



**Medición de la gestión financiera
de las empresas
del sector bebidas**

Medición de la gestión financiera de las empresas del sector bebidas

Gabriela Duque Espinoza

Universidad del Azuay
gduque@uazuay.edu.ec

Fernando Córdova León

Universidad del Azuay
jfcordova@uazuay.edu.ec

Karla González Soto

Universidad del Azuay
kngonzález@uazuay.edu.ec

Juan Carlos Aguirre Quezada

Universidad del Azuay
jcaguirre@uazuay.edu.ec

Resumen

El análisis financiero es una herramienta que permite evaluar y conocer la situación financiera de las empresas, con la finalidad de mantener un desarrollo económico estable a través de decisiones adecuadas. La presente investigación, tiene como objetivo analizar el desempeño financiero de las empresas del sector bebidas del Ecuador, por el periodo comprendido entre 2012 – 2018, con la información financiera obtenida a través de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Los resultados se presentan a través de un enfoque a nivel nacional, seguido de una clasificación por niveles de actividad y una comparación del sector con las empresas de la ciudad de Cuenca; finalmente, el estudio aborda características relevantes de la gerencia de las empresas del sector. Los principales resultados demuestran que existe solvencia a corto plazo; el nivel de deuda es relevante y las firmas optan principalmente por una deuda a corto plazo; y, los indicadores de rentabilidad muestran un bajo retorno con relación a la inversión tanto en activos como en patrimonio.

Palabras clave

Desempeño empresarial, indicadores financieros, planificación financiera, salud financiera, sector elaboración de bebidas.

Introducción

Actualmente, los avances tecnológicos, el desarrollo económico, el crecimiento empresarial y la competencia dificultan la permanencia y el progreso de los negocios. Es por esta razón, que se vuelve indispensable que las organizaciones estén preparadas para gestionar sus recursos financieros de forma adecuada; de tal forma que se tomen decisiones de estrategias financieras acorde con los objetivos que han sido planteados por las firmas.

Una herramienta muy importante que apoya la evaluación del desempeño económico de las empresas es el análisis o diagnóstico financiero, el cual permite obtener relaciones cuantitativas sobre diferentes técnicas de análisis financiero y que constituyen una clave fundamental para identificar los aspectos económicos que muestran las condiciones en que operan las organizaciones.

La presente investigación tiene por objeto evaluar los resultados financieros para el periodo 2012 – 2018 del sector bebidas del Ecuador, considerando la información obtenida a través de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Para el estudio se utilizan indicadores financieros relacionados con la liquidez, rentabilidad, endeudamiento y actividad, los cuales se analizan tanto a nivel local como nacional y se comparan con base a su nivel de actividad.

Adicionalmente, se realiza una clasificación de las empresas del sector de estudio, considerando ciertas características como género, nivel de formación y afinidad de la formación académica de la gerencia con el sector industrial y con la administración empresarial, para realizar un análisis descriptivo sobre estos factores empresariales importantes.

La investigación realiza una aproximación a diferentes conceptos relacionados al desempeño financiero y estudios afines. Posteriormente, presenta la metodología, y el análisis de los resultados obtenidos a través de las técnicas de análisis financiero. Seguido, se realiza un análisis descriptivo clasificando diferentes características de la gerencia; para finalizar con conclusiones que permiten evidenciar la realidad del sector.

Revisión de literatura

La gestión financiera engloba el análisis, toma de decisiones y acciones relacionadas con la estructura financiera de la empresa, es considerada la parte funcional de la administración; por lo que, estará presente en toda organización. Además, integra las tareas relacionadas al logro y control de recursos económicos, permitiendo a las firmas desenvolverse en todas sus áreas para obtener solvencia, crecimiento interno y externo (Velásquez, Ponce, y Coello, 2016).

Para perdurar en el entorno empresarial, se debe aplicar una gestión financiera con visión hacia el futuro, capacidad de respuesta y adaptabilidad, lo cual genera competitividad en las empresas, flexibilidad y rapidez en su producción, de esta forma, se obtendrá también una mayor eficiencia en el manejo de los riesgos y en el control de las actividades de la compañía (Serrano, Señalin, Vega, y Herrera, 2017).

Fontalvo, De la Hoz, y Vergara (2012) indican la evaluación a través de indicadores como una técnica que ayuda a mejorar la gestión; ya que, con base a esta se producen conclusiones necesarias para identificar problemas en el desempeño individual y colectivo dentro de un contexto de planeación estratégica. De la misma forma, Nava (2009) señala que es importante implementar este tipo de medidas que vuelvan a las firmas más competitivas y eficientes desde una perspectiva tanto económica como financiera; de forma que, se pueda usar mejor los recursos y obtener mayores resultados con menores costos.

Diversos autores analizan la gestión financiera desde diferentes perspectivas. Es así que, Fontalvo, De la Hoz y Vergara (2012) evalúan el mejoramiento de los indicadores financieros en las empresas de Barranquilla mediante un análisis discriminante, donde se concluye que indicadores como la rentabilidad operativa del activo (ROA), rotación de activo (RA), nivel de endeudamiento (NE) y apalancamiento a largo plazo (ALP), tienen influencia en la salud financiera de las empresas, y que un mejor control y gestión ayudará a las firmas a mejorar su desempeño financiero y sobre todo incrementar el valor de la empresa.

Muneer, Abrar y Ali (2017) analizan el efecto de las prácticas de gestión financiera en la rentabilidad de las PyME en Pakistán. Demostraron una relación positiva entre la gestión financiera y la rentabilidad empresarial, haciendo referencia a la relevancia que tiene el manejo de liquidez en el desarrollo empresarial. Como expresan Briones, Morales y Bajaña (2017) el uso permanente de sistemas de control financiero en las compañías resulta fundamental para el mejoramiento de los resultados empresariales.

Reyes y Briceño (2010) proponen un modelo financiero para el crecimiento corporativo sostenible, en donde se realizan cuantificaciones de componentes financieros como las ventas, rentabilidad sobre el patrimonio (ROE), políticas de dividendos, de costos y de operaciones, para determinar que éstas aportan a la generación de valor empresarial, y el crecimiento se encontrará en función del sector y mercado en el que opera.

En un contexto competitivo, la influencia de las competencias directivas en el desempeño empresarial es cada vez mayor (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2019), dentro de las cuales, se puede afirmar que, el comportamiento laboral y de género, puede verse influenciado por la gestión financiera y la toma de decisiones empresariales (Charlo y Núñez, 2012).

Con relación a la formación y calificación de los gerentes, según los autores Herrera, Larrán, Lechuga y Martínez (2016) las evidencias empíricas halladas permiten concluir que la preparación y estudios universitarios del propietario o gerente inciden de forma directa en el accionar y desempeño de la empresa.

Por lo expuesto, analizar la gestión financiera en el desarrollo de la actividad empresarial a través del uso de herramientas y técnicas, permitirá evaluar el desempeño; es decir, conocer su situación actual con el propósito de tomar decisiones acertadas, proponer estrategias efectivas basadas en información financiera útil, adecuada, oportuna y confiable, que lleve al logro de los objetivos, a la permanencia de las firmas en el mercado y al éxito de su actividad productiva.

Metodología

La medición del desempeño empresarial se realizó a partir de datos secundarios, los cuales fueron sometidos a un análisis descriptivo, explicativo y comparativo de carácter cualitativo y cuantitativo del sector de bebidas para los años 2012 a 2018. La información se obtuvo de los estados financieros anuales reportados por las sociedades bajo el control de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador con codificación CIU C11 que corresponde al sector de bebidas, en donde han presentado actividad económica durante el período de estudio un total de ciento setenta y cuatro (174) sociedades, de las cuales diecinueve (19) pertenecen a la ciudad de Cuenca.

Se aplicaron técnicas de análisis financiero para medir el desempeño del sector tanto, a nivel nacional y local, como por niveles de actividad, con base a razones financieras como: rentabilidad, eficiencia, liquidez y endeudamiento a lo largo del periodo de estudio; y posteriormente, se realizó una comparación de los resultados obtenidos a nivel local y nacional. Las razones financieras aplicadas en el sector de bebidas han sido escogidas en virtud de su representatividad respecto al objetivo que persigue este estudio (ver apéndice).

De manera adicional, se realizó una depuración de datos atípicos utilizando el criterio de Chauvenet¹ y se obtuvieron medias y medianas de las razones financieras de manera que permita medir la salud financiera de las firmas.

¹ El criterio de Chauvenet es un método cuantitativo que elimina datos atípicos en los que no se puede suponer la distribución normal; se basa en la magnitud que posee un valor dudoso respecto de la media de los demás.

El nivel de actividad fue determinado en base a lo que establece la normativa ecuatoriana en el Art. 106 del “Reglamento de Inversiones del Código Orgánico de la Producción”; es decir, con base a parámetros de nivel de ventas y número de trabajadores.

Por otra parte, se identificó ciertas características de la gerencia tales como: género, nivel de formación y la afinidad de esta con el sector de estudio y con la administración. Esto permitió realizar un análisis descriptivo sobre estas cualidades dentro de la gerencia de las firmas del sector.

Resultados

El estudio permitió analizar la situación financiera de las empresas del sector, aplicando diferentes técnicas para diagnosticar desempeño y perspectiva de las empresas que integran el sector, con la finalidad de que los usuarios de la información puedan tomar decisiones acertadas para el desempeño de las organizaciones.

Tabla 1. Número de empresas e ingresos operacionales de las empresas del sector elaboración de bebidas, según nivel de actividad, año 2018

Nivel de actividad	Número de empresas	Ingresos (en miles de dólares)
Microempresas	44	1284,39
Pequeñas	29	10 842,40
Medianas	16	34 206,70
Grandes	12	1'064 047,93
Total	101	1'110 381,42

De: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2020.

En la tabla 1 se evidencia el predominio de las microempresas que constituyen 44% del total de las firmas en el año 2018, seguido de las pymes que constituyen 29% y 16% respectivamente. Por otra parte, se encuentran las grandes firmas que tienen una menor participación en número de empresas (12%); sin embargo, generan un mayor nivel de ingresos en comparación al resto de empresas de acuerdo con su tamaño.

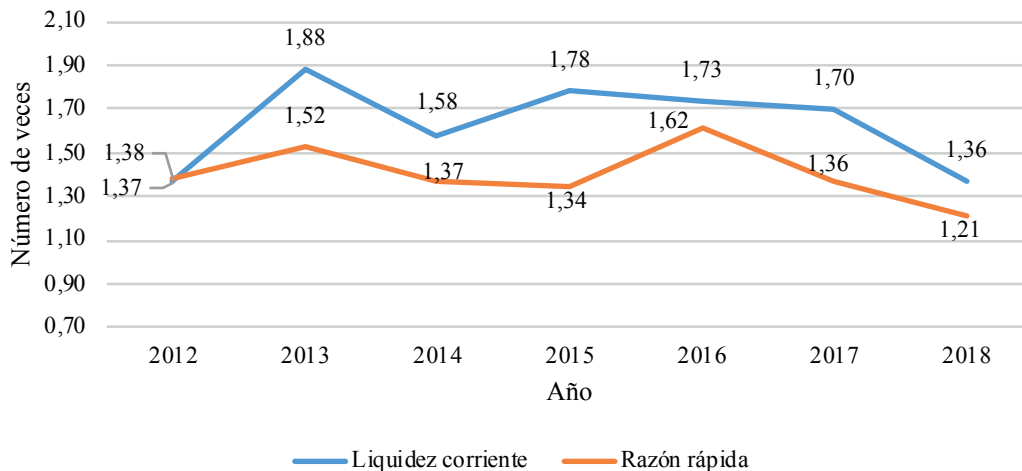
A continuación, se presenta el análisis de las razones financieras del sector bebidas para los periodos 2012 – 2018, a nivel local y nacional; además, de un análisis en base al nivel de actividad de las firmas. Posteriormente se incluye una descriptiva acerca de la clasificación de las empresas según su afinidad de formación académica con la gerencia, género, y nivel educativo.

Análisis financiero a nivel nacional

La importancia de evaluar los indicadores de liquidez para el sector en estudio radica en proporcionar información referente a la agilidad que tienen las empresas para cumplir con sus obligaciones corrientes a medida que estas alcancen su vencimiento. Se refiere a la solvencia de corto plazo y la destreza para convertir en efectivo determinadas cuentas del activo para poder cancelar sus deudas. El análisis comparativo de las dos medidas básicas de liquidez se presenta a continuación:

Liquidez

Figura 1. Liquidez corriente y razón rápida del sector elaboración de bebidas, 2012 – 2018



De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

Como se observa en la figura 1, los indicadores de liquidez presentan un comportamiento similar durante el periodo de estudio, observando además que mantienen una disponibilidad de fondos efectivos en el corto plazo, sin depender de la realización de sus inventarios, siendo las más sólidas en razón corriente y rápida las obtenidas en el año 2013 (1,88) y 2016 (1,62) respectivamente; sin embargo, a partir del año 2016, estas razones evidencian una tendencia a la baja, por lo cual se puede inferir una menor capacidad de hacer frente a sus obligaciones corrientes, en relación a los periodos anteriores.

En toda actividad empresarial es indispensable conocer la eficiencia con la que se utilizan los activos y recursos; los que están principalmente enfocados en el tiempo con el que ciertas cuentas se transforman en efectivo; es decir, la efectividad con la que son manejados los acti-

vos, inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar. Un detalle de la medida de eficiencia de estas razones financieras se presenta a continuación:

Actividad

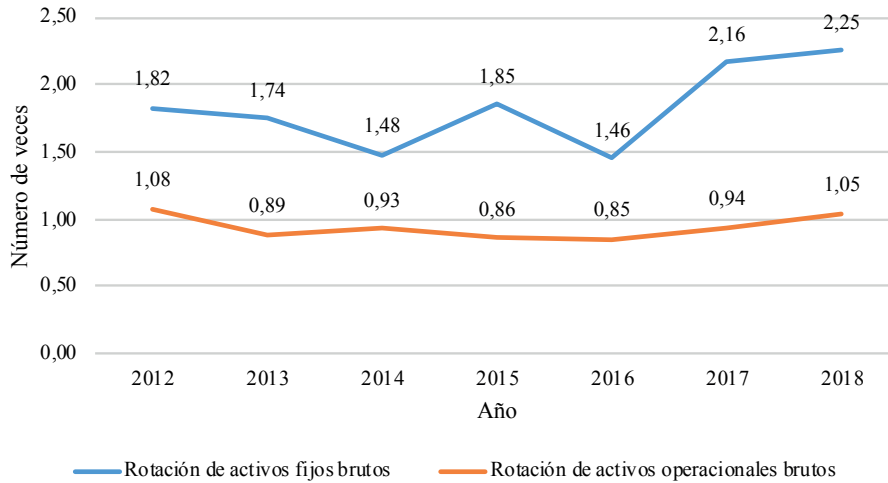
Tabla 2. Media de los componentes del ciclo de efectivo del sector elaboración de bebidas, 2012 – 2018

Año	Días requeridos para la venta	Período promedio de cobro	Período promedio de pago
2012	30	78	102
2013	34	58	184
2014	44	88	159
2015	33	65	140
2016	40	67	191
2017	30	98	144
2018	34	77	163

De: Observatorio empresarial UDA ,2020.

En la tabla 2 se verifica durante el periodo de análisis una gestión dirigida al financiamiento de las operaciones con créditos otorgados por proveedores, lo cual se refleja en que los días requeridos para la venta son inferiores al promedio de cobro, y estos a su vez son inferiores al promedio de pago. Además, el sector bebidas a partir del año 2013 muestra un constante financiamiento externo que se torna volátil hasta el periodo 2018, y que evidencia el poder de negociación de las organizaciones; la velocidad con la que los inventarios se convierten en efectivo, y los días en que se recupera cartera aportan de forma considerable a tener capacidad de cumplir con sus obligaciones.

Figura 2. Rotación de activos fijos brutos y activos operacionales brutos del sector elaboración de bebidas, 2012 – 2018



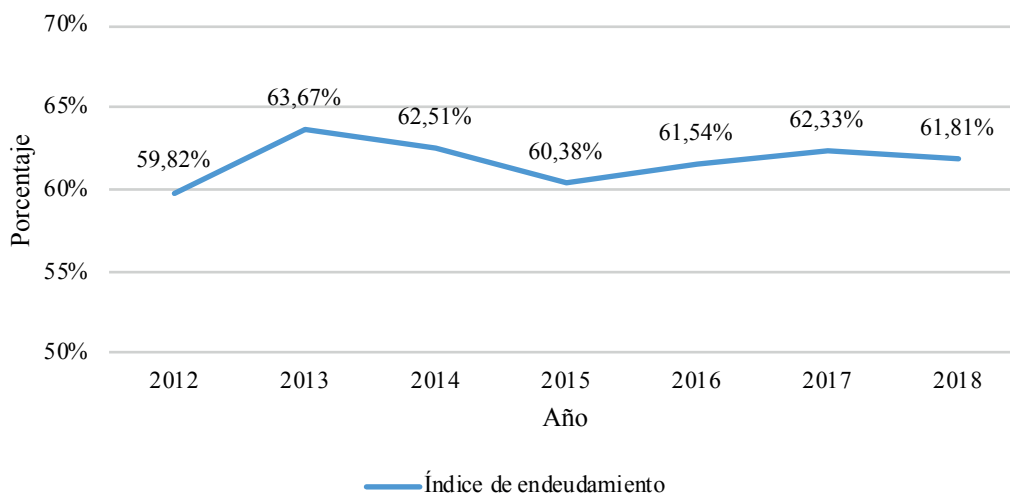
De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

En la figura 2 se muestra la relación que existe entre dos indicadores que determinan cómo la inversión en activos apoya a la generación de ventas dentro de las empresas del sector. Los resultados evidencian que, la rotación de activos fijos brutos presenta disminuciones durante los períodos 2014 y 2016, donde la inversión en activos generaba menos ingresos; sin embargo, en los años 2017 y 2018 alcanza 2,16 y 2,25 respectivamente, mostrando mayor eficiencia en el uso de propiedad planta y equipo para generar ingresos. Por su parte, la rotación de activos operacionales es menor a la rotación de activos fijos brutos e incluso en varios periodos mantiene un resultado menor a 1 (uno), lo que determina la falta de eficiencia en el uso de sus activos operacionales y la fuerte inversión que mantienen las firmas en estos rubros.

Analizar el nivel de deuda de las firmas del sector es importante porque determina el resultado de las decisiones financieras adoptadas por sus directivos; puesto que, el endeudamiento constituye una de las principales fuentes de financiamiento para la actividad empresarial. En particular, las empresas que no generan suficientes fondos internamente para poder financiar sus oportunidades de crecimiento optan por incrementar sus ratios de endeudamiento, lo cual puede ser un riesgo si no existe la debida capacidad de pago.

Endeudamiento

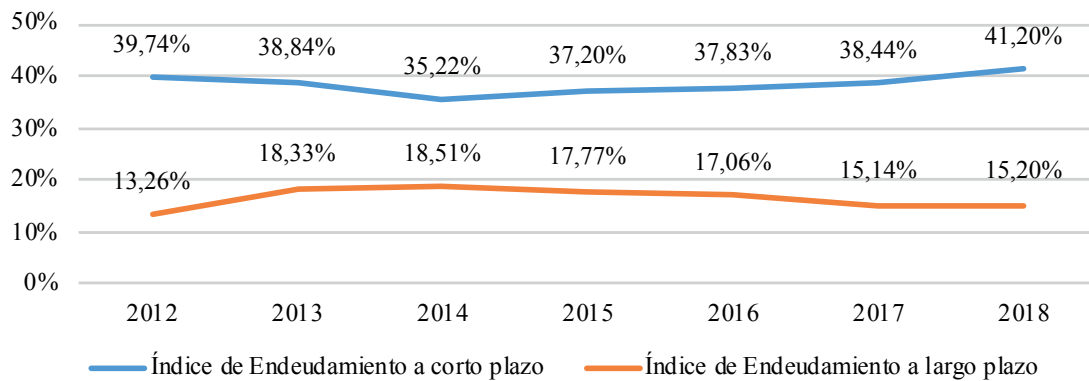
Figura 3. Índice de endeudamiento promedio del sector elaboración de bebidas, 2012 – 2018



De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

El porcentaje de participación de los acreedores dentro del financiamiento de las firmas representa para todos los periodos valores en promedio del 60%, sin grandes variaciones en ninguno de los años de estudio como se describe en la figura 3. Esta razón, que representa los compromisos financieros de las firmas evidencia que un mayor porcentaje de los activos se encuentra financiado con deuda, lo cual podría presentar a futuro vulnerabilidad financiera si los activos no mantienen la rentabilidad deseada y el sector continúa disminuyendo su capacidad de pago como se evidenció en los indicadores de liquidez.

Figura 4. Índice de endeudamiento promedio a corto y largo plazo del sector elaboración de bebidas, 2012 – 2018



De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

La estructura de vencimiento de las decisiones de financiamiento de las firmas se analiza en la figura 4, en donde se puede apreciar que en un mayor porcentaje las organizaciones optan por una deuda a corto plazo que incluso tiene una tendencia creciente a partir del año 2014, llegando hasta 41,20% en el año 2018. En cuanto a la deuda largo plazo, presenta disminución, llegando a 15,20% para el último periodo analizado, lo cual significa que un menor porcentaje de los activos se encuentran financiados con obligaciones a largo plazo. Estas decisiones dependen mucho de la flexibilidad financiera que tengan las firmas del sector, el nivel de operaciones de las empresas y el tipo de interés de este plazo de deuda.

Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad miden el beneficio o la productividad de los fondos que se encuentran invertidos en la empresa; es decir, permite medir la efectividad de la administración del sector en el control de costos y gastos, y de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

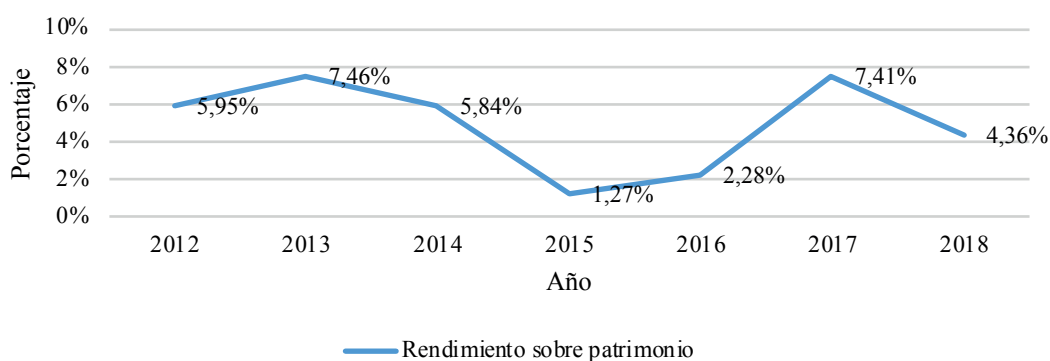
Tabla 3. Margen de utilidad bruta, operativa y neta del sector elaboración de bebidas, 2012 – 2018. Medianas

Año	Margen de utilidad bruta	Margen de utilidad operativa	Margen de utilidad neta
2012	41,92%	4,94%	2,04%
2013	39,86%	3,19%	2,11%
2014	38,37%	2,61%	1,04%
2015	43,65%	2,08%	1,08%
2016	40,68%	1,89%	0,87%
2017	42,47%	3,17%	2,04%
2018	43,28%	3,22%	1,21%

De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

En la relación porcentual expresada en la tabla 3, se puede observar que el margen bruto de las empresas del sector presenta una disminución hasta el periodo 2014 y una constante recuperación para los siguientes periodos; la brecha que existe entre el rendimiento bruto y operativo demuestra que conforme se agregan los gastos de gestión de las empresas, estos tienen un impacto significativo en su resultado; y si a esto se agrega la participación a trabajadores y el impuesto a la renta, su rentabilidad neta disminuye a valores incluso menores a uno (0,87%).

Figura 5. Rendimiento sobre patrimonio del sector elaboración de bebidas, 2012 – 2018. Medianas



De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

En la figura 5, se observa que las empresas del sector obtuvieron mejores rendimientos en los periodos 2013 y 2017 con 7,46% y 7,41% respectivamente; sin embargo, existen periodos de menor desempeño (2015 y 2016), en donde la inversión realizada por los socios no expresa un buen retorno, y esto principalmente se ve afectado por los cambios que existen en el rendimiento neto de las empresas del sector. Por su parte, el rendimiento sobre activos evidencia en

promedio para todos los periodos de 0,82%, lo que determina un bajo retorno en relación a la inversión realizada en activos.

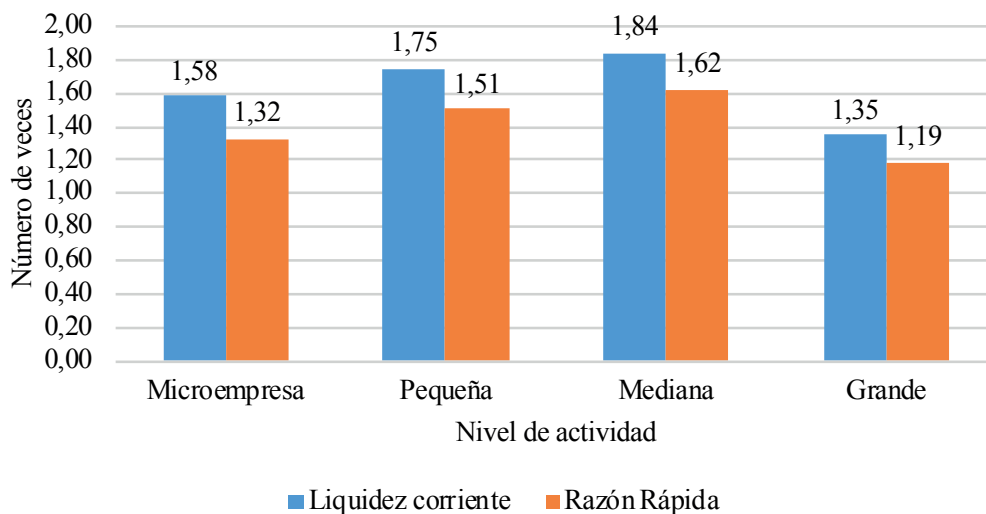
El sector bebidas mantiene disponibilidad de fondos para hacer frente a sus obligaciones financieras, incluso sin tomar en cuenta la participación de inventarios que son los activos menos líquidos en una empresa. Además, los indicadores de actividad corroboran que estas empresas se financian incrementando su nivel de negociación con proveedores, y que mantienen un ciclo operativo que permite hacer frente a sus obligaciones en el momento de su vencimiento. Más de 60% de los activos de las empresas se encuentra comprometidos con deuda, preferentemente de corto plazo que evidencia las decisiones de financiamiento de las firmas; por su parte, la rentabilidad se ha visto afectada por el costo de ventas y gastos operativos de las empresas del sector, dando como resultado porcentajes mínimos de rendimiento.

Análisis financiero por nivel de actividad

Con la finalidad de contribuir al estudio del resultado que alcanzan las organizaciones, se presenta un análisis por nivel de actividad relacionándolo con el desempeño empresarial, para determinar la influencia en la eficiencia de la gestión financiera que presentan las firmas.

Liquidez

Figura 6. Liquidez corriente y razón rápida del sector elaboración de bebidas por nivel de actividad, 2012 – 2018



De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

Nota: Razón rápida, estadísticamente significativa al 0,05 para ANOVA.

Considerando la información presentada en la figura 6, la cual describe la liquidez, se determina que las empresas categorizadas como grandes, evidencian una mayor eficiencia en el manejo de efectivo que el resto de MIPyME, tanto en liquidez corriente como prueba ácida. De la misma forma, cada nivel de actividad muestra que las obligaciones son cubiertas con la realización de activos, esto determinado por la capacidad que tienen para hacer frente a sus pasivos. Es importante mencionar que las dos razones comparativas de liquidez presentan un comportamiento similar entre niveles de actividad.

Actividad

Tabla 4. Días requeridos para la venta, período promedio de cobro y período promedio de pago del sector elaboración de bebidas por nivel de actividad, 2012 – 2018

Nivel de actividad	Días requeridos para la venta ***	Período promedio de cobro	Período promedio de pago
Microempresas	46	76	158
Pequeñas	39	72	158
Medianas	30	80	148
Grandes	22	79	168

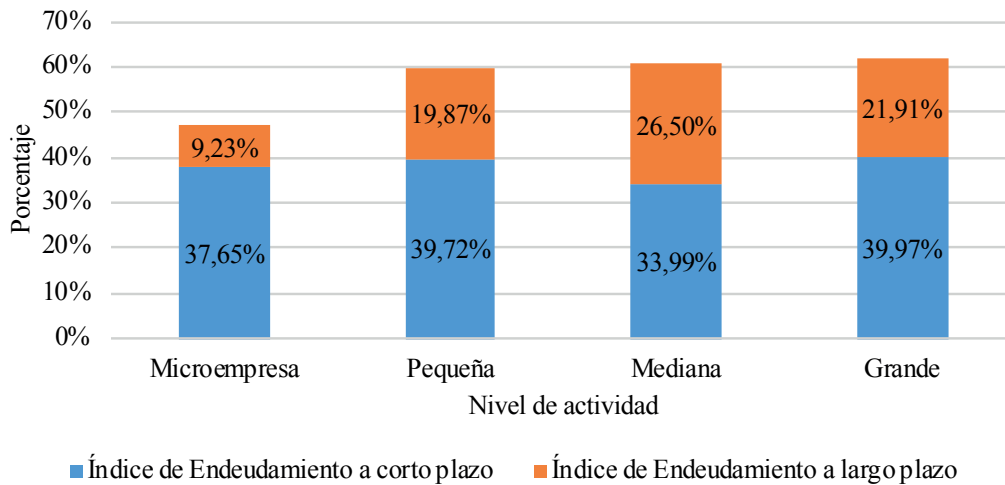
De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

Nota: *** Estadísticamente significativa al 0,01 para ANOVA.

El ciclo operativo de las empresas del sector, determinado como el tiempo requerido para la venta y el cobro, evidencian que las microempresas son aquellas que recuperan su inversión en periodos más largos (122 días). Las grandes firmas presentan mayor eficiencia en la administración del ciclo operativo, debido a que ostentan menores días en recuperar el efectivo (101 días). Por su parte, la relación entre las actividades operativas de las firmas y el periodo de pago, demuestran, que se financian extendiendo su pago a proveedores por la compra de mercadería, principalmente las grandes organizaciones (168 días), las cuales tienen mayor poder de negociación con proveedores por lo tanto su ciclo de efectivo es menor (tabla 4).

Endeudamiento

Figura 7. Índice de endeudamiento a corto y largo plazo del sector elaboración de bebidas por nivel de actividad, 2012 – 2018



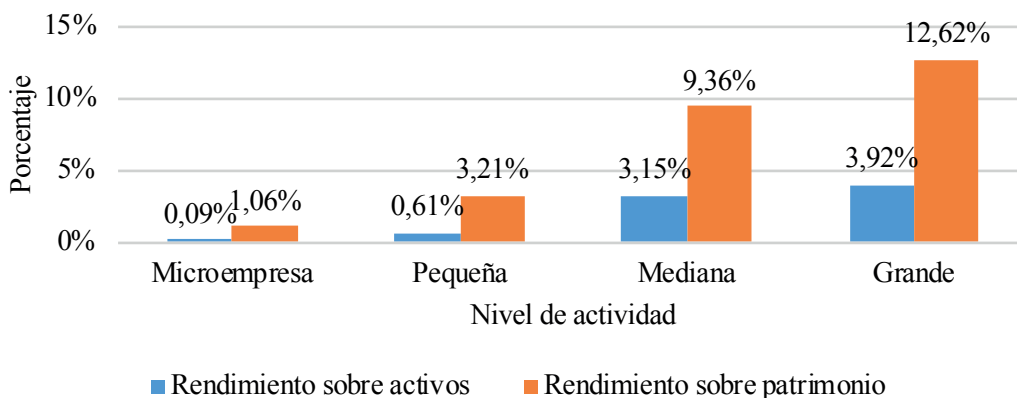
De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

Nota: Índice de endeudamiento a largo plazo, estadísticamente significativa al 0,01 para ANOVA.

En la figura 7 se observa que todas las empresas categorizadas como MIPyME y grandes tienen una tendencia a captar recursos externos a corto plazo para financiar sus activos, principalmente las grandes empresas que tienen un nivel de deuda a corto plazo en promedio de 39,97%. Adicionalmente, los pasivos de largo plazo tienen una menor proporción para las pequeñas y microempresas con 19,87% y 9,23% respectivamente, lo cual significa la poca capacidad que tienen para obtener financiamiento de largo plazo.

Rentabilidad

Figura 8. Rendimiento sobre activos y rendimiento sobre patrimonio del sector elaboración de bebidas por nivel de actividad, 2012 – 2018. Medianas



De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

Nota: Estadísticamente significativa al 0,01 para ANOVA.

La rentabilidad como fuente de sostenibilidad de las empresas del sector determina que, un mayor tamaño de las firmas evidencia una mayor capacidad para generar rendimiento a través del uso de activos y patrimonio que disponen (figura 8).

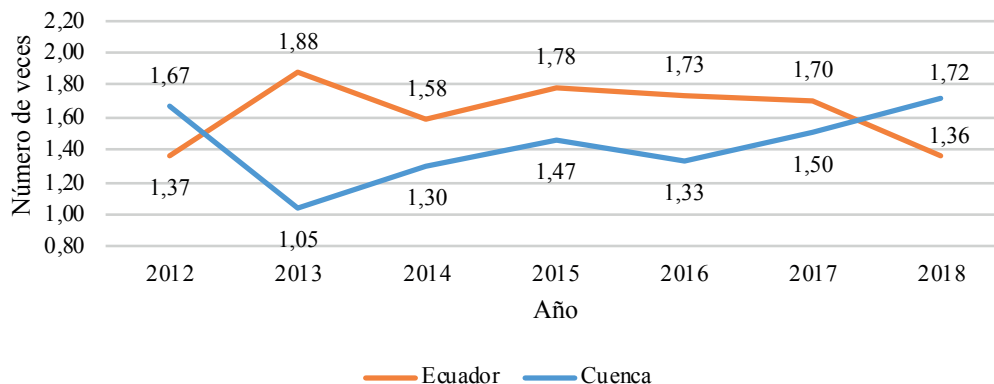
En cuanto al ciclo de operaciones las microempresas son aquellas que recuperan su inversión en periodos más largos con relación a las grandes empresas que tienen un ciclo de operaciones menor; pero, a pesar de esto, todas las firmas sin importar el nivel de actividad optan por la negociación del pago a proveedores como fuente de financiamiento. Las grandes empresas son aquellas que financian en mayor grado sus activos a través de recursos externos y son aquellas que han generado un mayor rendimiento sobre activos y patrimonio, seguido de las medianas empresas con el mismo comportamiento tanto en deuda como rentabilidad.

Análisis financiero a nivel nacional y local

Un análisis comparativo del desempeño de las organizaciones a nivel local y nacional permite conocer las principales similitudes y diferencias entre la salud financiera al relacionarlas con la Industria.

Liquidez

Figura 9. Liquidez corriente del sector elaboración de bebidas Cuenca y Ecuador, 2012 – 2018



De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

Nota: Estadísticamente significativa al 0,05 para test de Welch.

La figura 9 indica la relación de liquidez entre las empresas locales y el promedio de la industria, se encuentran tendencias contrapuestas; en donde, las empresas locales han incrementado sus niveles de liquidez a partir del año 2016; al contrario, de las nacionales, cuya tendencia es decreciente a partir de 2015. Se verifica que las empresas nacionales mantienen una mayor capacidad de pago, durante el periodo analizado.

Actividad

Tabla 5. Ciclo de operación y período promedio de pago del sector elaboración de bebidas Cuenca y Ecuador, 2012 – 2018

Año	Ciclo de operación ***		Período promedio de pago	
	Cuenca	Ecuador	Cuenca	Ecuador
2012	140	108	109	102
2013	115	92	179	184
2014	236	131	176	159
2015	232	98	144	140
2016	193	107	223	191
2017	159	128	127	144
2018	129	111	145	163

De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

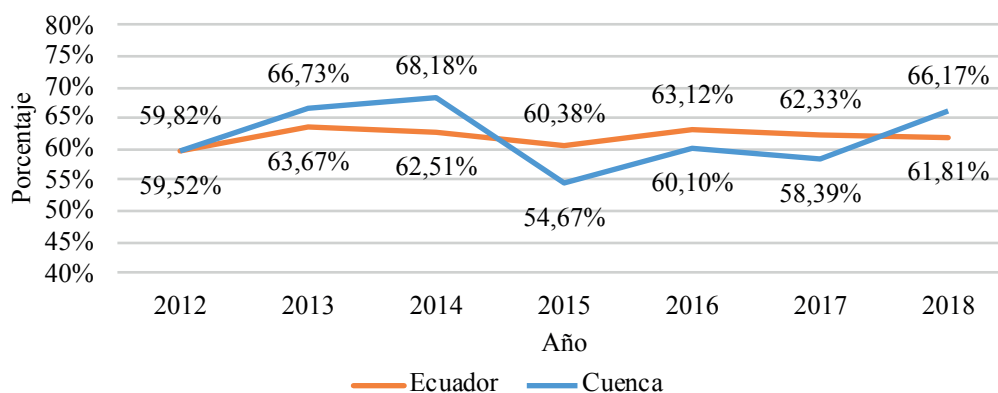
Nota: Estadísticamente significativa al 0,01 para test de Welch.

En la tabla 5 se observa principalmente que Ecuador mantiene un menor ciclo de operaciones con relación a Cuenca, lo que evidencia en la industria mayor capacidad de cobro y

realización de inventarios. Sin embargo, para el caso de las empresas locales se evidencia una menor eficiencia en las actividades, teniendo periodos con necesidades operativas de fondos al no generar dinero que permita cancelar las obligaciones a los proveedores; característica que no sucede en las empresas de la industria.

Endeudamiento

Figura 10. Índice de endeudamiento del sector elaboración de bebidas Cuenca y Ecuador, 2012 -2018

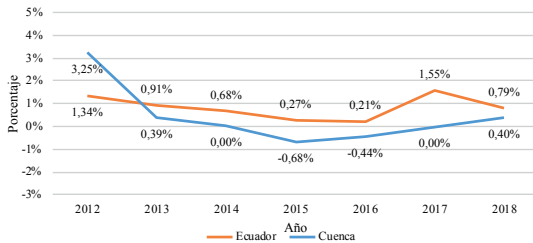


De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

En la figura 10 se presenta la relación del endeudamiento entre las firmas de la Industria y las domiciliadas en la ciudad de Cuenca, donde las primeras evidencian un comportamiento estable oscilando en un nivel de deuda entre un rango de 60% a 64%; por el contrario, en las firmas cuencanas el nivel de obligaciones con terceros que presentan las firmas es variable, llegando a valores mayores de los que presenta la Industria (2013, 2014, 2018) y periodos en donde en promedio la deuda alcanza valores inferiores a 60% para 2015, 2017.

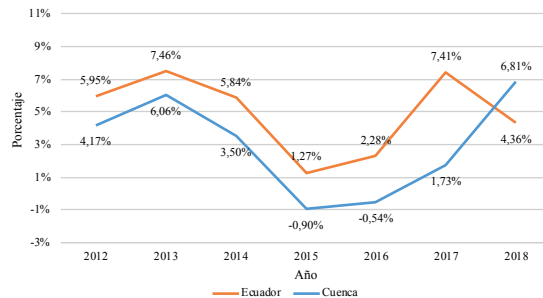
Rentabilidad

Figura 11. Rendimiento sobre activos del sector elaboración de bebidas Cuenca y Ecuador, 2012 -2018. Medianas



De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

Figura 12. Rendimiento sobre patrimonio del sector elaboración de bebidas Cuenca y Ecuador, 2012 - 2018. Medianas



De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

Los resultados mostrados en las figuras 11 y 12 indican que, en cuanto al rendimiento sobre activos de la industria y las empresas locales, se evidencia que las primeras generan mayor rentabilidad a través de la inversión en activos, en relación de las empresas locales que incluso en algunos periodos (2015 y 2016) presentan resultados negativos. Respecto al rendimiento sobre patrimonio, la industria muestra igualmente un mayor margen de ganancia con relación a la inversión en capital realizada por los socios, en comparación a las empresas locales, las cuales han generado incluso de igual forma retornos negativos (2015 y 2016).

Análisis descriptivo

El administrador es la base fundamental para el éxito de una unidad empresarial, debido a que el rendimiento de una organización depende de sus decisiones y acciones. En este sentido, es importante clasificar a las empresas identificando ciertas características importantes de la administración tales como: género, nivel de formación y afinidad de esta con el sector de estudio o con el área empresarial.

Tabla 6. Clasificación de las empresas del sector elaboración de bebidas según el género de la gerencia. 2018

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	81	80,20%
Femenino	20	19,80%
Total	101	100,00%

De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

Tabla 7. Clasificación de las empresas del sector elaboración de bebidas según la formación académica de la gerencia. 2018

Formación académica	Frecuencia	Porcentaje	Afinidad
Bachillerato	34	37,78%	-
Tercer Nivel	43	47,78%	67,44%
Cuarto Nivel	13	14,44%	76,92%

De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

Inicialmente, en la tabla 6, se aprecia que las empresas se encuentran lideradas principalmente por hombres y en un menor porcentaje representadas por mujeres en la gerencia general. Además, en la tabla 7, se encuentra un detalle de los diferentes niveles de formación que tienen los administradores de las empresas del sector, donde se caracterizan principalmente por una formación de bachillerato y tercer nivel; no obstante, un menor porcentaje (14,44%) presenta una formación de cuarto nivel. Es importante acotar que un gran número de gerentes que lideran las empresas mantienen una formación relacionada al sector en el que se desenvuelven o en el área de la Administración.

Conclusiones

La gestión financiera es un diagnóstico integral que implica conocer el entorno micro y macro en el que se desarrolla una empresa y tiene por objetivo analizar el correcto uso y administración de los recursos. Dado este panorama, se examinó la salud financiera de las empresas pertenecientes al sector bebidas del Ecuador, entre los periodos 2012- 2018. Los resultados de liquidez a nivel nacional y local demuestran que existe solvencia financiera a corto plazo para todos los periodos; sin embargo, se evidencia un deterioro de estos indicadores a nivel nacional a partir del periodo 2015.

Para el caso de los indicadores de eficiencia a nivel nacional, el pago a proveedores generalmente se lo realiza después de obtener fondos a través de la realización del ciclo operativo, esto significa que las empresas del sector se financian con proveedores; situación similar se presenta al analizar por nivel de actividad.

Al evaluar el endeudamiento, se evidenció que el sector posee un nivel de deuda superior a 60%, situación que no es similar para las empresas locales, debido a que presentan niveles de endeudamiento variables durante el periodo de análisis. Además, existe una mayor intensidad en la deuda a corto plazo, y aquellas firmas categorizadas como grandes son las que tienen mayor proporción de activos financiados con obligaciones corrientes,

Los indicadores referentes a rentabilidad muestran que las grandes empresas obtienen mejores resultados en comparación con las MIPyME; debido a que, presentan un mejor rendimiento en relación con sus activos y patrimonio. Además, los márgenes de rendimiento que presenta el sector determinan claramente el efecto que tienen los costos y gastos en la utilidad neta, presentando un descenso hasta el periodo 2016; y, al ser comparadas con las empresas locales, las primeras mantienen un mejor desempeño durante el periodo de análisis.

En cuanto al análisis descriptivo, sobresalen ciertas características de los gerentes encargados de la administración de las empresas, destacándose dos distribuciones estadísticas importantes: la primera es la participación del género masculino en la gerencia empresarial (80,20 %); así como también la formación de tercer nivel de los administradores (47,78%), la cual es afín en 67%.

Referencias

Briones, W., Fátima, M., & Bajaña, F. (2017). Gestión financiera desde la competitividad de las agrícolas de un grupo bananero en las provincias de Guayas y Los Ríos. *Journal Of Science and Research: Revista Ciencia e Investigación*, 16-21.

Charlo, M., & Núñez, M. (2012). *La mujer directiva en la gran empresa española: perfil, competencias y estilos de dirección*. Universidad de Sevilla.

Fontalvo, T., De la Hoz, E., & Vergara, J. C. (2012). Aplicación del análisis discriminante para evaluar el mejoramiento de los indicadores financieros en las empresas del sector alimento de Barranquilla- Colombia. *Ingeniare*.

Herrera, J., Larrán, M., Lechuga, M., & Martínez-Martínez, D. (2016). Responsabilidad social en las pymes: análisis exploratorio de factores explicativos. *ELSEVIER Revista de contabilidad*.

Muneer, S., Abrar Ahmad, R., & Ali, A. (2017). Impact of Financial Management Practices on SMEs Profitability with Moderating Role of Agency Cost. *Information Management and Business Review*, 23-30.

Nava Rosillón, M. A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 606 - 628.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2019). *OECD Competition Assessment Reviews*. <http://dx.doi.org/10.1787/25235311>

Reyes, G., & Briceño, A. (2010). Propuesta de modelo financiero para crecimiento corporativo sostenible. *Finanzas y política económica*, 57-64.

Serrano, P., Señalín, L., Vega, F., & Herrera, J. (2017). El control interno como herramienta indispensable para una gestión financiera y contable eficiente en las empresas bananeras del cantón Machala (Ecuador). *Espacios*.

Superintendencia de compañías, valores y seguros del Ecuador. (2020). *Superintendencia de compañías, valores y seguros*. <https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/>

Velásquez, B., Ponce, V., & Coello, M. (2016). La gestión administrativa y financiera, una perspectiva desde los supermercados del cantón Quevedo. *Empresarial*, 15-20.

Anexos

Anexo # 1 Razones financieras aplicadas

Descripción	Fórmula	Autor
Razones de liquidez		
Liquidez corriente	Activos corrientes / Pasivos corrientes	Gitman & Zutter
Razón rápida	(Activos corrientes – inventarios de productos terminados) / Pasivos corrientes	Gitman & Zutter
Razones de actividad		
Tasa de rotación de inventarios	Costo de ventas/ (inventario de producto terminado – deterioro de inventario)	Gitman & Zutter
Días requeridos para la venta	365/ Tasa de rotación de inventarios	Gitman & Zutter
Tasa de rotación de cuentas por cobrar	Ventas netas/ Cuentas por cobrar	Baena
Período promedio de cobro	365/ Tasa de rotación de cuentas por cobrar	Gitman & Zutter
Tasa de rotación de cuentas por pagar	Compras netas/ Cuentas por pagar	Baena
Período promedio de pago	365/ Tasa de rotación de cuentas por pagar	Gitman & Zutter
Ciclo operativo	Días requeridos para la venta + período promedio de cobro	Gitman & Zutter
Ciclo de conversión de efectivo	Ciclo de operación – período promedio de pago	Gitman & Zutter
Rotación de activos operacionales brutos	Ventas/ Activos operacionales brutos	Gitman & Zutter
Rotación de activos fijos brutos	Ventas/ Activos fijos brutos	Gitman & Zutter
Razones de endeudamiento		
Índice de endeudamiento	Pasivos totales / Activos totales	Gitman & Zutter
Índice de endeudamiento a corto plazo	Pasivos corrientes/ Activos totales	Gitman & Zutter
Índice de endeudamiento a largo plazo	Pasivos no corrientes/ Activos totales	Gitman & Zutter
Razones de rentabilidad		
Margen de utilidad bruta	Utilidad bruta/ Ventas	Gitman & Zutter
Margen de utilidad operativa	Utilidad operativa / Ventas	Gitman & Zutter
Margen de utilidad neta	Utilidad neta / Ventas	Gitman & Zutter
Rendimiento sobre activos totales (ROA)	Utilidad neta / Total de activos	Gitman & Zutter
Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)	Utilidad neta/ Patrimonio total	Gitman & Zutter