

Incidencia de las variables endeudamiento y tamaño en el Valor Agregado Bruto de las empresas familiares de las zonas 4 y 5 de Ecuador

Incidence of the debt and size variables in the Gross Value Added of family businesses in zones 4 and 5 of Ecuador

Shirley Caiza*, Rossy Silva†

Fecha de recepción: 15/11/2020, Fecha de aceptación: 30/12/2020

RESUMEN

El presente estudio tiene como objetivo analizar el Valor Agregado Bruto (VAB) de las empresas familiares del Ecuador de la zona 4 y 5 de acuerdo con la planificación zonal estructurada en la Secretaría Técnica Planifica Ecuador (SENPLADES) y la correlación que existe entre las variables tamaño y endeudamiento, a través de la información obtenida del portal de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, en el periodo 2018, utilizando un enfoque cuantitativo y de tipo correlacional, con un diseño de enfoque no experimental y de corte transversal.

Palabras claves: Empresas familiares, PIB, VAB.

ABSTRACT

The objective of this study is to analyze the Gross Value Added (GVA) of Ecuadorian family businesses in zone 4 and 5 according to the zonal planning structured in the Technical Secretariat for Planning Ecuador (SENPLADES) and the correlation that exists with the variables size and indebtedness, through the information obtained from the portal of the Superintendency of Companies, Securities and Insurance, in the 2018 period, using a quantitative and correlational approach, with a non-experimental and cross-sectional design.

Keywords: Family firms, GDP, GVA.

* (Autor de Correspondencia). Universidad Espíritu Santo; scaiza01@uecs.edu.ec

† Universidad Espíritu Santo; rsilvar@uecs.edu.ec

I. INTRODUCCIÓN

Las empresas familiares se han constituido como una base elemental para el desarrollo económico y social dentro de cada país o región en el que se sitúan, a nivel mundial han llegado a conformar más de dos tercios del total de compañías existentes Center Family Business (2015); con este aporte a la economía también realizan una contribución con el empleo y su crecimiento, atribuyendo su importancia como un impulsor para el Producto Interno Bruto (PIB) (Camino-Mogro y Bermúdez-Barrezuela, 2018). El Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP, 2014), indica que el 50% del PIB a nivel mundial es generado por empresas que son familiares, y se tomó estos datos ya que son fiables en cuanto a cifras que dimensionan la importancia para la solución de conflictos de socios de estos negocios (Herrera, 2018).

En Ecuador, el 90,5% de empresas que se encuentran legalmente constituidas corresponden a firmas familiares; además, se puede apreciar que, uno o varios accionistas, tienen el mismo apellido y conforman más del 50% del control de la compañía, conforme estudio desarrollado por la Universidad de Especialidades Espíritu Santo (UEES) en alianza con el Instituto de Empresas Familiares de España, y la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, recalando también en su estudio que el 66% de las empresas grandes, el 88% de las medianas y más del 90% de las pequeñas y microempresas, son familiares. Los sectores económicos que aportan con el 81,2% de empresas familiares son comercio, actividades profesionales, científicas y técnicas, inmobiliario, construcción, transporte y almacenamiento, industria, servicios administrativos y en la agricultura, ganadería, pesca y silvicultura, y el 18,8% se conforma de actividades menos representativas (UEES, 2017).

De acuerdo con datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, en el año 2018 se registraron 61.258 empresas familiares en todo el Ecuador, de las cuales el 55% está localizada en la región Costa, el 42% en la Sierra, el 2% en el Oriente y el 1% restante en la región Insular. Asimismo, según el CIIU a nivel nacional son tres las actividades que mayor participación tienen las empresas familiares: Comercio al por mayor y menor con casi el 22%, Transporte y Almacenamiento con el 18% y Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca con el 16%. Para efectos de este trabajo, se delimitará en analizar las empresas familiares de las zonas 4 y 5, ya que en conjunto representan el 10% de establecimientos registrados a nivel nacional.

En las provincias de Manabí, Los Ríos y Guayas se concentra la mayor zona productiva, donde se distribuyen en pequeñas fincas de dimensiones de 50ha y 10ha en su 84% y 44% sucesivamente (ESPAC, 2010) y se ubican los centros de acopio para consolidación de carga que se encuentran lo más cercano posible a las zonas productivas y de comercialización. Mientas que en las provincias de Manabí y Los Ríos se concentra el cultivo del café que es un producto altamente exportable en el Ecuador, y se comercializa como materia prima al igual que el cacao su mayor cosecha se da en las provincias de los Ríos, Manabí y Guayas. (SENPLADES, 2017).

Por las actividades que mantienen en común estas provincias, se realiza el presente estudio de acuerdo con la Zona 4 y 5 que determina la segmentación de provincias que se realizan| dentro de la planificación administrativa zonal.

La Zona 4 y la Zona 5 tienen en común la agricultura y el comercio al por mayor y menor siendo los sectores más destacados dentro de los territorios que comprenden estas zonas, donde sobresalen cultivos de banano y plátano, así como cacao, arroz y café. La mayor parte de ellos liderados por empresas de estructura familiar. Por esta razón, tomando como referencia al PIB, se ha decidido analizar como variable de crecimiento al Valor Agregado Bruto (VAB), y su relación con las variables tamaño y endeudamiento, para establecer su relación con el indicador macroeconómico en mención.

Bajo este contexto, el objetivo general de esta investigación es analizar el Valor Agregado Bruto (VAB) generado por las Empresas Familiares de las zonas 4 y 5 y su relación con las variables “tamaño” y “endeudamiento” durante el período 2018. De acuerdo a la información obtenida mediante este estudio, estas dos variables juegan un rol importante en estas zonas de planificación, ya que las facilidades de financiamiento de las empresas familiares dependen mucho del tamaño de las mismas, y esto implica restricciones al momento de gestionar créditos con instituciones financieras, o en el ingreso a mercados de capital.

Este trabajo se divide en cuatro partes: en la primera parte se describe la introducción que incluye aspectos generales de las empresas familiares y los objetivos de la investigación; en la segunda parte, se analizan los fundamentos teóricos relacionados con las variables identificadas: valor agregado bruto, tamaño y endeudamiento; en la tercera parte, se describe la metodología empleada para la recolección y análisis de los datos, y en la cuarta parte, se hace una presentación e interpretación de los resultados obtenidos de la situación que se presentan las empresas familiares de las zonas 4 y 5.

II. REVISION DE LA LITERATURA

Empresa Familiar

A lo largo del tiempo, se han realizado estudios sobre la situación de las empresas familiares y, actualmente, sigue marcando un grado de importancia para la investigación económica, debido al crecimiento que han tenido en países desarrollados como en vías de desarrollo pues, se ha podido determinar que las empresas familiares logran sostener la producción de riquezas (Basco, Rodrigo, 2006). Las empresas familiares realizan una contribución importante a la economía de un país, ya sean de tamaño micro, pequeñas, medianas y grandes empresas situadas en las diferentes regiones. Para tener un marco de referencia, en España según datos del Instituto de la Empresa Familiar (2015) se determina que el aporte de las firmas familiares representa entre el 50% y 80% del PIB de una economía, pero la falta de estudios actualizados hace necesario establecer cómo ha evolucionado este comportamiento pues, así como las empresas familiares aportan significativamente a la economía en aspectos de trabajo y facturación, también presentan ciertos inconvenientes que derivan de una falta de planes que garanticen una sucesión generacional efectiva pues, algunos de estos establecimientos no logran trascender a la segunda y tercera generación (Cardona & Rico, 2014).

A pesar de esto, lo más notable dentro de las empresas familiares es que se constituyen al interior de una familia donde se determinan las funciones de cada uno de los miembros y se integra tanto la parte emocional y de parentesco como por otro lado el empresarial que se rige netamente por el área laboral, y que a su vez conforme se constituye la empresa se formaliza el proceso organizacional (Gutiérrez Olvera, 2018). Dentro de una empresa familiar se conectan en si tres subsistemas como son la propiedad, la familia y la empresa. Se

rige básicamente por las normas de la familia que la conforma, pero se ha identificado que la forma de actuar de los socios por tener el mayor control de la empresa al momento de la toma de decisión es una amenaza para la empresa ya que comienza a generar rivalidades internas (Herrera, 2018). Los conflictos que surgen suelen ser muy similares a los que se generen fuera de ella como por ejemplo mezclar la parte laboral o profesional con lo personal, falta de profesionalismo al momento de la toma de decisiones, no contar con los roles claramente definidos, tener una mala organización, falta de educación empresarial y no tener una buena comunicación (Herrera, 2018).

En el 2008, representantes de las empresas familiares de Bruselas y Milán, junto con el Grupo Europeo de Empresas Familiares (GEEF) y el Family Business Network (FBN) determinaron que, una empresa es familiar, si cumple las siguientes condiciones: (a) La mayoría de los votos son propiedad de la persona o personas de la familia que fundó o fundaron la compañía; o, son propiedad de la persona que tiene o ha adquirido el capital social de la empresa; o son propiedad de sus esposas, padres, hijo(s) o herederos directos del hijo(s); (b) La mayoría de los votos puede ser directa o indirecta, (c) al menos un representante de la familia o pariente participa en la gestión o gobierno de la compañía; y (d) a las compañías cotizadas se les aplica la definición de Empresa Familiar si la persona que fundó o adquirió la compañía (su capital social), o sus familiares o descendientes poseen el 25% de los derechos de voto a los que da derecho el capital social.

Casillas, Díaz, y Vázquez (2005) argumentan que una empresa familiar se caracteriza por tres aspectos claves: (1) una familia es la que tiene mayor participación en el capital social, (2) una familia es la encargada de administrar los recursos del negocio y también realiza la toma de decisiones, y (3) hay interés por ceder el mando a la siguiente generación. Desde la perspectiva de Molina, Botero, y Montoya (2016) las familias se asocian para crear diferentes tipos de organización, y por ello consideran que las familias son el núcleo de la sociedad y también de la economía pues, desde aquí nacen diversos emprendimientos que tienen como finalidad solventar los gastos familiares, aprovechar alguna oportunidad, o simplemente disponer de una fuente alternativa de ingresos para fortalecer la economía familiar. Por ello, Davis y Harveston (2001) determinan que dentro de las empresas familiares hay una interacción muy importante entre la organización y la familia, estableciendo un carácter básico y su singularidad, es decir, las empresas familiares se ven marcadas por la cultura de sus integrantes. Vélez et al. (2008) manifiestan que las firmas familiares se caracterizan por disponer de un alto grado de parentesco y poseen una importante participación en el capital social para la toma de decisiones.

Además, la creación de las empresas familiares se da de manera instintiva, según Martínez (2010) esta no se crea porque una persona no pueda lograr alcanzar un empleo dentro de una organización constituida legalmente, sino que se crean por la necesidad de querer generar sus propias riquezas sin tener dependencia de terceros, logrando con ello la generación de empleo para su familia y para terceras personas (González et al., 2018). A pesar de que una de las características de las empresas familiares es que se debe al traspaso de generación en generación, este es una de sus mayores debilidades ya que el sucesor del fundador tiende a confundir el objetivo principal por el que su sucesor creó la empresa, y no cuentan con el mismo entusiasmo e ímpetu de quien fundó la organización (Quejada y Ávila, 2016). Por lo cual, la relación familiar presenta la

característica de benevolencia que es lo que no ocurre en las empresas no familiares, siendo este el factor que las diferencia en las empresas familiares (Núñez-Cacho et al., 2012).

Los diferentes autores no tienen la misma definición en base a las empresas familiares, algunos toman como referencia el tamaño de la empresa, otros, el control que la familia tiene sobre una empresa, el porcentaje de acciones que tiene una familia en el capital de la compañía, y también en el traspaso de la dirección en varias generaciones, entre otros (Romero, 2006). Cabe indicar que las regiones que se asocian a orientación a la familia como Asia y América del Sur, constituyen el segmento más pequeño de las empresas líderes en el mundo. En el 2017 de las 500 empresas familiares más grandes a nivel mundial solo el 7,2% se encuentran en América Latina, y a su vez generaron \$408.300 millones, y a su vez constituyen 2.3 millones de generación de empleo. Y su principal actividad de estas empresas son la industria de productos de consumo, comercio minorista y mayorista, y gestión de activos financieros (Camino-Mogro y Bermúdez-Barrezueta, 2018).

Más allá de la definición, Andersson et al. (2017) determina que las empresas familiares son muy competitivas ante las no familiares dejando de un lado el falso concepto de que las empresas familiares no tienen ambiciones de crecimiento y mantiene una baja rentabilidad, sin embargo, demuestran que mantienen mejores estrategias ante oportunidades de crecimiento orgánico y su flexibilidad al momento de conllevar contratos de empleo en lugar de un mayor acceso al capital externo para gestionar sus inversiones.

La influencia de las empresas familiares en la economía de un país se ha demostrado no solo a través de las pequeñas y medianas empresa, sino también en grandes empresas que son consideradas empresas familiares, demuestra el rol importante que cumplen dentro de una economía avanzada, tanto en industrias modernas como antiguas, sin dejar de lado a sectores que involucran mano de obra artesanal y a servicios especializados (Colli, 2002). Los economistas y políticos deberían plantear mejoras de eficiencia y precisión de la política económica para fomentar el crecimiento de las empresas familiares en base a las características que estas mantienen.

Empresas familiares en Ecuador

En el estudio realizado por Camino-Mogro y Bermudez-Barrezueta (2018) para la delimitación de empresas familiares implementaron un grupo de características desarrolladas por varios institutos en el 2016 como son GFBI, GEEF, FBN, el Instituto de Empresa Familiar de España y la Red de Cátedras de Empresa Familiar. Por lo que para clasificar a las empresas familiares y no familiares las distinguieron por tamaño y composición accionaria. Por consiguiente, en caso de la propiedad para las pequeñas, medianas y grandes empresas plantearon que la firma puede ser establecida como empresa familiar si una persona natural o jurídica y/o miembro de la familia posee un 20% dentro de la participación accionaria, es decir se considera EF cuando un accionista posea más del 20% de participación y sea el RL o parte de la alta gerencia, o si los accionistas ocupan uno de estos cargos, o en el caso de que alguno de estos dos tipos de administradores son ocupados por algún familiar hasta el cuarto grado de consanguinidad de la familia y con un total de acciones con al menos el 20%, si no cumple con estas características será considerada una empresa no familiar.

Los resultados del estudio realizado por Camino-Mogro y Bermudez-Barrezueta (2018) sobre empresas familiares en Ecuador determinaron que el 86% de las empresas son familiares y el 13,54% son de estructura

no familiar, los cuales difieren de los datos establecidos por la UEES, que en su investigación obtuvieron que el 90,5% de las empresas en Ecuador son familiares, esta diferencia se dio debido a que utilizaron metodologías diferentes, aunque no son estadísticamente significativas.

Según el tamaño, las compañías con mayor agrupación de empresas familiares son las microempresas; con un 89,10%, mientras que el 10,9% corresponde a empresas de estructura no familiar. Es importante mencionar que estas empresas tienden a ser conservadoras manteniendo una estructura cerrada con pocos accionistas y los cargos gerenciales y administrativos son liderados por personas que conforman su árbol familiar, otra de sus características es que se marca la desorganización que mantienen tanto en el área administrativa y financiera. Dentro de las empresas pequeñas el 85% pertenece a empresas familiares y el 14% a no familiares, una de sus características es que al igual que las microempresas están controladas por los fundadores o sucesores y en lo que respecta al esquema de gestión no son muy desarrollados (Romero, 2006). En las empresas medianas el 84% son empresas familiares y el 16% se catalogan como no familiares. Y en las empresas familiares grandes el 69% mantienen una estructura familiar y el 31% son no familiares (Camino-Mogro y Bermudez-Barrezueta, 2018).

Producto Interno Bruto (PIB)

Varios conceptos tratan de definir al Producto Interno Bruto (PIB) como un medidor de servicios y bienes expresándolo de manera monetaria, que se ofertan dentro de un país durante un periodo determinado, considerándolo normalmente por un año, en base a las diversas actividades que se realizan, sumando a esto el valor neto recaudado y los impuestos de las importaciones (Moyano Díaz & Barría, 2006). El PIB a lo largo de la historia es el indicador económico más conocido para medir la economía dentro de un país o por lo menos el más común que los analistas utilizan para indicar la situación económica. Pero esto no garantiza que muestre toda la información real o que a su vez sea engañoso de acuerdo al verdadero estado de una economía. No obstante, se lo considera como el mejor indicador a nivel mundial y al menos el más citado (Guillen Badii, Garza y Acuña, 2015).

Se puede decir que el PIB son todas las actividades locales que se producen localmente sean o no de capital nacional. Sin embargo, hay actividades que no se consideran dentro del mismo como es el trabajo no remunerado en los que encajaría el trabajo doméstico o el trabajo voluntario, también las relaciones del mercado negro o informal, ya que no cuentan con una forma correcta de ser medidas. También se puede decir que los gobiernos se preocupan por el aumento o disminución del PIB, pero no caen en cuenta que esto no garantiza la calidad de vida del pueblo que gobiernan (Coyle, 2018).

La importancia del PIB radica en que muestra información del tamaño de la economía de una región o de un país y su desempeño de la tasa de crecimiento, mientras más alta sea esta quiere decir que está funcionando de forma correcta la salud del país y cuando este aumento es significativo la gran probabilidad es que la tasa de empleo se incremente y con esto aumenta la circulación del dinero en la economía (Callen, 2008). Cabe destacar que, según Belausteguigoitia (2008), el 50% del Producto Nacional Bruto es generado por las empresas familiares por lo que la influencia a nivel mundial es notable y a su vez generan la mitad de las fuentes de trabajo en Estados Unidos de Norteamérica. (Goyzueta Rivera, 2013).

III. METODOLOGIA

En este trabajo se realizó una investigación con un enfoque cuantitativo y de tipo correlacional debido a que tiene como propósito conocer la relación o magnitud de asociación que existe entre dos variables en un contexto en específico (Hernández Sampieri et al., 2010), estas variables son el Valor Agregado Bruto (VAB), el endeudamiento total y el tamaño, en las empresas familiares de las zonas 4 y 5 respectivamente.

Se utiliza un diseño de investigación no experimental puesto que es un estudio que se efectúa sin la manipulación deliberada de las variables y en los que se muestran tal cómo se dan en su contexto natural (Hernández Sampieri et al., 2010), y es de corte transversal dado que el periodo de análisis es 2018.

Los datos analizados se tomaron del portal de la Superintendencia de Compañías, donde se encuentran registradas todas las compañías a nivel nacional, la cual por medio del formulario 101 del Impuesto a la Renta que se declara al Servicio de Rentas Internas, las empresas presentan sus estados financieros y dicha información es enlazada con esta entidad de control

Para la aplicación de la metodología, la población de estudio está conformada por las empresas familiares registradas en las zonas 4 y 5 respectivamente. A partir de la información recibida, se procedió a depurar la base, para lo cual se eliminó empresas que obtuvieron Valor Agregado Bruto en cero, también se descartó empresas que reflejaban valores imprecisos en la variable endeudamiento. Por lo que, se identificó una población de 1.886 empresas para la zona 4 y 1.619 para la zona 5 a considerar para el análisis del presente estudio.

Variables de estudio

Valor Agregado Bruto

Es un indicador macroeconómico considerado como medida para el Producto Interno Bruto (PIB) y es definido por el Banco Mundial como el valor añadido de bienes y servicios creados por cada país, sector o región en un periodo definido. Es decir, es el resultado final del valor de la producción de bienes y servicios menos los consumos intermedios. El cálculo del valor agregado bruto se lo realiza por cada actividad económica. (Banco Central del Ecuador, 2015).

Para Brito, Sotomayor y Apolo (2019) el VAB se define como el valor añadido que cada industria o sector económico genera durante la producción de un servicio o producto terminado, en el lapso de un año, y en un área específica; es el resultado del valor total de la producción deduciendo el valor del consumo intermedio (CI); razón por la cual Zamora y Coello (2015) argumentan que el VAB es la fuente de la que provienen los ingresos primarios del sistema económico.

Entre las pruebas de correlación que se han realizado con el Valor Agregado Bruto (VAB) tenemos el estudio realizado por Pereira et al., (2018), donde se relacionó con la percepción del desempeño, obteniendo como resultado que la percepción de las Pyme en cuanto a la variación anual del volumen de ventas y el volumen de producción presenta una correlación positiva con la variación anual del valor agregado bruto de las provincias estudiadas como son Pichincha, Azuay y Tungurahua.

Siguiendo muestras de correlación, tenemos el trabajo realizado por Vega et al. (2020), donde se toman las variables recaudación fiscal y población para determinar su influencia en el Valor Agregado Bruto (VAB), dando como resultado que tienen una correlación positiva, esto quiere decir, que si una de estas variables aumenta el VAB también aumenta, estas muestras se obtuvieron de la provincia de El Oro.

Otras de las variables que se analizaron en un estudio desarrollado por Brito-Gaona et al., (2019) respecto al VAB son la inversión privada, el gasto público, la recaudación fiscal y las remesas, concluyendo como efecto que el gasto público tiene un efecto significativo y positivo ante el VAB, las remesas y la recaudación fiscal su efecto es mínimo, mientras que ante la inversión privada no tiene efecto alguno.

Tamaño

De conformidad con el Reglamento de Inversiones del Código Orgánico de la Producción, el tamaño de las empresas se determina de acuerdo con dos factores importantes que son, el número de trabajadores y su nivel de ventas, de acuerdo con esto se clasifican entre microempresas, pequeñas empresas, medianas y grandes, considerando que lo que predomina son sus ingresos sobre sus trabajadores.

El dinamismo de las empresas que mantienen más de 50 empleados en los últimos tres años han demostrado que fácilmente emergen en nuevas áreas de negocios o sectores que las microempresas que al parecer tienen un mayor grado de dificultad al momento de querer ser diversas. El desarrollo que han mantenido las empresas de acuerdo con su tamaño va de la mano de la implementación de estrategias organizacionales que ayudan a obtener una mejor planificación, para lograr internacionalizarse e innovarse ante un medio tan competitivo. Si bien es cierto las empresas de menor tamaño mantienen problemas al momento de gestionar financiamientos, la regularización de sus impuestos, y las diferentes malas prácticas competitivas a las que se encuentran expuestos frente a las de mayor tamaño, peor no sucede lo mismo en cuanto al momento de enfrentarse la justicia, la presión política y la disponibilidad de infraestructura (Instituto de la Empresa Familiar, 2015).

Se ha determinado que existe una relación positiva y significativa entre las compañías en cuanto al tamaño y el endeudamiento, de acuerdo con el tamaño de la empresa es el tamaño del financiamiento que posee, mientras más grande es la organización más grande será su apalancamiento (Berumen González et al., 2012).

La limitación de nuevos socios u accionistas en las empresas familiares juega un papel muy importante ya que restringe el crecimiento de capital propio y los obliga a gestionar financiamientos de los cuales en su mayoría no son aprobados debido a los bajos porcentajes de venta y producción que logran obtener, siguiendo una cadena que es afectada por la falta de financiamiento que va de la mano de la falta de capital o capacidad de endeudamiento, a pesar de que esto afecta directamente a la rentabilidad final que obtendrían sus socios, la ideología de estas empresas es muy difícil de cambiar (Sánchez Pulido y Vendrell Vilanova, 2013).

Mientras la empresa sea más grande, contará con mayor facilidad de ser reconocida y a su vez le permitirá gestionar mejores financiamientos. De acuerdo al tamaño de las empresas y su volumen de ventas, se podría determinar sus costos de deuda, ya que las empresas de mayor tamaño cuentan con mayor facilidad de

endeudamiento debido a sus propias garantías por sus años de servicio y su trayectoria laboral, por ende, los costos de financiamiento serían menores. (Martín y Crespi, 2012)

Endeudamiento

Este índice financiero demuestra el derecho que tienen los acreedores sobre los activos de la empresa. La manera de calcularlo es dividiendo el total de pasivos para el total de activo (Sinisterra V et al., n.d.)

$$\text{Endeudamiento total} = \text{Pasivo total} / \text{Activo total}$$

Es importante mencionar que el índice endeudamiento para las empresas familiares presenta ratios menores que los de las empresas no familiares siendo este de 1,5 puntos porcentuales superiores a las familiares, esto en el 2007, mientras que en el 2013 incrementa hasta llegar a los 20 puntos, esto se debe a que los financiamientos son generados con los propios recursos de sus accionistas. (Instituto de la Empresa Familiar, 2015)

Las empresas pequeñas a un corto plazo mantienen mayor porcentaje de deuda sobre su total de pasivos que las empresas grandes. Y esto se evidencia en el problema que mantienen las empresas pequeñas para acceder a créditos financieros que ayuden a gestionar sus proyectos y a su vez mejorar sus niveles de venta (Boedo & Calvo, 2001)

En este sentido, Romano et al. (2000) determina que la deuda de las empresas está directamente relacionada con el control familiar que estas mantienen, su tamaño, la planificación y sus objetivos comerciales. Esto se determina en base a que las empresas familiares no cuentan con procesos establecidos para financiamientos por lo que deben de incurrir en gestionarse a través de préstamos familiares. En base a estos hallazgos sugiere que los investigadores deberían considerar varios factores como son: sus características comerciales, el comportamiento del financiamiento empresarial y los factores financieros, para poder explicar los factores que afectan al momento de tomar decisiones financieras para las empresas familiares.

La importancia que mantienen las empresas de lograr gestionar sus financiamientos y el acceso al uso de los servicios que brindan los sistemas financieros es relevante de acuerdo a lo que indica el Banco Mundial, ya que facilita el crecimiento y desarrollo de pequeñas empresas, y su vez mejora la presentación de sus activos corrientes, atrayendo de la mano una estructuración organizacional eficiente (Vera Colina et al., 2013).

Delimitación de las Zonas 4 y 5 en Ecuador e información relevante

Los instrumentos del Sistema Nacional Descentralizado de Planificación Participativa, tienen como objetivo: orientar, coordinar y gestionar cada fase del ciclo de planificación, ante lo cual se desarrollan agendas zonales que permitan ejecutar la política pública establecida en el Plan Nacional de Desarrollo 2017 – 2021. En el país existen 9 zonas, pero para efectos de esta investigación es selecciono las zonas 4 y 5, por los siguientes motivos:

La Zona de Planificación 4 – Pacífico está integrada por las provincias de Manabí y Santo Domingo de los Tsáchilas. Está conformada por un total de 24 cantones, 63 parroquias y 15 distritos zonales. Esta zona tiene en común un entramado socioeconómico fundamentado en las unidades productivas agrarias de pequeña y mediana extensión, caracterizada por el uso de un suelo favorable para el cultivo de plátano, arroz, cacao,

Incidencia de las variables endeudamiento y tamaño en el Valor Agregado Bruto de las empresas familiares de las zonas 4 y 5 de Ecuador • Caiza y Silva

café, frutas tropicales y también para la realización de actividades ganaderas (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017a). De estas dos provincias, la más grande y competitiva es Manabí, pero Santo Domingo, por su ubicación geográfica se convierte en un centro de acopio y transferencia de comercio regional, donde actualmente se realiza la feria de comercialización de ganado.

En el contexto económico productivo, el valor agregado bruto (VAB) por actividad económica logró un total de \$ 7.787 millones, siendo su aporte del 8,1% con relación al VAB nacional. De esta cifra, Manabí aportó con el 75% del VAB zonal, mientras que Santo Domingo de los Tsáchilas con el 25%. Hasta el 2018, esta zona presentó una reducción de la tasa de empleo adecuado, a causa de la recesión económica experimentada por el Ecuador, por la reducción de los precios del barril de petróleo y la depreciación de las monedas de países vecinos (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017a). En términos generales, la economía de la zona 4 se fundamenta en un modelo agro – productivo con bajos niveles de tecnificación.

Siendo la zona 4 la principal productora de café seguido del maíz duro seco, y los porcentajes de zona sembradas se conforman del 35,45% de cacao y el 23,19% del maíz (Sinagap, 2017). En la provincia de Manabí la actividad pesquera contribuye con la generación de empleo y promueve la economía de la provincia, la industria atunera representa en exportaciones USD 256.351 FOB5 (camarón y langostino USD 112.751 FOB), y a su vez determinando como principal problema dentro del sector camaronero la falta de legalización de sus tierras, siendo esto una barrera para gestionar sus créditos (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017a).

La Zona de planificación 5 se conforma por las provincias de Santa Elena, Los Ríos, Bolívar, Galápagos y Guayas, excluyendo a los cantones Guayaquil, Samborondón y Durán, debido a que estos tres en conjunto forman la zona 8. Las ciudades con mayor población se encuentran en la provincia de Los Ríos, siendo Quevedo y Babahoyo las que sobresalen, así como también Milagro, Santa Elena y Daule (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017b).

La Zona 5 también se caracteriza por un modelo económico agro-productivo, donde la mayor parte de plazas laborales se encuentran en el sector agrícola, lo que hace que la tasa de empleo inadecuado en la Zona, bordee el 62% de la población económicamente activa (PEA), lo que a su vez también determina un alto nivel de informalidad, representado prácticamente por el 49% de las actividades que se realizan en este sector (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017b). La principal actividad es la producción de banano, café, cacao, caña de azúcar y camarón, de las dos primeras provincias que se comercializan tanto de manera local como al exterior, y en las siguientes provincias su actividad primordial es el turismo, siendo así Galápagos nombrado Patrimonio natural de la Humanidad.

Esta zona aporta al VAB con el 9% a través de sus diferentes actividades económicas, donde la agricultura y ganadería contribuyen con el 30,9% como actividad al VAB nacional.

En el Censo Económico realizado en el 2010 se reportaron 57.776 compañías localizadas dentro de esta zona, donde la provincia con mayor concentración de empresas es Guayas con el 40,6% seguido de Los Ríos con el

33,10%, llegando a conformar entre estas dos provincias casi tres cuartas partes de las empresas de la zona 5 (INEC, 2014).

En la Zona 5 a diferencia de la zona 4 cuanta con el mayor porcentaje de créditos otorgados en el 2013 supero los USD 878 millones, el 72% fue otorgado por bancos privados nacionales, el 25,4% fue gestionado por instituciones financieras públicas, y las mutualistas y sociedades financieras contribuyeron con la diferencia (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017b).

Las provincias que más se beneficiaron de estos créditos fue Los Ríos y Guayas, y en la provincia de Bolívar las cooperativas de ahorro y crédito fueron las que tuvieron mayor participación. La banca privada en mayor proporción emitió microcréditos de consumo, seguidos por los de comercio; mientras que la banca pública apporto en mayor proporción con los créditos dirigidos a la agricultura y comercio; las mutualistas, sociedades financieras y cooperativas de ahorro y crédito proporcionan en mayor medida microcréditos de consumo al igual que la banca privada

El motivo por el que se escogió a estas dos zonas radica en la similitud que tienen en cuanto al modelo económico que se desarrolla en torno a la actividad agrícola, pero también por el comercio al por mayor y menor. Asimismo, estas dos zonas en conjunto, tienen una población aproximada en 4.3 millones de habitantes, que prácticamente concentra el 25% de la población total del Ecuador, por lo que se convierten en zonas de interés para el desarrollo de proyectos de inversión, especialmente en la provincia de Manabí (Zona 4) donde existe una de las industrias pesqueras más importantes del país, al poseer el segundo puerto marítimo más competitivo, después del Puerto Marítimo de Guayaquil, el mismo que también se convierte en una entrada de divisas por concepto de turismo, debido al arribo constante de cruceros.

Estas dos zonas fueron escogidas como parte de esta investigación, debido a que tienen en común el hecho de que se trata de zonas costeras, donde además de la agricultura y ganadería, también sobresalen sectores relativos al pesquero y camaronero que, en los últimos años, han alcanzado una participación muy importante dentro de las exportaciones ecuatorianas (Palacios & Reyes, 2016); por tanto, al tener una economía sustentada en productos del mar, así como la agroindustria, a través de productos como el banano, el arroz y la caña de azúcar, resulta importante conocer cómo las variables: VAB, tamaño y endeudamiento

IV. RESULTADOS

Empresas familiares zona 4

La zona 4 está conformada por la provincia de Manabí y Santo Domingo de los Tsáchilas, dentro de estas zonas se han identificado 18 actividades económicas según el CIIU, como se muestra en la (Tabla 1), las 4 actividades que más se destacan en ambas zonas son: el transporte y almacenamiento, el comercio al por mayor y menor, la construcción, y, finalmente, la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.

En la zona 4 se encuentran 1886 empresas familiares, Manabí es la provincia que tiene un mayor número de establecimientos, representado prácticamente por el 76% y el 24% restante corresponde a la provincia de Santo Domingo.

Actividad económica	Manabí	Santo Domingo	Total	%
	274	103	377	20,0%
Comercio al por mayor y menor reparación de vehículos automotores y motocicletas				
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	40	6	46	2,4%
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	36	7	43	2,3%
Actividades de servicios administrativos	101	29	130	6,9%
Actividades financieras y de seguros	10	2	12	0,6%
Actividades inmobiliarias	65	8	73	3,9%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	89	18	107	5,7%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	154	42	196	10,4%
Artes, entretenimiento y recreación	4		4	0,2%
Construcción	213	41	254	13,5%
Distribución de agua alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento	7	5	12	0,6%
Enseñanza	11	6	17	0,9%
Explotación de minas y canteras	2	3	5	0,3%
Industrias manufactureras	103	19	122	6,5%
Información y comunicación	41	18	59	3,1%
Otras actividades de servicios	8	1	9	0,5%
Suministro de electricidad, gas, vapor	9	1	10	0,5%
Transporte y almacenamiento	272	138	410	21,7%
Total general	1439	447	1886	100%
%	76%	24%	100%	

Tabla 1. Cantidad de empresas familiares de la Zona 4, según su provincia y actividad económica.

Notas: Datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018.

En lo que corresponde al tamaño de estas empresas familiares (Gráfico 1), se puede notar que durante el período 2018 las microempresas han tenido la mayor participación respecto a la cantidad de establecimientos, concentrando un 49% entre las dos provincias, a diferencia de las grandes empresas que concentran apenas el 1% de empresas familiares en estas zonas. Por otro lado, las pequeñas empresas representan el 42% y las medianas un 9%.

Respecto a las ventas generadas por las empresas familiares de esta zona, en el periodo 2018 generaron un total de \$661 millones, de los que el 47% corresponde a las medianas empresas (\$311 millones), lo que significa que a pesar de ser minoría en cuanto al número de establecimientos registrados son las que mayor competitividad presentan en el campo empresarial. A diferencia de las microempresas que concentraron en ventas apenas el 4% (\$27 millones) a pesar de tener una mayor cantidad de establecimientos.

Por otra parte, cabe mencionar que respecto a las ventas que generaron las empresas familiares de la zona 4, se puede apreciar que la provincia de Manabí aportó con el 74% (\$487 millones) de las ventas generadas en esta zona, siendo la más competitiva entre las dos provincias.

Al analizar las actividades económicas que tuvieron mayor participación en las ventas de las empresas familiares, se determinó que, el comercio al por mayor y menor ocupa el primer lugar con una participación del 45% (\$298 millones), seguido por la agricultura, ganadería silvicultura y pesca con el 17% (\$115 millones), la construcción con el 10% (\$64 millones), y las industrias manufactureras con el 8% (\$53 millones) y, sumando en conjunto el 80% de las ventas de la zona 4.

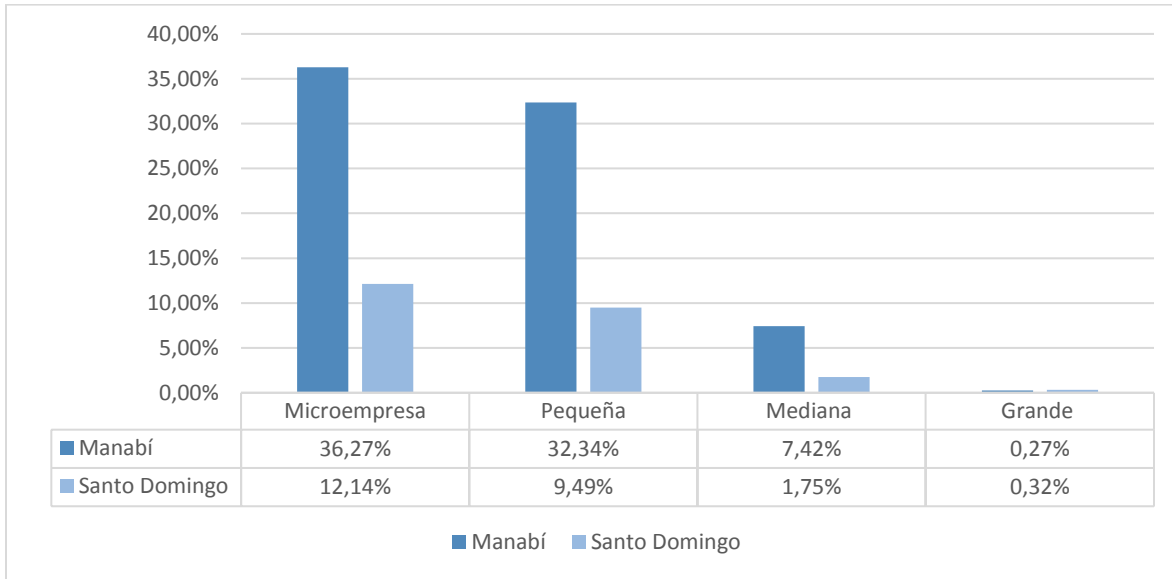


Grafico 1. Distribución de empresas familiares de la Zona 4, según su provincia y tamaño.
 Notas: Datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018.

Por otro lado, en lo que corresponde a la generación de Valor Agregado Bruto (VAB) de las empresas familiares de la zona 4 se determina que, en 2018 generaron un total de \$228 millones. No obstante, como se muestran en el Grafico 2 las pequeñas empresas tuvieron una mayor aportación al VAB con un 62% entre las dos provincias totalizando \$141 millones.

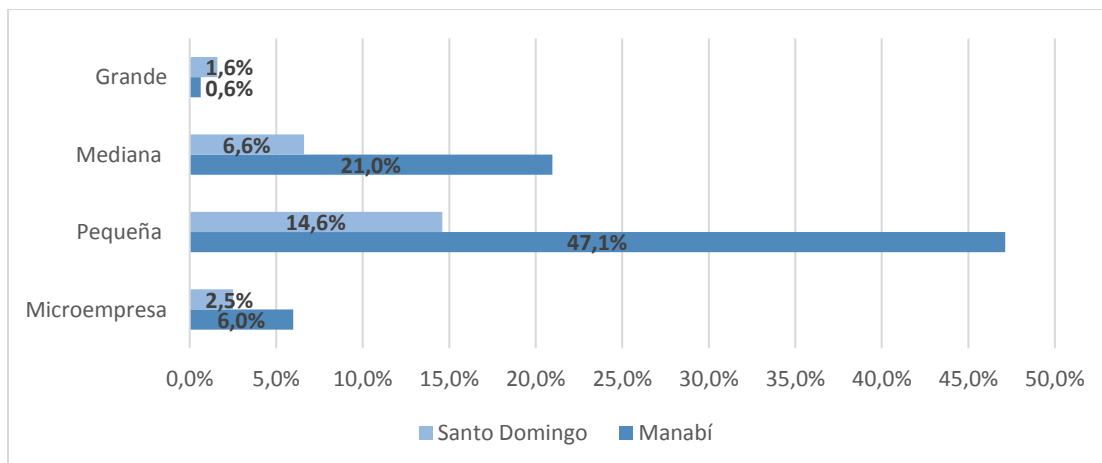


Grafico 2. Participación del VAB de las empresas familiares de la Zona 4, por provincia y tamaño.
 Notas: Datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018.

Cabe resaltar que Manabí sobresale como la provincia que mayor VAB generó durante este período, concentrando el 75% del VAB de la zona 4, mientras que Santo Domingo de los Tsáchilas apenas concentró el 25%, según se observa en la Figura 2. Esto se debe a que Manabí es considerado por sí misma una región, por su gran extensión territorial, como una de las provincias más grandes del Ecuador, y porque posee una industria pesquera y turística muy atractiva, impulsada por el Puerto Marítimo de Manta, que es el segundo más importante del Ecuador.

Las actividades económicas que tuvieron mayor aportación al VAB de la zona 4 son: (1) Comercio al por mayor y menor con el 26,20%, (2) transporte y almacenamiento con el 16,30%, (3) agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con el 12,4%, y (4) Construcción con el 11,7%. En conjunto concentraron el 66,6% del VAB de la zona 4 durante el año 2018.

Por otra parte, para establecer la relación entre las variables Valor Agregado Bruto (VAB) con el endeudamiento de las empresas familiares de la zona 4, se consideraron las correlaciones estadísticas respectivas. Por lo que se utilizó la prueba Kolmogorov- Smirnov para determinar si los comportamientos de los datos siguen o no una distribución normal, debido a que la muestra utilizada es mayor a 50 datos. (Romero Saldaña, 2016).

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	Gl	Sig.
VAB	.198	1886	.000
Endeudamiento	.390	1886	.000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Tabla 2. Prueba de normalidad entre VAB y endeudamiento de las empresas familiares de la zona 4.
 Notas: Ho = V. Prueba > Nivel de significancia = Los datos son normales; Ha=V. Prueba < Nivel de significancia = Los datos no son normales.

En la tabla 2 se observa que ambas variables tienen un valor de prueba de 0,000, lo cual es menor al nivel de significancia que es 0,05, por tal razón se rechaza la hipótesis nula soportándose que los datos no tienen una distribución normal. Por consiguiente, ya que se requiere de técnicas no paramétricas se procedió a realizar la correlación entre las variables VAB y endeudamiento, utilizando la Prueba Rho Spearman (Hernández Sampieri et al., 2010).

Con un valor de prueba de 0,665 y un nivel de significancia de 0,05 ($0,665 > 0,05$), no se rechaza la hipótesis nula, por lo que se soporta que las variables Endeudamiento y Valor Agregado Bruto de esa zona, no tienen relación. También se realizó la prueba de normalidad para las variables Valor Agregado Bruto y tamaño, aplicando la prueba Kolmogorov-Smirnov.

		VAB	Endeudamiento
Rho de Spearman	VAB	1.000	.010

	Sig. (bilateral)	.	.665
	N	1886	1886
Endeudamiento	Coeficiente de correlación	.010	1.000
	Sig. (bilateral)	.665	.
	N	1886	1886

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

Tabla 3. Prueba de correlación entre VAB y endeudamiento de las empresas familiares de la zona 4.

Notas: Ho = V. Prueba > Nivel de significancia = Los datos son normales; Ha = V. Prueba < Nivel de significancia = Los datos no son normales.

En la tabla 4 se muestra que para las variables VAB de microempresas y VAB de pequeña con un valor de prueba de 0,000 y un nivel de significancia de 0,05, se rechaza la hipótesis nula, por lo que se soporta que estas variables no siguen una distribución normal. Al mismo tiempo se observa que con una prueba de 0,004 y nivel de significancia de 0,05 se rechaza hipótesis nula para la variable VAB de mediana empresa, se soporta que no siguen una distribución normal.

Por ultimo con un valor de prueba de 0,200 y nivel de significancia de 0,05 no se rechaza hipótesis nula por lo que la variable VAB de grandes empresas siguen una distribución normal. Por lo tanto, se ejecutaron pruebas no paramétricas aplicando para estas variables VAB y tamaño la prueba Kruskal-Wallis para muestras independientes, ya que tenemos una variable cuantitativa y otra cualitativa polinómica porque tiene más de 2 muestras (Berlanga Silvente & Rubio Hurtado, 2012). Como se observa, aplicando la prueba Kruskal-Wallis, con un nivel de significancia de 0,05 y un valor de prueba de 0,000, se procede a rechazar la hipótesis nula y se soporta que las variables VAB y tamaño tienen relación.

Tamaño	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.	Estadístico	Gl	Sig.
VAB Microempresa	.178	913	.000	.775	913	.000
Pequeña	.128	789	.000	.901	789	.000
Mediana	.085	173	.004	.976	173	.004
Grande	.168	11	.200*	.906	11	.216

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

Tabla 4. Prueba de normalidad entre VAB y tamaño de las empresas familiares de la zona 4.

Empresas familiares zona 5

Incidencia de las variables endeudamiento y tamaño en el Valor Agregado Bruto de las empresas familiares de las zonas 4 y 5 de Ecuador • Caiza y Silva

Dentro de la zona 5 están registradas un total de cinco provincias: Bolívar, Galápagos, Los Ríos, Santa Elena y Guayas, a excepción de los cantones Guayaquil, Durán y Samborondón, que forman parte de la zona 8. De esta forma, se pudo notar que para esta zona se estudiaron un total de 1.619 empresas familiares en el año 2018. Guayas es la provincia que mayor número de empresas familiares registró, significando el 34% del total, seguida por Los Ríos con el 29% y Santa Elena con el 22%.

Dentro de esta zona, las empresas familiares se dedican a 18 actividades, pero cinco son las más destacadas: (1) Transporte y almacenamiento con el 24%, (2) Comercio al por mayor y menor con el 18%, (3) Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con el 15%, (4) las actividades de construcción con el 10%, y (5) las actividades de servicios administrativos y de apoyo con el 10% en promedio (Tabla 5). Es decir, sólo estas cinco actividades concentraron el 77% de establecimientos familiares, mientras que el 23% restante se desagregó entre las otras 13 categorías.

Actividad económica	Bolívar	Galápagos	Guayas	Los Ríos	Santa Elena	Total
Comercio al por mayor y menor	9	8	149	77	52	295
Actividades de servicios administrativos	3	89	20	18	24	154
Actividades profesionales, científicas y técnicas	1	5	26	22	11	65
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1	2	107	69	60	239
Construcción	11	5	39	73	33	161
Industrias manufactureras	2	3	37	22	17	81
Transporte y almacenamiento	24	46	100	126	98	394
Otros (*)	7	25	69	64	65	230
Total	58	183	547	471	360	1619

Tabla 5. Cantidad de empresas familiares de la Zona 5, según su provincia y actividad económica.

Notas: Datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018.

Al igual que se observó en la zona 4, la mayor parte de empresas familiares registradas en la zona 5 (Grafico 3) corresponde al sector de las microempresas, pues totalizan el 52% de establecimientos registrados, a diferencia de las grandes que solo representan el 1,4% de firmas familiares.

De acuerdo con las ventas que se registraron en las empresas familiares de la zona 5, totalizaron \$652 millones en el periodo 2018. Guayas es la provincia que mayor aporte generó significando el 42% del total, seguido por Los Ríos con un 31%, mientras que el 27% restante se dividió en las otras tres provincias. Bolívar es la provincia que menor participación tuvo en las ventas, significando apenas el 1,2% del total en 2018. En cuanto a la participación de las empresas familiares, según su tamaño, se pudo determinar que las medianas empresas vuelven a tener protagonismo pues, aportaron con el 42% de las ventas totales y las pequeñas empresas con el 33%.

En lo que respecta a la participación de las actividades económicas en las ventas de las empresas familiares, se destacan solo tres categorías: (1) comercio al por mayor y menor con el 40% en promedio, (2) agricultura,

Incidencia de las variables endeudamiento y tamaño en el Valor Agregado Bruto de las empresas familiares de las zonas 4 y 5 de Ecuador • Caiza y Silva

ganadería, silvicultura y pesca con el 26% y las industrias de manufacturas con el 10%. Es decir, en conjunto estas tres actividades aportaron con el 74% de las ventas de la zona 5, mientras que el 24% restante se desagregó en las 15 categorías restantes.

Para el año 2018, las empresas familiares de la zona 5 generaron un VAB de \$ 206 millones. Dentro de estas cifras, Guayas concentró el 39% del VAB generado durante el 2018, siendo la provincia más competitiva de la zona (Grafico 4). Este crecimiento se justifica por el dinamismo económico que se generó en el sector de la agricultura, donde la exportación de banano, café y camarón presentó también un aumento de la demanda en países de la Unión Europea y China, lo que motivó a los sectores productivos nacionales, en particular de las provincias de Guayas, Los Ríos y Santa Elena.

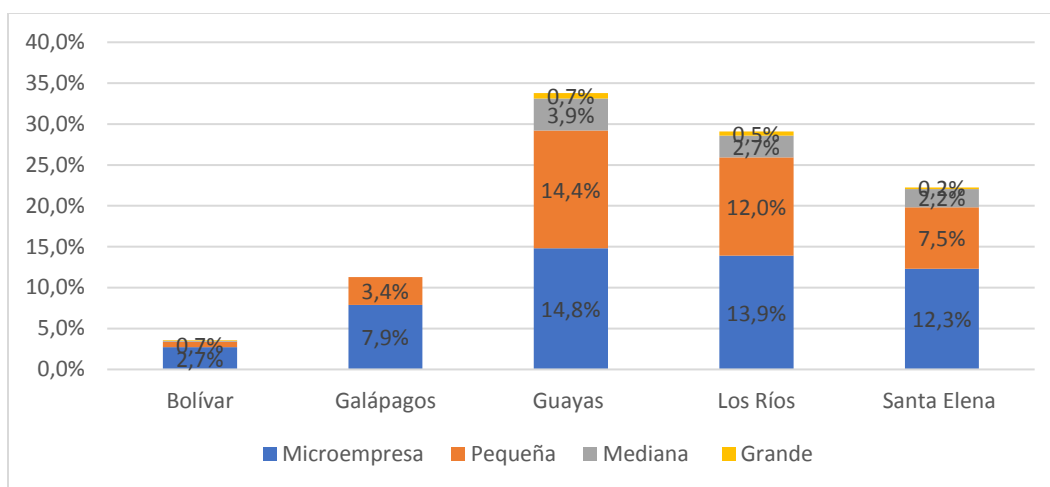


Grafico 3. Distribución de empresas familiares de la Zona 5, según su provincia y tamaño.
Notas: Datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018.

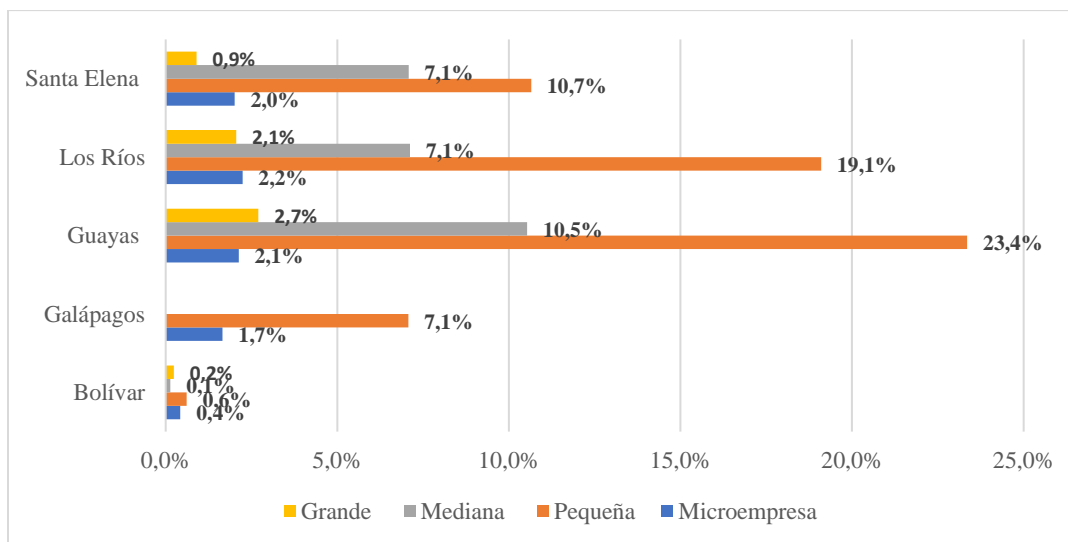


Grafico 4. Participación del VAB de las empresas familiares de la Zona 5, por provincia y tamaño.
Notas: Datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018.

Cabe destacar que en la zona 5 las pequeñas empresas tienen mayor protagonismo pues, sólo en 2018 generaron prácticamente el 60,8% del VAB total. Las actividades más sobresalientes respecto al VAB dentro de la zona 5 son: (1) Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con el 24%, (2) Comercio con el 23%, (3) Transporte y almacenamiento con el 14%, (4) construcción con el 9% y (5) industrias manufactureras con el 7%. Por tanto, en conjunto generaron el 77% del VAB de esta zona, siendo los cinco pilares de la economía de esta zona.

Por otro lado, para realizar la correlación entre las variables Valor Agregado Bruto (VAB) con el endeudamiento de las empresas familiares de la zona 5, se utilizó la prueba Kolmogorov-Smirnov para establecer si los datos siguen o no una distribución normal, debido a que la muestra es mayor a 50 datos (Romero Saldaña, 2016).

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.	Estadístico	Gl	Sig.
VAB	.215	1619	.000	.755	1619	.000
Endeudamiento	.426	1619	.000	.083	1619	.000

Tabla 6. Prueba de normalidad entre VAB y endeudamiento de las empresas familiares de la zona 5.

Notas: Ho = V. Prueba > Nivel de significancia = Los datos son normales; Ha = V. Prueba < Nivel de significancia = Los datos no son normales.

La tabla 6 muestra que las variables VAB y endeudamiento de la zona 5 tienen un valor de prueba de 0,000, por lo que es menor 0,05 que es el nivel de significancia, por ello se rechaza la hipótesis nula soportándose que los datos no tienen una distribución normal. Por este motivo, se requiere de técnicas no paramétricas y se realizó la correlación entre las variables VAB y endeudamiento para la zona 5, utilizando la Prueba Rho Spearman. (Hernández Sampieri et al., 2010).

			VAB	Endeudamiento
Rho de Spearman	VAB	Coefficiente de correlación	1.000	-.014
		Sig. (bilateral)	.	.577
		N	1619	1619
	Endeudamiento	Coefficiente de correlación	-.014	1.000
		Sig. (bilateral)	.577	.
		N	1619	1619

Tabla 7. Prueba de correlación entre VAB y endeudamiento de las empresas familiares de la zona 5.

Notas: Ho = V. Prueba > Nivel de significancia = Los datos son normales; Ha = V. Prueba < Nivel de significancia = Los datos no son normales.

Con un valor de prueba de 0,577 y un nivel de significancia de 0,05 ($0,577 > 0,05$), no se rechaza la hipótesis nula, por lo cual se soporta que las variables VAB y endeudamiento de esa zona, no tienen relación. Por otro

lado, también se aplicó la prueba de normalidad Kolmogorov-Smirnov para determinar si las variables VAB y tamaño sigue o no una distribución normal.

Se observa en la tabla 8 que para las variables VAB de microempresas y VAB de pequeña con un valor de prueba de .000 y un nivel de significancia de 0,05, se rechaza la hipótesis nula, por lo cual se soporta que estas variables no siguen una distribución normal. Esta tabla también nos muestra que con una prueba de 0,200 y nivel de significancia de 0,05 no se rechaza hipótesis nula para la variable VAB de mediana empresa, por lo tanto, se soporta que siguen una distribución normal. Del mismo modo, con un valor de prueba de 0,118 y nivel de significancia de 0,05 no se rechaza hipótesis nula, por lo tanto, la variable VAB de grandes empresas siguen una distribución normal.

Se ejecutaron pruebas no paramétricas aplicando para las variables VAB y tamaño la prueba Kruskal-Wallis, porque tenemos una variable cuantitativa y otra cualitativa polinómica, ya que tiene más de 2 categorías (Berlanga Silvente & Rubio Hurtado, 2012). Por último, se muestra que aplicando la prueba Kruskal-Wallis, con un nivel de significancia de 0,05 y un valor de prueba de 0,000, se procede a rechazar la hipótesis nula y se soporta que las variables VAB y tamaño tienen relación.

	Tamaño	Kolmogorov-Smirnov ^a		
		Estadístico	Gl	Sig.
VAB	Microempresa	.210	836	.000
	Pequeña	.153	616	.000
	Mediana	.050	144	.200*
	Grande	.163	23	.118

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

Tabla 8. Prueba de normalidad entre VAB y tamaño de las empresas familiares de la zona 5.

V. CONCLUSIONES

En este trabajo realizado para las empresas familiares de las zonas 4 y 5 de Ecuador se demuestra que las actividades económicas que generan un mayor VAB para ambas zonas son: comercio al por mayor y menor, agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, y transporte y almacenamiento. Del mismo modo se evidencia que dentro de la zona 4 la provincia que sobresale es Manabí, ya que generó un 75% del Valor Agregado Bruto de esta zona. Por lo que se puede establecer que las empresas familiares de esta zona ayudan a fortalecer el crecimiento del país. Por otra parte, dentro de la zona 5, la provincia que generó el mayor VAB fue Guayas con un 39%, a pesar de que excluye para esta zona a los cantones de Guayaquil, Duran y Samborondón.

En los resultados obtenidos sobre la correlación realizada entre las variables Valor Agregado Bruto y endeudamiento se soporta que no tienen relación para ninguna de las zonas estudiadas. Por el contrario, para las variables Valor Agregado Bruto y tamaño en las zonas 4 y 5 se soporta un valor de prueba de 0,000, por ende, se determina que si existe relación; es decir, mientras mayor crecimiento tenga la empresa, mayor valor agregado bruto generará.

Adicional, es importante mencionar que en el estudio realizado por Martín y Crespi (2012) determinaron que el volumen de endeudamiento por valor añadido es mayor cuando el tamaño de la empresa también es mayor, por lo que nuestro resultado no estaría en línea con este estudio, debido a que nuestras variables VAB y endeudamiento de las empresas familiares de la zona 4 y 5 no se correlacionan significativamente

Por otra parte, cabe señalar que, entre los estudios revisados durante el desarrollo de este trabajo, varios autores indican la relación que existe entre tamaño y endeudamiento de empresas familiares, ya que debido a la falta de garantías no logran obtener créditos mediante instituciones financieras y por ello no cumplen con sus objetivos determinados que son mantenerse en el mercado con una tasa de crecimiento ascendente. Por tanto, es importante analizar otras variables financieras que puedan aportar al VAB de estas zonas, además de la variable tamaño.

REFERENCIAS

- Andersson, F. W., Johansson, D., Karlsson, J., Lodefalk, M., & Poldahl, A. (2017). *The characteristics of family firms: exploiting information on ownership, kinship, and governance using total population data*. <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-017-9947-6>
- Banco Central del Ecuador. (2015). *Los Resultados de las cuentas Regionales*. <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/740-el-banco-central-del-ecuador-presenta-los-resultados-de-las-cuentas-regionales>
- Basco, Rodrigo, J. T. (2006). La Investigación en la empresa Familiar: “Un debate sobre la existencia de un campo independiente.” *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de La Empresa*, 12, 33–54.
- Berlanga Silvente, V., & Rubio Hurtado, M. J. (2012). Clasificació de proves no paramètriques. Com aplicar-les en SPSS. *Revista d'Innovació i Recerca En Educació*, 5(2), 101–113. <https://doi.org/10.1344/reire2012.5.2528>
- Berumen González, J. G., García Soto, P., & Domenge Muñoz, R. (2012). Determinantes de la estructura de capital en la pequeña y mediana empresa familiar en México. *Contaduría y Administración* 57, 3, 67–96.
- Boedo, L., & Calvo, R. (2001). Incidencia del tamaño sobre el comportamiento financiero de la empresa. Un análisis empírico con PYMES Gallegas. *Departamento de Economía Financiera y Contabilidad*, 10(1132–2779), 1–23.
- Brito-Gaona, L. F., Sotomayor-Pereira, G., & Apolo-Vivanco, J. (2019). Análisis y perspectivas del Valor Agregado Bruto en la economía Ecuatoriana. *X-Pedientes Económicos; Vol. 3 Núm. 5 (2019): Revista X-Pedientes Económicos*, 3(5), 17–36. https://ojs.supercias.gob.ec/index.php/X-pedientes_Economicos/article/view/80
- Callen, T. (2008). ¿Qué es el producto interno bruto? *Finanzas y Desarrollo*, 1–2. www.imf.org
- Camino-Mogro, S., & Bermúdez-Barrezueta, N. (2018). Las Empresas Familiares en el Ecuador: Definición y aplicación metodológica. *X-Pedientes Económicos*, 2(3), 46–72.
- Incidenca de las variables endeudamiento y tamaño en el Valor Agregado Bruto de las empresas familiares de las zonas 4 y 5 de Ecuador • Caiza y Silva

https://ojs.supercias.gob.ec/index.php/X-pedientes_Economicos/article/view/42

- Cardona, H. A., & Rico, D. (2014). La empresa familiar, el protocolo y la sucesión familiar. *Estudios Ger,* 30(12), 252–258.
- Casillas, J., Díaz, C., & Vázquez, A. (2005). *La gestión de la empresa familiar. Conceptos, casos y soluciones.* Editorial Thomsom.
- CenterFamily Business, University of St. Gallen, & Ernst & Young. (2015). *First time online: The world's 500 largest family businesses.* <https://cfb.unisg.ch/en/forschung/2015-04-global-family-business-index>
- Colli, A. (2002). The History of Family Business, 1850–2000. In *The History of Family Business, 1850–2000.* Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/cbo9780511615009>
- Coyle, D. (2018). El producto interno bruto. Una historia breve pero entrañable. *Revista Papeles,* 19(107), 111.
- Davis, P. ., & Harveston, P. D. (2001). The phenomenon of substantive conflict in the family firm: A cross-generational study. *Journal of Small Business Management,* 39(1), 14–30.
- González, L. M., Morán, E. C., & Mendoza, R. (2018). *Caracterización de las empresas familiares: caso Durango (México) Characterization of family businesses; Victory case of Durango, Mexico.* 1–30. <https://doi.org/10.14482/pege.44.9617>
- Goyzueta Rivera, S. I. (2013). *Modelo de gestión para las empresas familiares con perspectivas de crecimiento y sostenibilidad management model for the family businesses that assures growth, stability and long-term life cycle.* <http://www.scielo.org.bo/pdf/rp/n31/n31a03.pdf>
- Gutiérrez Olvera, S. (2018). Emprendimiento en las empresas familiares. *Revista Iberoamericana de Contaduría, Economía y Administración,* 4(7), 163–181. <https://doi.org/10.23913/ricca.v4i7.119>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. de P. (2010). *Metodología de la investigación, Quinta edición (McGRAW-HIL).*
- Herrera, L. (2018). Mediación como Alternativa en la Solución de Conflictos en las Empresas Familiares. *Revista de La Facultad de Derecho,* 45, 24. <https://doi.org/10.22187/rfd2018n45a4>
- INEC. (2014). *Directorios de empresas y establecimientos 2014.* https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Empresas_2014/Principales_Resultados_DIEE_2014.pdf
- Instituto de la Empresa Familiar. (2015). *La Empresa Familiar en España.* www.iefamiliar.com
- Martín, A., & Crespi, R. (2012). *La financiación externa de las empresas familiares españolas y el impacto de la crisis: Análisis comparado crisis.*
- Molina, P., Botero, S., & Montoya, J. (2016). Empresas de familia : conceptos y modelos para su análisis
- Incidencia de las variables endeudamiento y tamaño en el Valor Agregado Bruto de las empresas familiares de las zonas 4 y 5 de Ecuador • Caiza y Silva

- Family business : concepts and models for analysis. *Pensamiento Y Gestión*, 41, 116–149.
- Moyano Díaz, E., & Barría, Y. R. (2006). Suicidio y producto interno bruto (PIB) en Chile: hacia un modelo predictivo. In *Revista Latinoamericana de Psicología* (Vol. 38, Issue 2).
- Núñez-Cacho, P., Grande, F., & Muñoz, A. (2012). Rendimiento en las empresas familiares desde las teorías de recursos y capacidades y de agencia. *Revista de Empresa Familiar*, 2(1). <https://doi.org/10.24310/ejfbefb.v2i1.4060>
- Palacios, D., & Reyes, P. (2016). Cambio de la matriz productiva del Ecuador y su efecto en el comercio exterior. *Dominio de Las Ciencias*, 2, 418–431. <https://doi.org/dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/download/183/pdf>
- Pereira, S., Apunte, R., & Pulgar, M. E. (2018). Relación entre el desempeño de las PYME y el valor agregado bruto. *CienciAmérica*, 7. <http://cienciamerica.uti.edu.ec/openjournal/index.php/uti/article/view/156/148>
- Quejada, R., & Ávila, J. (2016). Empresas familiares: Conceptos, teorías y estructuras. *Revista EAN*, 149–158.
- Reglamento de Inversiones del Código Orgánico de la Producción, Pub. L. No. Registro Oficial Suplemento 450 de 17-may.2011, 112. <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/Literal-3.-Reglamento-del-Codigo-Organico-de-la-Produccion-Comercio-e-Inversiones-COPCI.pdf>
- Romano, C. A., Tanewski, G. A., & Smyrniotis, K. X. (2000). Capital structure decision making: A model for family business. *Journal of Business Venturing*, 16(3), 285–310.
- Romero, L. E. (2006). Competitividad y productividad en empresas familiares Pymes. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 57, 131–141.
- Romero Saldaña, M. (2016). Pruebas de bondad de ajuste a una distribución normal. *Revista Enfermería Del Trabajo*, 3, 105–114. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5633043.pdf>
- Sánchez Pulido, L., & Vendrell Vilanova, A. (2013). La financiación de la empresa familiar leridana. In *Cuadernos Prácticos de Empresa Familiar* (Vol. 2). <https://repositori.udl.cat/bitstream/handle/10459.1/47264/020451.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2017). *Agenda Zonal. Zona 4 Pacífico*. <https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/11/Agenda-zona-4.pdf>
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2017a). *Agenda Zonal - Zona 4 - Pacífico*.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2017b). *Agenda Zonal - Zona 5 - Litoral Centro*.
- Sinisterra V, G., Polanco I, L. E., Polanco, E., Henao G, H., & Sinisterra, H. G. (n.d.). *Contabilidad Contabilidad Sistema de información para las organizaciones Sexta edición Contabilidad Sistema de información para las organizaciones Sexta edición Sexta edición*.
- Incidencia de las variables endeudamiento y tamaño en el Valor Agregado Bruto de las empresas familiares de las zonas 4 y 5 de Ecuador • Caiza y Silva

- UEES. (2017). *Proyecto de Investigación La Empresa Familiar en Ecuador. Centro de Investigación y la Unidad de Estudios y Desarrollo de Empresas Familiares de la UEES*. 21.
- Vega, F. Y., Brito, L. F., Apolo, N. J., & Sotomayor, J. G. (2020). Influencia de la recaudación fiscal en el valor agregado bruto de los cantones de la provincia de El Oro (Ecuador), para el periodo 2007-2017. *Revista Espacios*, 41, 15.
- Vélez, D., Holguín, H., De la Hoz, G. A., Durán, Y., & Gutiérrez, I. (2008). *Dinámica de la empresa familiar*. Fundación para el Desarrollo Sostenible.
- Vera Colina, M. A., Melgarejo Moling, Z. A., & Mora Riapira, E. H. (2013). Acceso a la financiación en pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros. *Behavioral and Neural Biology*, 37(1), 1–45. [https://doi.org/10.1016/S0163-1047\(83\)91047-6](https://doi.org/10.1016/S0163-1047(83)91047-6)
- Zamora, R., & Coello, G. (2015). El valor agregado bruto (VAB) del comercio en la provincia de Tungurahua. *Revista de Coyuntura. Observatorio Económico y Social de Tungurahua*, 2(1), 7–10.