



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

TEMA:

**Exportaciones y su relación con el desempeño financiero de las empresas en el
mercado de teca.**

AUTORES:

Saltos Loor Gema Gabriela

Torres Ibarra Melanie Maite

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
Ing. Gestión Empresarial Internacional**

TUTOR:

Econ. Freire Quintero César Enrique

Guayaquil, Ecuador

27 de febrero del 2020



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Saltos Loor Gema Gabriela, Torres Ibarra Melanie Maite**, como requerimiento para la obtención del título de **Ing. Gestión Empresarial Internacional**.

TUTOR

f. _____

Econ. Freire Quintero César Enrique.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

Ing. Hurtado Cevallos Gabriela Elizabeth.

Guayaquil, a los 27 días del mes de febrero del año 2020



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, **Saltos Loor Gema Gabriela y Torres Ibarra Melanie Maite**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Exportaciones y su relación con el desempeño financiero de las empresas en el mercado de teca**, previo a la obtención del título de **Ing. Gestión Empresarial Internacional**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 27 días del mes de febrero del año 2020

LA AUTORA

f. _____
Saltos Loor, Gema Gabriela

LA AUTORA

f. _____
Torres Ibarra, Melanie Maite



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Nosotras, **Saltos Loor Gema Gabriela y Torres Ibarra Melanie Maite.**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Exportaciones y su relación con el desempeño financiero de las empresas en el mercado de teca**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 27 días del mes de febrero del año 2020

LA AUTORA

f. _____
Saltos Loor, Gema Gabriela

LA AUTORA

f. _____
Torres Ibarra, Melanie Maite



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS.
CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL.

REPORTE URKUND

URKUND

Documento: [SALTOS LOOR GEMA GABRIELA Y TORRES IBARRA MELANIE MAITE.docx](#) (D63617016)

Presentado: 2020-02-07 19:12 (-05:00)

Presentado por: melanietorress@hotmail.com

Recibido: cesar.freire.ucsg@analysis.orkund.com

Mensaje: FINAL SALTOS LOOR Y TORRES IBARRA [Mostrar el mensaje completo](#)

0% de estas 47 páginas, se componen de texto presente en 0 fuentes.

Lista de fuentes Bloques Cesar Enrique Freire Quintero (cesar.enrique.freire.quintero)

Categoría	Enlace/nombre de archivo
	SALTOS GEMA Y TORRES MELANIE.docx
	RAMIREZ BALLADARES KATHERYN MICHELLE FINAL.docx
	TESIS FINAL JULI.docx
	TESIS FINAL DE JUELYDI PACHECO TOALA-UCSG.docx
	MANTILLA-GUERRA.docx
	BALLADARES ESCOBAR CARLOS JOHAN SERBANO BRACCO EVELYN ROSA

0 Advertencias. Reiniciar Exportar Compartir

100% # 1 Activo Archivo de registro Urkund: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil / BA... 100%

INCLUDEPICTURE
"http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/9/99/Logo_UCSG.svg/2000px-Logo_UCSG.svg.png" * MERGEFORMATINET FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS CARRERA

DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

TEMA:

Exportaciones y su relación con el desempeño financiero de las empresas en el mercado de teca.

AUTOR (ES): Saltos Loor Gema Gabriela Torres Ibarra Melanie Maite

INCLUDEPICTURE
"http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/9/99/Logo_UCSG.svg/2000px-Logo_UCSG.svg.png" * MERGEFORMATINET FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS CARRERA

DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

TEMA: "

Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradezco a Dios por permitirme realizar mis estudios universitarios y permitirme culminar la carrera. De igual manera, agradezco a mi familia, especialmente a mi mamá y mi papá por trabajar duro y permitirme estudiar en esta prestigiosa universidad, los cuales fueron una pieza fundamental durante todo este proceso. A ellos, agradezco el brindarme todo el apoyo necesario para no rendirme en los momentos difíciles y continuar con este proceso de estudio.

Agradezco también a los compañeros y amigos de la universidad, por estar en cada paso y motivarme a avanzar en cada etapa. Así también, como fueron parte de los momentos difíciles y de felicidad, pero siempre dándome una mano para continuar en este proceso.

A los profesores que estuvieron ayudándome y enseñándome en todos los semestres, ya que sin ellos no pudiera haber llegado hasta estas instancias, ni haber aprendido todo lo que aprendí.

Finalmente agradezco al Ec. César Freire por ayudarme en esta investigación, ya que sin sus conocimientos, no hubiera logrado hacer este trabajo. Le agradezco también, por ser paciente y enseñarme temas que desconocía, al igual que brindarme su tiempo al venir todos los días para avanzar en esta investigación y culminar mis estudios con éxito.

Gema Gabriela Saltos Loor

DEDICATORIA

Este trabajo de titulación está dedicado especialmente a mi mamá Patricia y a mi papá Víctor por ayudarme durante todo este proceso y nunca perder la fe en mí y en mis capacidades. Los cuales, uno de sus mayores sueños eran verme lograr culminar mis estudios y sentirse muy orgullosos de mí.

Gema Gabriela Saltos Loor

AGRADECIMIENTO

En primer lugar le agradezco a Dios por haberle brindado a mis padres la oportunidad de otorgarme mis estudios en todas las etapas de mi vida. Ellos fueron una herramienta fundamental para todo este proceso, al depositar su confianza en mí; brindarme su apoyo incondicional y al esfuerzo que realizaron para ayudarme a llegar a la meta en una de las universidades más prestigiosas del país. A mi familia, también, que siempre están motivándome a ser una persona de bien.

A todos los maestros, quienes siguieron paso a paso este proceso, les agradezco, asimismo por dar lo mejor de ellos para que pueda ser una gran profesional, al brindar todos sus conocimientos y sus consejos. Algunos maestros a quienes, sin duda alguna, los recordaré siempre.

A mis compañeros y amigos, les agradezco por siempre. Hacerme sentir su apoyo y su motivación ha sido lo más relevante en el transcurso de las aulas universitarias, puesto que también formaron parte de este proceso conmigo.

Finalmente, el Econ. César Freire, mi tutor de tesis, a quien le agradezco infinitamente, porque no pudo haber sido mejor guía en este proceso, al compartir todos sus conocimientos, estar siempre pendiente y tener la paciencia para ayudarme a lograr mi trabajo de titulación, el cual sin su ayuda no habría logrado los propósitos establecidos.

Melanie Maite Torres Ibarra

Dedicatoria

Este trabajo de titulación se lo dedico a Dios, a mis padres, y a mi hermana Milena, quienes son mi mayor inspiración para salir adelante, y quienes están conmigo en todo momento brindándome su apoyo para que pueda cumplir mis más importantes logros de vida.

Melanie Maite Torres Ibarra



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Ing. Hurtado Cevallos, Gabriela Elizabeth, Mgs.

DIRECTORA DE CARRERA

f. _____

Ing. Román Bermeo, Cynthia Lisbeth, Mgs.

COORDINADOR DEL ÁREA

f. _____

Ing. Carrera Buri, Félix Miguel, Mgs.

OPONENTE



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

CALIFICACIÓN

Salto Loo, Gema Gabriela

Torres Ibarra, Melanie Maite

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN	XVIII
ABSTRACT	XIX
RÉSUMÉ	XX
INTRODUCCIÓN	2
ANTECEDENTES	3
Contextualización del problema	5
Formulación del problema	7
Objetivo General	7
Objetivos Específicos.....	7
Justificación	7
Hipótesis.....	9
Limitaciones y delimitaciones	9
CAPITULO 1	11
MARCO TEÓRICO.....	11
Teca Tectona Grandis en Ecuador	11
Exportaciones de tecla en Ecuador	12
Factores financieros de la empresa	16
Inversiones de tecla en el Ecuador.....	17
Rentabilidad	18
Liquidez	20
Endeudamiento	22
Índices de actividad o eficiencia.....	23
CAPÍTULO 2	25
Metodología	25
Población y muestra.....	25
Muestra	29
Técnica de recogida de datos.....	29
Análisis de datos.....	30
CAPÍTULO 3	31
Análisis de resultados.....	31

Exportación de teca ecuatoriana	31
Análisis del desempeño financiero	37
Prueba de diferencias de medias	43
CAPÍTULO 4	50
Propuesta	50
Requisitos para la exportación de madera de teca.....	51
Programa de incentivos.....	53
CONCLUSIONES	60
RECOMENDACIONES	62
Bibliografía	69

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Producción y exportación de madera de teca en otros países.....	14
Tabla 2 Industria vs tamaño de empresas.....	26
Tabla 3 Industria vs tamaño de empresas en porcentaje.....	26
Tabla 4 Exportadoras.....	27
Tabla 5 Exportadoras en porcentaje.....	27
Tabla 6 No exportadoras.....	28
Tabla 7 No exportadoras en porcentaje.....	28
Tabla 8 Exportaciones y su desempeño financiero.....	29
Tabla 9 Sector exportador de teca.....	31
Tabla 10 Empresas productoras de teca por tamaño.....	32
Tabla 11 Total ingresos empresas no exportadoras.....	32
Tabla 12 Total ingresos empresas exportadoras.....	33
Tabla 13 Total de exportaciones netas.....	34
Tabla 14 Estadísticos empresas grandes.....	34
Tabla 15 Estadísticos empresas medianas.....	35
Tabla 16 Estadísticos microempresas.....	36
Tabla 17 Estadísticos pequeñas empresas.....	36
Tabla 18 Indicadores de liquidez de empresas exportadoras y no exportadoras.....	43
Tabla 19 Indicadores de endeudamiento de las empresas exportadoras y no exportadoras.....	43
Tabla 20 Indicadores de actividad de empresas exportadoras y no exportadoras.....	45
Tabla 21 Indicadores de rentabilidad de empresas exportadoras y no exportadoras.....	46
Tabla 22 Prueba de diferencias de medias del factor de liquidez.....	46
Tabla 23 Prueba de diferencias de medias del factor endeudamiento.....	47
Tabla 24 Prueba de diferencia de medias del factor actividad.....	48
Tabla 25 Prueba de diferencia de medias del factor rentabilidad.....	49

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Detalle de las exportaciones de teca realizadas en el año 2016 (Asociación Ecuatoriana de Productores de Teca y Maderas Tropicales ASOTECA, 2017).	6
Figura 2 Detalle de los indicadores de eficiencia o actividad en una empresa (Nava, 2009).	24
Figura 3 Detalle del total de ingresos de las empresas ecuatorianas comercializadoras de teca.....	37
Figura 4 Se observa en porcentajes los ingresos que poseen las empresas comercializadoras de teca en Ecuador	37
Figura 5 Se muestran las cifras en porcentajes de la liquidez corriente por intervalo que poseen las empresas ecuatorianas comercializadoras de teca	38
Figura 6 Se observa en cifras porcentuales el nivel de endeudamiento de activos fijos que poseen las empresas comercializadoras de teca en Ecuador.....	38
Figura 7 Se detallan las cifras porcentuales del endeudamiento del activo en las empresas comercializadoras de teca en Ecuador	39
Figura 8 Se muestran los valores detallados de endeudamiento del patrimonio en cifras porcentuales de las empresas comercializadoras de teca en Ecuador	39
Figura 9 Se describen en la siguiente figura los niveles de apalancamiento que poseen las empresas que se dedican a la comercialización de teca en Ecuador	40
Figura 10 Se muestra de manera porcentual la rotación de activos fijos en las empresas comercializadoras de teca en Ecuador	40
Figura 11 La presente figura muestra la rotación en cuanto a ventas que poseen las empresas comercializadoras de teca en el Ecuador	41
Figura 12 Se detalla a continuación el periodo medio de cobranza de las empresas ecuatorianas comercializadoras de teca en el Ecuador	41
Figura 13 Se detalla a continuación el Roa de las empresas comercializadoras de teca en Ecuador.....	42
Figura 14 Se detalla en la siguiente figura el Roe de las empresas comercializadoras de teca en Ecuador.....	42
Figura 15 Diagrama de Gantt para la realización de estrategias para futuros exportadores de teca en el Ecuador	54
Figura 16 Diagrama de Gantt para la realización de estrategias para futuros exportadores de teca en el Ecuador (Segunda parte).....	55

Figura 17 Diagrama de Gantt para la realización de estrategias para futuros exportadores de teca en el Ecuador (Segunda parte).....	56
Figura 18 Diagrama de Gantt para la realización de estrategias para futuros exportadores de teca en el Ecuador (Segunda parte).....	59

APÉNDICE

Apéndice 1 Detalle de las empresas exportadoras y no exportadoras de teca.....	64
Apéndice 2 Detalle de las empresas exportadoras y no exportadoras de teca.....	65
Apéndice 3 Detalle de los indicadores financieros.	66
<i>Apéndice 4</i> Detalle de los indicadores financieros.	66
Apéndice 5 Detalle varios ASOTECA.....	68

RESUMEN

Hoy en día existen muchas empresas que se dedican a la producción y explotación de plantas forestales, la cual es utilizada para diversos productos. De tal manera que genera una gran competitividad en diferentes mercados. Por esta razón, las empresas comenzaron a producir teca proveniente de otros países para la exportación y comercialización en algunos mercados internacionales para beneficios económicos en el país. Es por ello, el objetivo principal es analizar las exportaciones y su incidencia en los factores financieros de las empresas ecuatorianas del sector de teca. Por lo tanto, se obtuvieron datos de 69 empresas como población a las cuales se les recolectó datos respecto a exportaciones y variables de desempeño financiero. Posteriormente se elaboró una diferencia de medias a través del método de Prueba U de Mann-Whitney. Finalmente se demostró como resultado que existen diferencias significativas para las empresas que exportan y no exportan, y estas fueron liquidez corriente, prueba ácida, rotación de cartera, rotación de activo fijo, rotación de ventas, roa y roe.

Palabras clave: Exportación, teca, empresas, desempeño financiero, producción, inversión.

ABSTRACT

Today there are many companies that are dedicated to the production and exploitation of forest plants, which is used for various products. In such a way that it generates great competitiveness in different markets. For this reason, companies began producing teka from other countries for export and marketing in some international markets for economic benefits in the country. That is why the main objective is to analyze exports and their impact on the financial factors of Ecuadorian companies in the teka sector. Therefore, data were obtained from 69 companies as a population to which data were collected regarding exports and financial performance variables. Subsequently, a mean difference was demonstrated through the U de Mann-Whitney Test method. Finally, it was demonstrated that there are significant differences for companies that export and do not export, and these were current liquidity, acid test ratio, portfolio turnover, fixed asset turnover, sales turnover, roa and roe.

Keywords: Export, Teak, companies, financial performance, production, investment.

RÉSUMÉ

Aujourd'hui, de nombreuses entreprises se consacrent à la production et à l'exploitation de plantes forestières, utilisées pour divers produits. De manière à générer une grande compétitivité sur différents marchés. Pour cette raison, les entreprises ont commencé à produire du teca à partir d'autres pays pour l'exportation et la commercialisation sur certains marchés internationaux à des fins économiques dans le pays. C'est pourquoi l'objectif principal est d'analyser les exportations et leur impact sur les facteurs financiers des entreprises équatoriennes dans le secteur du teca. Par conséquent, des données ont été obtenues auprès de 69 entreprises en tant que population à laquelle des données ont été collectées concernant les exportations et les variables de performance financière. Par la suite, une différence moyenne a été développée par la méthode du test U de Mann-Whitney. Enfin, il a été démontré qu'il existe des différences significatives pour les entreprises qui exportent et n'exportent pas, à savoir la liquidité actuelle, la résistance aux acides, le chiffre d'affaires du portefeuille, le chiffre d'affaires des immobilisations, le chiffre d'affaires, roa et le roe.

Mots- clés: Exportation, Teck, entreprises, performance financière, production, investissement.

INTRODUCCIÓN

En la presente investigación de trabajo de titulación, se pretende analizar las exportaciones y su relación con el desempeño financiero de las empresas en el mercado de teca, con la finalidad de recopilar información y datos de las empresas que cumplan con los recursos financieros necesarios para invertir en la exportación de teca. Por lo tanto, se planea realizar un forecast y datos estadísticos de exportaciones realizadas en años anteriores, para así determinar la viabilidad de empresas y a su vez ver que tan factible puede ser que las mismas exporten está madera.

Dentro del estudio se va a considerar distintos puntos específicos como riesgos financieros, factores políticos, factores legales, factores económicos, el comercio internacional y la rentabilidad, es necesario el estudio profundo de cada uno de estas variables para que se pueda conocer toda la información en general a la hora de que las empresas decidan invertir en la teca ecuatoriana para su exportación.

Es importante considerar las diferentes variables financieras que puedan asumir las empresas ecuatorianas a la hora de llevar a cabo la exportación de un producto, así como el uso de información secundaria para caracterizar al sector exportador. La finalidad de estudiar la probabilidad de que las empresas puedan exportar la teca ecuatoriana como un recurso de desarrollo económico, por lo que es necesario el estudio de los factores financieros de empresas que estén bien posicionadas y que puedan invertir en los recursos que el país posee, creando así una oportunidad de crecimiento y competitividad.

Las empresas aptas para este estudio que se han recopilado mediante datos estadísticos de los factores financieros, son empresas que están dedicadas a la exportación de productos tradicionales o no tradicionales, con habilidades y disponibilidad de recursos para el estudio de las probabilidades de exportación de teca. A su vez, empresas pymes que podrían ser potenciales a futuro, dispuestas a invertir en este sector.

ANTECEDENTES

De acuerdo a la pregunta de investigación antes mencionada, se debe tomar en cuenta una pequeña introducción acerca del árbol de teca. La teca según: Enters (2000) “Se introdujo en Indonesia (Java) hace cientos de años y las más antiguas plantaciones de teca en Sri Lanka se han documentado a fines del siglo XVII” (p.58). Por lo tanto, como su nombre científico e historia lo dice, es un árbol muy antiguo que con el pasar de los años se ha introducido en distintos países. El árbol de teca, normalmente crece en zonas secas, que se puede adaptar tanto a la humedad como a las altas temperaturas debido a su resistencia, lo que es ideal para su uso en la elaboración de productos como: muebles, estructuras de viviendas, utensilios de cocina, etc.

Según un estudio realizado sobre el análisis económico de la producción y comercialización de teca, que fue realizada mediante una metodología documental y analítico-sintético, se examinó la existencia en el Ecuador de 45000 hectáreas de plantaciones de teca en los cuales más 1200 agricultores se han encargado de la siembra de los árboles y gracias a ellas se han podido llegar a exportar grandes cantidades de madera entre aproximadamente 300 dólares por metro cúbico, según los años de cultivo. Por lo tanto, obtuvo como resultado que los factores ambientales aportaron de manera positiva en la disminución de áreas deforestadas (Zamora, 2015).

De acuerdo a un estudio por Abdelnour y Muñoz (2005) debido a que la teca es un árbol de grandes características, tiene una alta demanda a nivel mundial, por la calidad y durabilidad que la misma posee. Por lo cual en los países originarios no se cuenta con suficientes recursos disponibles para que continúe su siembra por lo que actualmente se puede encontrar en algunas zonas de América del Sur y América Central. Sin embargo, no todos los países en donde se encuentran gozan de poder exportar o hacer uso de la madera.

En base a la investigación realizada por Aguirre y Piloza (2017) con la finalidad de estudiar la comercialización de teca en Ecuador en una zona rural de Vinces mediante un método exploratorio y explicativo, en las cuales se demostró que los productores no tenían conocimiento de los canales de distribución ni los costos de exportación. De tal manera que desconocían los mercados a los que se puede llegar gracias a la exportación de la madera de teca, y tuvo como resultado la creación de una compañía para incentivar

a los pequeños productores y a la producción de los árboles de teca y permitir el acceso a todos los beneficios de la misma.

Acorde a un estudio realizado por Céspedes (2013) en el que se planteó realizar un proyecto de cultivo y comercialización de teca en el que analizaron los mercados políticos y económicos. De tal forma que se establezca un lugar en donde se pueda realizar la cosecha de árboles de teca y venderlas a distintos mercados, con la finalidad de comprobar la rentabilidad de la producción. Por lo tanto su resultado fue positivo, demostrando que los lugares de plantación y las condiciones climáticas eran adecuadas para los árboles de teca.

Ecuador ha sido uno de los países líderes exportadores de teca, especialmente en el 2014 y 2015 en donde su destino principal fue India con el 95% de madera, y que aunque como ya antes mencionado no es un producto nativo, se ha tenido grandes plantaciones del árbol de teca en varias zonas del país contando con 50.000 hectáreas, y en los cuales se ha obtenido diversos beneficios para su producción y uso (Asociación Ecuatoriana de Productores de Teca y Maderas Tropicales ASOTECA, 2017).

Adicionalmente, en una investigación realizada por Altamirano (2015) en el que se estudian los procesos de exportación mediante un proceso minucioso del manejo de la empresas a la hora de exportar, explicando la organización que deben tener la empresas y las capacitaciones necesarias para ser competitivos en el mercado internacional. De tal modo, que se utilicen mecanismos precisos para implementarlos, en la logística y el proceso de comercialización. Dando como resultado, lo importante que es vínculo entre el importador, productor y proveedor al momento de realizar una inversión.

Dado a un estudio realizado por Redín (2016) en el que se evaluó el riesgo de un proyecto forestal de balsa en el Ecuador y su financiamiento, motivado por el crecimiento que ha tenido las exportaciones en los últimos años con un total del 17,8% de exportaciones en madera, analizando las oportunidades de inversión por empresarios. Para lo cual, por medio de herramientas de valoración y análisis de riesgo, que permitieron evaluar los beneficios de los árboles madereros. En tal forma se llegó a la conclusión de que la inversión en maderas tropicales es favorable para el crecimiento económico en el Ecuador.

Existen distintas empresas que se dedican a la comercialización de este árbol para el uso local o para el uso en el extranjero, con el afán de implementar el crecimiento

económico y a su vez aprovechar los beneficios otorgados por el Gobierno como lo es la reducción de costos de producción y la competitividad para las exportaciones.

Contextualización del problema

El problema principal es que las empresas ecuatorianas por lo general tienden a desenvolverse comercialmente de manera local, lo cual los lleva a perder precios más atractivos en los mercados internacionales. Una de las principales causas es que la mayoría no cumple con las condiciones financieras requeridas en cuanto a su capital de inversión para la exportación de teca, estas necesitan cumplir con varios factores financieros que les permitan servir como apalancamiento para una rentabilidad que se obtiene a largo plazo dentro del mercado de la teca. Es por eso que existe una relación de las empresas ecuatorianas y la teca en donde tienen una base principal que es la de fomentar e incentivar a los empresarios del país a invertir en la exportación de la madera, que es utilizada mundialmente por su calidad y resistencia. “Debido que la teca no es una especie de rápido crecimiento en sí; su rendimiento depende de la calidad de las plantas y de la aplicación de buenas prácticas de manejo forestal” (Moscoso, 2017, p.5).

Actualmente, el país cuenta con algunas empresas que lo hacen y se encargan de su siembra, corta y comercialización pero no las suficientes como para generar los recursos necesarios para su exportación en grandes cantidades, lo que da como resultado que Ecuador no pueda ser uno de los principales proveedores de América Sur.

Sin embargo, Brasil es el principal líder en producción y exportación de árboles de teca a nivel regional, lo que significa que Ecuador queda por debajo con el 35% de las exportaciones en las cuales los principales destinos son: a la India, Vietnam y China. (Líderes, 2015). Existen diferentes mercados que se dedican a la distribución local de teca, en las que es utilizada para el uso particular con empresas pymes las cuales no son empresas dedicadas a la exportación de la misma, con la necesidad de aumentar sus ingresos financieros las empresas buscan las vías necesarias para generar ingresos económicos, es por eso que el ámbito de exportación es muy atrayente para los empresarios, quienes deben estar conscientes de que una buena situación económica es fundamental para comenzar con dicho proceso.

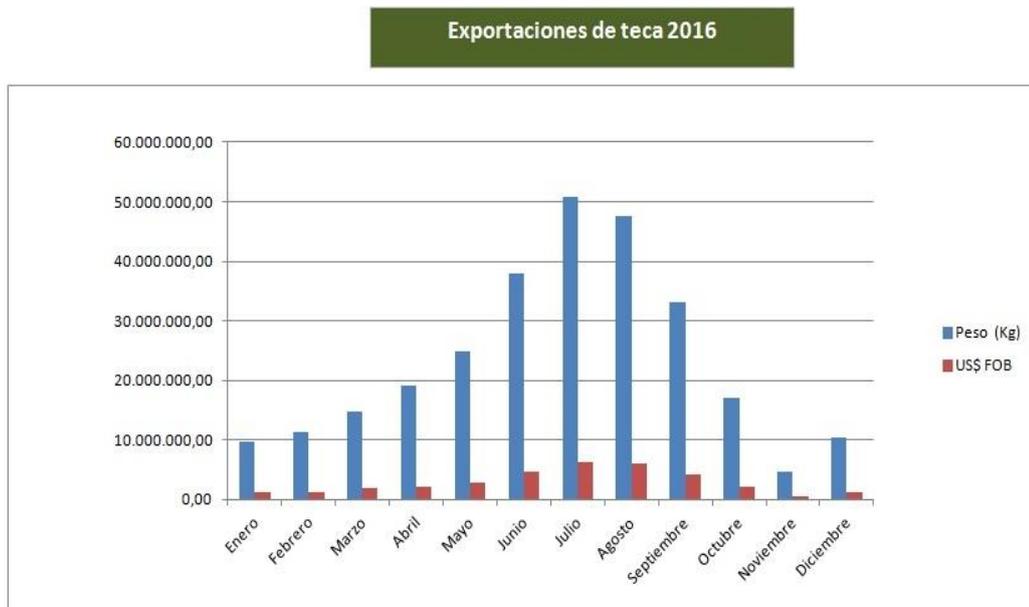


Figura 1. Detalle de las exportaciones de teca realizadas en el año 2016 Tomado de (Asociación Ecuatoriana de Productores de Teca y Maderas Tropicales ASOTECA, 2017).

La viabilidad de las exportaciones, podrían tener grandes beneficios para el país de tal manera que generaría no solo ingresos a la empresa que esté invirtiendo, si no también permitirá poner al Ecuador como un exportador potencial. De acuerdo a la Asociación Ecuatoriana de Productores de Teca y Maderas Tropicales ASOTECA (2017) Los productores deben tomar en cuenta fortalecer la producción de la teca forestal, creando así mejor calidad y ganar un mercado con productos que contengan valor agregado. Mientras mejor sea la calidad y producción de la madera, mejores mercados se encontrarán para la exportación de la misma.

Es importante tomar en cuenta, que los inversionistas en teca no obtienen las ganancias a corto plazo al contrario, se requiere de mucha paciencia y el capital necesario ya que estas ganancias se empiezan a reflejar a partir de 8 a 10 años luego de su siembra, si se ha tenido los cuidados debidos (Líderes, 2015).

A pesar de las escasas plantaciones de teca en el Ecuador, existen varios países que aún demandan la teca ecuatoriana, es por esto que es necesario que las empresas ecuatorianas muestren interés de inversión en los mercados internacionales y poder ser para el mercador extranjero unos clientes potenciales, cabe recalcar que a medida que estas empresas vayan realizando las transacciones comerciales internacionales irán ganando experiencia en el campo de las exportaciones y en la inversión en productos no tradicionales. De esta manera, pueden desenvolverse en cualquier campo a nivel

internacional y así incrementar las relaciones comerciales con países con acuerdos en común (Abeal, Álvarez & Tarrío, 2018). Para los emprendedores, los objetivos deben reflejarse de manera distinta, en el cual su inversión podrá verse estancada durante la espera de la corta. Por lo tanto, la exportación es una forma para poder entrar a comercializar productos, y de tal forma conseguir diversificaciones de mercados (Navarro, Rey & Barrera, 2016).

Formulación del problema

¿Cuál es la relación entre los factores financieros de las empresas ecuatorianas y su incidencia en la probabilidad de exportación de teca?

Objetivo General

Analizar las exportaciones y su incidencia en los factores financieros de las empresas ecuatorianas del sector de teca a través de métodos estadísticos para determinar una propuesta que permita mejorar financieramente la industria de madera de teca.

Objetivos Específicos

- Revisar la literatura de las exportaciones y factores financieros a través de del uso de artículos de investigación.
- Analizar y definir el tipo de metodología a utilizarse en el presente estudio.
- Describir las exportaciones a través del uso de información secundaria Para caracterizar al sector exportador.
- Analizar el Desempeño financiero de las empresas en el mercado de teca a través de las variables financieras para demostrar su rentabilidad.
- Analizar las exportaciones y su relación el Desempeño financiero de las empresas en el mercado de teca a través de un modelo estadístico Para determinar indicadores a priorizar en la industria de teca.
- Desarrollar una propuesta de inversión para sugerir los futuros exportadores de teca.

Justificación

En la actualidad son muchos los medios existentes para la comercialización de productos de manera internacional, y para las compañías las cuales cada vez tienen la ambición en realizar sus transacciones comerciales de forma de poder compartir sus bienes o servicios no solo de manera local sino de manera internacional, las herramientas de la tecnología juegan un papel beneficioso, por ello es necesario como país mantenernos

al tanto de los avances tecnológicos que se dan día a día para así poder sobrevivir en el gran mundo del comercio internacional.

A pesar de que no todas las empresas cuentan con las facilidades de realizar exportaciones, ya sea por la falta de capital, planificación y recursos, con las facilidades que la tecnología nos brinda ahora es mucho más fácil y rápido realizar los negocios con diferentes países, incluso al momento de compartir información, documentos, y servicios. Es conveniente analizar la situación financiera de la empresa y si esta está en capacidad para poder realizar la actividad de exportar ya que esto puede causar un riesgo para la empresa si no se realiza con la planificación adecuada.

Cuando se habla de que las empresas realicen exportaciones a gran escala como lo es la exportación de teca, es necesario realizar un estudio profundo de cómo se encuentra la situación actual del Ecuador en cuanto a las exportaciones.

Debido al gran logro que tuvo Ecuador en el ámbito de exportación de teca, el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca hace un reembolso al sector forestal como incentivo hasta del 75% está destinado a la producción de teca. Esta contribución serviría para que los pequeños y medianos productores de teca impulsen y amplíen sus sembríos, aumentando la rentabilidad de este sector a mediano y largo plazo. (Aguirre & Pilozo, 2017, p. 1)

Un alto nivel de exportación no solo es de beneficio para las compañías, quienes aportan en el crecimiento de la empresa por medio de un incremento en su capital, su credibilidad y su imagen si no también se ve reflejada en la balanza comercial de un país en la cual afecta de manera positiva, así mismo esta ayuda con el incremento de algunos beneficios como son la producción local, consolidación de una empresa, fuentes de trabajo, entre otras.

Otros autores como Zamora (2015); Abdelnour y Muñoz (2005); Aguirre y Pilozo (2017); Céspedes (2013); Asociación Ecuatoriana de Productores de Teca y Maderas Tropicales ASOTECA (2017); Altamirano Vásquez (2015) y Redín (2016) han realizado estudios respecto a exportaciones de teca sin embargo, estos no priorizan a los factores financieros como un determinante de las exportaciones en este mercado. Es por esto que la presente investigación resulta relevante a nivel teórico ya que no se han hecho estudios relacionados a esta temática.

En la siguiente investigación se quiere demostrar la importancia de que las empresas deban realizar un análisis financiero y las diferentes variables en cuanto a las exportaciones que el país posee. Valenzuela (2011) afirmó:

Que a nivel regional nos encontramos con la Comunidad Andina (CAN), de la que es miembro activo el Ecuador, y que sus Decisiones 388 y 599 establecen directrices para armonizar los impuestos indirectos como incentivos a las exportaciones de bienes y armonizar también los aspectos sustanciales y procedimentales del IVA. Sobre estas decisiones es que se han modificado las normativas internas del país, para evitar la exportación de impuestos y lograr el crecimiento interno del sector exportador y su fortalecimiento frente a otros países. (p.108)

De esta manera es importante conocer las relaciones comerciales y las condiciones en las que se encuentra nuestro país para comprobar la viabilidad de si cuentan o no con la capacidad financiera adecuada y si es conveniente o no antes de incursionar en el mundo de las exportaciones.

Hipótesis

Las exportaciones se relacionan positivamente con el desempeño financiero de las empresas en el mercado de teca.

Limitaciones y delimitaciones

En las limitaciones de la presente investigación no se realizará un estudio específico de los mercados de destino a los que las empresas exportadoras aspiran llegar para realizar sus futuras negociaciones, aunque sea un factor importante para tener conocimiento de los lugares de mayor demanda internacional. Además, no se realizará el estudio de los países que cultivan y exportan la madera teca, ni sus precios.

Adicionalmente, aunque el estudio desea analizar la exportación de productos no tradicionales, no se realizará una investigación de los mismos, es decir que no se va a realizar una investigación profunda de cada producto, más bien un estudio en general de los requerimientos de exportación.

Las delimitación lo que se pretende investigar son las empresas ecuatorianas que aspiran incursionar en el campo de las exportaciones de teca y que necesitan una visión clara de lo que es requerido para comenzar. Por lo tanto, como este estudio tiene un

tiempo limitado no se va poder conocer con profundidad si las empresas realizarán las exportaciones de acuerdo a los resultados de esta investigación. De tal manera, la presente investigación está dirigida a analizar las probabilidades de exportaciones de madera de teca de diferentes empresas ecuatorianas y su inversión en su siembra a largo plazo.

CAPITULO 1

MARCO TEÓRICO

Teca Tectona Grandis en Ecuador

La madera Teca, es una de las plantas más famosas, resistentes y más plantadas por todo el mundo, su resistencia en todo tipo de clima desde el más caliente hasta el más frío y sobre todo por su calidad y variado uso, son una de sus principales características. De acuerdo a lo mencionado al principio de este estudio, se debe enfatizar que la Teca Tectona Grandis L.f, es propia de Birmania, Myanmar, Tailandia e India y ahora se han plantado en otros países. De los cuales el primer país en donde se estableció la teca fue en Costa Rica, y luego otros países de Sudamérica incluido Ecuador (Espino & Montiel, 2019). Tal como mencionó Mantilla (2013) citando en Armijos (2014):

La teca fue introducida a Ecuador hace unos 50 años en la Estación experimental Pichilingue, demostrando una perfecta aclimatación a climas con una estación seca definida (de 3 a 6 meses) y temperaturas entre los 22° y 28° C, a altitudes entre 0 y 1000 msnm. (p.7)

Según Ortega (2017) afirmó: “Posee una resistencia a las termitas, la intemperie, los hongos, a los insectos y la humedad. La teca es muy resistente y la protege del ataque de diversos organismos gracias a un aceite antiséptico” (p.13). Es decir, que el árbol luego de su siembra debe ser tratada con mucho cuidado y con elementos obligatorios para su duración y desarrollo, que va a permitir que a lo largo del tiempo el crecimiento sea el adecuado para lograr la madera lista para su uso. Según la Asociación Ecuatoriana de Productores de Teca y Maderas Tropicales ASOTECA (2013) indicó:

La teca es una madera de peso medio y puede ser considerada como medianamente dura. Para un contenido de humedad del 12% el peso por unidad de volumen está entre los 610 y 750 kg/m³, con un valor mínimo de 480 y máximo de 850 kg/m³. El grano de la madera es recto, ondulado o ligeramente internudado, la textura es gruesa y áspera (par. 3).

Adicionalmente, la teca es una madera que se le puede dar diferentes usos aparte de la utilización en muebles dentro y fuera de una casa, sino también para construcción, entre ellos destacan las durmientes de ferrocarril, postes eléctricos, y carpintería en general, así como para instrumentos musicales de alta calidad (Espino & Montiel, 2019).

De tal forma, que por su gran calidad es una madera que es utilizada para grandes construcciones en donde se destaca su durabilidad y su fácil cuidado.

Exportaciones de teca en Ecuador

Según afirmó Barrientos (2014) “Las teorías o modelos que sustentan el desarrollo comercial internacional explican que un mayor comercio está relacionado al crecimiento económico” (p.8). Es decir, que el comercio internacional es de gran importancia para un país, de tal manera que, facilita el intercambio de productos, permite desarrollo económico y accede a las posibilidades de ser altamente competitivos en el exterior. Por ello, tal como indicó Ortega (2010) “La exportación implica un cambio de actitud en la empresa, este cambio a su vez acarrea un cambio de comportamiento en relación con las nuevas oportunidades que se nos presentan en los diferentes mercados” (p.6). Según Ortega (2010) mencionó que:

En un mundo cada vez más globalizado, la internacionalización empieza por convertirse en una clave de supervivencia no sólo de la grandes empresas sino también para muchas pymes, pues el objetivo es continuar creciendo cuando el espacio doméstico se ha quedado pequeño y es preciso ampliar horizontes, aunque, en otras ocasiones, el motivo es la necesidad, la de seguir a nuestros clientes allá donde vayan, y evitar así que algunos de nuestros competidores se crucen en el camino. (p.90)

Según Abeal, Álvarez y Tarrío (2018) “A medida que las empresas afianzan su conocimiento de los mercados internacionales, estas van dando el salto hacia métodos más directos de exportación” (p.3). De tal forma, que las exportaciones no sean consideradas una posibilidad lejana para el país, sino como una opción necesaria para el crecimiento de una empresa y a su vez la economía y reconocimiento del mercado ecuatoriano. Sin embargo, es importante tener los conocimientos necesarios para saber qué tipo de exportación es necesaria utilizar según el producto que se va lanzar y al mercado que se desea llegar. Tal como mencionó Ortega (2010) “La presencia en el exterior y la proyección internacional es un valor intangible y difícilmente cuantificable, pero que indiscutiblemente revaloriza la imagen de marca y el prestigio de la empresa, tanto a nivel nacional como internacional (p.97).

Las exportaciones, son la herramienta principal para generar ingresos dentro de un país, esto va de la mano de los inversionistas ya sean empresas que ya estén

posesionadas como también los emprendedores con nuevas ideas para plasmar. El uso de recursos no tradicionales dentro de un país podría ser beneficioso siempre y cuando se lo haga de la manera adecuada, dando así una forma de desarrollo económico y capacidades para exportar productos que nos representen como país. Tal como mencionó Ortega (2010) “La exportación es una parte vital e integrada en la estrategia empresarial, para la cuál será necesario realizar una significativa inversión, no sólo en términos de financiación sino también en tiempo y recursos humanos” (p.12). Por tal motivo, en esta investigación se trata de fomentar el uso de recursos ya establecidos con la ayuda de empresarios que pretendan invertir y exportar la teca ecuatoriana.

La producción de teca en Ecuador en general no está del todo desarrollada por lo que se considera de que aún está en camino a crecimiento, a diferencia de los distintos sectores en el que se destaca el país como exportador. De tal modo, que exportar en este sector podría generar grandes beneficios al incentivar que los empresarios tanto de empresas privadas, emprendedores u organizaciones a invertir y explotar al sector maderero de teca (Armijos, 2014).

Los recursos forestales, son de gran importancia para el sector exportador debido a que la utilización de madera genera grandes ingresos para desarrollo económico en el país. Así como existen diferentes tipos de exportaciones, también existen diferentes tipos de industrias en el país; La industria maderera de Ecuador tiene clasificaciones para poder caracterizarla de mejor forma, según Armijos (2014) “Se clasifica en industria primaria y secundaria y en base al tamaño de las mismas en artesanal, de mediana y de gran industria” (p.12).

Para que las empresas ecuatorianas se inicien en el proceso de exportación deben tomar en cuenta varios factores, no solo tomando en cuenta los aspectos financieros para obtener su rentabilidad deseada. Su capacidad exportadora no solo varía por sector, sino también por cada región, y de igual manera en los niveles de inversión extranjera que varían según su entorno. En las empresas la localización geográfica es uno de los elementos que generan un gran impacto en los procesos de internacionalización, vinculada a la diversificación estratégica de los mercados (Escandón & Hurtado, 2014).

En una empresa no solo los factores financieros deben de ser tomados en cuenta al momento de estudiar a fondo las características de las empresas para el proceso de exportación, sino también verificar las diferentes variables que se encuentran en su

entorno para iniciar con su proceso de internacionalización ya que, el sector al que pertenece no afecta solamente en la toma de decisiones, sino que también en la rapidez con que las nuevas pequeñas empresas se internacionalicen. Es por eso que existen sectores más exportadores, por lo tanto, la capacidad de internacionalización de ciertas empresas se presenta dependiendo del tipo de sector (Escandón & Hurtado, 2014)

Tabla 1

Producción y exportación de madera de teca en otros países

País	Producción de madera en rollo	Exportaciones de madera en rollo	Exportaciones de madera aserrada
Myanmar (Birmania)	358000	179200	33100
India	250000	0	0
Indonesia	750000	0	35000
Tailandia	12900	0	5000
Otros países	424100	134300	14800
Total	1795000	313500	87900

Nota: Tomado de “Modelo de negocios y fuente de financiamiento a través de un fideicomiso de inversión en el cultivo de teca (*Tectona grandis*)” (Armijos, 2014, p.9)

Actualmente, el Ecuador es uno de principales proveedores de teca en la India tanto que se puede decir que la mayor parte de teca plantada es enviada a ese destino. En India, en donde anualmente se han enviado 160,000 toneladas de teca ecuatoriana, ha representado a casi 30 millones de dólares para el país y la industria maderera (Acción Ecológica, 2016). Por tal motivo, la demanda de esta madera debe ser aprovechada por el país para invertir en los árboles de teca y así crear la posibilidad de exportar mucho más de lo que se exporta en la actualidad. Tomando en cuenta que los lugares aptos para sus plantaciones son en la costa ecuatoriana, en donde provincias como Guayas, Los Ríos, Esmeraldas y Manabí, son idóneas para el crecimiento de la teca (Acción Ecológica, 2016).

Las ganancias por exportaciones de maderas de todo tipo de árboles en el país generaron un aproximado de 231 millones de dólares en el año 2014 y 2015, en la que 37 millones de dólares fueron por envíos al exterior de madera de teca, lo que genera un ingreso representativo para el país (Expreso ec, 2015). Sin embargo, las plantaciones de teca en la costa ecuatoriana siguen siendo las mismas lo que no permite seguir exportando más producto del que se ya se tiene, dado que no existen más plantaciones de teca. La

Clementina es una hacienda que está ubicada en El Empalme con 150 hectáreas de árboles de teca, y que inclusive es una de las más grandes plantaciones en el país en donde se pueden encontrar arboles de 15 años de edad y en donde más se escoge la madera para su exportación (Expreso, 2015).

Las exportaciones de teca han tenido un crecimiento valioso, desde exportar 9000 contenedores de teca, hasta en el año 2013 en la que ya casi se exportaban 12000 contenedores. Según Asociación Ecuatoriana de Productores de Teca y Maderas Tropicales ASOTECA (2017) citado en Revista Líderes (2015), afirmó que “El sector forestal en conjunto representa cerca de USD 230 millones en exportaciones anuales, con India como el principal destino de esta madera. Este negocio representa el 1,65% del PIB ecuatoriano, o USD 1700 millones” (p.1). De tal manera, se pretende tomar como ejemplo para futuras exportaciones para así probar un desarrollo importante en el país, en que se conquiste mercados internacionales para garantizar la sostenibilidad del producto.

Las nuevas empresas o empresarios, son las que están incursionando en el sector exportador con nuevas ideas, nuevas inversiones, en el cual, están en busca de abrir nuevos mercados para el desarrollo de un país. Aunque, para la exportación de maderas tropicales y de uso no tradicional como lo es la teca, no solo se necesita personas capaces de emprender un negocio más bien empresas que decidan invertir y esperar los resultados de su inversión a largo plazo. Según Ortega (2010) “La existencia de nuevos clientes permitirá ampliar la facturación de la empresa posibilitando su crecimiento, y si ésta es su estrategia empresarial, expansión” (p.8). Es por eso, que las exportaciones de la teca hasta el momento han sido realizadas por empresas forestales ya poseionadas que arriesgan por el y que relativamente conocen que es un producto novedoso para el mercado internacional.

Según el Departamento Forestal de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación FAO citado en (Tapia, 2015) indicó que “La preponderancia de la calidad por encima de la cantidad que sugieren los exportadores tiene que ver con la naturaleza del negocio, pues las inversiones se recuperan en el largo plazo” (p.1). Por lo tanto, es importante entender que las ganancias de la madera de teca, dependen de los años que tenga el árbol desde su siembra, es decir que entre más años tenga el árbol, más elevado es el precio de la madera para los compradores de la misma por su circunferencia mayor. Por otra parte, es recomendable que las exportaciones de la madera teca se realicen con pocos intermediarios.

Ecuador, podría expandirse a otros países en los cuales podría dar a conocer la madera de teca y establecerse en otros mercados internacionales como Estados Unidos que no cuentan con este árbol y que podrían pagar por la madera el precio justo, y a esto se le incluye la aparición de nuevos inversores. Aproximadamente por cada metro cúbico de la madera de teca que ha llegado a su etapa de madurez, se puede pagar hasta 100 dólares y de las que pasan de más de 30 años se puede llegar a pagar por metro cúbico hasta 700 dólares (Tapia, 2015).

La teca ecuatoriana podría mejorar su ingreso a otros mercados no solamente mediante la siembra de más plantaciones de árboles, sino también mejorando la calidad de la madera, a esto se refiere que la madera al ser usada para las exportaciones, debe ser tratada de una manera más exclusiva para que al cultivarse se haga de una manera sostenible. Según Armijos (2014) “Se puede afirmar que la meta óptima no es la de producir mayor cantidad de árboles sino la de producirlos con la mayor circunferencia posible” (p.10).

Factores financieros de la empresa

Se considera de manera imprescindible realizar un análisis financiero, para llevar a cabo la respectiva metodología que ayuda a comprender la respectiva información contable en una empresa, para que así las mismas puedan conocer su actividad económica real y sus condiciones financieras a través del uso de indicadores como herramienta. Es así como a los indicadores financieros se los considera como la relación que existe entre dos variables dentro de los estados financieros, para así tener conocimiento de cuáles son los puntos más altos y bajos dentro de una organización. Los indicadores ya mencionados se dividen en tres variables, las cuales forman una parte fundamental en el análisis para conocer la condición de una empresa y son: Liquidez, rentabilidad y endeudamiento, los cuales según su resultado hacen que una empresa se mantenga en pie (Correa, Castaño & Ramírez, 2010).

Los factores financieros nacen del resultado de establecer los resultados numéricos, los cuales son fundados en la relación de dos valores ya sea del estado de pérdidas o ganancias y del balance general. Cuando se reflejan resultados reflejados por su propia cuenta no son muy relevantes, esto como consecuencia de que no se los comparamos con resultados de años anteriores o cuando no se los relacionan con las industrias de su mismo sector, y esto a la vez genera una preocupación por conocer de

manera profunda el ejercicio de la compañía, mediante este análisis se obtienen conclusiones significativas sobre la real situación financiera de la compañía (Herrera , Morelos & de La Hoz, 2012).

Inversiones de teca en el Ecuador

Es necesario tener muy clara la definición de inversión para llevar a cabo la siguiente investigación de la manera correcta, y que de este modo las empresas futuras exportadoras se informen lo suficiente sobre esta variable para llevarla a cabo en su proceso de comercialización extranjera, por lo tanto, la inversión es un componente fundamental al momento de analizar el crecimiento, además de ser el capital que una persona invierte dentro de su compañía, del cual depende su capacidad productiva, ya sea al ampliar su stock o al incrementar nueva tecnología para que así se convierta más eficiente el proceso productivo (Mordecki & Lucía, 2018).

Mediante el punto de vista de la colectividad, los beneficios y los costos de los proyectos, son parte del análisis de la inversión pública. Se comprende con esto que se trata de un grupo de personas, de una región, lo suficientemente grandes para encerrar sus múltiples intereses. Es así como el efecto del proyecto se puede se puede identificar sobre las demás personas. Esto permite también a las autoridades públicas a proceder a un análisis económico, y de esta manera analizar la cabida de pago. El beneficio en los intereses individuales o de los componentes económicos como parte de la búsqueda de la inversión privada. El estímulo de la inversión privada en los países tercermundistas choca con la falta de afrontar riesgos y de la determinación privada. (Ruiz & Duarte, 2015).

En el Ecuador la compra de acciones en el sector forestal genera una alta rentabilidad la cual se percibe a partir del momento en que son adquiridas. A lo largo de tiempo tanto el precio de la madera como el valor de las acciones suben mientras la madera va desarrollándose, esto genera un aumento en el valor inicial de su inversión. Es decir que la rentabilidad de la teca se compone de dos variables, que son la variación del precio de la acción en el tiempo y por la precepción de los dividendos, los cuales se reparten desde el corte de la plantación hasta el año 20 a partir de la siembra. Al realizar una inversión en la madera teca da como resultado una gran rentabilidad en el futuro, esto quiere decir que es necesario contar con el capital obligatorio para dentro de 20 años poder contar con las ganancias esperadas. “Se estima una ganancia entre el 14 – 15 por ciento anual al corte de la plantación” (Zambrano, 2019).

En cuanto a inversiones rentables se trata, la planta de teca es un producto muy atractivo para los inversionistas y empresarios en el Ecuador, quienes buscan obtener una rentabilidad muy alta a futuro. En los últimos 30 años, los precios de tronco de teca han aumentado en un promedio de 8,3% por año. Es esencial para los inversionistas conocer que mientras mejor sea la calidad de la teca esta será más competitiva en el extranjero. Los precios de troncos de teca en los últimos años han aumentado inclusive hasta un 15% anual en las mejores categorías. Los mismos también deben estar informados en un histórico en cuanto a los valores del precio la teca en el Ecuador; como por ejemplo que la madera que se vendía entre US\$3,00 y US\$4,50 por pie de tabla ahora se vende entre US\$6,00 a US\$10,00, con las mismas especificaciones (Armijos , 2014).

Los valores a ganar por parte de los cultivos de teca a futuro son muy rentables y esto dependen según el número de años que la planta tenga desde su siembra hasta su corta siendo el más mínimo de 10 a 12 años, es decir si se tiene un cultivo de teca con más del mínimo de años se pueden obtener ganancias mayores gracias al aumento del valor de las acciones y de la rentabilidad de la moneda que se genera con el pasar de los años. Dependiendo de la calidad de la madera el costo aproximado del metro cubico de teca esta entre 300 y 350 dólares (El Universo , 2009).

Rentabilidad

Es importante conocer la definicion de la rentabilidad para el desarrollo efectivo de nuestra investigación, ya que se conoce que la rentabilidad mide la efectividad en la administración de una compañía, cuyo resultado son las utilidades obtenidas de las ventas elaboradas y la manejo de las inversiones; tambien se la conoce como la dependencia que hay entre la inversión y la utilidad, las utilidades mencionadas son el resultado de una, reducción integral de costos y gastos, planeación sagaz y de una administración eficaz, y estar pendiente de cualquier medida propensa a la obtención de las utilidades (Flores, 2014)

Ademas de eso, como resultado de una búsqueda profunda de otros conceptos relevantes en cuanto de rentabilidad se habla y que son importantes mencionarlos, se ha llegado a encontrar que la rentabilidad empresarial es uno de los principales aspectos a tomar en cuenta dentro de cualquier analisis financiero por parte de las empresas, los cuales son de vital importancia para el conocimiento de la misma, asi como para terceros; como los clientes y accionistas que esten interesados en la inversión de ella, con el fin de poder conocer la situación actual de la empresa, es por esto que la rentabilidad empresarial

juega un papel importante para la toma decisiva de si es conveniente o no invertir dentro de la misma (Amondarain & Zubiaur, 2013).

Se declaró en el siguiente artículo referente a el concepto de rentabilidad que la misma es una dimensión mercantil de eficacia que nos sirve de apoyo para medir una parte de lo que conlleva el nivel de satisfacción moral de los individuos en la sociedad, pero no de manera general. Lo que nos lleva a formular la siguiente pregunta ¿Entonces, por que la rentabilidad ha obtenido la calidad que hoy en día posee en las organizaciones corporativas? La respuesta para la interrogante antes dicha, es que las empresas son un dispositivo económico, por lo tanto se deben buscar las diferentes formas de valorar la gestión (Flores, 2014).

A partir de un análisis financiero respectivo a las empresas ecuatorianas, se puede llegar a identificar las áreas que poseen fortaleza y las que poseen debilidad, como aspecto fundamental para la retroalimentación y mejora de los niveles de rentabilidad de la compañía. Asimismo, el realizar un estudio de los indicadores financieros para poder constituir una base sólida, en el aspecto de la toma de decisiones asociadas hacia los proyectos de inversión y en cuanto a su manera de financiamiento. Es importante tomar en cuenta varios de estos factores financieros, los cuales nos indican, si las mismas son aptas o no para comenzar en dicho proceso en caso de que las empresas en el Ecuador que se dedican solo a la comercialización local y que desean incursionar en el campo del proceso exportación (León & Varela, 2011).

En un negocio el crecimiento económico va a tener relación con la capacidad que la empresa tenga para cubrir con sus gastos de operación y además de eso con el capital necesario para su margen de inversión en proyectos, y activos que permitan mejorar la capacidad operacional y en la productividad de la empresa. Las razones financieras son la parte fundamental en cuanto al comportamiento de la rentabilidad de una empresa, es por eso necesario estudiar cada una de sus variables que permitan reconocer dentro de la estructura financiera de la empresa las áreas más vulnerables y las más fuertes. Liquidez, rentabilidad, endeudamiento, actividad son cuatro de las variables más significativas dentro de los factores financieros empresariales (León & Varela, 2011).

Es muy importante estudiar esta variable empresarial dado que de esta depende la supervivencia empresarial a largo plazo. La rentabilidad es un factor esencial. Si en una empresa no se consigue una rentabilidad como mínimo semejante a la de su

competencia, dado que los inversores destinarán sus recursos a alternativas más prometedoras, para la compañía será más que un desafío, poder alcanzar los fondos necesarios al momento de financiar la expansión de la misma, por lo tanto los establecimientos financieros optarán por empezar a asignar varias restricciones como tipos de interés más elevados a los créditos, que les recompensen por los riesgos de mayor volumen asumidos (Caraballo, 2015).

El análisis de la rentabilidad está compuesto por dos enfoques: el enfoque interno y el externo, seguidos por los márgenes de la utilidad que forman parte de un análisis que tiene relación con la rentabilidad. De esta manera al tomar como enfoque los dos referentes, se dice que el enfoque interno forma parte del análisis financiero como parte de la optimización de los resultados que parten desde el patrimonio y los activos que son los que la empresa posee, mientras que el enfoque externo hace referencia a las variables que engloba el mercado que son: la demanda, la oferta y la manera en que las expectativas influyen en los inversionistas y en las consecuencias económicas de las empresas (Correa, Castaño & Ramírez, 2010).

Liquidez

Según afirmaron Herrera, Betancourt, Herrera, Vega y Vivanco (2016) “Los indicadores financieros de liquidez son fundamentales para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero de una empresa a corto plazo, es decir, detectar si la empresa tiene suficientes recursos financieros y disponibles para cubrir las obligaciones presentes” (p.154). Por lo tanto, como se menciona los factores financieros son herramientas importantes para analizar la información económica de las empresas, con la finalidad de que se pueda conocer y comparar con la competencia o el mercado en sí. Dentro de los factores financieros encontramos la liquidez, como parte primordial del mismo, en el cual hace referencia a la capacidad de generar dinero y utilizarlo de la mejor forma.

Según mencionaron Herrera, Betancourt, Herrera, Vega y Vivanco (2016) “La liquidez de una empresa representa la agilidad que tiene para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas alcancen su vencimiento” (p.157). Por ello, la liquidez es un factor importante dentro de una empresa, en el que es necesario contar con un capital disponible para la realización de cualquier actividad y para asumir cualquier tipo de deudas o compromisos que se puedan presentar a lo largo del tiempo. Los indicadores

técnicos en la liquidez se representan de dos maneras importantes; factor liquidez corriente que se refiere a la comparación con otras empresas dentro de la misma rama y, factor liquidez de prueba del ácido en el que refiere a la solvencia de la empresa (Herrera, Betancourt, Herrera, Vega & Vivanco, 2016).

En base a lo que afirmó Pérez (2014) “La principal función de la liquidez es facilitar el financiamiento de los desequilibrios transitorios de la balanza de pagos, hacer frente a las demandas de divisas para importaciones, pago de servicios de deudas, remesas de dividendos, repatriación de capitales, etc. “(p.62). De manera, que la liquidez en este estudio es base importante para inversión en los árboles de teca para su mantenimiento y explotación, que será de gran beneficio para que las empresas logren dar paso a la internalización y exportación de la madera de teca hacia los mercados importantes del mundo. Sin embargo, es un factor no muy común porque no todas personas interesadas en arriesgar a la explotación de los arboles forestales, cuentan con el capital necesario para realizar la actividad.

La solidez financiera, en el negocio de la teca como ya se mencionó es el punto principal dentro de los factores financieros en una empresa, por la razón de que la inversión que se haga no va a tener resultados al instante, si no con los años después luego de haber hecho su siembra. Por ellos, cualquier entidad que esté interesada en el negocio de la teca, tiene que contar la liquidez necesaria para mantener el negocio a lo largo del tiempo y que incluso muchos emprendedores se enlazan con otros para poder lograr un capital a fin, en el que puedan dar en marcha la producción de la teca o en cualquier otro negocio que requiera expansión. De tal manera, que el capital para la inversión en la teca debe ser alto, para que las semillas que se van a utilizar en la siembra de teca deben ser de gran calidad y genéticamente mejorada, para que el crecimiento de este árbol tenga como resultado ganancias significativas para los inversores.

La liquidez se genera en la capacidad que tienen las empresas de asumir los pagos a sus deudas y las ganancias que obtiene como resultado en la inversión. En el cual, la empresas deben tener como finalidad generar ingresos por la producción de bienes o la realización de un servicio de manera efectiva. Por ello, los ingresos obtenidos son vitales para que la empresa crezca. En este caso para la producción de teca, lo ingresos que se obtendrán serán suficientes para cubrir las deudas y seguir produciendo lo suficiente en

el futuro generando la misma producción y lograr que la exportación de la teca sea más habitual (Díaz, 2012).

Endeudamiento

La variable financiera como lo es el endeudamiento, que está muy presente en las transacciones comerciales de todas las personas, juega un papel que ocasiona gran impacto en la calidad de vida de las mismas, por esta razón es necesario el estudio respectivo de cada una de las variables que dan origen a este comportamiento. El enfoque de esta ha sido distinguido como un factor psicológico notable que podría estar relacionado con las actitudes que conllevan a la adquisición de la deuda y de la misma manera con la novedad del uso de crédito en los jóvenes (Mansilla , Denegri & Álvarez , 2016).

Un endeudamiento en enormes cantidades y una baja del precio en los activos de la empresa forman parte de los componentes precisos del paso de la cúspide a la depresión. El constante cambio de los ciclos sería mucho más dócil y tendría un perfil más habitual, este tendría lugar a un endeudamiento masivo sin la compañía del desplome del precio de los activos. De la misma manera que una deflación tenga parte sin un nivel masivo de la deuda, este no reportara consecuencias tan negativas, y como consecuencia la combinación de ambos, y de una exuberancia en el endeudamiento y en la deflación, como motivo principal del desnivel económico (Furio & Alonso, 2009).

Al momento en el que una empresa decide adquirir una deuda es necesario realizar un estudio para conocer si es factible o no obtener una deuda y el nivel de la misma, por lo tanto es preciso determinar el tipo de impacto que esta va a generar sobre el valor de la compañía, teniendo en cuenta que la siguiente variable debe tener un efecto de manera positiva y de que forma la empresa busca financiarse para cubrir la deuda adquirida; si el efecto es negativo se recomienda realizar la inversión con los propios recursos de la empresa. Una vez determinado el nivel óptimo del capital, se requiere establecer el capital permanente para abrigar las necesidades de la empresa a mediano plazo, en donde se incluye el patrimonio, la deuda financiera a corto plazo y la deuda financiera a largo plazo (Corro & Olaechea, 2014).

Así como es necesario conocer la definición y el funcionamiento de esta variable, se debe conocer de igual manera, que la misma está dividida en dos tipos, como mencionamos anteriormente y son el endeudamiento a corto plazo y a largo plazo. El

endeudamiento a largo plazo tiene dependencia con los recursos que no son propios, y que pertenecen al pasivo no corriente, por lo que obtienen obligaciones que son mayores al plazo de un año, mientras que el endeudamiento de corto plazo si obtiene una relación con los fondos ajenos, y con el pasivo corriente, mientras que las obligaciones sean menores al plazo de un año (Contreras & Díaz, 2015).

En el siguiente factor financiero ya mencionado, hay que tomar en cuenta que existen dos variables al momento de realizar su estudio, estas están enfocadas sobre el análisis que nace del factor del endeudamiento; el primer factor está dirigido hacia los valores históricos que se reflejan en los estados financieros de las empresas y de igual manera reflejado en su impacto actual; el segundo factor compete a la viabilidad del pago, mediante la cual es posible analizar las probabilidades que poseen las organizaciones para poder medir las deudas que la empresas podrá ser capaz de asumir en el futuro. La capacidad de pago y el nivel del endeudamiento que pueden generar las organizaciones, se refleja en la capacidad de endeudamiento frente a las posibles fuentes de financiamiento de las compañías y de las fuentes de financiamiento disponibles para tener mejores inversiones e incrementar la productividad (Correa, Castaño & Ramírez, 2010).

Índices de actividad o eficiencia

Según afirmaron Herrera, Betancourt, Herrera, Vega y Vivanco (2016) “Los índices de actividad, evalúan la rapidez con la que varias cuentas se transforman en ventas o efectivo, es decir, en entradas o salidas” (p.157). Es decir, que la actividad financiera tiene la capacidad de evaluar las transacciones realizadas dentro de una empresa, para visualizar que tan factible y beneficioso ha sido el proceso de venta o la actividad realizada. En otras palabras, los índices de actividad se encargan de analizar el manejo de las cuentas y los valores de una empresa.

La eficiencia financiera es utilizada para incrementar los ingresos y la productividad dentro de una empresa. De tal manera, que es fundamental dentro de una organización, en la que es necesario usar los recursos financieros de la mejor forma para tomar ventaja de las inversiones que se realizan dentro de una empresa hacia otra o hacia algún producto y/o servicio. Es importante entender que la eficiencia financiera, también busca conocer el rendimiento que ha tenido una empresa en base a sus recursos, así como

el valor de los productos y los elementos de producción para tener evidencia de toda la gestión de sus procesos y su ejecución (Nava, 2009).

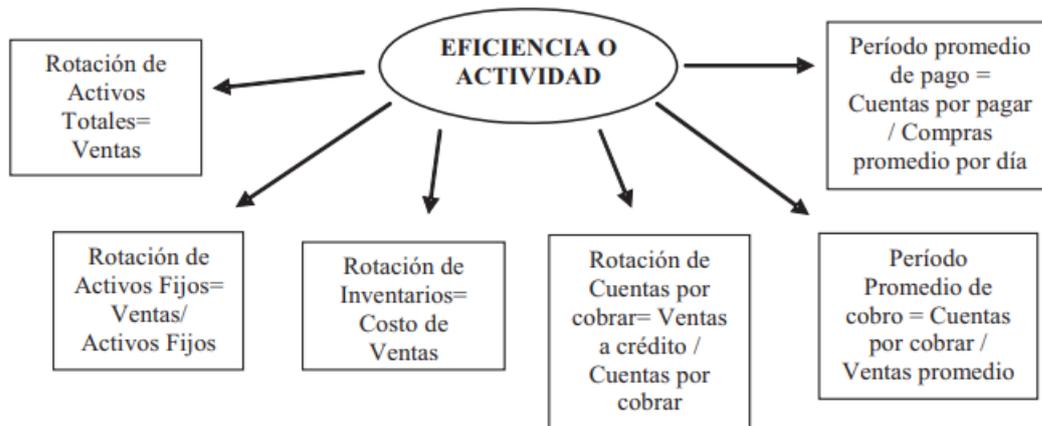


Figura 2. Detalle de los indicadores de eficiencia o actividad en una empresa (Nava, 2009).

CAPÍTULO 2

Metodología

De acuerdo a lo que mencionan: Hueso y Cascant (2012) “La metodología de investigación cuantitativa se basa en el uso de técnicas estadísticas para conocer ciertos aspectos de interés sobre la población que se está estudiando” (p.7). Por esta razón, para este estudio se va utilizar un enfoque cuantitativo que va a permitir conocer a profundidad los datos aproximados. Según: Niño (2011) “La experimentación establece relaciones de causa-efecto y se ocupa de descubrir, comprobar, confrontar, negar o confirmar teorías, y eventualmente, como consecuencia, formular leyes” (p.34). De tal manera, que la investigación será no experimental.

El alcance que tendrá la investigación es correlacional. Según Abreu (2012) “Las hipótesis correlacionales especifican las relaciones entre dos o más variables, corresponden a los estudios correlacionales y establecen la asociación entre dos variables de estudio” (p.4). Por lo cual, el actual estudio se va a establecer en la definición antes dicha. Dado a lo que indica Abreu (2012) “El propósito más destacado de la investigación correlacional es analizar cómo se puede comportar una variable conociendo el comportamiento de otra u otras variables relacionadas, esto expresa que el propósito es predictivo” (p.8).

La lógica aplicada en la presente investigación es de carácter deductivo. Según Oller (2006) en el cual se basa en el que la lógica deductiva, se utiliza con ideas previas para la evaluación en el lenguaje natural es decir, que se analizan las teorías y se toman en cuenta todos los argumentos válidos como inválidos, para dar a conocer su efectividad. Por esta razón, se considera que este estudio tendrá un análisis según las características ya antes mencionadas.

Población y muestra

Según García (2008) “Los términos población e individuo, no deben ser entendidos necesariamente en un sentido de población humana y persona humana, sino, respectivamente, como colectivo del que queremos sacar conclusiones y como elemento o unidad que compone la población” (p.21). Por lo tanto, la población de esta investigación serán las empresas dedicadas a la exportación y cultivo de madera de teca, en el cual se dividirán según su nivel económico y su número de inversores.

Basado en los códigos CIU se determinó la población de 99 empresas relacionadas a la producción y o comercialización de teca en el Ecuador registradas al año 2019. Los códigos a los que se hace referencia son los siguientes A0210.01, A0210.02, A0220.01, A0220.02, A0220.03.

Tabla 2

Industria vs tamaño de empresas

Código Internacional Industrial Uniforme	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes	Totales
A0210.01	31	20	14	2	67
A0210.02	2	2	1	0	5
A0220.01	8	5	6	1	20
A0220.02	4	3	0	0	7
	45	30	21	3	99

En la tabla 2, se describió el tamaño de las empresas vs el de las industrias según las siguientes variables de las empresas, así como: la cantidad y tamaño sobre el total de las industrias de teca en el Ecuador, en donde se puede observar un total de 99 empresas dedicadas a su comercialización, según el código internacional industrial uniforme.

Tabla 3

Industria vs tamaño de empresas en porcentaje

Código Internacional Industrial Uniforme	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes	Totales
A0210.01	31%	20%	14%	2%	68%
A0210.02	2%	2%	1%	0%	5%
A0220.01	8%	5%	6%	1%	20%
A0220.02	4%	3%	0%	0%	7%
	45%	30%	21%	3%	100%

En la tabla 3, es necesario conocer el tamaño de las empresas, por lo tanto, se elaboró el siguiente gráfico con las empresas en donde las variables como: la cantidad y tamaño sobre el total de las industrias de teca en el Ecuador dedicadas a su comercialización, donde se puede observar que el mayor de ellos pertenece a las micro empresas, según el código internacional industrial uniforme.

Tabla 4

Exportadoras

Código Internacional Industrial Uniforme	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes	Totales
A0210.01	0	7	10	1	18
A0210.02	0	1	0	0	1
A0220.01	1	1	3	0	5
A0220.02	1	0	0	0	1
	2	9	13	1	25

En la tabla 4, las empresas en Ecuador se representaron mediante un gráfico con un total de 25 empresas exportadoras, mediante un análisis del total de las empresas ecuatorianas divididas según su tamaño mediante el código internacional industrial uniforme de la página de la superintendencia de compañías.

Tabla 5

Exportadoras en porcentaje

Código Internacional Industrial Uniforme	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes	Totales
A0210.01	0%	28%	40%	4%	72%
A0210.02	0%	4%	0%	0%	4%
A0220.01	4%	4%	12%	0%	20%
A0220.02	4%	0%	0%	0%	4%
	8%	36%	52%	4%	100%

En la tabla 5, se muestran el total de las empresas ecuatorianas exportadoras de teca en sus cifras porcentuales, obtenidas mediante el código ciu de la página de la superintendencia de compañías.

Tabla 6

No exportadoras

Código Internacional Industrial Uniforme	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes	Totales
A0210.01	31	13	4	1	49
A0210.02	2	1	1	0	4
A0220.01	7	4	3	1	15
A0220.02	3	3	0	0	6
	43	21	8	2	74

En la tabla 6, se elaboró la división de las empresas ecuatorianas comercializadoras de teca de manera local, segmentadas según su tamaño, mediante el código ciu de la página de la superintendencia de compañías.

Tabla 7

No exportadoras en porcentaje

Código Internacional Industrial Uniforme	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes	Totales
A0210.01	42%	18%	5%	1%	66%
A0210.02	3%	1%	1%	0%	5%
A0220.01	9%	5%	4%	1%	20%
A0220.02	4%	4%	0%	0%	8%
	58%	28%	11%	3%	100%

En la tabla 7 se muestran los valores, de las empresas ecuatorianas comercializadoras de teca de manera local, según su tamaño, mostradas en forma porcentual.

Muestra

Dado que se utiliza información secundaria, no se va a utilizar muestra sino que se utilizará a la población total de objeto de estudio.

Técnica de recogida de datos

Los datos que se utilizaron en el análisis son los correspondientes a las variables, exportaciones y desempeño financiero, donde el desempeño financiero se dividió en cuatro dimensiones y las exportaciones en dos dimensiones, siendo estas las que se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 8

Exportaciones y su desempeño financiero

Año	Variables	Dimensiones
2018	Desempeño financiero	Liquidez
		Endeudamiento
		Actividad
		Rentabilidad
2018	Exportaciones	Exportadores
		No Exportadores

En la tabla 8, para la variable de desempeño financiero se obtuvieron cuatro factores de los cuales fueron extraídos de las cifras financieras de la Súper Intendencia de Compañías Valores y Seguros, las exportaciones también fueron obtenidas de dicha fuente oficial. Para la variable exportaciones se determinó si una empresa es exportadora o no exportadora en base a la cuenta de ingresos provenientes del exterior, en el caso que la empresa no registró dicho valor se la consideró como no exportador. La variable exportación fue medida de forma binaria es decir, si la empresa exporta o no exporta, mientras que el desempeño financiero fue medido en base a indicadores contables y financieros.

Análisis de datos

Para analizar las exportaciones en el sector de teca se realizarán frecuencias estadísticas, así como otros reportes descriptivos. Dicho análisis se lo realizará a través del programa SPSS. Para el análisis de los factores financieros, estos se realizarán mediante el uso de tablas de frecuencia y de estadísticos como las medidas de tendencia central y de dispersión. Finalmente para estimar la relación entre variables o la diferencia de medias se procedió a realizar la prueba no paramétrica de Prueba U de Mann-Whitney.

Antes de utilizar la prueba se debe conocer cuál es el concepto del mismo, es por ello, que según Romero (2013) “Empleada para la comparación de dos muestras independientes, ya sea con variables cuantitativas o cualitativas ordinales (de rango). Es decir, que esta prueba no paramétrica se la utiliza cuando se quiere medir o comparar dos variables. Estas pueden ser cualitativas o cuantitativas, lo cual es importante porque puede medir grandes cantidades.

CAPÍTULO 3

Análisis de resultados

Los resultados a analizar son los que se han obtenido en la base de datos antes realizada, en la cual se pretende llegar a conocer la relación que tienen los factores financieros en las empresas exportadoras y no exportadoras de teca ecuatoriana. De tal manera que se considere el desempeño financiero de las empresas principales, para así conocer su viabilidad y funcionamiento en el mercado. En los resultados se detallará el análisis de las exportaciones por sector en valores y porcentaje, como también por el tamaño de empresa.

Dentro de los resultados, se analizará los ingresos de las empresas exportadoras y no exportadoras en general, como por tamaño entre grandes, medianas, microempresas y pequeñas empresas para conocer la relación que existe entre ellas y sus ingresos en el último año. Así también se analizará los ingresos por intervalos, liquidez corriente por intervalo, endeudamiento del activo fijo, endeudamiento del activo, endeudamiento del patrimonio, apalancamiento, rotación de activo fijo, rotación de ventas para conocer la situación financiera dentro de las empresas comercializadoras de teca.

Exportación de teca ecuatoriana

Tabla 9

Sector exportador de teca

Tipo de empresa	Frecuencia	Porcentaje acumulado
No Exportador	54	78,3
Exportador	15	100,0
Total	69	

En la tabla 9, se refleja que solo 15 de las empresas logran exportar teca al extranjero de las 69 existentes y las restantes no lo hacen. Dando como resultado que el 78% de las empresas no han logrado llegar a exportar y solo se dedican a la producción y mantenimiento de la teca, es decir que en este sector Ecuador solo cuenta con el 21% de empresas que realizan esta actividad y a la vez la utilizan para entrar a otros mercados.

Tabla 10

Empresas productoras de teca por tamaño

Tamaño	Exportadores		Total
	No	Si	
Grande	2	1	3
Mediana	6	11	17
Micro	30	0	30
Pequeña	16	3	19
Total	54	15	69

La presente tabla 10, muestra que el país cuenta con 69 empresas encargadas de netamente de la producción de teca, las cuales se pueden dividir en dos categorías; entre exportadora y no exportadora. Son 54 empresas que se encargan de la producción y comercialización local de teca únicamente en el Ecuador, y solo 15 empresas que realizan la exportación de la madera de teca. Ambas categorías tiene una división según el tamaño de la empresa, entre ellas se encuentran las grandes, medianas, micro y pequeñas empresas.

La tabla 10 se muestra detalladamente las empresas según su sector y la actividad que realizan en el mercado. En donde únicamente una de las tres empresas grandes, se dedica a la exportación de teca, a diferencia de las medianas empresas donde 11 de las 17 la realizan y que en general la mayoría de las empresas exportadoras se encuentran en este sector. Así mismo como las microempresas donde refleja el mayor número de empresas productoras de teca sin exportar y dentro de las pequeñas tres de ellas si lo hacen.

Tabla 11

Total ingresos empresas no exportadoras

	Exportadores	Estadístico
Media		\$644.891,89
Límite inferior a 95%		\$211.952,35

Límite superior a 95%	\$1.077.831,43
Media recortada al 5%	\$354.992,01
Mediana	\$78.946,50
Varianza	\$2.515.917.513.587,87
Desv. tít.	\$1.586.164,40
Mínimo	1
Máximo	\$7.705.315
Rango	\$7.705.314
Amplitud intercuartil	\$210.017
Asimetría	3,408
Curtosis	11,97

En la tabla 11 se refleja el total de ingresos de las empresas no exportadoras de madera de teca. Se evidencia que el promedio es de \$644891,89 y este puede estar entre un límite inferior de \$211952,35 y superior de \$1077831,43 con un nivel de confianza de 95%. Así mismo la venta más alta que se registró en las empresas no exportadora es de \$7705315, a su vez el promedio de la dispersión de la venta de estas empresas fue de \$1586164,403.

Tabla 12

Total ingresos empresas exportadoras

Exportadores	Estadístico
Media	\$2.306.571,87
Límite inferior a 95%	\$1.425.127,80
Límite superior a 95%	\$3.188.015,93
Media recortada al 5%	\$2.213.626,91
Mediana	\$2.411.051,00
Varianza	\$2.533.451.314.587,12
Desv. tít.	\$1.591.681,91
Mínimo	\$379.413
Máximo	\$5.906.740
Rango	\$5.527.327
Amplitud intercuartil	\$2.288.158
Asimetría	0,889
Curtosis	0,413

En la presente tabla 12, entre las empresas exportadoras se muestra un promedio total de \$2306571,87, entre un nivel de confianza del 95% en donde se encuentra entre un límite inferior de \$1425127,80 y un límite superior de \$3188015,93. En la tabla 12 se reconoció que la venta más alta entre las empresas exportadoras fue un total de \$5906740

y la más baja de \$379413, con un promedio de la dispersión de venta de las empresas que fue de \$1591681,914.

Tabla 13

Total de exportaciones netas

Exportaciones netas	Estadístico
Media	\$1.331.533,84
Límite inferior a 95%	\$490.558,48
Límite superior a 95%	\$2.172.509,21
Media recortada al 5%	\$1.150.522,24
Mediana	\$861.963,07
Varianza	\$2.306.160.867.546,51
Desv. típ.	\$1.518.604,91
Mínimo	\$15.956,88
Máximo	\$5.905.319,74
Rango	\$5.889.362,86
Amplitud intercuartil	\$1.526.329,63
Asimetría	2,172
Curtosis	5,612

Se muestra en la tabla 13, que la base al total de las exportaciones netas se refleja un promedio de \$1331533,843333, en el que entre los niveles de confianza de 95% se detalla un límite inferior a \$490558,476181 y superior a \$2172509,210486. De tal forma, que en las ventas se encontraron en la más alta que fue de \$5905319,7400 y en la más baja fue de \$15956,8800. Dado así un promedio de dispersión de venta fue de \$1518604,9083111.

Tabla 14

Estadísticos empresas grandes

Estadísticos	Valores
Media	\$6.942.417,00
Límite inferior a 95%	\$4.632.670,76
Límite superior a 95%	9252163,24%

Media recortada al 5%	
Mediana	\$7.215.196,00
Varianza	\$864.524.294.787,00
Desv. típ.	\$929.797,99
Mínimo	\$5.906.740
Máximo	\$7.705.315
Rango	\$1.798.575
Amplitud intercuartil	
Asimetría	-1,207
Curtosis	

La tabla 14, muestra las grandes empresas productoras de teca se especifica que el promedio es de \$6942417,00, que consta un nivel de confianza de 95% con un límite inferior de \$4632670,76 y superior de \$9252163,24. Adicionalmente, en la venta más alta que se rastreó fue de \$7705315, con un promedio de la dispersión de \$929797,986.

Tabla 15

Estadísticos empresas medianas

Estadísticos	Valores
Media	\$2.474.465,94
Límite inferior a 95%	\$1.927.022,49
Límite superior a 95%	\$3.021.909,39
Media recortada al 5%	\$2.426.700,66
Mediana	\$2.414.956,00
Varianza	\$1.133.690.550.684,06
Desv. típ.	\$1.064.749,06
Mínimo	\$1.000.736
Máximo	\$4.807.971
Rango	\$3.807.235
Amplitud intercuartil	\$1.775.037
Asimetría	0,397
Curtosis	-0,203

En la tabla 15, la venta más alta que registró en las medianas empresas fue de \$4807971 y la más baja de \$1000736 en su totalidad, en el cual la dispersión de la venta fue de \$1064749,055. En el que cuenta con un promedio de \$2474465,94 y así refleja un nivel de confianza de 95% entre un límite inferior de \$1927022,49 y superior de \$3021909,39.

Tabla 16

Estadísticos microempresas

Estadísticos	Valores
Media	\$34.405,87
Límite inferior a 95%	\$22.965,76
Límite superior a 95%	\$45.845,98
Media recortada al 5%	\$33.458,61
Mediana	\$32.979,00
Varianza	\$938.636.391,78
Desv. típ.	\$30.637,17
Mínimo	1
Máximo	\$86.468
Rango	\$86.467
Amplitud intercuartil	\$58.055
Asimetría	0,307
Curtosis	-1,437

Según la tabla 16, el promedio total de las microempresas es de \$34405,87 dando un nivel de confianza del 95% entre el límite superior de \$45845,98 e inferior de \$22965,76. Así también se evidencia que la venta más alta fue de \$86468 con un promedio de la dispersión de la venta en las microempresas de \$30637,173.

Tabla 17

Estadísticos pequeñas empresas

Estadísticos	Valores
Media	\$289.336,42
Límite inferior a 95%	\$183.354,83
Límite superior a 95%	\$395.318,01
Media recortada al 5%	\$269.175,30
Mediana	\$167.713,00
Varianza	\$48.349.787.805,48
Desv. típ.	\$219.885,85
Mínimo	\$108.099
Máximo	\$833.474
Rango	\$725.375
Amplitud intercuartil	\$240.874
Asimetría	1,549
Curtosis	1,421

Se evidencia en la tabla 17 presente, que el promedio es de \$289336,42, en el que el mismo se puede encontrar entre los límites inferior de \$183354,83 y superior de

\$395318,01 a un nivel de confianza de 95%. La venta más baja registrada fue de \$108099 y la más alta de \$833474 en las pequeñas empresas, con una dispersión de \$219885,852.

Análisis del desempeño financiero

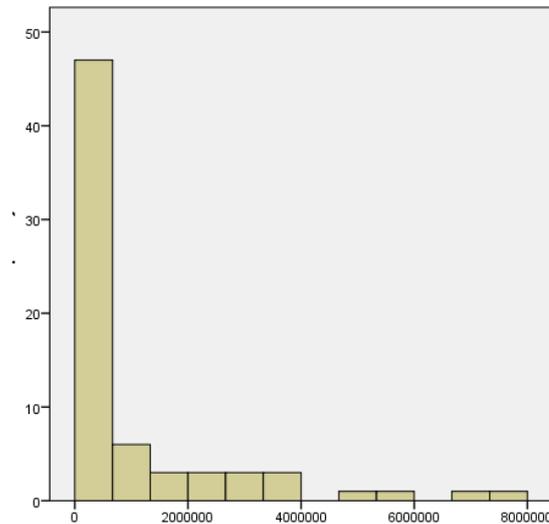


Figura 3. Detalle del total de ingresos de las empresas ecuatorianas comercializadoras de teca

En la figura 3 que se muestra a continuación se observa el total de ingresos de las empresas ecuatorianas que se dedican a la comercialización de teca. Se puede observar que la mayoría de empresas comercializadoras de teca registran ventas hasta dos millones de dólares, sin embargo, existen algunas empresas que pueden registrar ventas muy cercanas a los ocho millones de dólares.

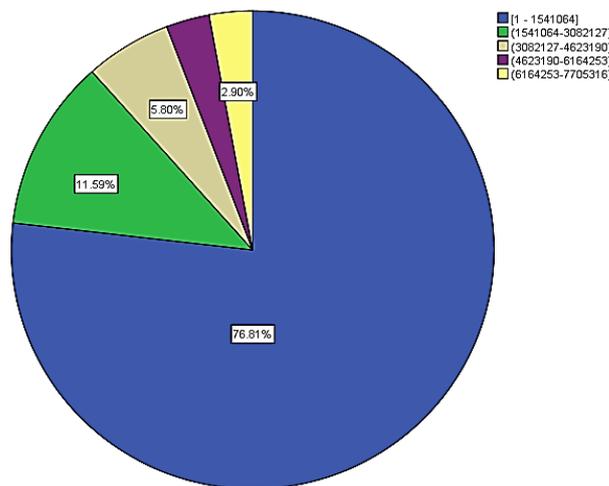


Figura 4. Se observa en porcentajes los ingresos que poseen las empresas comercializadoras de teca en Ecuador

La siguiente figura 4, muestra las empresas ecuatorianas que se dedican a la comercialización de teca, la cual para mejor comprensión fue llevada a cabo por intervalos, en donde se observa que la mayoría de empresas que representan el 76,81% con un rango de 1 hasta 1541064, poseen la menor cantidad de los ingresos, y tan solo el 2.90% forman parte de los ingresos significativos en este mercado que poseen un rango que va desde 6164253 hasta 7705316.

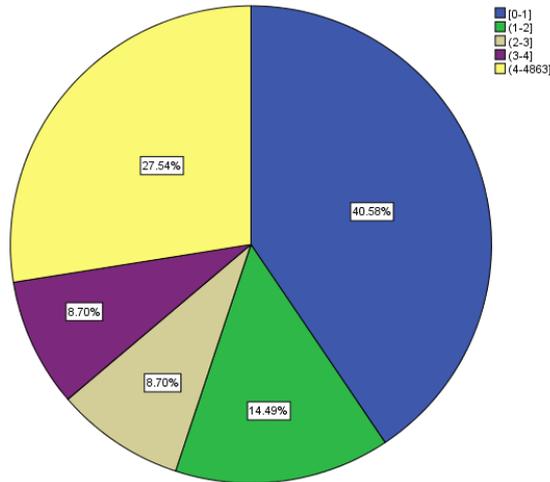


Figura 5. Se muestran las cifras en porcentajes de la liquidez corriente por intervalo que poseen las empresas ecuatorianas comercializadoras de teca

A continuación, en la siguiente figura 5, se observan que la mayoría de empresas comercializadoras de teca en el Ecuador, se encuentran en el rango de 0 a 1 con el 40,58%, el cual es el más bajo en cuanto al nivel de liquidez adquirida, así mismo, dicho número de empresas va seguido por el 27,54% con el rango más de 4 en el cual están asignadas las compañías con una mayor liquidez presente, las cuales tienen más opciones en cuanto a la capacidad en la exportación de teca.

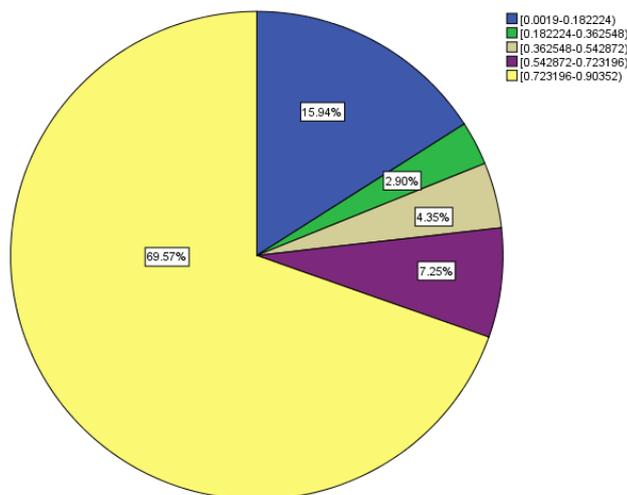


Figura 6. Se observa en cifras porcentuales el nivel de endeudamiento de activos fijos que poseen las empresas comercializadoras de teca en Ecuador.

La presente figura 6, muestra que en su mayoría el 69.57% de las empresas comercializadoras de teca en Ecuador son las que se encuentran en la situación de un alto nivel de endeudamiento del activo fijo, seguidas por el 15.94% que poseen un endeudamiento desde 0.0019 hasta 0.182224, así mismo en la siguiente clasificación se puede observar que dentro del porcentaje más mínimo de la variable de endeudamiento se encuentra solo el 2.90% de las empresas las cuales poseen un rango que se encuentra desde 0.182224 hasta 0.362548.

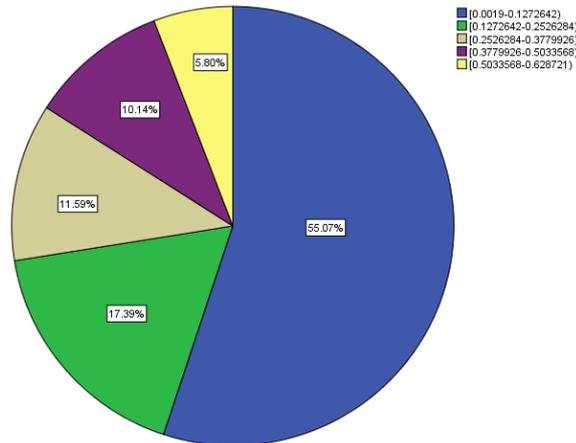


Figura 7. Se detallan las cifras porcentuales del endeudamiento del activo en las empresas comercializadoras de teca en Ecuador.

La presente figura 7, muestra el porcentaje de endeudamiento de los activos que poseen las empresas dedicadas a la comercialización de teca en el Ecuador, mediante el cual podemos observar que solo el 5,80% con un rango de 0.5033568 hasta 0.628721 tienen un mayor grado de endeudamiento del activo, mientras que la mayoría de las empresas comercializadoras de teca están dentro del grado más bajo de endeudamiento con el 55,07% las cuales poseen un rango desde 0.5033568 hasta 0.628721.

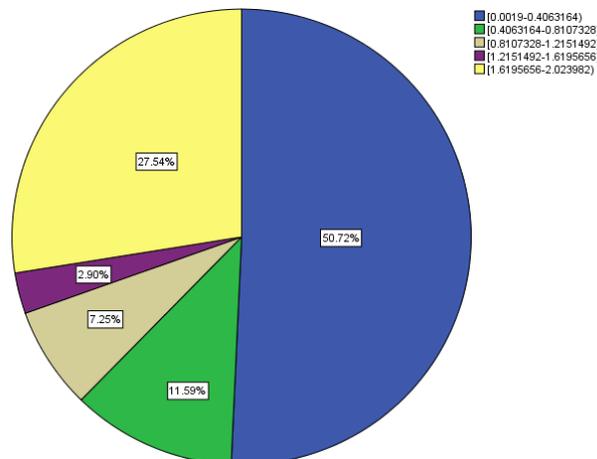


Figura 8. Se muestran los valores detallados de endeudamiento del patrimonio en cifras porcentuales de las empresas comercializadoras de teca en Ecuador.

Se puede observar en la figura 8, que la mayor cantidad de empresas representadas por el 50,72% poseen un bajo nivel de endeudamiento en su patrimonio con intervalos desde 0.0019 hasta 0.4063164, mientras que en el nivel más bajo de endeudamiento del patrimonio se encuentran el 27,54% de las empresas, sin embargo, la menor cantidad de empresas que son el 2,90% con respecto al endeudamiento del patrimonio se registran en el rango del 1.2151492 hasta 1.6195656.

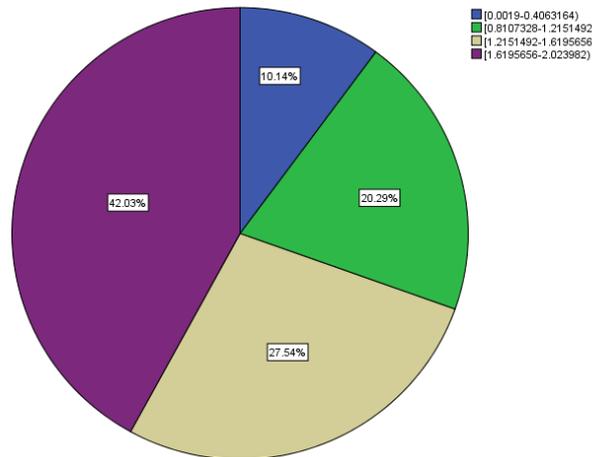


Figura 8. Se describen en la siguiente figura los niveles de apalancamiento que poseen las empresas que se dedican a la comercialización de teca en Ecuador.

Se observa en la presente figura 9, los niveles de apalancamiento que poseen las empresas de manera porcentual, siendo el 10,14% de las empresas las que se encuentran en el menor grado de apalancamiento, ubicadas en el rango desde 0.0019 hasta 0.4063164, mientras que el 42.03% de las empresas se encuentran en el rango de 1.6195656 hasta 2.023982, lo que quiere decir que la mayor parte de ellas se encuentran en un estado de endeudamiento alto en el Ecuador.

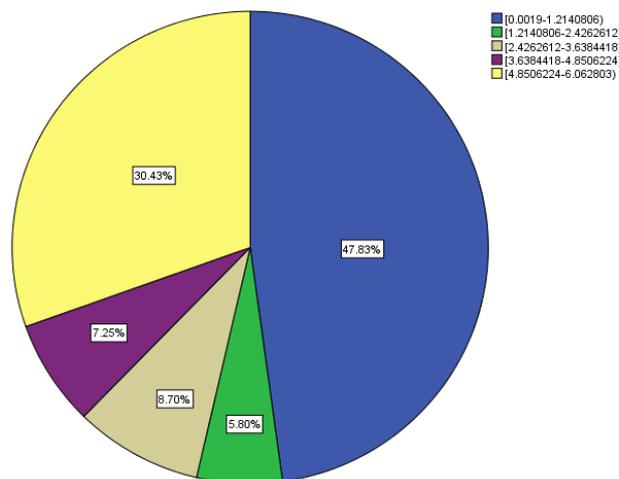


Figura 9. Se muestra de manera porcentual la rotación de activos fijos en las empresas comercializadoras de teca en Ecuador.

Se muestra en la presente figura 10, que la mayor cantidad las empresas comercializadoras de teca en Ecuador las cuales muestran un porcentaje del 47,83% poseen un menor nivel de rotación de activos fijos que van con un rango desde 0.0019 hasta 1.2140806, seguidas por el 30,43% de las empresas las cuales están en el rango más alto que va desde el 4.8506224 hasta 6.062803 en cuanto a la rotación de activos fijos.

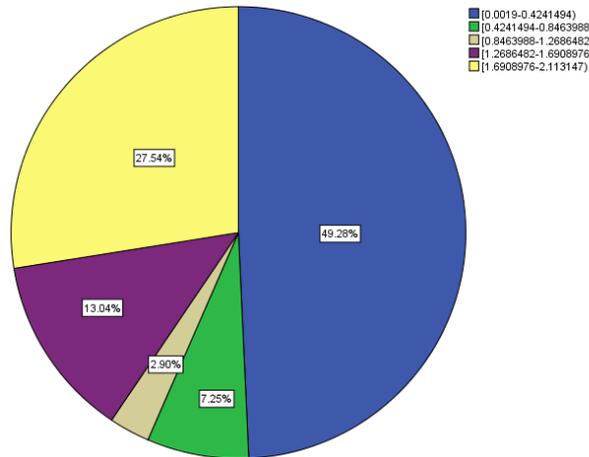


Figura 10. La presente rotación en cuanto a las empresas comercializadoras de teca en el Ecuador.

figura muestra la ventas que poseen

En la figura 11, se muestran las cifras porcentuales de la rotación de ventas de las empresas comercializadoras de teca, por lo consiguiente, se observa que el 49,28% de las empresas se encuentran en un menor nivel de rotación de ventas, mientras que en el nivel más alto de rotación de ventas en las empresas es un 27,54%. Finalmente el porcentaje más bajo que representa el 2,90% de las empresas se encuentra en el rango de 0.8463988 hasta 1.2686482.

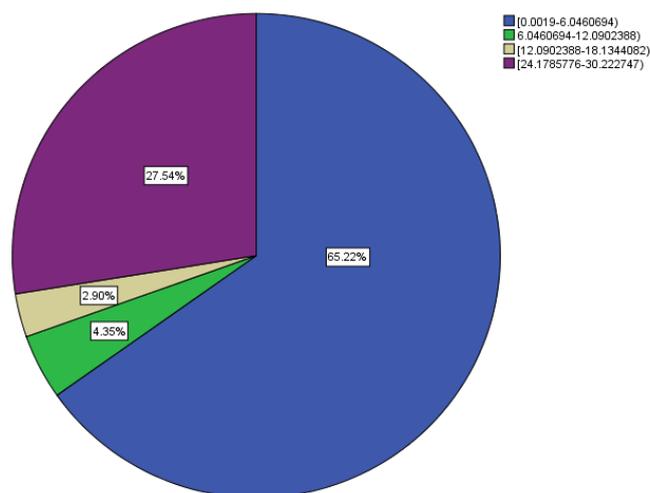


Figura 11. Se detalla a continuación el periodo medio de cobranza de las empresas ecuatorianas comercializadoras de teca en el Ecuador.

En la figura 12, que se muestra a continuación se detallan los valores porcentuales del periodo medio de cobranza de las empresas comercializadoras de teca en Ecuador, es así como se observa con un 65,22% de las mismas se encuentran en el nivel más bajo en cuanto a su periodo de cobranza, seguido por el 27,54% de las compañías que se encuentran en el rango de 24.1785776 hasta 30.222747 siendo el más alto dentro del periodo de cobranza.

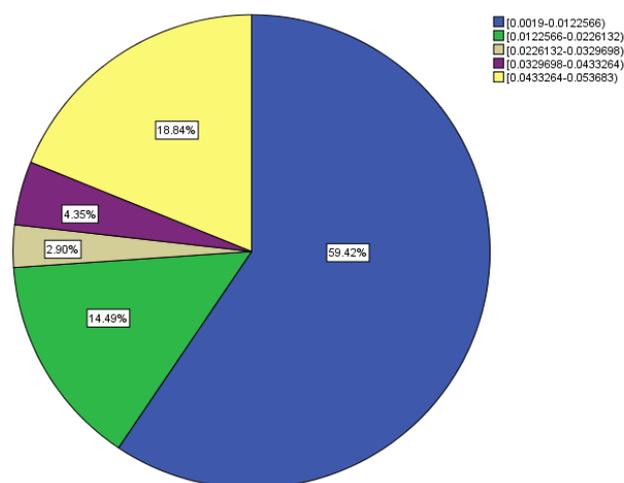


Figura 12. Se detalla a continuación el Roa de las empresas comercializadoras de teca en Ecuador.

En la presente figura 13, se muestran las cifras porcentuales del Roa de las empresas comercializadoras de teca en Ecuador, en el cual se observa que el 59,42% de las empresas se encuentran en el rango más bajo que va desde el 0.0019 hasta 0.0122566, seguido por el 18,84% en donde se encuentran las empresas con un nivel de Roa más alto que se encuentran en el rango de 0.0433264 hasta 0.053683.

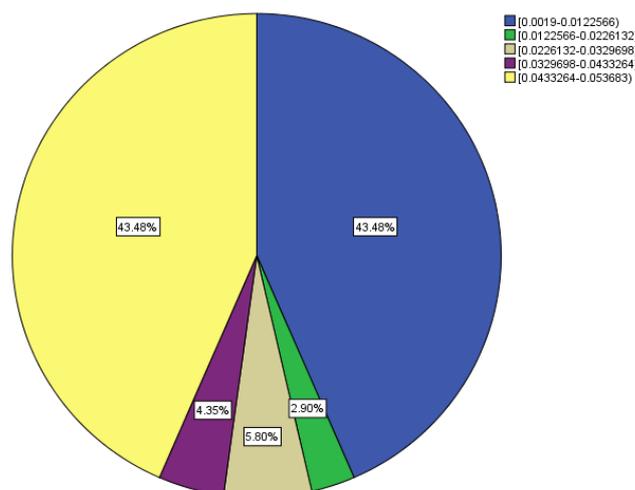


Figura 13. Se detalla en la siguiente figura el Roe de las empresas comercializadoras de teca en Ecuador.

Se muestra en la figura 14, anterior que el Roe en las empresas Ecuatorianas se divide en su gran mayoría por el 43.48%, el mismo valor porcentual para las que están con un alto y bajo nivel de Roe en su compañía, las compañías con nivel de Roe bajo se encuentran en un rango de 0.0019 hasta 0.0122566, así como las que están en el nivel de porcentaje más alto de Roe que van con rango desde 0.0433264 hasta 0.053683.

Prueba de diferencias de medias

Tabla 18

Indicadores de liquidez de empresas exportadoras y no exportadoras

Indicador	Detalle	Estadísticos	Valor
Liquidez corriente	No	Media	12,432382
		Desv. típ.	30,2977115
	Si	Media	3,071088
		Desv. típ.	1,7124938
Prueba acida	No	Media	12,403341
		Desv. típ.	30,3052252
	Si	Media	2,792343
		Desv. típ.	1,4502986

En la tabla 18 se encuentran los resultados de los indicadores de liquidez, en el cual la liquidez corriente refleja un promedio de 12,432382 con una dispersión de 30,2977115 para las empresas no exportadoras, a diferencia de las empresas que sí exportan que cuentan con un promedio de 3,071088 y una dispersión de 1,7124938 en la liquidez corriente. Así también, en la prueba acida se detalla que en las empresas no exportadoras existe un promedio de 12,403341 y una dispersión de 30,3052252, y en las que sí exportan tienen un promedio de 2,792343 y una dispersión de 1,4502986.

Tabla 19

Indicadores de endeudamiento de las empresas exportadoras y no exportadoras

Indicador	Detalle	Estadísticos	Valor
Endeudamiento del activo	No	Media	0,633385
		Desv. típ.	0,3467302
	Si	Media	0,457283
		Desv. típ.	0,3053596
Endeudamiento del patrimonio	No	Media	42,033161
		Desv. típ.	145,2062984
	Si	Media	7,723037
		Desv. típ.	19,0636812
Endeudamiento del activo fijo	No	Media	14,040873
		Desv. típ.	49,5141945
	Si	Media	1,119314
		Desv. típ.	0,533418
Apalancamiento	No	Media	43,033161
		Desv. típ.	145,2062984
	Si	Media	8,723037
		Desv. típ.	19,0636812

En los indicadores de endeudamiento, se evidencia que en el indicador de endeudamiento del activo el promedio fue de ,633385 en el cual cuenta con una dispersión de ,3467302 para las empresas no exportadoras. De igual forma, las empresas que sí exportan tuvieron un promedio de ,457283 con ,3053596 en dispersión. Para el endeudamiento del patrimonio, las empresas no exportadoras tuvieron un promedio de 42,033161 con una dispersión de 145,2062984 a diferencia de las empresas exportadoras que en promedio fueron de 7,723037 y a su vez la dispersión fue de 19,0636812.

Dentro de los indicadores de endeudamiento, se encuentra el indicador de endeudamiento del activo fijo que tuvo un promedio de 14,040873 y una dispersión de 49,5141945 para las empresas no exportadoras. Para empresas exportadoras obtuvieron un promedio de 1,119314 y su dispersión fue de ,5334180. Así también, para el apalancamiento el promedio fue de 43,033161 para las empresas no exportadoras, que obtuvieron una dispersión de 145,2062984 y para las empresas que sí exportan su dispersión fue de 19,0636812 y con un total del promedio de 8,723037.

Tabla 20

Indicadores de actividad de empresas exportadoras y no exportadoras

Indicador	Detalle	Estadísticos	Valor
Rotación de cartera	No	Media	1603,64
		Desv. típ.	7581,307824
	Si	Media	3488,352827
		Desv. típ.	9569,469944
Rotación de activo fijo	No	Media	22,499984
		Desv. típ.	75,3975166
	Si	Media	5,309658
		Desv. típ.	6,4623176
Rotación de ventas	No	Media	0,963073
		Desv. típ.	1,3098837
	Si	Media	1,733887
		Desv. típ.	0,9540063
Periodo medio de cobranza	No	Media	10165,85767
		Desv. típ.	41688,19712
	Si	Media	19,373778
		Desv. típ.	21,006454

En los indicadores de actividad, se detalla la rotación de cartera que obtuvo un promedio de 1603,643181 y su dispersión fue de 7581,3078240 para las empresas no exportadoras y para las empresas exportadoras se consiguió un promedio de 3488,352827 y que obtuvo una dispersión de 9569,4699443. Para la rotación de activo fijo, las empresas no exportadoras obtuvieron un promedio de 22,499984, y su dispersión fue de 75,3975166, de igual manera las empresas que sí exportan reflejaron un promedio de 5,309658 y la dispersión fue de 6,4623176.

Adicionalmente, para el indicador de rotación de ventas se mostró un promedio de ,963073 para las empresas no exportadoras y a su vez reflejó un dispersión de 1,3098837 en total, al igual que las exportadoras que obtuvieron un promedio de 1,733887 y su dispersión fue de ,9540063. Dentro del periodo medio de cobranza se reflejó un promedio de 10165,857666 para las empresas que no han sido exportadoras que obtuvieron una dispersión de 41688,1971239 y para las empresas exportadoras su promedio fue de 19,373778, y se detalló que su dispersión fue de 21,0064540.

Tabla 21

Indicadores de rentabilidad de empresas exportadoras y no exportadoras

Indicador	Detalle	Estadísticos	Valor
Roa	No	Media	0,014122
		Desv. típ.	0,0773065
	Si	Media	0,02806
		Desv. típ.	0,0512724
Roe	No	Media	0,287978
		Desv. típ.	0,5903544
	Si	Media	0,174522
		Desv. típ.	0,3082851

En la tabla 21 se detallan los indicadores de rentabilidad, en donde el roa mostró un promedio de ,014122 para las empresas no exportadoras y a su vez obtuvieron una dispersión de ,0773065. Para las empresas que sí exportan, la roa obtuvo un promedio de ,028060 y su dispersión fue de ,0512724. Otro indicador como el roe para las empresas no exportadoras, reflejó un promedio de ,287978 y con una dispersión de, 5903544, y el roe para las empresas exportadoras mostró un promedio de ,174522 y la dispersión que se obtuvo fue de ,3082851.

Tabla 22

Prueba de diferencias de medias del factor de liquidez

Hipótesis nula	Test	Sig.	Decisión
La media de la liquidez corriente es la misma para las empresas exportadoras y no exportadoras	Prueba U de Mann-Whitney de muestras independientes	,042	Rechazar la hipótesis nula
La media de la prueba acida es la misma para las empresas exportadoras y no exportadoras.	Prueba U de Mann-Whitney de muestras independientes	,063	Rechazar la hipótesis nula (significancia=0,10)

Se observa en la tabla 22 el análisis de diferencia de medias del factor de liquidez dividido en dos indicadores, uno respecto a liquidez corriente y el segundo respecto a prueba acida. Con un nivel de significancia del 5% se rechaza hipótesis nula respecto a igualdad de medias del indicador de liquidez corriente, por tanto existe evidencia estadística para concluir una diferencia significativa entre las empresas que exportan y no

exportan. En cuanto al indicador prueba acida, este muestra una diferencia significativa entre las empresas que exportan y no exportan considerando un nivel de significancia del 10%.

Tabla 23

Prueba de diferencias de medias del factor endeudamiento

Hipótesis nula	Test	Sig.	Decisión
La media del endeudamiento del activo es la misma para las empresas exportadoras y no exportadoras.	Prueba U de Mann-Whitney de muestras independientes	,263	Retener la hipótesis nula
La media del endeudamiento del patrimonio es la misma para las empresas exportadoras y no exportadoras.	Prueba U de Mann-Whitney de muestras independientes	,551	Retener la hipótesis nula
La media del endeudamiento del activo fijo es la misma para las empresas exportadoras y no exportadoras.	Prueba U de Mann-Whitney de muestras independientes	,476	Retener la hipótesis nula
La media del apalancamiento es la misma para las empresas exportadoras y no exportadoras.	Prueba U de Mann-Whitney de muestras independientes	,551	Retener la hipótesis nula

En la tabla 23 se detalla las diferencias de medias del factor endeudamiento que cuenta con cuatro indicadores, endeudamiento del activo, endeudamiento del patrimonio, endeudamiento del activo fijo y por último el apalancamiento. En el endeudamiento del activo se observa que con un nivel de significancia del 5% se retiene la hipótesis nula respecto a la igualdad de medias del indicador, por lo cual existe evidencia estadística para no concluir una diferencia significativa entre las empresas que exportan y no exportan.

Para el indicador endeudamiento del patrimonio, no se muestra una diferencia significativa entre las empresas exportadoras y no exportadoras con un nivel de significancia del 5%. Así mismo para el endeudamiento del activo entre las empresas exportadoras y no exportadoras no se muestra una diferencia significativa con un nivel de significancia del 5% por lo que se retiene la hipótesis. Adicionalmente en el indicador

apalancamiento, no se muestra una diferencia significativa para las empresas exportadoras y no exportadoras con un nivel de significancia del 5%.

Tabla 24

Prueba de diferencia de medias del factor actividad

Hipótesis nula	Test	Sig.	Decisión
La media de rotación de cartera es la misma para las empresas exportadoras y no exportadoras.	Prueba U de Mann-Whitney de muestras independientes	,038	Rechazar la hipótesis nula
La media de rotación de activo fijo es la misma para las empresas exportadoras y no exportadoras.	Prueba U de Mann-Whitney de muestras independientes	,001	Rechazar la hipótesis nula
La media de rotación de ventas es la misma para las empresas exportadoras y no exportadoras.	Prueba U de Mann-Whitney de muestras independientes	,000	Rechazar la hipótesis nula
La media de periodo medio de cobranza es la misma para las empresas exportadoras y no exportadoras.	Prueba U de Mann-Whitney de muestras independientes	,968	Retener la hipótesis nula

Se observa en la tabla 24 el análisis de diferencias de medias del factor actividad, que está dividido en cuatro indicadores, uno respecto a la rotación de cartera, el segundo a la rotación de activo fijo, el tercero respecto a la rotación de ventas y el cuatro al periodo medio de cobranza. Con un nivel de significancia del 5% se rechaza la hipótesis nula respecto a la igualdad de medias del indicador rotación de cartera, por tanto existe evidencia estadística para concluir una diferencia significativa entre las empresas que exportan y no exportan.

De la misma manera para el indicador rotación de activo fijo con un nivel de significancia del 5% se rechaza la hipótesis nula respecto a la igualdad de medias. Así también, con un nivel de significancia del 5% se rechaza la hipótesis nula respecto a la igualdad de medias del indicador rotación de ventas, en el que existe evidencia estadística para concluir una diferencia significativa entre las empresas que exportan y no exportan. En cuanto al indicador periodo medio de cobranza, no se muestra una diferencia

significativa entre las empresas exportadoras y no exportadoras con un nivel de significancia del 5% por lo que se retiene la hipótesis.

Tabla 25

Prueba de diferencia de medias del factor rentabilidad

Hipótesis nula	Test	Sig.	Decisión
La media de roa es la misma para las empresas exportadoras y no exportadoras.	Prueba U de Mann-Whitney de muestras independientes	,065	Rechazar la hipótesis nula (significancia=0,10)
La media de roe es la misma para las empresas exportadoras y no exportadoras.	Prueba U de Mann-Whitney de muestras independientes	,216	Retener la hipótesis nula

En la tabla 25, se detalla el análisis de diferencias de medias del factor rentabilidad, en el cual consta de dos indicadores, uno respecto al roa y el segundo respecto al roe. Para el indicador roa con un nivel de significancia del 10% se muestra una diferencia significativa entre las empresas que exportan y no exportan por lo que se rechaza la hipótesis. En cuanto al indicador roe no muestra una diferencia significativa respecto a la igualdad de medias entre las empresas exportadoras y no exportadoras con un nivel de significancia del 5%, por lo tanto se retiene la hipótesis.

CAPÍTULO 4

Propuesta

En relación a los resultados obtenidos, existen 69 empresas dedicadas a la producción de teca pero solamente 15 realizan exportaciones, y las 54 restantes se dedican únicamente a cultivar los árboles y el cuidado del mismo para su comercialización local. Aunque para algunos emprendedores el negocio de la teca no es factible por la inversión y las ganancias a largo plazo, se ha podido identificar que la comercialización de la misma genera una gran rentabilidad si se logra exportar a distintos mercados.

La demanda mundial de teca ha ido creciendo con los años, al igual que la competencia extranjera lo que hace que el Ecuador no tome ventaja en el mercado de la teca, debido a que no cuenta con una capacidad suficiente para ingresar a distintos compradores y que toda la producción local sea enviada a la India, Vietnam y China, cuando se podría comercializar a otros países y generar ganancias significativas a la economía ecuatoriana. Por esta razón, se intenta contar con la participación de empresas dispuestas experimentar en la producción de la teca y que esta sea enviada netamente a los distintos mercados mundiales.

Es importante que las empresas consideren las exportaciones como una nueva oportunidad de crecimiento que se presentan en diferentes mercados internacionales, para dar a conocer un producto a posibles clientes potenciales con el fin de mejorar la economía. Por tal motivo, se debe tener en cuenta que para entrar en el mercado de la teca se necesita empezar con una inversión significativa que permita empezar la siembra del árbol de teca y su mantenimiento, sin recibir ganancias hasta cierto periodo de tiempo, es decir que las ganancias serían notorias a partir de la primera corta. Esta corta se puede presentar a partir de los ocho años de crecimiento y puede variar hasta los 35 años en tiempo y precio por metro cúbico.

Adicional a esto es necesario conocer muy bien la cultura de cada país el cual será el destino de exportación, esto engloba todo lo que tiene relación con el mercado al que está dirigido el producto, ya sea al relacionarse con los futuros socios, y a conocer el entorno político y económico del país, para así poder estar al tanto de la situación actual del próximo destino a exportar y que la futura negociación sea de gran éxito.

Es de manera primordial antes de iniciar una exportación conocer de manera detallada los controles políticos para la exportación, los cuales juegan un papel

fundamental, ya que estos son los encargados de permitir el ingreso de la mercancía a dicho país, dentro del cual dependiendo del tipo de producto existen varios requisitos por realizar, como son: las barreras sanitarias, el proteccionismo, las normas técnicas etc. Conocer las características del producto es también de mucha importancia ya que se debe estar al tanto que el mismo cumpla con las expectativas del mercado importador y que no sea vulnerable a la competencia, por lo cual debe brindar una excelente calidad para poder sobresalir en el mercado extranjero.

Las estrategias para promocionar el producto en el extranjero deben estar muy bien establecidas antes de realizar la primera exportación, se debe contar con un plan de marketing muy bien elaborado, ya que será el encargado de dar a conocer el producto internamente. Actualmente existen varias herramientas que están relacionadas con el marketing digital y que son las que nos permiten establecer las conexiones con personas de diferentes continentes para crear la difusión del producto, o ya sea para realizar un seguimiento de los gustos y preferencias del sector de consumidores extranjeros, para quienes está dirigido el producto.

Requisitos para la exportación de madera de teca

La Asociación Ecuatoriana de Productores de Teca y Maderas Tropicales ASOTECA es el principal representante de madera de teca en el Ecuador sin fines de lucro, que fue creada para ayudar a los futuros empresarios, productores o exportadores para el desarrollo de la actividad forestal. De tal manera que mediante la afiliación a ser socios de esta asociación se accede a diferentes beneficios, entre ellos el acceso a un convenio para adquirir un precio especial las semillas en una empresa de Costa Rica, así como la facilitación de trámites que permitan a la empresa acceder al sector forestal e incluso ayuda con las normativas y las legislaciones vigentes para la producción y exportación de la teca, entre otros beneficios que se pueden obtener mediante la afiliación a esta asociación.

Para una persona natural o jurídica es recomendable seguir distintos requisitos dispuestos por la ley para la exportación de plantas forestales, las cuales deben estar sujetos a los requerimientos del Servicio Nacional de Aduanas (SENAE). Dentro de requisitos necesarios para la exportación plantas tropicales se debe contar con distintos pasos como: Registro Único de Contribuyente (RUC), Obtener la firma electrónica (Token) y crear un usuario y contraseña en el portal de Ecuapass. Adicional las empresas deben realizar una investigación al país de destino para así conocer las normas y los

manuales que ellos solicitan, así como los que el Ecuador debe poseer para las exportaciones de madera teca.

Dado que para realizar las exportaciones todo comienza en base a una negociación con el país al que se quiere llegar y es por esto que se necesitan algunos requisitos que son base para las transacciones comerciales. Otro requisito importante son los Términos Internacionales de Comercio (INCOTERM), que son las normas que regularizan las entregas de productos o mercancías y que a su vez son utilizadas para identificar los costos de las transacciones comerciales que se vayan a realizar, en donde se establecen las obligaciones y responsabilidades entre las partes, entre ellas el transporte (Hernández, 2013).

Para la exportación de la madera en bruto según la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario es necesario tres requisitos importantes, con respecto a el primero la verificación de los requisitos fitosanitarios para así conocer lo que el control del país de destino y el control del Ecuador para las plantaciones forestales, el segundo es la inscripción en un sistema Guía, y por último la empresa exportadora debe hacer una solicitud 48 horas antes para una cita de inspección, esto se hace mediante un correo a la Dirección Distrital respectiva con una solicitud que se encuentra en el sistema.

India es uno de los principales destinos para la exportación de la teca pero debido a las exigencias que han impuesto, las exportaciones han sido paralizadas porque se ha requerido la utilización de bromuro de metilo para realizar fumigaciones a las plantaciones de teca. Este producto no está permitido en el Ecuador por lo que se pidió autorización para utilizar otro producto sustituto como el fosforo de aluminio, lo cual no ha sido establecido en su totalidad lo que provoca las paralizaciones y que el India no reciba la madera, de tal forma que se reducen las exportaciones hacia ese país.

Sin embargo como es un destino importante, no se puede dejar de considerar un lugar para comercializar más bien utilizar las medidas necesarias para que las exportaciones sean con gran facilidad y no genere problemas a futuro. Entre ellas se debe tener conocimiento de los requisitos y los permisos que se necesitan para la exportación de la madera hacia la India. Los documentos que se utilizan para exportar son:

- Registro Forestal
- Nota de venta de madera local
- Inspección y Certificado de madera

- Certificado Fitosanitario
- Documentación de la DAE (Declaración aduanera del Ecuador)

Es importante que todos los documentos sean transmitidos de manera digital mediante el MAGAP para su validación, no obstante pueden existir documentos y normas adicionales que sean requeridos por el país y la India.

Programa de incentivos

La Organización Internacional de las Maderas Tropicales realizó un seminario acerca de la promoción de importaciones de madera en Japón para cinco países en los que estuvo incluido Ecuador, dando a conocer información sobre estrategias para la producción de madera y medidas de mitigación. En donde se dio a conocer que el país posee diferentes especies nacionales que han sido explotadas y que han sido comercializadas a otros mercados, indistintamente si han sido realizadas por empresas privadas o por bosques estatales. Cabe mencionar que dentro de las especies exportadas no se encuentra la madera de teca, lo que sería una gran oportunidad si Ecuador llegara a ingresar a estos mercados.

Actualmente, existen eventos en los que los países se reúnen para hablar temas relacionados con las exportaciones de productos y novedades de los mismos. Hace cinco años se realizó La Tercera Conferencia Mundial de Teca, en donde se conoció información necesaria para los empresarios que se dedican a producir esta madera, las inversiones, cuidados y los sistemas que influyen para lograr una madera de alta calidad, así como su impacto económico dentro de los mercados mundiales. Se estima que en el 2020 se realice una cuarta conferencia, luego de cinco años desde su última organización para futuros empresarios.

El ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca MAGAP realiza programas de incentivos para los futuros exportadores, en cual muestra la información que se debe conocer para obtener los beneficios que se ofrecen a las personas que desean comercializar plantas forestales. Esta información es de conocimiento público por lo cual puede ser descargado por cualquier persona y se puede visualizar los requisitos y los pasos a seguir para la obtención de recursos forestales para fines comerciales. Esta información es importante para fomentar la participación empresarios en el sector exportador.

Plurianual					
Estrategias	Acciones	2020	2021	2022	2023
Incentivar la producción teca.	Afiliación a la ASOTECA.	■			
	Formalizar los procesos legales.	■			
Fomentar la participación en eventos internacionales.	Selección de ferias internacionales.	■			
	Contactar futuros socios.		■		
Aperturar mercados	Conocimiento de la cultura.	■			
	Analizar la demanda de mercado.	■			
	Analizar las preferencias del consumidor.	■			
Inspección	Verificación de madera a exportar (pago de tasa ambiental por inspección en el registro forestal)	■			
Fortalecer capacidades en producción y comercialización de teca.	Capacitación de ASOTECA.	■			
	Organización internacional de las maderas tropicales.			■	

Figura 14 Diagrama de Gantt para la realización de estrategias para futuros exportadores de teca en el Ecuador

En el presente diagrama se detallaron estrategias con sus acciones respectivas, las cuales servirán de guía para las futuras empresas exportadoras de teca en Ecuador, se considera así que es necesario incentivar la producción de teca mediante la afiliación a la ASOTECA, la cual es necesaria para agilizar el proceso en las futuras negociaciones

internaciones, así como también ofrece su servicio de afiliación para adquirir el producto con facilidad, es por esto que esta estrategia es necesaria realizarla durante el primer año para comenzar de manera correcta y exitosa la negociación.

Fomentar la participación en eventos internacionales nace debido a la necesidad de la empresa para poder relacionarse con compañías que pertenecen al mismo sector en el extranjero, y a la búsqueda de los futuros socios mediante ferias internacionales, las cuales necesitan de una búsqueda al inicio del año, y así mismo al comenzar del proceso de exportación, ya que esto les brinda las diferentes opciones, ofertas y destinos en cuanto la exportación de su producto, ya que la empresa se encuentra dentro del proceso de expansión internacional y de elegir su futuro socio. Parte fundamental para una negociación exitosa es la apertura de los mercados a los que se deben llegar mediante el correcto y profundo conocimiento de la cultura por parte de los negociadores, el análisis de la demanda, y las preferencias del consumidor, estas acciones son esenciales para los negociadores de una empresa, ya que de esta manera el producto obtendrá una gran aceptación en el país de destino, las cuales necesariamente deben ser realizadas dentro del primer año para que así la empresa y su producto puedan posicionarse en el mercado elegido gracias a la aceptación recibida las personas.

Las compañías en su gran mayoría necesitan además pasar por un proceso de inspección de sus productos al momento de realizar la exportación, para garantizar la calidad de exportación. La teca ecuatoriana al ser un bien muy cotizado en el extranjero se debe regir a ciertas normas de inspección que deben cumplir las compañías al iniciar en el proceso de exportación, por lo cual es obligatorio que este se realice al inicio del proceso de comercialización extranjera. Y finalmente es necesario que las compañías que están envueltas en las exportaciones se mantengan en constante capacitación que es ofrecida por la ASOTECA, para fortalecer sus capacidades de producción y tener el debido conocimiento en cuanto a las normas y acuerdos internacionales sobre la comercialización de esta cotizada madera.

Anual												
Acciones	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre

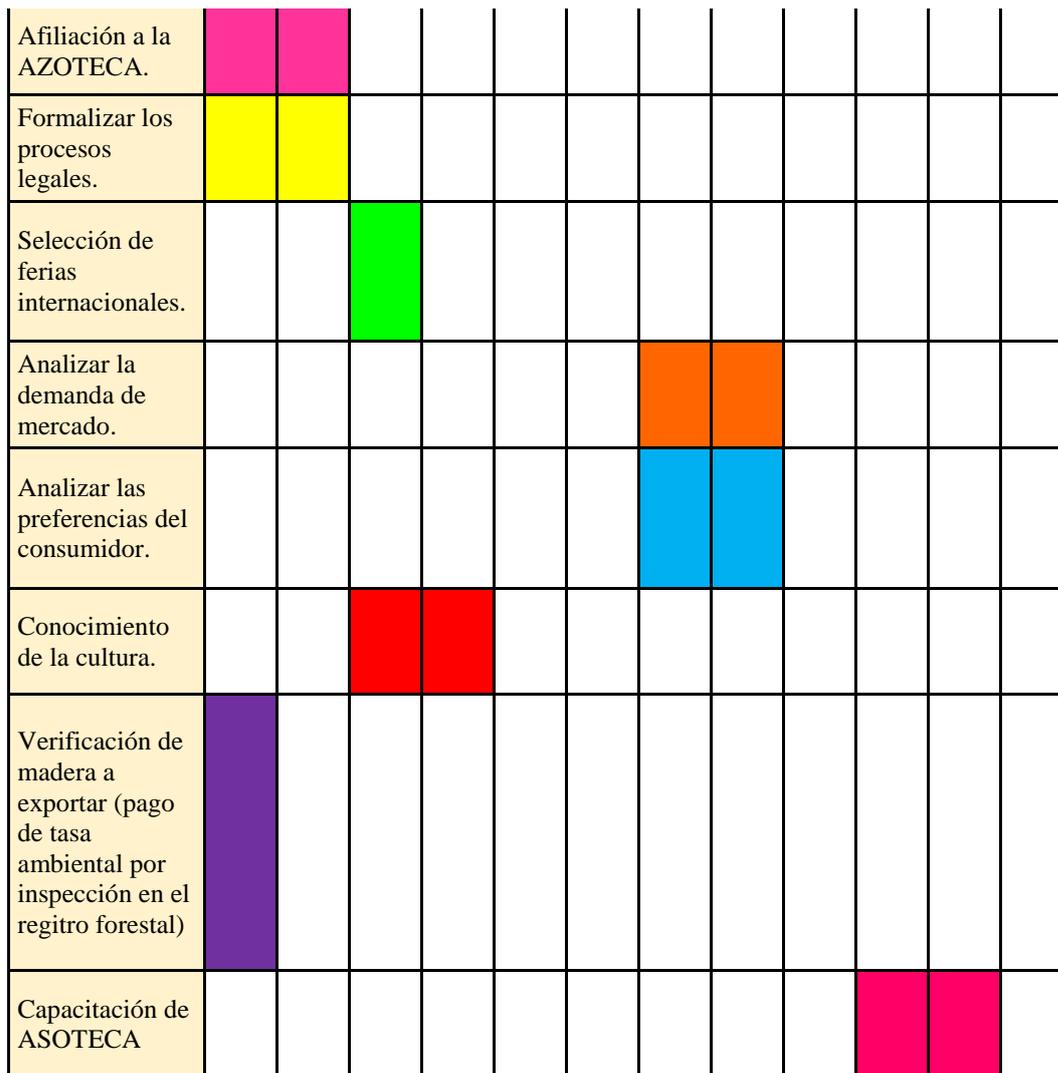


Figura 15 Diagrama de Gantt para la realización de estrategias para futuros exportadores de teca en el Ecuador (Segunda parte)

Se muestra en el siguiente diagrama las acciones explicadas anteriormente, las cuales son realizadas por las empresas ecuatorianas al iniciar el proceso de exportación en el periodo de un año, y que son necesarias asignarlas en un periodo determinado en el que van a ser llevadas a cabo para realizar las actividades de manera más organizada. Se recomienda asignar las actividades en el periodo más próximo, dependiendo de su grado de relevancia al momento de realizar la exportación.

Plurianual					
Estrategias	Acciones	2020	2021	2022	2023
Incentivar la producción teca.	Afiliación a la ASOTECA.	\$20			

	Formalizar los procesos legales.	\$60			
Fomentar la participación en eventos internacionales.	Selección de ferias internacionales.	\$100			
	Contactar futuros socios.		\$4,80		
Aperturar mercados	Conocimiento de la cultura.	\$40			
	Analizar la demanda de mercado.	\$40			
	Analizar las preferencias del consumidor.	\$40			
Inspección	Verificación de madera a exportar (pago de tasa ambiental por inspección en el registro forestal)	\$45			
Fortalecer capacidades en producción y comercialización de teca.	Capacitación de ASOTECA.	\$500			
	Organización internacional de las maderas tropicales.			\$1,20	

Figura 16 Diagrama de Gantt para la realización de estrategias para futuros exportadores de teca en el Ecuador (Segunda parte)

Se presenta a continuación en el presente diagrama las estrategias y las acciones consideradas como más necesarias y que fueron tomadas al momento de realizar las exportaciones de teca por parte de las empresas ecuatorianas. Se consideró también

necesario proponer un valor de costos aproximados por cada acción y en un tiempo determinado para su realización, ya que se puede observar que la mayor parte de los costos asignados en las acciones se llevan a cabo durante el primer año, por el motivo de que este es el periodo de inicio a la actividad exportadora por parte de la empresa.

Así mismo se necesita de manera fundamental, conocer de manera más detallada sobre los valores asignados dentro de los siguientes periodos anuales: 2020, 2021, 2022 y 2023, periodos los cuales hemos considerado como el inicio y finalización para la realización de nuestro plan de exportación. El costo de la acción de contactar futuros socios se asignó en el siguiente periodo anual del 2021, ya que se considera que luego de haber realizado las acciones pertinentes a los trámites legales correspondientes y al realizar la búsqueda en ferias internacionales para contactar los nuevos mercados, valor el cual se lo consideró según el número de socios que la empresa posee, según el lugar de destino y hospedaje.

Adicionalmente, se considera de manera muy necesaria que cada uno de los socios de la empresa deben conocer de la cultura del país de destino a exportar al momento de llevar a cabo las negociaciones personales con los futuros socios en el extranjero, como lo son también la demanda del mercado y las preferencias del consumidor. Se llevó a cabo también el método en la capacitación de los socios por medio de la Organización internacional de las maderas tropicales, el valor total se dio por el costo de la capacitación y por el número de socios, es necesario realizar dicha capacitación para reforzar las capacidades de producción y adquirir los conocimientos necesarios en cuanto a las normas y acuerdos internacionales sobre la teca, como ya se mencionó anteriormente.

Se considera que las empresas estarían ya preparadas para intervenir en todas las acciones que le competen en el proceso de exportación, la misma que solo se puede llevar a cabo de manera correcta, si la compañía ha estudiado lo suficiente las variables de su mercado internacional, para así lograr sus objetivos marcados en su plan de negocios.

Anual												
Acciones	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Afiliación a la AZOTECA.	\$10	\$10										
Formalizar los procesos legales.	\$30	\$30										
Selección de ferias internacionales.			\$100									
Analizar la demanda de mercado.							\$20	\$20				
Analizar las preferencias del consumidor.							\$20	\$20				
Conocimiento de la cultura.			\$20	\$20								
Verificación de madera a exportar (pago de tasa ambiental por inspección en el registro forestal)	\$45											
Capacitación de ASOTECA										\$225	\$225	

Figura 17. Diagrama de Gantt para la realización de estrategias para futuros exportadores de teca en el Ecuador (Segunda parte)

Se detalla en el presente diagrama todas las acciones que fueron llevadas a cabo durante el primer periodo anual 2020 con los respectivos costos, cada costo fue asignado dependiendo de la relevancia y del orden que se debe llevar a cabo para iniciar el proceso de exportación de teca, los costos asignados son con valores aproximados. Según la cantidad de socios en el caso de la acción como lo es la capacitación de la ASOTECA el en cual a su costo, se le multiplicó por el número de socios de la compañía, acción la cual es muy necesaria para que cada uno esté al tanto de la situación mundial actual en el mercado de la teca.

CONCLUSIONES

Según lo analizado en el marco teórico la madera de teca es un árbol de grandes características, que aunque su origen no es ecuatoriano se ha podido introducir al país para su producción, la misma que puede ser utilizada y explotada de la mejor manera para así generar ganancias significativas a largo plazo. Se requiere de mucha dedicación y paciencia para que su corta se realice de una manera responsable, lo que es importante para obtener un producto de gran calidad y que sea apto para su comercialización en distintos mercados internacionales.

La exportación de la madera de teca, es una gran oportunidad para el crecimiento del país lo que permitiría entrar en un mercado más competitivo. Para esto es importante la participación de empresas y socios que valoren la posibilidad de invertir en este proceso, así como a las empresas ya productoras de teca a arriesgarse a exportar la madera a distintos países en los cuales no cuenten con este producto. De esta manera, se abren caminos de desarrollo económico para el país que busca entrar a mercados internacionales para dar a conocer sus capacidades.

Adicionalmente, se estableció realizar una investigación no experimental con una lógica deductiva, lo que nos permitió obtener un enfoque cuantitativo con un alcance de estudio correlacional. Por lo que se correspondió a obtener los datos de 99 empresas ecuatorianas, que tenían relación a la producción y exportación de la madera de teca a mercados internacionales.

Posteriormente, se llegó a analizar 69 empresas que se dedicaban netamente a la producción de la madera de teca, en el cual se obtuvo la simplificación de las mismas mediante su sector, entre ellos el exportador y no exportador, y por el tamaño de empresa para conocer sus ganancias, liquidez y la rentabilidad que obtenían según la actividad realizada. Analizando el desempeño financiero, se logró tener datos más exactos de las actividades de las empresas, y cuales habían obtenido un crecimiento más factible permitiéndoles comenzar la exportación de sus productos.

El desempeño financiero fue medido a través de indicadores de liquidez, endeudamiento, actividad y rentabilidad. En cuanto a estos se concluye que tienen niveles conservadores y adecuados, lo cual implica que financieramente se puede considerar al sector productor de teca como estable en el ámbito financiero. En consecuencia, el sector

de teca aparentemente registra niveles favorables en relación a otros sectores de la economía.

De las 69 empresas analizadas, se demostró que la mayor parte de las empresas productoras de teca, no realizan exportaciones y se dedican únicamente a la producción y mantenimiento de los árboles de teca. De tal manera que las medianas y pequeñas empresas en su mayoría exportan, a diferencia de las grandes o microempresas no realizan ningún tipo de exportación y solo se dedican a su producción.

Finalmente se realizó la prueba de diferencia de medias de los factores financieros, entre ellos liquidez, endeudamiento, actividad y rentabilidad de las empresas, respecto al hecho de ser exportador y no exportador, dando como resultado que cuando una empresa es exportadora, puede influir sobre ciertos indicadores de desempeño financiero. Los indicadores que registraron una diferencia significativa entre las empresas que exportan y no exportan fueron: liquidez corriente, prueba acida, rotación de cartera, rotación de activo fijo, rotación de ventas y roa.

Por esta razón, se dio paso a desarrollar una propuesta en la que se fomente la participación de las empresas en el mercado exportador de teca. Se consideraron un total de cinco estrategias lo cual viabiliza la implementación de la propuesta. El costo de la propuesta a seguir para empresas que quieran exportar puede generar un costo de alrededor de \$6845.00 dólares, valor el cual fue tomado del estimado que se consideró de variables como: afiliación a la ASOTECA, formalizar procesos legales, selección de ferias internacionales, contactar futuros socios, conocimiento de la cultura, analizar la demanda de mercado, analizar las preferencias del consumidor, verificación de madera a exportar, capacitación ASOTECA, y la Organización internacional de las maderas tropicales, esto como las acciones que los futuros exportadores de teca deben llevar a cabo para realizar de manera correcta el proceso de exportación.

RECOMENDACIONES

Se recomienda ampliar la literatura y conocimiento teórico, respecto a diferentes relaciones financieras dentro del mercado de teca. Esto permitirá ampliar la brecha de investigación respecto a la importancia de las exportaciones dentro de este mercado. En consecuencia, esto facilitará a futuros empresarios o inversionistas que deseen entrar a este negocio de comercialización de plantas forestales.

Con respecto al método utilizado, se considera que es el más factible para este tipo de estudios generales. Sin embargo, para futuras investigaciones en lo metodológico se recomienda ampliar otros modelos estadísticos de mayor nivel, para conocer a profundidad los efectos y la relación de las exportaciones de la teca sobre el desempeño financiero. Es decir, que para resultados más apropiados se puede realizar con datos más específicos y que incluya únicamente al sector exportador.

Se recomienda que para otros estudios, se consideren otros factores que puedan ayudar a encontrar información más detallada acerca de las exportaciones y los productores de teca, que incluya otros datos económicos en el que se especifique los precios exactos de la madera que se exporta. Adicional, se puede considerar los beneficios que se obtendrían al exportar cierta cantidad de madera de teca y las ventajas a la economía ecuatoriana.

Se recomienda que futuras investigaciones se incorporen más indicadores financieros para poder medir de mejor forma el factor de desempeño de las organizaciones. De tal manera, que se puede evaluar con mayor exactitud los datos financieros de las empresas exportadoras y no exportadoras de teca, con la finalidad de tener más conocimientos acerca del mercado al que se quiere llegar y que tan factible puede ser las exportaciones en la comercialización internacional.

Se recomienda usar un modelo de regresión múltiple para controlar efectos que puedan existir por omitir variables relevantes que puedan explicar teóricamente el desempeño financiero con las empresas productoras de teca y sus exportaciones. De esta forma, se podrá visualizar resultados reales de los datos de las empresas y su rentabilidad para futuros inversores que deseen ingresar en este mercador de plantas forestales.

Finalmente en base a las recomendaciones, se podrá determinar información más detallada sobre las empresas que se encuentran en este mercado de madera de teca y que posibilidades tengan de obtener un negocio rentable mediante las exportaciones. Por lo

tanto, el ingreso a otros mercados internacionales puede generar beneficios económicos y el aumento de más producción de árboles de teca para futuras exportaciones.

Apéndice I Detalle de las empresas exportadoras y no exportadoras de teca.

BASE TESIS EXCEL - Excel (Error de activación de productos)

ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DE PÁGINA FÓRMULAS DATOS REVISAR VISTA ACROBAT

Calibri 11 Fuente Alineación Número Estilos

V19 248654,71

AÑO	EXPEDIENTE	RUC	NOMBRE	RAMA	DESCRIPCION CIU	TAMANO	TOTAL_GAST	TOTAS_COST	EXPORTADO	EXPORTACION
2018	1278	1790340000000,00	CULTIVO DE EXPORTACION SA CULTEX	A	AGRICULTUR A0220.01	PEQ EMP	112055,04	198710,1	NO	0
2018	2702	9900070000000,00	INDUSTRIALIZADORA DE MADERAS SA	A	AGRICULTUR A0220.01	PEQ EMP	257749,75	257749,75	NO	0
2018	7543	1690010000000,00	ARBORIENTE SA	A	AGRICULTUR A0210.01	MED EMPR	493762,32	4574957,82	SI	54773,78
2018	15072	5900330000000,00	SOCIEDAD AGROPECUARIA AMADOR ARIAS ANDRADE C LTDA	A	AGRICULTUR A0210.01	PEQ EMP	44510,88	44510,88	NO	0
2018	26213	9907080000000,00	BALSA PLANTACIONES E INDUSTRIAS BALPLANT C LTDA	A	AGRICULTUR A0220.01	MED EMPR	322171,88	3266851,83	SI	15956,88
2018	29702	9926600000000,00	LA COLINA FORESTAL (HILLFOREST) S.A.	A	AGRICULTUR A0210.01	MICRO	26851,35	58496,99	NO	0
2018	40757	9906460000000,00	AGROFORESTAL SALATI S.A.	A	AGRICULTUR A0210.01	PEQ EMP	165246,38	165246,38	NO	0
2018	47436	1791230000000,00	EXPOFORESTAL S.A.	A	AGRICULTUR A0210.01	MICRO	15537,06	15537,06	NO	0
2018	50187	8900410000000,00	SERVICIOS Y TRABAJOS FORESTALES SETRAFOR CIA. LTDA.	A	AGRICULTUR A0210.01	GRANDE	1677468,78	7330533,42	NO	0
2018	56664	9909860000000,00	BELLSOL S.A.	A	AGRICULTUR A0220.01	MICRO	21433,39	22156,13	NO	0
2018	58452	9910800000000,00	CORALFINSA S.A.	A	AGRICULTUR A0210.01	MICRO	24125,55	24125,55	NO	0
2018	62205	9926820000000,00	SHULOIMPEX S.A.	A	AGRICULTUR A0210.01	MICRO	23079,79	59445	NO	0
2018	64741	2390010000000,00	TRANSFORMADERA S.A.	A	AGRICULTUR A0210.01	MED EMPR	290372	1331566,77	SI	109976,33
2018	66297	9912080000000,00	PLANTACIONES SNANDRE S.A.	A	AGRICULTUR A0210.01	MICRO	9028,05	27878,37	NO	0
2018	68253	9912620000000,00	INMOCHUSI S.A.	A	AGRICULTUR A0210.01	PEQ EMP	76826,82	76826,82	NO	0
2018	76243	9913750000000,00	LUMBERIND S.A.	A	AGRICULTUR A0220.01	MED EMPR	219074,64	1126625,29	SI	816922,31
2018	87694	1791430000000,00	IMPORAGUA S.A.	A	AGRICULTUR A0220.01	PEQ EMP	62286,73	105798,52	NO	0
2018	89616	1791740000000,00	EUCALYPTUS PACIFICO S.A EUCAPACIFIC	A	AGRICULTUR A0210.01	PEQ EMP	248654,71	612773,08	NO	0
2018	94299	1791870000000,00	INTERNATIONAL FOREST PRODUCTS DEL ECUADOR S.A.	A	AGRICULTUR A0210.01	GRANDE	321241,62	5655634,49	SI	5905319,74
2018	99722	1290070000000,00	INMAIA S.A.	A	AGRICULTUR A0220.01	MED EMPR	495287,69	2473782,79	SI	1159591,86
2018	106155	9922130000000,00	RETRATOREC S.A.	A	AGRICULTUR A0210.01	PEQ EMP	62680,08	62680,08	NO	0
2018	109025	9922600000000,00	RIO CONGO FORESTAL C.A. (CONRIOCA)	A	AGRICULTUR A0210.01	MICRO	25851,71	30790,91	NO	0

Hoja3 Hoja2

LISTO

Type here to search

18:54 30/1/2020

Apéndice 2 Detalle de las empresas exportadoras y no exportadoras de teca.

BASE TESIS EXCEL - Excel (Error de activación de productos)

	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	
1	CIU	cuentas por cc	INVENTARIO_P1	TOTAL_ACTIV	CC DEP	acumulada	afijoneto	TOTAL_ACTIV	TOT_PASIVOS_	TOTAL_PASIVOS	UTILIDAD_EJE	PERDIDA_EJE	utilid neta	TOTAL_PATRIM	TOTAL_INGR	TAMANC
2	A0220.01	55985,83	4215,9	169317,62	116376,5	120974,92	438417,54	69762,35	232672,73	0	50873	-50873	205744,81	147837,1	PEQ EMF	
3	A0220.01	54920	0	104332,6	25607,42	284581,21	391637,33	52250,03	206326,02	3874,27	0	3874,27	185311,31	276854,4	PEQ EMF	
4	A0210.01	417211,2	430952,39	2083902,46	1653069,23	4647263,94	6181063,92	427054,05	1792145,63	133710,33	0	133710,33	4388918,29	4807970,68	MED EM	
5	A0210.01	3105,43	0	355729,48	89599,83	172529,56	2936145,5	626853	802073,35	64745,35	0	64745,35	2134072,15	161766,6	PEQ EMF	
6	A0220.01	0	0	482530,78	535009,02	213192,83	695723,61	392632,08	466496,87	209,2	0	209,2	229226,74	3288893,89	MED EM	
7	A0210.01	0	0	127086,98	2999,11	500601,41	4979084	3433,82	949656,99	0	100642,07	-100642,07	4029427,01	84274,47	MICRO	
8	A0210.01	0	0	119948,58	11012,96	311005,24	1271923,09	319068,54	336833,54	279,55	0	279,55	935089,55	167298,69	PEQ EMF	
9	A0210.01	48960	0	52906,81	115881,4	30393,5	83300,31	66603,39	66603,39	0	3378,21	-3378,21	16696,92	12158,85	MICRO	
10	A0210.01	0	0	1897295,66	51930,34	2752976,73	5978130,81	1176213,62	2288062,84	187543,27	0	187543,27	3690067,97	7705315,05	GRANDE	
11	A0220.01	0	357,71	59348,66	31972,3	192678,07	252026,73	5155,78	5155,78	376,74	0	376,74	246870,95	22787,5	MICRO	
12	A0210.01	0	0	89120,35	37364,46	326503,93	416664,28	153484,06	153484,06	0	23423,95	-23423,95	263180,22	701,6	MICRO	
13	A0210.01	0	0	82478,93	876,74	2873,76	85352,69	41169,59	41169,59	1685,68	0	1685,68	44183,1	62270	MICRO	
14	A0210.01	0	172520,17	351400,35	76667,66	147477,81	498878,16	356206,89	504771,68	0	81173,78	-81173,78	-5893,52	1038861,91	MED EM	
15	A0210.01	0	0	61283,73	7990,61	29943,74	91227,47	4398,72	60494,99	1209,25	0	1209,25	30732,48	29301,02	MICRO	
16	A0210.01	9411,54	0	13380,02	0	319361,12	481900,52	41408,52	297104,88	25407,79	0	25407,79	184795,64	119407,33	PEQ EMF	
17	A0220.01	171222,05	2462,22	1277545,04	439612,97	1533657,12	2811202,16	1342002,53	1342002,53	49224,75	0	49224,75	1469199,63	1198182,86	MED EM	
18	A0220.01	65071,7	0	493032,93	480,24	319,76	493352,69	297485,94	417939,95	5651,64	0	5651,64	75412,74	115139,71	PEQ EMF	
19	A0210.01	10701,89	0	285970,93	180855,37	8970226,48	14728271	4245595,77	7169355,12	0	474233,95	-474233,95	7558915,86	138539,13	PEQ EMF	
20	A0210.01	44458,63	146340,42	1419859,26	2566868,42	1559500,41	2979359,67	253436,25	378496,25	165886,51	0	165886,51	2600863,42	5906740,05	GRANDE	
21	A0220.01	88,89	1133,7	492659,9	845056,88	965360,38	1463293,28	209236,5	419906,71	0	66509,15	-66509,15	1043386,57	2414955,67	MED EM	
22	A0210.01	30376,07	0	343666,66	15121,02	75360,98	2768896,46	4353,14	4353,14	240890,22	0	240890,22	2764543,32	306109,84	PEQ EMF	
23	A0210.01	0	0	5819,9	5595,11	110887,46	5586639,05	12712,28	1239172,14	0	106189,58	-106189,58	4347466,91	86468,4	MICRO	

Hoja3

LISTO

Type here to search

19:09 30/1/2020

Apéndice 3 Detalle de los indicadores financieros.

U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF	AG	AH	AI	AJ	AK	
TAMANO	TOTAL_GAST	TOTAS_COST	EXPO	EXPORTACION	liquidez cte	prueba acidez	endeudamie	endeudamie	endeudamie	apalancamie	rotacion/carte	rotacion/ act	rotacion/ver	per med/	co/roa	roe	
2	PEQ EMP	112055,04	198710,1	NO	0	2,42706302	2,36663071	0,53071036	1,13088019	1,70072284	2,13088019	2,640616385	1,22204751	0,33720617	138,225303	-0,11603778	-0,24726262
3	PEQ EMP	257749,75	257749,75	NO	0	1,99679503	1,99679503	0,5268293	1,1134022	0,65117198	2,1134022	5,041048798	0,97284849	0,70691525	72,4055677	0,00989249	0,02090682
4	MED EMPR	493762,32	4574957,82	SI	54773,78	4,87971595	3,87058751	0,28994129	0,40833424	0,94440909	1,40833424	11,52406906	1,03458094	0,77785487	31,6728404	0,02163225	0,03046544
5	PEQ EMP	44510,88	44510,88	NO	0	0,56748469	0,56748469	0,27317221	0,37584172	12,3693131	1,37584172	52,09153	0,93761672	0,05509489	7,00689728	0,02205114	0,03033888
9	MICRO	15537,06	15537,06	NO	0	0,79435611	0,79435611	0,79955753	3,98896264	0,54935825	4,98896264	0,248342525	0,40004771	0,14596404	1469,74426	-0,04055459	-0,20232534
16	PEQ EMP	76826,82	76826,82	NO	0	0,32312239	0,32312239	0,61652741	1,60774832	0,57864163	2,60774832	12,68733172	0,37389439	0,24778419	28,7688545	0,05272414	0,13749128
17	MED EMPR	219074,64	1126625,29	SI	816922,31	0,95196917	0,95013444	0,47737674	0,91342422	0,95797138	1,91342422	6,997830361	0,78125863	0,42621725	52,1590237	0,01751021	0,03350447
18	PEQ EMP	62286,73	105798,52	NO	0	1,65733187	1,65733187	0,84714234	5,54203375	235,841694	6,54203375	1,769428338	360,081655	0,23338215	206,281313	0,01145558	0,07494277
19	PEQ EMP	248654,71	612773,08	NO	0	0,06735708	0,06735708	0,48677507	0,94846341	0,84266723	1,94846341	12,94529564	0,01544433	0,00940634	28,1955708	-0,03219889	-0,06273836
20	GRANDE	321241,62	5655634,49	SI	5905319,74	5,60243162	5,02500664	0,12703946	0,14552715	1,66775424	1,14552715	132,8592458	3,7875848	1,98255354	2,74726834	0,05567858	0,06378132
21	MED EMPR	495287,69	2473782,79	SI	1159591,86	2,35456003	2,34914176	0,28696005	0,40244596	1,08082597	1,40244596	27167,91169	2,50161051	1,65035656	0,01343497	-0,04545169	-0,06374354
22	PEQ EMP	62680,08	62680,08	NO	0	78,946843	78,946843	0,00157216	0,00157463	36,684015	1,00157463	10,07733522	4,06191427	0,11055301	36,2198927	0,08699864	0,08713563
27	MED EMPR	754109,03	2796615,88	SI	2846472,49	0,71620204	0,71620204	0,78531475	3,65798177	1,32355771	4,65798177	7,969052399	18,4574171	2,99385153	45,8021835	0,03314712	0,15439868
30	PEQ EMP	2947,08	210104,78	NO	0	1,45959788	1,36725142	0,6917094	2,24369276	0,54027802	3,24369276	45,32365939	7,61268688	4,34391138	8,0531891	0,13086492	0,42448559
34	MED EMPR	221307,35	1242108,97	NO	0	2,23222265	2,17673691	0,8117469	4,3119974	0,58192115	5,3119974	76,81395908	11,5372179	3,73232196	4,7517405	0,06225412	0,33069371
36	MED EMPR	710524,37	3852846,5	NO	0	6,86083979	6,43619783	0,27000832	0,36987862	1,36538478	1,36987862	88,90387949	5,13951035	2,74779671	4,10555762	-0,0816471	-0,11184661
40	PEQ EMP	89759,14	89759,14	NO	0	2,5783563	2,55880511	0,38108319	0,61572604	35,5051504	1,61572604	3,771005569	77,0057131	1,34234413	96,7911591	0,22774024	0,36796584
47	PEQ EMP	1647714,09	2828788,4	NO	0	0,33074809	0,33074809	0,38943242	0,63782033	1,29070338	1,63782033	146,1594581	0,03875949	0,01833519	2,49727253	-0,03510946	-0,05750299
48	MED EMPR	426417,8	2598023,61	SI	1349770,13	3,48836504	3,32043934	0,15204734	0,17931113	1,23079441	1,17931113	48,26317548	1,90943937	1,31550336	7,56270171	-0,00574118	-0,00677064
49	PEQ EMP	212599,21	393248,8	NO	0	0,76855121	0,76855121	0,9554021	21,4225802	0,06581467	22,4225802	8,401657683	2,46465222	1,67011871	43,4438076	0,029152	0,65366298
51	MICRO	1421,93	1421,93	NO	0	2,16834945	2,16834945	0,09423657	0,10404104	1,13837688	1,10404104	0,27024305	0,06892521	0,05484118	1350,63603	0,02192828	0,02420973
52	MICRO	804925,01	804925,01	NO	0	50,2186407	50,2186407	1,08278617	-13,0793118	-8,84433158	-12,0793118	0,001832372	0,16827372	0,0015751	199195,312	-0,08425554	1,01774893

Apéndice 4 Detalle de los indicadores financieros.

EXPORTADORES 	PRODUCTORES 
Personas Jurídicas	Personas Jurídicas
1.- Solicitud de Afiliación	1.- Solicitud de Afiliación
2.- Copia de nombramiento Representante Legal (Actualizado)	2.- Copia de nombramiento Representante Legal (Actualizado)
3.- Copia de cédula de Identidad del Rep. Legal	3.- Copia de cédula de Identidad del Rep. Legal
4.- Copia de RUC	4.- Copia de RUC
5.- Copia de constitución de la compañía	5.- Copia de constitución de la compañía
Personas Naturales	Personas Naturales
1.- Solicitud de Afiliación	1.- Solicitud de Afiliación
2.-Copia de cédula de Identidad	2.- Copia de cédula de Identidad
3.- Contrato de Co-packing	3.- Copia de Escritura del predio

VIVEROS 	OPERADORES FORESTALES 
Personas Jurídicas	Personas Jurídicas
1.- Solicitud de Afiliación	1.- Solicitud de Afiliación
2.- Copia de nombramiento Representante Legal (Actualizado)	2.- Copia de nombramiento Representante Legal (Actualizado)
3.- Copia de cédula de Identidad del Rep. Legal	3.- Copia de cédula de Identidad del Rep. Legal
4.- Copia de RUC	4.- Copia de RUC
5.- Copia de constitución de la compañía	5.- Copia de constitución de la compañía
Personas Naturales	Personas Naturales
1.- Solicitud de Afiliación	1.-Solicitud de Afiliación
2.-Copia de cédula de Identidad	2.-Copia de cédula de Identidad
3.- Registro de Vivero en AGROCALIDAD	3.-Curriculum Vitae del Operador

Apéndice 5 Detalle varios ASOTECA.

Asociación Ecuatoriana de Productores y Comercializadores de Teca y Maderas Tropicales

INICIO DIRECTORIO PRODUCTOS Y SERVICIOS QUIERE SER SOCIO? NOTICIAS SECTOR FORESTAL CONTACTENOS

Este viernes 10 de marzo se oficializó por parte del Director General de Sanidad Vegetal de la India, la propuesta del Protocolo que establece las condiciones fitosanitarias para la importación de madera de teca proveniente del Ecuador, con el fin que AGROCALIDAD realice la aprobación al ser la autoridad competente en el país.

Los envíos de exportación deberán ajustarse al enfoque sistémico.

- Fumigación previa al envío con gas fosfina a 3 gm / m3 (fosfuro de aluminio / Fosfuro de magnesio de a.i. 56% o más, 3 comprimidos / m3) durante 7 días.
- La agencia de fumigación y el operador de fumigación deben estar acreditados por ONPF de la India.

Todo esto es gracias a trabajo realizado por la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro – AGROCALIDAD como resultado de la negociación con la entidad homóloga de la India (Departamento de Agricultura, Cooperación y Bienestar de los Agricultores) que visitó nuestro país, entre el 19 al 21 de diciembre de 2016.

Para Patricio Almeida, Coordinador General de Sanidad Vegetal de AGROCALIDAD, esto es “un logro importante, es el resultado del trabajo interinstitucional entre AGROCALIDAD, la Subsecretaría de Producción Forestal, la misión diplomática en la India y el sector”.

En los próximos días se espera la visita de una comisión de la India para autorizar a las fumigadoras que darán el servicio de aplicación de fosfina e iniciar las exportaciones hacia ese país.

Fuente: Agrocalidad (Viernes, 10 Marzo 2017 00:00). India remite protocolos para utilización de fosfina en TECA para envíos desde Ecuador. Viernes, 10 Marzo 2017 00:00 Sitio web:<http://www.agrocalidad.gob.ec/india-envia-protocolos-para-utilizacion-de-fosfina-en-teca-para-envios-desde-ecuador/>

Translate »

Bibliografía

- Abdelnour, A., & Muñoz, A. (2005). Micropropagación de teca (*Tectona grandis* L.f). *Karú: Revista Forestal*.
- Abeal, J. P., Álvarez García, B., & Tarrío Saavedra, J. (2018). *¿Es la exportación un elemento relevante para explicar el rendimiento de una empresa? El caso de las pymes gallegas para el periodo del 2002-2013*. Coruña: 3c empresa. Investigación y pensamiento crítico.
- Abeal, J., Álvarez, B., & Tarrío, J. (2018). *Es la exportación un elemento relevante para explicar el rendimiento de una empresa? El caso de las pymes gallegas para el periodo 2002-2013*. Investigación y pensamiento crítico.
- Abreu, J. (2012). Hipótesis, Método & Diseño de Investigación. *Daena: International Journal of Good Conscience*.
- Acción Ecológica. (Noviembre de 2016). *Acción ecológica org*. Obtenido de <http://www.accionecologica.org/>
- Aguirre Erazo, T., & Piloza Anchundia, J. (2017). *ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DE TECA PRODUCIDA EN ECUADOR, CON PROPUESTA DE CREACION DE UNA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Altamirano Vásconez, D. (2015). *Plan de Negocios para la Exportación de muebles artesanales de madera hacia los Estados Unidos (Nueva York) para el año 2015*. Quito: UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR.
- Amondarain, J., & Zubiaur, E. (2013). *Análisis Contable*. Universidad del País Vasco.
- ARMIJOS - ROBLES, L. (2014). *MODELO DE NEGOCIOS Y FUENTE DE FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE UN FIDEICOMISO DE INVERSIÓN EN EL CULTIVO DE TECA (Tectona grandis)*. Quito: Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, Universidad Central del Ecuador.
- ARMIJOS-ROBLES, L. (2014). *MODELO DE NEGOCIOS Y FUENTE DE FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE UN FIDEICOMISO DE INVERSIÓN EN EL CULTIVO DE TECA (Tectona grandis)*. Quito: Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE y Universidad Central del Ecuador.
- Asociación Ecuatoriana de Productores de Teca y Maderas Tropicales ASOTECA. (21 de Febrero de 2017). *Asociación Ecuatoriana de Productores y Comercializadores de Teca y Maderas Tropicales*. Obtenido de Asoteca: <https://www.asoteca.org.ec>
- Barrientos, P. (2014). El desarrollo de la marca país: base para posicionarse a través de las exportaciones no tradicionales. *Revista Finanzas y Política Económica*.
- Caraballo, M. (2015). *ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE DETERMINAN LA RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS EN EL ÁREA SUR DE PUERTO RICO PARA EL 2012*. Gurabo : UNIVERSIDAD DEL TURABO ESCUELA DE NEGOCIOS Y EMPRESARISMO.
- Céspedes Duque, D. (2013). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL CULTIVO Y COMERCIALIZACIÓN DE TECA, UBICADO EN EL CANTÓN SAN VICENTE, PROVINCIA DE MANABÍ, ECUADOR*. Ambato: Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede en Ambato.

- Contreras , N., & Díaz, E. (2015). *Estructura financiera y rentabilidad: origen, teorías y definiciones* . Perú: Universidad Peruana Unión .
- Correa, J., Castaño, C., & Ramírez, L. (2010). *Análisis financiero integral: elementos para el desarrollo de las organizaciones*. Antioquia : Centro de Investigaciones y Consultorías de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Antioquia. .
- Corro, D., & Olaechea, M. (2014). Nivel óptimo de endeudamiento de las empresas mineras del Perú y factores determinantes del nivel de endeudamiento. En D. Corro, & M. d. Olaechea, *Nivel óptimo de endeudamiento de las empresas mineras del Perú y factores determinantes del nivel de endeudamiento* (pág. 273). Perú: Revista de ciencias sociales .
- Díaz, M. (2012). Inmovilizado: El Punto De Partida De La Liquidez. *Revista Universo Contábil*. El Universo . (31 de Enero de 2009). Teca, un negocio con resultados a futuro. pág. 1.
- Enters, T. (2000). Terrenos, tecnología y productividad de las plantaciones de teca en Asia Sudoriental.
- Escandón, D., & Hurtado , A. (2014). Factores que influyen en el desarrollo exportador de las pymes en Colombia. . *ELSEVIER DOYMA*, 176.
- Escandón, D., & Hurtado, A. (s.f.).
- Escandón, D., & Hurtado, A. (2014). Factores que influyen en el desarrollo exportador de las pymes en Colombia . *ELSEVIER DOYMAR*, 176.
- Espino Ortega, V., & Montiel Aguirre, G. (10 de Junio de 2019). Plantaciones Forestales comerciales de Teca, en México. *CE Noticias Financieras, Spanish ed; Miami*. Miami: CE Noticias Financieras.
- Expreso ec. (24 de Abril de 2015). Ecuador es el principal exportador mundial de teca. *Diario Expreso*.
- Flores, C. (2014). *La gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campamentos para el sector minero en Lima metropolitana*. Lima: ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS.
- Flores, C. (2014). *LA GESTIÓN LOGÍSTICA Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS ESPECIALISTAS EN IMPLEMENTACIÓN DE CAMPAMENTOS PARA EL SECTOR MINERO EN LIMA METROPOLITANA*. Lima: ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS .
- Furio, E., & Alonso, M. (2009). *Endeudamiento y crisis económica*. Lyon: Valitrenta .
- García, A. (2008). *Estadística aplicada: conceptos básicos*. UNED.
- Hernández, J. (2013). *Incoterms y su importancia en las actividades comerciales*. Universidad Autónoma de Tamaupilas.
- Herrera, A., Betancourt, V., Herrera, A., Vega, S., & Vivanco, E. (2016). Razones Financieras de Liquidez en la Gestión Empresarial para la toma de decisiones. *Quipukamayoc Revista de la Facultad de Ciencias Contables*.

- Hueso, A., & Cascant, M. (2012). *Metodología y Técnicas Cuantitativas de Investigación*. Universitat Politècnica de València.
- León, A., & Varela, M. (2011). *LA RENTABILIDAD COMO FUENTE DE CRECIMIENTO Y SOSTENIBILIDAD EN EL ENTORNO EMPRESARIAL*. Costa Rica: Ciencias Economicas 29.
- Líderes. (2015). La exportación de teca crece y busca más calidad. Quito, Ecuador: Global Network Content Services LLC, DBA Noticias Financieras LLC.
- Mansilla, L., Denegri, M., & Álvarez, B. (2016). *Relación entre actitudes hacia el endeudamiento y locus de control del consumidor en estudiantes universitarios*. Chile: ELSEVIER.
- Mordecki, G., & Lucía, R. (2018). *¿Qué es lo primero: el crecimiento del PIB o la inversión?* Uruguay: Universidad de la Republica.
- Nava Rosillón, M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*.
- Navarro, A., Rey-Moreno, M., & Barrera, R. (2016). Compromisos, recursos, emprendimiento exportador y resultados empresariales. *Revista de Administración de Empresas*, 3.
- Niño Rojas, V. (2011). *Metodología de la Investigación diseño y ejecución*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Oller, C. (2006). Lógica Formal y Argumentación. *Revista de Filosofía y Teoría Política*, 1.
- Ortega Giménez, A. (2010). La Internacionalización de la empresa española y la decisión de exportar como solución a la crisis. *Revista de la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche*.
- Ortega Vivas, J. (2017). EXPORTACION DE TECA HACIA LA INDIA. Universidad de las Américas.
- Pérez, J. (2014). *Finanzas Internacionales Cómo gestionar los riesgos financieros internacionales*. Santiago de Chile: Universidad de Santiago de Chile.
- Redín Muñoz, M. (2016). *Evaluación financiera de riesgo de un proyecto de inversión forestal desarrollado en el Ecuador*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador.
- Romero, M. (2013). *Contraste de Hipótesis Comparación de dos medias independientes mediante pruebas no paramétricas: Prueba U de Mann-Whitney*. Metodología de investigación enfermera.
- Roquet, D. R. (s.f.). *Metodología de la Investigación*. Universitat Oberta de Catalunya.
- Ruiz, M., & Duarte, T. (2015). *Los proyectos de desarrollo: la inversión pública y la inversión privada*. Pereira: Universidad Tecnológica de Pereira, Pereira .
- Tapia, E. (Junio de 2015). La exportación d teca crece y busca más calidad. Quito, Ecuador: Revista Líderes.
- Valenzuela Vera, F. (2011). Incentivo a las exportaciones en el Ecuador: restitución del impuesto al valor agregado (IVA), y su relación con los principios de neutralidad impositiva y cláusula de no discriminación . *FORO revista de derecho*, 108.

Vivas, J. D. (2017). *Trabajo de titulación presentado en conformidad con los requisitos establecidos para optar por el título de tecnólogo en exportaciones e importaciones*. Quito.

Zamora Saltos, M. (2015). *ANÁLISIS DEL IMPACTO ECONÓMICO DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TECA EN EL ECUADOR Y SU APORTE A LOS OBJETIVOS 7,9,10 DEL PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR*. Guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotras, **Saltos Loor, Gema Gabriela**, con C.C: # **0954092540** y **Torres Ibarra, Melanie Maite**, con C.C: # **0951761501** autor/a del trabajo de titulación: “**Exportaciones y su relación con el desempeño financiero de las empresas en el mercado de teca**” previo a la obtención del título de **Ingeniera en Gestión Empresarial Internacional** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 27 de febrero del año 2020

f. _____

Nombre: **Saltos Loor, Gema Gabriela**

C.C: **0954092540**

f. _____

Nombre: **Torres Ibarra, Melanie Maite**

C.C: **0951761501**

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	“Exportaciones y su relación con el desempeño financiero de las empresas en el mercado de teca”		
AUTOR(ES)	Gema Gabriela Saltos Loor, Melanie Maite Torres Ibarra		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ec. César Enrique Freire Quintero.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Gestión Empresarial Internacional		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniera en Gestión Empresarial Internacional		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	27 de Febrero de 2020	No. DE PÁGINAS:	91 p.
ÁREAS TEMÁTICAS:	Comercio Exterior, finanzas, gestión empresarial		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Exportación, teca, empresas, desempeño financiero, producción, inversión.		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):	<p>Hoy en día existen muchas empresas que se dedican a la producción y explotación de plantas forestales, la cual es utilizada para diversos productos. De tal manera que genera una gran competitividad en diferentes mercados. Por esta razón, las empresas comenzaron a producir teca proveniente de otros países para la exportación y comercialización en algunos mercados internacionales para beneficios económicos en el país. Es por ello, el objetivo principal es analizar las exportaciones y su incidencia en los factores financieros de las empresas ecuatorianas del sector de teca. Por lo tanto, se obtuvieron datos de 69 empresas como población a las cuales se les recolectó datos respecto a exportaciones y variables de desempeño financiero. Posteriormente se elaboró una diferencia de medias a través del método de Prueba U de Mann-Whitney. Finalmente se demostró como resultado que existen diferencias significativas para las empresas que exportan y no exportan, y estas fueron liquidez corriente, prueba ácida, rotación de cartera, rotación de activo fijo, rotación de ventas, roa y roe.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593979398545 +593982954033	E-mail: gemagsaltos@gmail.com melanietorress@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: Román Bermeo, Cynthia Lizbeth		
	Teléfono: +593-4-380 4600 Extensión: 1637		
	E-mail: cynthia.roman@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			