuentas por pagar

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras a crédito}}{\text{Cuentas por pagar}}$$

Tabla 66*Rotación de Cuentas por pagar*

Años	Compras	Cuentas por pagar	Rotación de cuentas por pagar	Días de rotación
2019	\$ 796.536,43	\$ 174.228,00	4,57	79
2020	\$ 623.759,63	\$ 188.656,00	3,31	109

Análisis: La empresa en el año 2019 pagó sus deudas 5 veces cada 79 días, mientras que en el año 2020 pagó sus deudas 3 veces, cada 109 días. Siendo una ventaja ya que cobra más rápido que de lo que paga.

Rotación de inventarios

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$$

Tabla 67*Rotación de inventarios*

Años	Costo de ventas	Inventario	Rotación inventarios	Días de rotación
2019	\$ 796.536,43	\$ 108.528,00	7,34	49
2020	\$ 623.759,63	\$ 141.537,65	4,41	82

Análisis: La empresa en el año 2019 rotó sus inventarios 7 veces cada 49 días, mientras que para el año 2020 rotó 4 veces cada 82 días. Entre más se rote el inventario, más rápido se realiza el dinero invertido en ellos, lo que permite un mayor retorno o rentabilidad en la inversión.

5.3.3. RAZONES DE ENDEUDAMIENTO

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

Tabla 68*Razón de endeudamiento*

Años	Activo total	Pasivo total	razón de endeudamiento
2019	\$ 1.367.801,93	\$ 554.844,01	0,41
2020	\$ 1.402.377,86	\$ 552.853,96	0,39

Análisis: Del 100% de los activos un 41% está siendo conformado con recursos ajenos para el año 2019, mientras que un 59% es conformado por recursos propios, así mismo para el año 2020 un 39% está conformado con recursos ajenos, mientras que un 61% es conformado por recursos propios, por lo cual se puede concluir que la empresa no se encuentra tan endeudada.

5.3.4.APALANCAMIENTO

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

Tabla 69

Apalancamiento

Años	Pasivo total	Patrimonio	Apalancamiento
2019	\$ 554.844,01	\$ 812.957,92	1,47
2020	\$ 552.853,96	\$ 849.523,90	1,54

Análisis: De acuerdo al índice determinado se puede concluir que los acreedores han financiado el funcionamiento de la empresa textil en un 147% para el año 2019 y un 154% para el año 2020.

5.4. REYES INDUSTRIA TEXTIL CIA. LTDA.

5.4.1. RAZONES DE LIQUIDEZ

Razón capital de trabajo

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

Tabla 70

Razón capital de trabajo

Años	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Capital de trabajo
2019	\$ 208.888,11	\$ 317.413,67	\$ -108.525,56
2020	\$ 202.874,68	\$ 346.407,72	\$ -143.533,04

Análisis: El capital de trabajo es la cantidad de recursos económicos que demanda o requiere la empresa para su operación permanente. Para el año 2019 como para el 2020 su capital de trabajo es negativo, esto debido a las cuentas por pagar a corto plazo que tuvieron un aumento significativo con relación a otros años.

Razón prueba de liquidez

$$\text{Prueba de liquidez} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Tabla 71*Razón de circulante*

Años	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Prueba de liquidez
2019	\$ 208.888,11	\$ 317.413,67	0,66
2020	\$ 202.874,68	\$ 346.407,72	0,59

Análisis: Mientras más alto sea la razón del circulante, mayor será la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo. Se evidencia que la pyme no tiene la suficiente liquidez como para cubrir con sus obligaciones ya que su indicador en los dos años analizados es menor a uno.

Razón de prueba ácida

$$prueba\ ácida = \frac{Activo\ circulante - inventarios}{Pasivo\ circulante}$$

Tabla 72*Razón prueba ácida*

Años	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Inventarios	Prueba ácida
2019	\$ 208.888,11	\$ 317.413,67	\$ 152.433,67	0,18
2020	\$ 202.874,68	\$ 346.407,72	\$ 149.928,73	0,15

Análisis: corresponde a la capacidad de pago de la empresa sin la necesidad de vender sus inventarios. Se puede evidenciar que la pyme cuenta con un pasivo corriente excesivo y es necesario que se venda parte de su inventario para no tener complicaciones y poder hacer frente a sus deudas a corto plazo.

5.4.2. RAZONES DE ACTIVIDAD U OPERACIÓN

Rotación de Activos

$$\text{Rotación de activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}}$$

Tabla 73

Rotación de Activos

Años	Ventas anuales	Activo total	Rotación de activo total	Días de rotación
2019	\$ 166.671,79	\$ 462.672,02	0,36	999
2020	\$ 53.347,31	\$ 456.746,59	0,12	3082

Análisis: La rotación de activos nos indica cuantas veces los activos de la empresa se están convirtiendo en efectivo. Se puede evidenciar que la pyme no usa sus activos de manera productiva y eficiente para generar ingresos de ventas, teniendo una rotación muy baja tanto en el año 2019 como en el año 2020, ya que sus activos están rotando cada 999 y 3082 días respectivamente.

Rotación de Activos Fijos

$$\text{Rotación de activos fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos fijos}}$$

Tabla 74

Rotación de Activos fijos

Años	Ventas anuales	Activo fijo total	Rotación de activo fijo total	Días de rotación
2019	\$ 166.671,79	\$ 370.927,58	0,45	801
2020	\$ 53.347,31	\$ 370.927,58	0,14	2503

Análisis: La rotación de activos nos indica cuantas veces los activos fijos de la empresa se están convirtiendo en efectivo, en el caso de esta pyme se está utilizando de manera deficiente el dinero invertido en sus activos ya que su rotación es muy baja tanto

para el año 2019 como para el año 2020, rotando así sus activos fijos cada 801 y 2503 respectivamente.

Rotación de las cuentas por cobrar

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Tabla 75

Rotación de Cuentas por Cobrar

Años	Ventas	Cuentas por cobrar	Rotación de cuentas por cobrar	Días de rotación
2019	\$ 166.671,79	\$ 41.849,21	3,98	90
2020	\$ 53.347,31	\$ 43.908,89	1,21	296

Análisis: La empresa rota su cartera 4 veces al año en el 2019 tardando en recuperar cada 90 días su cartera, mientras que para el año 2020 rota 1 veces en el año y tardando en recuperar cada 296 días, es necesario mejorar la gestión de cobranza de la cartera para que la pyme sea más eficiente.

Rotación de las cuentas por pagar

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras a crédito}}{\text{Cuentas por pagar}}$$

Tabla 76

Rotación de Cuentas por pagar

Años	Compras	Cuentas por pagar	Rotación de cuentas por pagar	Días de rotación
2019	\$ 127.771,66	\$ 113.224,18	1,13	319
2020	\$ 57.145,77	\$ 123.344,93	0,46	777

Análisis: La empresa en el año 2019 pagó sus deudas 1 vez cada 319 días, mientras que en el año 2020 pagó sus deudas cada 777 días. A pesar de que se debe mejorar la gestión de cuentas por pagar, una ventaja es que se cobra en un período más corto al que se paga las deudas.

Rotación de inventarios

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$$

Tabla 77

Rotación de inventarios

Años	Costo de ventas	Inventario	Rotación inventarios	Días de rotación
2019	\$ 127.771,66	\$ 152.433,67	0,84	429
2020	\$ 57.145,77	\$ 149.928,73	0,38	945

Análisis: Uno de los grandes problemas que tiene la empresa es que no tienen una buena administración y gestión de rotación de sus activos entre ellos principalmente sus inventarios ya que permanecen durante mucho tiempo almacenados y esto genera un costo adicional, se debe mejorar las políticas de inventarios.

5.4.3. RAZONES DE ENDEUDAMIENTO

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

Tabla 78

Razón de endeudamiento

Años	Activo total	Pasivo total	razón de endeudamiento
2019	\$ 462.672,02	\$ 454.208,79	0,98

2020	\$	456.746,59	\$	481.731,96	1,05
------	----	------------	----	------------	------

Análisis: Se puede evidenciar que la mayoría de sus activos están siendo financiados mediante deuda, para el año 2020 la pyme tiene más deuda que activos se puede concluir que la empresa no se encuentra financieramente estable.

5.4.4. APALANCAMIENTO

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

Tabla 79

Apalancamiento

Años	Pasivo total	Patrimonio	Apalancamiento
2019	\$ 454.208,79	\$ 8.463,23	0,02
2020	\$ 481.731,96	\$ 24.985,37	-0,05

Análisis: De acuerdo al índice determinado se puede concluir que tanto para el año 2019 como para el 2020, la empresa se encuentra endeudada y financia sus activos mediante deuda.

5.5. TEXTILES DEL VALLE S.A TEXVALLE

5.5.1. RAZONES DE LIQUIDEZ

Razón capital de trabajo

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

Tabla 80

Razón capital de trabajo

Años	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Capital de trabajo
2019	\$ 8.785.489,38	\$ 2.150.412,40	\$ 6.635.076,98
2020	\$ 5.242.552,84	\$ 2.127.371,69	\$ 3.115.181,15

Análisis: El capital de trabajo es la cantidad de recursos económicos que demanda o requiere la empresa para su operación permanente. Para el año 2019 como para el 2020 su capital de trabajo es bastante alto, teniendo en mayor proporción los inventarios, siendo un problema ya que se evidencia que no están rotando de manera eficiente.

Razón prueba de liquidez

$$\text{Prueba de liquidez} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Tabla 81

Razón de circulante

Años	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Prueba de liquidez
2019	\$ 8.785.489,38	\$ 2.150.412,40	4,09
2020	\$ 5.242.552,84	\$ 2.127.371,69	2,46

Análisis: Mientras más alto sea la razón del circulante, mayor será la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo. Se evidencia que la pyme tiene la suficiente liquidez como para cubrir con sus obligaciones ya que su indicador en los dos años analizados es mayor uno.

Razón de prueba ácida

$$\text{prueba ácida} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{inventarios}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Tabla 82

Razón prueba ácida

Años	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Inventarios	Prueba ácida
2019	\$ 8.785.489,38	\$ 2.150.412,40	\$ 1.270.313,32	3,49
2020	\$ 5.242.552,84	\$ 2.127.371,69	\$ 2.219.793,86	1,42

Análisis: la siguiente razón corresponde a la capacidad de pago de la empresa sin la necesidad de vender sus inventarios o sus activos fijos. Por cada dólar que la empresa adeuda a sus acreedores, para el año 2019 dispone de \$2,49, es decir si estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos, mientras que para el año 2020 para \$1 a sus acreedores y le sobra adicionalmente \$0,42 centavos.

5.5.2. RAZONES DE ACTIVIDAD U OPERACIÓN

Rotación de Activos

$$\text{Rotación de activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}}$$

Tabla 83*Rotación de Activos*

Años	Ventas anuales	Activo total	Rotación de activo total	Días de rotación
2019	\$ 2.390.704,91	\$ 9.633.993,35	0,25	1451
2020	\$ 4.380.703,36	\$ 6.094.587,83	0,72	501

Análisis: La rotación de activos nos indica cuantas veces los activos de la empresa se están convirtiendo en efectivo. Se puede evidenciar que la pyme no usa sus activos de manera productiva y eficiente para generar ingresos de ventas, teniendo una rotación muy baja tanto en el año 2019 como en el año 2020, ya que sus activos están rotando cada 1451 y 501 días respectivamente.

Rotación de Activos Fijos

$$\text{Rotación de activos fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos fijos}}$$

Tabla 84*Rotación de Activos fijos*

Años	Ventas anuales	Activo fijo total	Rotación de activo fijo total	Días de rotación
2019	\$ 2.390.704,91	\$ 783.866,31	3,05	118
2020	\$ 4.380.703,36	\$ 807.801,48	5,42	66

Análisis: La rotación de activos nos indica cuantas veces los activos fijos de la empresa se están convirtiendo en efectivo, en este caso tenemos que los activos rotan 3 veces para el año 2019 cada 118 días, mientras que para el 2020 rotan 5 veces, cada 66 días.

Rotación de las cuentas por cobrar

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Tabla 85

Rotación de Cuentas por Cobrar

Años	Ventas	Cuentas por cobrar	Rotación de cuentas por cobrar	Días de rotación
2019	\$ 2.390.704,91	\$ 208.315,00	11,48	31
2020	\$ 4.380.703,36	\$ 333.815,00	13,12	27

Análisis: La empresa rota su cartera 12 veces al año en el 2019 tardando en recuperar cada 31 días su cartera, mientras que para el año 2020 rota 13 veces en el año y tardando en recuperar cada 27 días, se puede ver que las cuentas por cobrar se realizan una vez al mes.

Rotación de las cuentas por pagar

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras a crédito}}{\text{Cuentas por pagar}}$$

Tabla 86

Rotación de Cuentas por pagar

Años	Compras	Cuentas por pagar	Rotación de cuentas por pagar	Días de rotación
2019	\$ 2.264.832,29	\$ 160.827,00	14,08	26
2020	\$ 3.745.001,43	\$ 178.557,00	20,97	17

Análisis: La empresa en el año 2019 pagó sus deudas 14 veces al año cada 26 días, mientras que en el año 2020 pagó sus deudas 21 veces cada 17 días. A pesar de que se debe mejorar la gestión de cuentas por pagar, una ventaja es que se cobra en un período más corto al que se paga las deudas.

Rotación de inventarios

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$$

Tabla 87*Rotación de inventarios*

Años	Costo de ventas	Inventario	Rotación inventarios	Días de rotación
2019	\$ 2.264.832,29	\$ 1.270.313,32	1,78	202
2020	\$ 3.745.001,43	\$ 2.219.793,86	1,69	213

Análisis: Uno de los grandes problemas que tiene la empresa es que no tienen una buena administración y gestión de rotación de sus activos entre ellos principalmente sus inventarios ya que permanecen durante mucho tiempo almacenados y esto genera un costo adicional, se debe mejorar las políticas de inventarios ya que solo están rotando dos veces al año.

5.5.3. RAZONES DE ENDEUDAMIENTO

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

Tabla 88*Razón de endeudamiento*

Años	Activo total	Pasivo total	razón de endeudamiento
2019	\$ 9.633.993,35	\$ 4.119.552,20	0,43
2020	\$ 6.094.587,83	\$ 3.997.223,28	0,66

Análisis: Del 100% de los activos un 43% está siendo conformado con recursos ajenos para el año 2019, mientras que un 57% es conformado por recursos propios, así mismo para el año 2020 un 66% está conformado con recursos ajenos, mientras que un 34% es conformado por recursos propios, por lo cual se puede concluir que la empresa se encuentra endeudada, pero de igual manera se financia con capital propio.

5.5.4. APALANCAMIENTO

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

Tabla 89

Apalancamiento

Años	Pasivo total	Patrimonio	Apalancamiento
2019	\$ 4.119.552,20	\$ 5.514.441,15	1,34
2020	\$ 3.997.223,28	\$ 2.097.444,55	0,52

Análisis: De acuerdo al índice determinado se puede concluir que tanto para el año 2019 como para el 2020, la empresa se encuentra endeudada y para el año 2020 financia sus activos mediante deuda y mediante capital propio.

5.6. Conclusiones del Análisis Financiero

La siguiente tabla muestra el resumen del análisis financiero realizado a las 5 unidades de negocio del sector textil.

Tabla 90

Inversión de la deuda

<p style="text-align: center;">LOA CORPORACION CIA.LTDA.</p>	<p>Durante el año 2019-2020 la pyme ha adquirido una deuda con cooperativas de ahorro y crédito por un valor de \$152.890,77, se determina que en lo que invirtió ha sido principalmente en la compra de Materia prima que el año 2020 por valor de \$85.364,55 e invirtió en marketing haciéndose notar claramente en el aumento de sus ventas; adicional adquiere una nueva maquinaria, pero la inversión se dirige a plantas productoras(agricultura) por un valor de \$9.924,1, a pesar de la disminución de la utilidad del año 2020 la empresa es estable y se maneja con un buen porcentaje de capital propio.</p>
<p style="text-align: center;">DREAM-PACK SOLUTIONS CIA.LTDA.</p>	<p>La compañía adquiere un préstamo en una cooperativa de ahorro y crédito en el año 2019 de un valor de \$44.493,34 el dinero es invertido en la compra de muebles y enseres donde se destina \$4.000 aproximadamente, y principalmente se invirtió un valor de \$50.000 aproximadamente en la compra de un vehículo mejorando así su logística, además se mejora la producción y aumenta las ventas, se genera utilidad a pesar de que es menor las ventas del 2019 pero los activos de la empresa son más fuertes.</p>
<p style="text-align: center;">ACABADOS TEXTILES DEL ECUADOR S.A. ACATEXIL</p>	<p>La pyme mantiene una deuda de \$46.487,85 en donde principalmente se invierte \$32.836 en la compra de materias primas para el proceso de producción en el año 2020 no se genera inversión en propiedad, planta y equipo, la empresa sobrevivió con lo generado por ella mismo en el año, además genera una utilidad en el año 2020, pero no tan buena como la del año anterior por la pandemia mundial.</p>
<p style="text-align: center;">REYES INDUSTRIA TEXTIL CIA. LTDA.</p>	<p>La pyme realizó un préstamo de \$10.000, cuyo crédito fue inyectado en la maquinaria ya que se compró dos máquinas tejedoras y una rebobinadora de material mejorando así la producción, así mismo la empresa destinó parte de este préstamo a sueldos de los trabajadores, pese a esto la empresa termino con perdida en el período 2020</p>
<p style="text-align: center;">TEXTILES DEL VALLE S.A TEXVALLE</p>	<p>La pyme mantiene una deuda de \$65.000 aproximadamente, el mismo que fue destinado a la compra de materia prima, así mismo aumento la producción y por ende incrementó el número de personal operativo en el año 2020 incrementando \$122.328, 92 con relación al 2019, además para el año 2019 se destina \$10.000 para adecuaciones de las instalaciones, así como para la compra de activo fijo.</p>

CONCLUSIONES

Este proyecto de investigación se planteó como finalidad evaluar la influencia del sector cooperativo de créditos sobre el crecimiento de las PYMES textiles del cantón Rumiñahui. A partir de los hallazgos encontrados se exponen las siguientes conclusiones:

- ✓ El método de estudio tuvo la característica de análisis correlacional. En ese sentido se realizaron dos encuestas delimitando interrogantes basadas en la variable dependiente e independiente de estudio que luego serían sometidas a un análisis correlacional de Pearson para evaluar el nivel de significancia. El análisis correlacional arrojó 0.01, indicando una correlación significativa entre la variable dependiente e independiente.
- ✓ Las PYMES del sector textil del cantón Rumiñahui tienen un lento crecimiento económico, esto como efecto del poco acceso a apoyo financiero, alto costos de producción, pandemia mundial, productos más baratos en el mercado, además que se determina que las PYMES no tienen ventaja competitiva frente a sus principales competidores.
- ✓ De los créditos analizados la principal inyección de la deuda de las PYMES ha sido en un 81,8% destinado a capital de trabajo, principalmente a la compra de materia prima para la producción, seguido de la compra de maquinaria que ha permitido el aumento en las ventas.

RECOMENDACIONES

A partir de las conclusiones se exponen las siguientes recomendaciones:

- ✓ Se recomienda analizar los parámetros que manejan las cooperativas para brindar financiamientos y flexibilizar ciertos requisitos, así los dueños de las PYMES puedan aumentar su inversión.
- ✓ Se debe fomentar el emprendimiento, buscar incentivos que beneficien a aquellos que van a iniciar en este tipo de actividades. Y capacitar a los futuros empresarios en el área operativa y administrativa.
- ✓ Los dueños de las PYMES textiles se deben preparar más; esto con el objetivo de que puedan administrar y manejar de manera correcta la economía de sus empresas, además deben adaptar medidas de mercadeo, para un mejor posicionamiento en el mercado y a atraer nuevos clientes.

BIBLIOGRAFÍA

- Asociación de Industrias Textiles del Ecuador. (Marzo de 2019). Obtenido de https://www.aite.com.ec/boletines/2019/AITE_Bolet%C3%ADn%20Mensual%20Febrero_Marzo.pdf
- Aybar, C., Casino, A., & López Gracia, J. (enero de 2006). *Jerarquía de preferencias y estrategias*. Obtenido de <https://web2011.ivie.es/downloads/docs/wpasec/wpasec-2001-06.pdf>
- Baque Cantos , M., Cedeño Chenche , B., Gaona Obando, V., & Chele Chele , J. (Diciembre de 2020). *Fracaso de las PYMES: Factores desencadenantes, Ecuador 2020*. Obtenido de FIPCAEC: <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/293>
- Beltrán López, R. (2020). *Reflexiones sobre la gestión de la micro, pequeña y mediana empresas*. México: SEIS SA de CV.
- Bonilla, E. (2017). *El financiamiento y el desarrollo económico del sector textil-prendas de vestir de punto en la provincia de Tungurahua cantón Ambato*. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/26217/1/T4092i.pdf>
- Corragio, J. L. (2012). *Conocimiento y políticas públicas de Economía Social y Solidaria*. Obtenido de <https://editorial.iaen.edu.ec/wp-content/uploads/2016/06/Conocimiento-de-poli%C8%9cticas-pu%C8%9blicas-de-economi%C8%9a-Social-y-Solidaria.pdf>
- Delgado Delgado, D., & Chávez Granizo, G. (2018). *Las PYMES en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento*. Obtenido de Ideas Repec: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/PYMES-ecuador-financiamiento.html>
- Espin Moya, E., Pombosa, J. E., Morales Merchan, N., & Mejía Garcés, R. (2018). *Consideraciones teóricas sobre la gestión del conocimiento en las micro, pequeñas y medianas empresas*. Obtenido de Ideas Repec: <https://www.eumed.net/rev/tlatemoani/27/conocimiento-empresas.html>
- Ferraro, C. (Diciembre de 2011). *Apoyando a las PYMES: Política de fomento en América Latina y el Caribe*. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35361/S1100762_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- García, A., & Boria, S. (2006). *Los nuevos emprendedores. Creación de empresas en el siglo XXI*. Obtenido de Universidad de Barcelona: <http://www.publicacions.ub.edu/refs/indices/06563.pdf>
- García, G., & Villafuerte, M. (05 de octubre de 2014). *Las restricciones al financiamiento de las PYMES del Ecuador y su incidencia en la política de inversió*. Obtenido de Redalyc: <https://www.redalyc.org/pdf/257/25739666004.pdf>
- Gómez, J. E., & Reyes, N. R. (2002). *El racionamiento del crédito y la crisis financiera*. Obtenido de Redalyc: <https://www.redalyc.org/pdf/419/41900704.pdf>
- Hernández, J. (2017). *Financiamiento Bancario y su influencia en el desarrollo empresarial de las MYPES del Mercado Central FEVACEL, Independencia, Lima 2017*. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/3252/Hernandez_CJY.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (16 de Marzo de 2020). *Índice de producción de la industria manufacturera*. Obtenido de INEC: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/IPI-M/2020/Enero/BOLETIN_TECNICO_IPI-M_2020_01.pdf
- Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria. (Mayo de 2011). Obtenido de Superintendencia de Economía Popular y Solidaria: <https://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/LEY%20ORGANICA%20DE%20ECONOMIA%20POPULAR%20Y%20SOLIDARIA%20actualizada%20noviembre%202018.pdf/66b23eef-8b87-4e3a-b0ba-194c2017e69a>
- Lora, E. (2019). *Economía esencial de Colombia*. Bogotá: S.A.S.
- Márquez, L., Cuétara, L., Cartay, R., & Labarca, N. (06 de diciembre de 2019). *Desarrollo y crecimiento económico: Análisis teórico desde un enfoque cuantitativo*. Obtenido de Redalyc: <https://www.redalyc.org/jatsRepo/280/28063104020/html/index.html>
- Mejía, K. (2018). *El Sistema Cooperativo Ecuatoriano muestra avances positivos*. Quito: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.
- Nardy, O. (2016). *Levantamiento de procedimientos para la compra, venta y baja de activos fijos en la PUCESE*.

- Ponce Jarrín, J. (2008). *Es posible pensar una nueva política social para América Latina*. Obtenido de FLACSO. Ministerio de Cultura del Ecuador: https://biblio.flacsoandes.edu.ec/shared/biblio_view.php?bibid=109578&tab=opac
- Ponce Jarrín, J. (noviembre de 2008). *Es posible pensar una nueva política social para América Latina*. Obtenido de FLACSO: https://biblio.flacsoandes.edu.ec/shared/biblio_view.php?bibid=109578&tab=opac
- Prado Ayala, A. (2010). *El financiamiento como estrategia de optimización de gestión de las PYMES textil*. Obtenido de http://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/356/prado_aa.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ramírez, L., & Palacín, M. J. (2018). *El Estado del Arte sobre la teoría de la estructura del capital de la empresa*. Obtenido de Scielo: <http://www.scielo.org.co/pdf/ceco/v37n73/0121-4772-ceco-37-73-00143.pdf>
- Real Academia Española. (2014). *Diccionario de lengua española*. Obtenido de <https://dle.rae.es/econom%C3%ADa>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2020). *EMPRESAS SUJETAS AL CONTROL DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS*. Obtenido de Ranking empresarial.
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2021). *Supercias*. Obtenido de https://reporteria.supercias.gob.ec/portal/cgi-bin/cognos.cgi?b_action=cognosViewer&ui.action=run&ui.object=%2fcontent%2ffolder%5b%40name%3d%27Reportes%27%5d%2ffolder%5b%40name%3d%27Compa%C3%B1a%27%5d%2freport%5b%40name%3d%27Directorio%20Resumido%27%5d&u
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2019). *¿Qué es la economía popular y solidaria?* Obtenido de <https://www.seps.gob.ec/#>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2019). *Sector Cooperativo*. Obtenido de <https://www.seps.gob.ec/estadisticas?sector-cooperativo>

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (31 de marzo de 2020). Obtenido de Boletín Financiero : <https://www.seps.gob.ec/estadistica?boletin-financiero-sf-y-snf>

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2020). *Catálogo de servicios en línea de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria*. Ecuador.

ANEXOS