



Medición de la gestión financiera de las empresas del sector muebles

Medición de la gestión financiera de las empresas del sector muebles

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
kngonzalez@uazuay.edu.ec

Juan Carlos Aguirre Quezada

Universidad del Azuay
jcaguirre@uazuay.edu.ec

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo estudiar la gestión financiera de las empresas del sector Muebles en el Ecuador y en la ciudad de Cuenca, por el periodo 2012-2018, a través de un análisis cuantitativo y cualitativo de la información reportada por las empresas a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros y al Servicio de Rentas Internas. La información se estructura a partir de dos niveles (nacional y local), y es analizada de forma cuantitativa y comparativa, por medio de la utilización de razones financieras definidas para el estudio; además, del análisis descriptivo de variables de tipo demográfico-social como el género, la educación, y la afinidad de la formación. Asimismo, se utilizaron técnicas de análisis cualitativo para una aproximación complementaria a la información obtenida a través de los indicadores financieros aplicados. Los resultados muestran niveles de liquidez adecuados para cubrir sus obligaciones de corto plazo; el endeudamiento es utilizado de forma sustancial por el promedio de las industrias nacionales y locales, anclado al corto plazo principalmente; y, la rentabilidad evidencia un comportamiento desmejorado en los últimos años para el conjunto de empresas parte de este análisis. Adicionalmente, se pudo determinar que el contar con políticas de planificación financiera incide en una mejor salud financiera en las firmas.

Palabras clave

Desempeño empresarial, indicadores financieros, planificación financiera, salud financiera, sector fabricación de muebles.

Introducción

La necesidad de contar con información pertinente respecto a los resultados generados por las empresas del sector muebles, a nivel nacional y local, se configura como un imperante para los directivos, propietarios, socios, y demás stake holders, que podrán tomar decisiones a partir de datos obtenidos de forma técnica, sobre los cuales sustenten sus acciones de mejoramiento continuo.

El análisis financiero cuantitativo y cualitativo realizado en esta investigación, permite consolidar información representativa del comportamiento del sector, a través de razones financieras que servirán como fundamento para la toma de decisiones. El presente estudio aborda los principales resultados financieros de las empresas del Ecuador y de Cuenca durante el periodo 2012-2018, con base en información oficial, contrastada y estructurada de tal forma que permita su comparabilidad y un alcance importante respecto de las principales ventajas y limitantes en la operación de las empresas.

Se elabora un estudio comparativo y analítico longitudinal de las empresas, mediante la aplicación de indicadores de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad. Además, de integrar los resultados con un abordaje descriptivo, respecto de variables representativas como género y educación; y finalmente, una aproximación cualitativa de información que complementa el análisis obtenido de las razones financieras. La investigación se estructura de forma descendente. Inicia con el análisis sectorial, para luego desagregar el estudio de acuerdo al nivel de actividad empresarial (tamaño); y, por último, enfocar el estudio en una comparación entre el promedio de las empresas a nivel nacional y local. Resultados de los cuales se desprenden conclusiones como aporte para los actores empresariales del sector.

Revisión de la literatura

Los resultados empresariales óptimos constituyen un desafío para quienes se encuentran al frente de las organizaciones; la competitividad impulsada por la globalización promueve una constante adaptación al cambio, y a su vez la generación de valor que posibilita a las empresas mantenerse y crecer en el mercado. En este contexto, la gestión financiera se muestra como una herramienta administrativa efectiva para el mejoramiento continuo; que tiene como objetivo guiar a la empresa hacia un nivel óptimo de productividad, independiente de su actividad económica, tamaño o características. Es un instrumento que facilita las funciones directivas básicas: planificación, control y soporte de decisiones y evaluación de riesgo (Danver y Oliver, 2013); que según Salazar, Díaz, Benalcázar y Acuña (2018) permite entender el desempeño de

los gerentes, empresarios o propietarios durante su administración; y, a la postre maximizar el valor actual del capital empresarial.

La gestión financiera se define como un conjunto de actividades coordinadas y desarrolladas por una empresa, destinadas a la dirección y control de la organización, para obtener eficacia, productividad, iniciativa y flexibilidad de la gestión (Pérez y Vega, 2013). Razón por la que, las decisiones financieras correctas evidencian un incremento del valor de mercado y disminuyen sus posibles deficiencias (Ross, Westerfield y Jordan, 2014). Dentro de las prácticas que despiertan especial atención de la gestión financiera, se destacan: la reducción del costo del capital por medio de la búsqueda de fuentes de apalancamiento externas; el aumento de la rentabilidad con base en ganancias no realizadas; la gestión financiera del riesgo como vía para incrementar el valor presente de los activos, entre otros (Pardo y Peña, 2017).

Respecto a los instrumentos operativos de la gestión financiera, se observa particularmente al análisis financiero, que ayuda a controlar el avance de la administración al igual que el cumplimiento de los objetivos de la empresa. Así pues, Baena (2014) lo define como una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, que facilita el diagnóstico de la situación actual y la predicción de cualquier acontecimiento futuro. En igual forma, Nava (2009) destaca la importancia del análisis financiero como una pieza clave para una gestión financiera eficiente, concluye que, representa una herramienta gerencial y analítica clave en toda actividad empresarial que determina las condiciones financieras en el presente, la gestión de los recursos financieros disponibles y contribuye a predecir el futuro de la empresa.

En la misma línea, Van Horne y Wachowicz (2003) exponen la necesidad de la utilización de una razón o índice que evalúe la condición y desempeño de la empresa basándose en la información financiera, reflejados en los estados financieros. Los indicadores financieros constituyen el resultado de las prioridades financieras tradicionales, relacionando los elementos del estado de situación financiera y del estado de resultados; es así como, permiten conocer la situación de la empresa en lo que respecta a liquidez, solvencia, eficiencia operativa, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad. (Pacheco, Castañeda y Caicedo, 2002). No obstante, cualidades personales y profesionales de la gerencia, tales como las competencias, habilidades y destrezas, son variables que considerar al momento de estudiar el desempeño de las firmas (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2019).

La evidencia empírica sugiere que los resultados de la ejecución de la gestión financiera son ambivalentes; es decir, pueden impactar de manera favorable o limitar los resultados de una empresa (Eiglier y Langeard, 1989; Taylor y Fayol, 1999; Chiavenato, 2002; Díaz y León, 2005). Esta polarización de resultados dependerá de su correcta aplicación, de las variables contextuales en donde opera la firma e incluso de factores relacionados al género o la educación. De acuerdo con la investigación levantada por Chittithaworn, Islam, Keawchana y Yusuf (2011) sobre las PyME tailandesas, se concluye que la gestión financiera está directamente relacionada con su éxito; por el contrario, Ross et al. (2014) indica de forma explícita que una gestión financiera deficiente puede generar problemas en las organizaciones relacionados directamente con un menor desempeño económico derivado de una mala planificación financiera. Es así que, Martínez, Acuña y Navarro (2019) basados en su estudio consistente en analizar y evaluar si

la aplicación de la gestión financiera mediante modelos y ordenamiento financiero influyen en el desarrollo adecuado y el logro de los objetivos planteados de las PyME exportadoras establecidas en territorio costarricense, concluyen que, si bien es cierto la gestión financiera es un aspecto importante para el desarrollo de las PyME, el realizar una adecuada gestión administrativa con actividades financieras y mayor frecuencia no se asocia a una alta eficiencia del sector.

Por su parte, en los análisis financieros comparativos por género, se ha podido evidenciar diferencias sobre los procesos y resultados empresariales. Como las que presentan Briozzo, Albanese y Santolíquido (2017) quienes en correspondencia con la información levantada, concluyen que cuando la principal accionista es mujer, existe un mayor endeudamiento a corto plazo; o, Díaz y Jiménez (2009) quienes en sus resultados relativos a género, afirman que las empresarias prefieren un ritmo de crecimiento lento y estable como objetivo de su empresa en lugar de mayores rendimientos financieros a corto plazo.

En cuanto a la formación académica se pueden llegar a destacar determinadas particularidades como lo hacen Herrera, Larrán, Lechuga y Martínez (2016) en su investigación sobre la responsabilidad social, donde concluyen que la formación universitaria incide en el desempeño tanto financiero como en prácticas de responsabilidad social de los gerentes y propietarios.

En este contexto, la gestión financiera y la aplicación de sus instrumentos como el análisis financiero, se configuran como representativos en las prácticas empresariales contemporáneas, para determinar la coyuntura de una organización, en virtud de las decisiones internas y el impacto de las decisiones externas (económico, político, cultural). Sin embargo, los resultados que se desprendan de su ejecución, se encontrarán en función del tecnicismo, nivel de profesionalismo, objetividad y pragmatismo con el que se lleven a cabo los procesos de gestión y control financiero.

Metodología

La presente investigación tiene como objetivo la observación, descripción, comparación y análisis del desempeño financiero empresarial del sector de fabricación de muebles del Ecuador, durante el periodo 2012-2018, a través de la aplicación de indicadores financieros, que fueron definidos en virtud de su relevancia y aporte sobre la medición del desempeño financiero, técnicas cualitativas y descriptivas que amplían y contextualizan los resultados. La información utilizada está basada en datos secundarios, de corte longitudinal y transversal, los cuales han sido sometidos a un análisis cualitativo y cuantitativo.

La base de datos se elaboró a partir de la información de empresas pertenecientes al sector societario de fabricación de muebles del Ecuador, las cuales han sido agrupadas según la codificación que presenta la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros como actividad económica de nivel C31. El número total de empresas del sector es ciento cuarenta y cuatro (144) de las cuales veinte (20) pertenecen a la ciudad de Cuenca; y, han presentado actividad económica durante los períodos de análisis. En el estudio cuantitativo se utilizaron, como fuentes principales, los datos presentados en los respectivos estados financieros de las empresas estudiadas.

Para el análisis de los datos se realizó un estudio estratificado por nivel de actividad y comparativo a nivel nacional y local. Para la clasificación de las empresas por su tamaño, las entidades de control se basan en lo que señala el Art. 106 del “Reglamento de Inversiones del Código Orgánico de la Producción”, cuerpo legal reformado en junio de 2019, con base en los parámetros del nivel de ventas y número de trabajadores. Además, el estudio contó con un análisis de valores atípicos del conjunto de datos experimentales según el criterio de Chauvenet¹. Para la medición de la salud financiera del sector se obtuvieron medias y medianas de las diferentes razones financieras que fueron analizadas de forma individual y comparativa (ver apéndice). En cuanto al género y el nivel de educación, se utilizaron estadísticas descriptivas que aportan a la comprensión del comportamiento del sector y sus particularidades.

La investigación cualitativa efectuada es de tipo exploratoria y de corte transversal; a través de una encuesta realizada a las sociedades del sector domiciliadas en la ciudad de Cuenca, se obtuvo información que proporcionó una visión general de las prácticas de gestión financiera de las organizaciones. Se abordaron asuntos de interés como: las actividades y políticas de planificación financiera; la elaboración y análisis de presupuestos; flujos y estados financieros; la evaluación del desempeño financiero; las políticas de inversión y financiamiento; y los recursos humanos relacionados con el área financiera. El análisis contempló una comparación de distintos indicadores financieros en consideración de tres grupos de estudio: el primero incluye las empresas que realizan prácticas de gestión financiera, el segundo las empresas locales y el tercero las empresas que conforman el sector industrial.

Resultados

El análisis de las principales razones financieras durante el periodo de observación posibilita una aproximación técnica y objetiva a los resultados conseguidos por las empresas pertenecientes al sector de muebles del país, respecto su estado actual y evolución histórica. La segmentación se muestra interesante de partida, para contextualizar el estudio (tabla 1).

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

Nivel de actividad	Número de empresas	Ingresos (en miles de dólares)
Microempresa	26	1588,16
Pequeña	30	11 277,74
Mediana	20	41 745,43
Grande	4	98 549,10
Total	80	153 160,42

De: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2019.

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.

La composición empresarial del sector es similar a la distribución de empresas por nivel de actividad que se mantiene a nivel general en el Ecuador. Las MIPyME representan 95% del total de empresas analizadas en el sector; mientras que, la empresa categorizada como grande solamente representa 5% de esta conformación; no obstante, son las empresas grandes que generan aproximadamente 64% de los ingresos totales obtenidos por el sector.

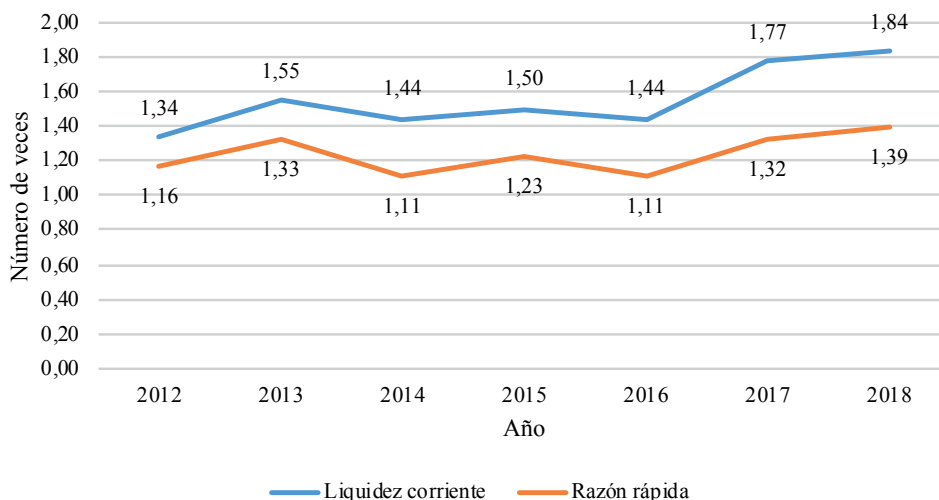
Análisis financiero a nivel nacional

El análisis financiero a nivel nacional se encuentra esquematizado desde la óptica de Gitman y Zutter (2012), quienes sugieren la utilización de ratios financieros estáticos y dinámicos, según corresponda, sobre cuatro enfoques bien definidos, a saber: Liquidez, Actividad, Endeudamiento y Rentabilidad.

Liquidez

Para su normal funcionamiento, y cumplir sus obligaciones de corto plazo, las empresas necesitan liquidez suficiente, no excesiva. La liquidez promedio del sector se analiza a partir de la siguiente información.

Figura 1. Liquidez corriente y razón rápida del sector fabricación de muebles, 2012 - 2018



De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

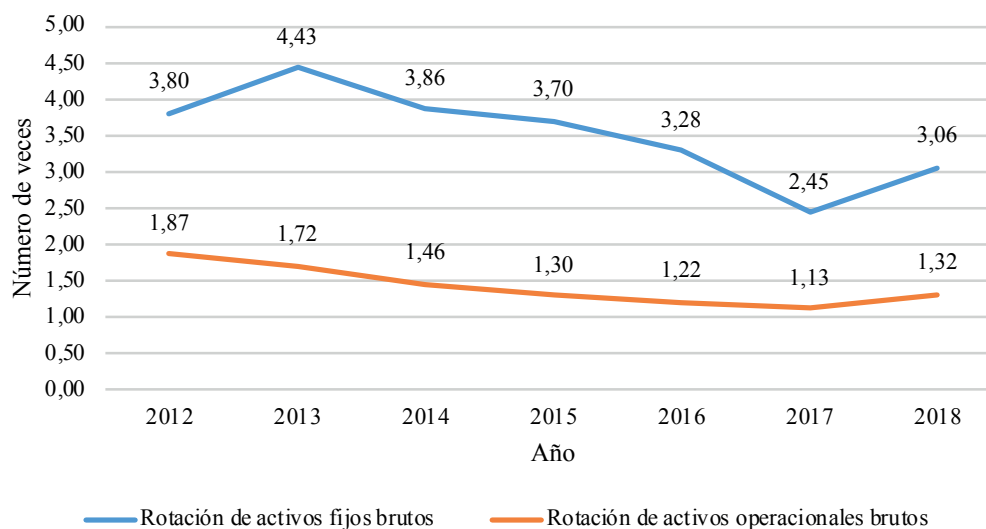
Las curvas de análisis, expuestas en la figura 1, presentan tendencia similar durante el período de estudio; no obstante, existe una ampliación de su brecha desde el año 2016. La liquidez corriente presenta un comportamiento cíclico hasta el año 2016, para luego incrementarse de

forma sostenida hasta alcanzar su resultado más alto en el año de 2018, con 1,84 veces; lo que evidencia la disponibilidad de recursos con relación a sus pasivos corrientes. Siguiendo los parámetros óptimos sugeridos para este indicador, se puede determinar que, durante el periodo de estudio esta ratio se mantiene en límites adecuados, al contar con capacidad suficiente para afrontar sus obligaciones en el corto plazo. Se observa, además, que los recursos líquidos de las firmas se mantienen superiores a sus pasivos corrientes durante el período de estudio.

Actividad

El análisis a través de razones relacionadas a la actividad empresarial, son definidos como importantes para el complemento del análisis situacional y evolutivo del sector. La rotación de sus activos (fijos y operacionales), evidencia la eficiencia generada por la firma a partir de la utilización de su inversión para impactar sobre sus ventas operativas (figura 2).

Figura 2. Rotación de activos fijos brutos y activos operacionales brutos del sector fabricación de muebles, 2012 - 2018



De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

Como es de esperarse en comparativa, la rotación de activos operacionales brutos (RAOB) es superior a la rotación de activos fijos brutos (RAFB), por su magnitud, generalmente. La tendencia de las curvas en promedio es decreciente, con mayor pendiente para la rotación de activos fijos brutos entre los años 2013 y 2017, que muestra seguidamente una pequeña recuperación en el año 2018. A partir de los resultados para la RAFB se colige una contribución importante de la utilización promedio de propiedad, planta y equipo sobre el promedio de las ventas del sector, que para el año 2017 (valor mínimo del período de estudio) se mantiene en límites adecuados; es decir que, los ingresos operacionales promedios son 2,45 veces la inver-

sión en PPE. No obstante, se debe estudiar la tendencia decreciente de la serie, que en mediano plazo podría presentar un impacto menos conveniente.

Por otra parte, la rotación de activos operacionales brutos se mantiene en rangos que fluctúan entre de 1,13 y 1,87 veces, donde su variabilidad no es importante. Se determina a priori, una adecuada gestión de la RAOB; sin embargo, su eficiencia se encuentra progresivamente desmejorada en el periodo de análisis (a excepción de año 2018); razón por la que, se deberá tomar decisiones por parte del sector, que permitan mejorar estas condiciones.

Tabla 2. Componentes del ciclo de conversión de efectivo del sector fabricación de muebles, 2012 - 2018

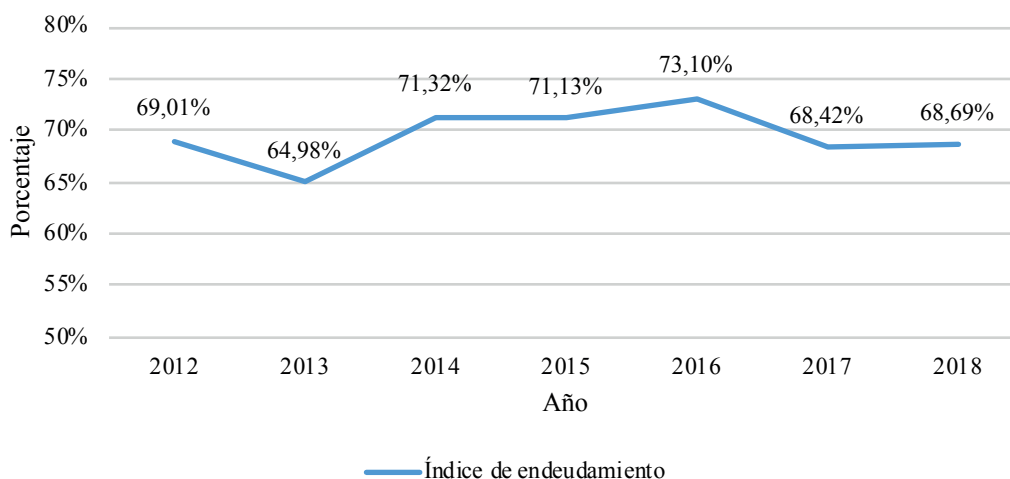
Año	Días requeridos para la venta	Período promedio de cobro	Período promedio de pago
2012	48	52	93
2013	60	51	82
2014	54	50	121
2015	61	68	117
2016	58	67	108
2017	61	65	114
2018	63	58	97

De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

El ciclo de conversión de efectivo muestra un comportamiento volátil, provocado principalmente por la variabilidad del ciclo operativo. Las empresas en promedio tardan, durante el periodo de análisis, 17 días para recuperar lo invertido. Se evidencia que las empresas no han podido optimizar su desempeño y disminuir los tiempos de conversión de efectivo de forma sostenible a lo largo del tiempo. Por su parte, el periodo promedio de pago a proveedores durante el periodo de análisis se mantiene superior al periodo promedio de cobro a clientes, esto genera un efecto positivo de fondos disponibles para cubrir las necesidades financieras inmediatas de las firmas. Además, de mostrar eficacia en sus actividades (tabla 2).

Endeudamiento

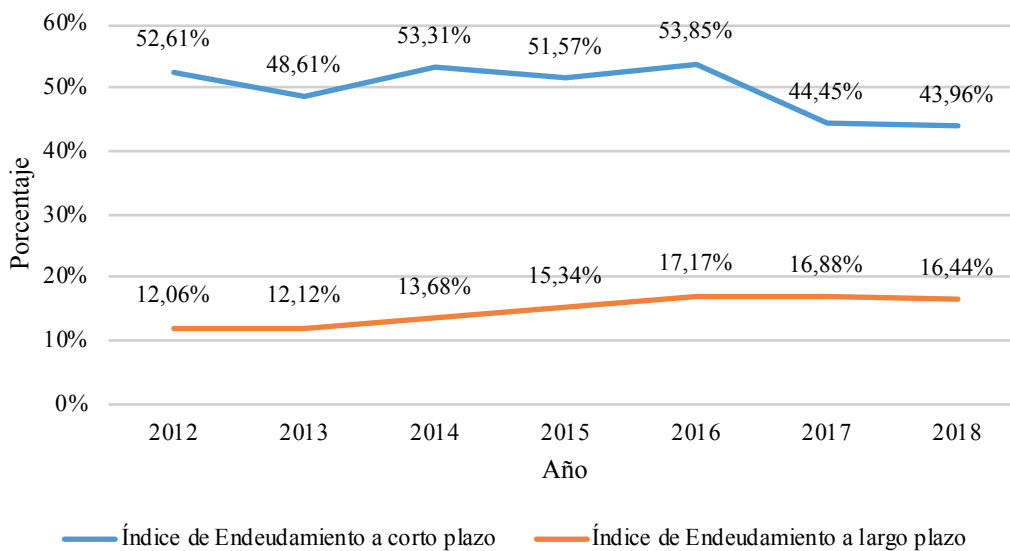
Figura 3. Índice de endeudamiento del sector fabricación de muebles, 2012 - 2018



De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

La curva de endeudamiento expresada en la figura 3, muestra un comportamiento estable durante el periodo de estudio, excepto para el año 2013, en donde el endeudamiento total disminuye. El indicador bordea en promedio 70%, lo que se encuentra un tanto arriba al compararlo con el óptimo propuesto por Amat (2013), que plantea un rango resultante de 50%-60%, con el propósito de conservar una estructura de financiamiento sana, que permita maniobrabilidad en la operación del negocio.

Figura 4. Índice de endeudamiento a corto y largo plazo del sector fabricación de muebles, 2012 - 2018

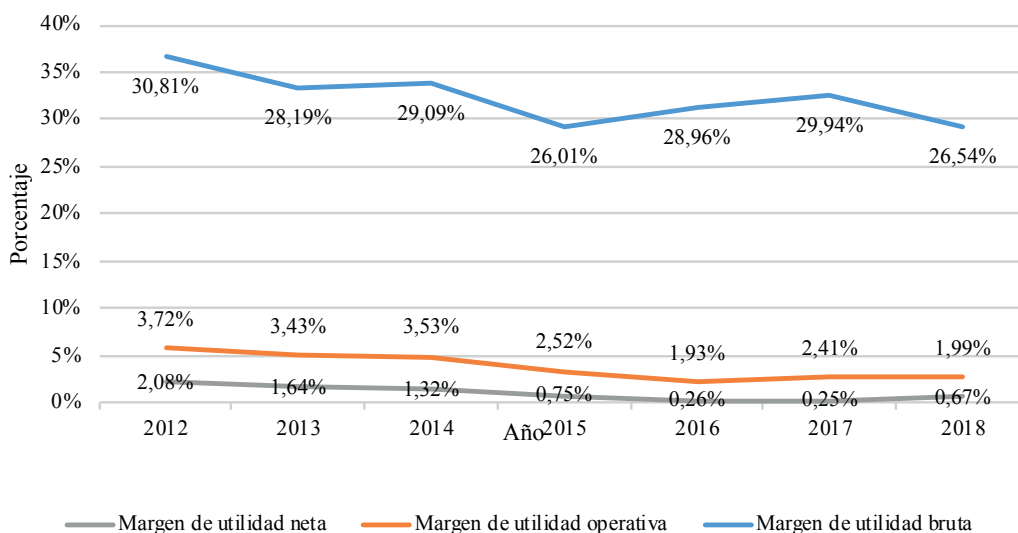


De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

La calidad de la deuda es un aspecto importante al evaluar la estructura de financiamiento empresarial. En la figura 4 se evidencia que la deuda promedio del sector se encuentra principalmente anclada al corto plazo, de ahí se colige que el promedio del endeudamiento relativamente importante de las empresas del sector se genera con acreedores involucrados con el giro específico del negocio, es decir con sus proveedores.

Rentabilidad

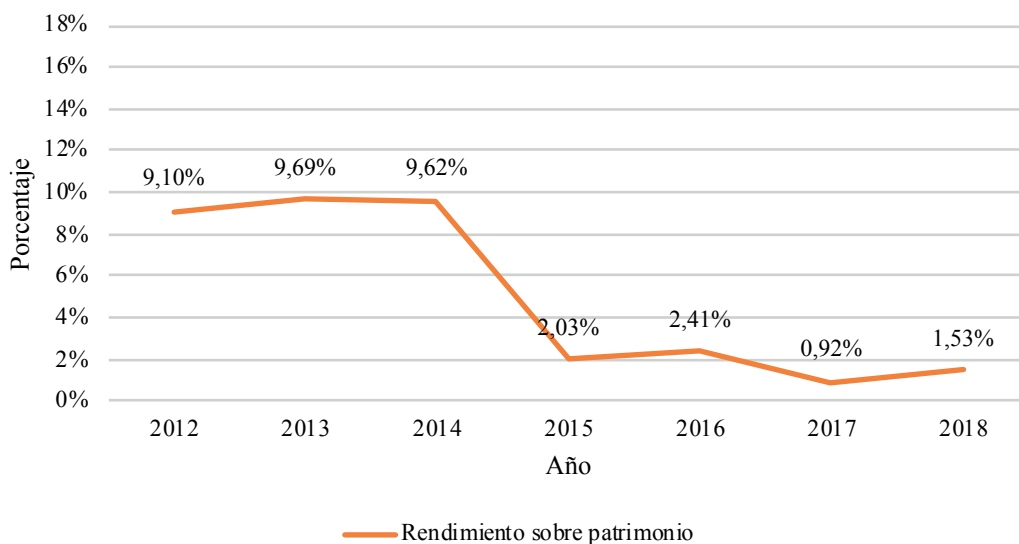
Figura 5. Margen de utilidad bruta, operativa y neta del sector fabricación de muebles, 2012 – 2018. Medianas



De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

Los resultados muestran que las medianas del margen de utilidad neta, presenta resultados ligeramente superiores a cero (0) para el periodo de estudio. La rentabilidad para el sector se halla concentrada a nivel del margen bruto, lo que indica que las ventas y sus costos de operación se encuentran en niveles aceptables. Al incorporar los costos y gastos operativos de la empresa, el margen de utilidad operativo disminuye significativamente, y si incluimos en el análisis los impuestos e intereses, el resultado se ve afectado de forma importante. La tendencia muestra un ligero decremento, pero sostenido, del margen bruto, operativo y neto, situación sustancial para el análisis de mediano y largo plazo, al considerar la estrechez del margen neto (figura 5).

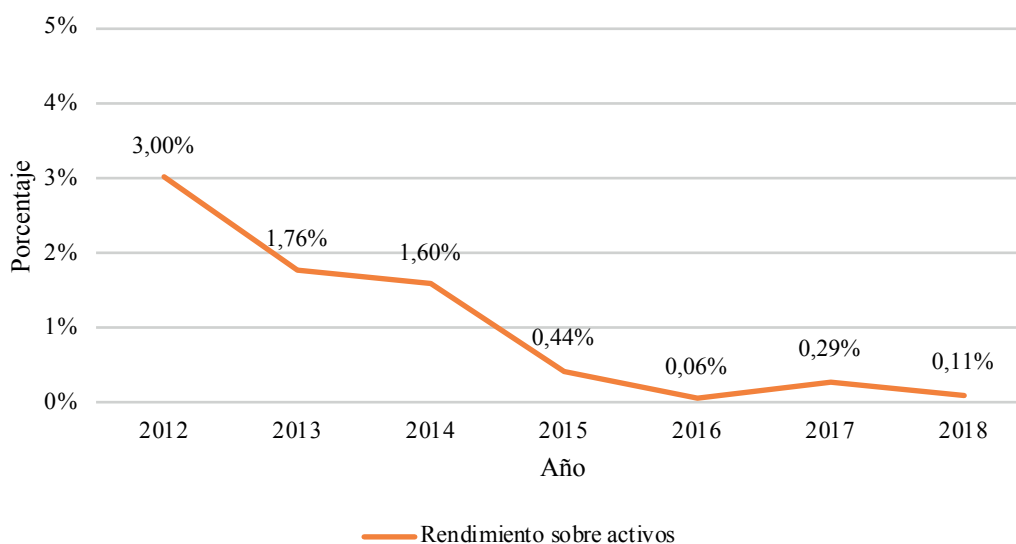
Figura 6. Rendimiento sobre patrimonio del sector fabricación de muebles, 2012 – 2018. Medianas



De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

En la figura 6, se evidencia que el rendimiento sobre patrimonio muestra un desmejoramiento sustancial durante el periodo de análisis. La mediana de la rentabilidad sobre recursos propios, muestra un comportamiento claramente diferenciable en dos etapas, desde el año 2012 hasta el año 2014 la mediana de la rentabilidad del sector es próxima a 9%; a partir del año 2015 esta medida se reduce significativamente y pasa a bordear 2%; La contracción de la utilidad neta mantiene un comportamiento idéntico para estos años; situación similar a la contracción del Producto Interno Bruto per cápita (PIBpc) e Inversión Pública en la economía ecuatoriana durante los años 2014 y 2015 (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2019). Se puede deducir que, la mediana de la rentabilidad ocasionada para los propietarios sigue siendo positiva; sin embargo, se deberá analizar estos resultados con las expectativas que los propietarios mantienen al invertir sus recursos en el sector de muebles, o compararla con la tasa de interés ofrecida por la emisión de deuda pública.

Figura 7. Rendimiento sobre activos del sector fabricación de muebles, 2012 – 2018. Medianas



De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

La figura 7 indica la evolución de la mediana de la rentabilidad generada en el sector de muebles, en comparación con la inversión realizada presenta una disminución sostenida desde el inicio del periodo de análisis. A pesar de que desde el año 2016 el rendimiento sobre los activos (ROA) se mantiene, sus resultados son cercanos a cero (0). Este comportamiento es coincidente con el presentado por el ROE (analizado en la figura 6), y llega a establecerse en el año 2018 con una mediana para el sector de 0,11% frente a 3% con el que inicia la serie, en el año 2012.

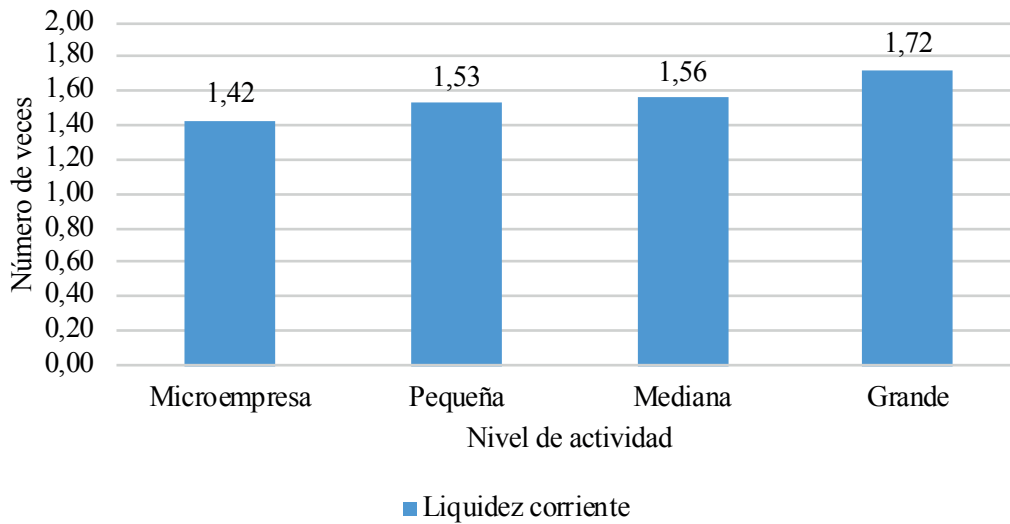
Respecto al análisis realizado del sector de muebles a nivel nacional, su rentabilidad se encuentra desmejorada sustancialmente en los últimos años, en promedio se obtienen resultados cercanos a cero (0), especialmente desde el año 2016. La liquidez se encuentra en términos técnicamente aceptables; el endeudamiento por su parte se evidencia en rangos que bordean 70%, anclado principalmente a endeudamiento de corto plazo. El ciclo de efectivo es volátil, reflejado principalmente por la variación en los días de cobro y los días requeridos para la venta (inventarios). A pesar de contar con días de pago que en promedio se aproximan a 93, el ciclo de conversión del efectivo no presenta una disminución sostenida.

Análisis financiero por nivel de actividad

Una desagregación importante para el análisis se encuentra expuesta en el nivel de actividad empresarial. Mediante un estudio pormenorizado, situaciones como el desempeño empresarial diferenciado o las economías de escala podrían explicar de mejor manera los resultados financieros cuantitativos y cualitativos generados por las firmas.

Liquidez

Figura 8. Liquidez corriente del sector fabricación de muebles por nivel de actividad, 2012 – 2018



De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

Nota: Estadísticamente significativa al 0,05 para ANOVA

La figura 8 indica que las empresas del sector, para cada uno de los tamaños de los grupos societarios, durante los años 2012 – 2018, cuentan con promedios de liquidez que permiten hacer frente a sus obligaciones a corto plazo; por lo que, en conjunto, los recursos líquidos de las firmas, independientemente de su tamaño, son superiores a sus pasivos corrientes. Se observa que, las MIPyME mantienen en promedio una liquidez ligeramente inferior a las empresas categorizadas como Grandes; mientras las empresas menos líquidas son las microempresas (1,42), el resultado más líquido es el obtenido por las grandes empresas (1,72).

Actividad

Tabla 3. Días requeridos para la venta, período promedio de cobro y período promedio de pago del sector fabricación de muebles por nivel de actividad, 2012 – 2018

Nivel de actividad	Días requeridos para la venta **	Período promedio de cobro ***	Período promedio de pago	Ciclo de conversión de efectivo **
Microempresa	81	67	108	40
Pequeña	61	54	99	16
Mediana	59	57	111	5
Grande	39	78	114	3

De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

Nota:

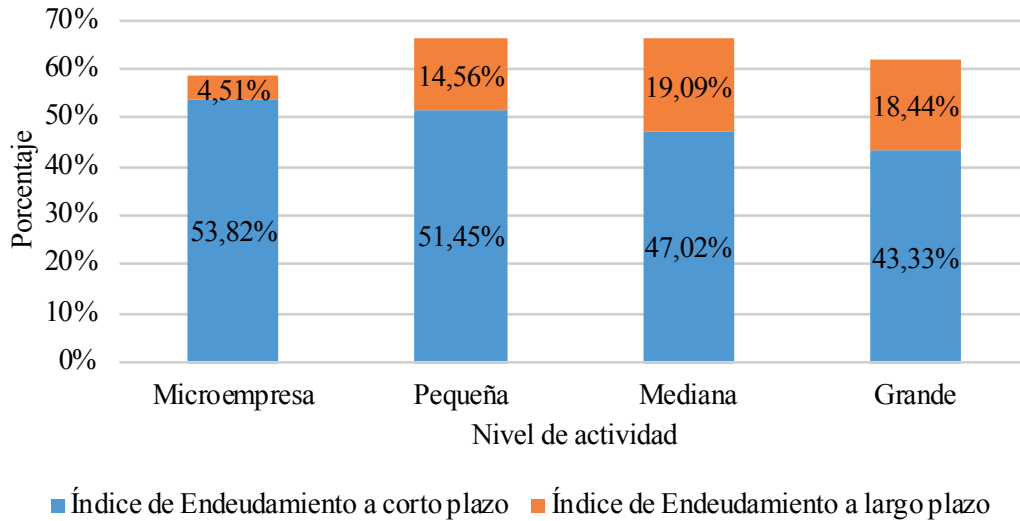
*** Estadísticamente significativa al 0,01 para ANOVA

** Estadísticamente significativa al 0,05 para ANOVA

La tabla 3 evidencia que, en comparativa, la empresa grande es la que mejor gestiona su ciclo de efectivo, al estar por debajo del resultado de las otras categorizaciones empresariales, con un plazo de maduración de efectivo de 3 días en promedio, con una gestión más adecuada sobre el periodo promedio de inventario de 39 días y un periodo promedio de pago de 114 días. Situación que coloca a este segmento empresarial, con un ciclo de conversión de efectivo que es significativamente el más bajo del análisis; y, por el contrario, es la microempresa la que se encuentra con el resultado de ciclo de conversión en efectivo más alto, con 41 días. Se observa que, la variabilidad entre empresas de distintos tamaños es importante, principalmente en los días requeridos para la venta, que se trata del componente que mayor fluctuación presenta de acuerdo con el tamaño de la empresa, al pasar de 39 días en la empresa grande a 81 días en la microempresa. El tiempo en promedio que permanecen los productos en su stock y los días promedio de cobro especialmente, impactan de forma significativa, al ciclo de maduración de su efectivo.

Endeudamiento

Figura 9. Índice de endeudamiento a corto y largo plazo del sector fabricación de muebles por nivel de actividad, 2012 – 2018



De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

Nota:

Índice de endeudamiento a corto plazo, estadísticamente significativa al 0,05 para ANOVA.

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

Se evidencia, en la figura 9, que las empresas segmentadas por su tamaño muestran niveles de endeudamiento promedio a corto plazo similares respecto a su estructura; de modo que, las empresas del sector, independientemente de su tamaño, focalizan su endeudamiento en el corto plazo, y generan endeudamiento a largo plazo de forma marginal. En la microempresa es en donde se acentúa este comportamiento con una razón de endeudamiento a corto plazo que en promedio se aproxima a 54% y el indicador de endeudamiento a largo plazo bordea 5%. No obstante, las demás categorizaciones empresariales, muestran un patrón de comportamiento semejante.

Rentabilidad

Tabla 4. Rendimiento sobre activos y rendimiento sobre patrimonio del sector fabricación de muebles, por nivel de actividad, 2012 – 2018. Medianas

Nivel de actividad	Rendimiento sobre patrimonio **	Rendimiento sobre activos **
Microempresa	3,08%	-1,82%
Pequeña	4,64%	-0,43%
Mediana	15,05%	3,74%
Grande	15,09%	4,74%

De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

Nota: ** Estadísticamente significativa al 0,05 para ANOVA.

La rentabilidad generada por las firmas presenta una diferencia importante para cada tamaño empresarial. La mediana del rendimiento sobre el patrimonio (ROE), muestra gran variabilidad entre las micro y pequeñas empresas frente a las medianas y grandes; la rentabilidad obtenida por los propietarios, respecto su aporte es claramente distante, al considerar que en la microempresa este resultado es próximo a 3% y en la empresa mediana o grande es cercano a 15%. A pesar de que el ROE se mantiene en términos positivos, se tendrán que analizar las expectativas de los propietarios de las empresas de menor tamaño (micro y pequeñas) para determinar su aceptabilidad (tabla 4).

El rendimiento sobre los activos (ROA) aunque con magnitudes notablemente más bajas, mantiene el comportamiento descrito para el ROE, con las micro y pequeñas empresas con niveles de rentabilidad inferior frente a las medianas y grandes. Este indicador hace más visibles las diferencias, al obtener medianas negativas para el primer grupo, con -1,82% para las microempresas y -0,43% para las pequeñas. Las empresas grandes siguen manteniendo su hegemonía en cuanto a la rentabilidad, con resultados de 4,74% respecto la inversión en sus activos.

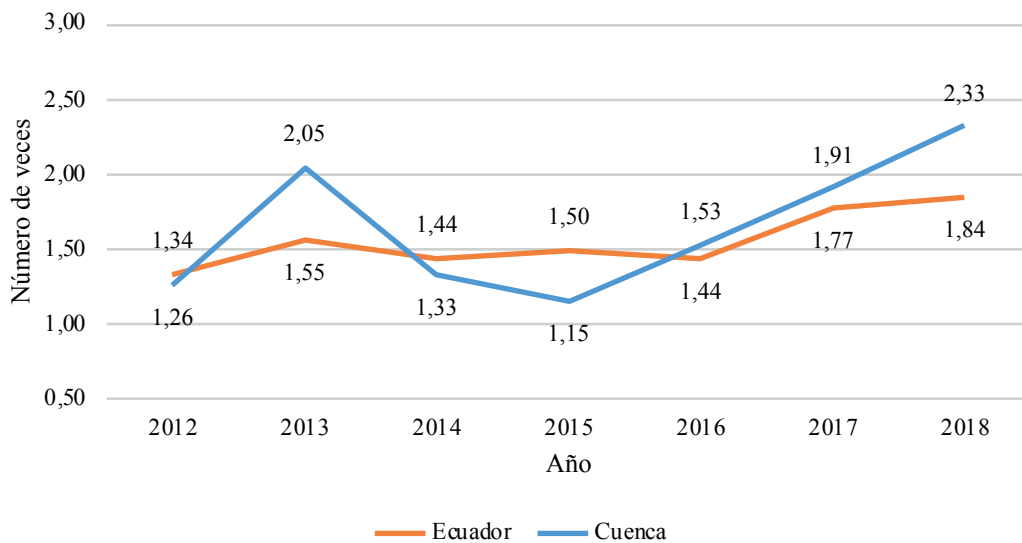
Al analizar las empresas de acuerdo con su tamaño, se pueden establecer particularidades que presentan las diferentes estructuras definidas por las firmas con relación a su volumen de ventas y número de empleados, especialmente. Para el sector de muebles, la liquidez de las empresas es similar, con promedios que permiten responder a sus pasivos en el corto plazo; el endeudamiento también conserva esta similitud con un conjunto de empresas ancladas al endeudamiento a corto plazo. Los niveles de actividad, específicamente en el ciclo de conversión de efectivo, evidencian grandes diferencias, donde la empresa grande se configura como la que mejor desempeño alcanza, frente a la microempresa que presenta mayores días de rotación de inventarios y cobro. La rentabilidad calculada sobre activos y sobre patrimonio nuevamente deja ver las diferencias existentes entre las micro y pequeñas empresas frente a las medianas y grandes, estas últimas con resultados significativamente mejores.

Análisis financiero a nivel nacional y local

El estudio comparativo se configura en una herramienta óptima, al considerar a los promedios del sector como referentes del desempeño financiero de las empresas locales. El mantener un análisis evolutivo de las firmas locales frente al promedio industrial nacional, permite identificar estrategias que posibiliten mantener y potenciar los mejores resultados y responder con acciones concretas sobre las deficiencias encontradas.

Liquidez

Figura 10. Liquidez corriente del sector fabricación de muebles Cuenca y Ecuador, 2012 - 2018



De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

La figura 10 presenta el comportamiento de la liquidez corriente del promedio industrial y el de las empresas analizadas de Cuenca, se evidencia la estabilidad de los resultados de liquidez conseguidos por el promedio industrial, frente a la volatilidad, presentada durante el tiempo de análisis por las empresas de Cuenca. Los años 2013, 2015 y 2018 muestran una importante ampliación de la brecha entre las curvas. Las empresas de Cuenca muestran un incremento sostenido desde el año 2015, el cual se mantiene hasta 2018 con una media de 2,33. Se observa que luego de una contracción de su liquidez corriente en los años 2014 y 2015, las firmas del sector muebles de Cuenca crecen de forma sostenida. En términos generales, tanto el promedio de las empresas del sector, como el promedio de las empresas de Cuenca se encuentra en capacidad de responder, mediante su liquidez, a sus obligaciones de corto plazo.

Actividad

Tabla 5. Ciclo operativo y período promedio de pago del sector fabricación de muebles Cuenca y Ecuador, 2012 – 2018

Año	Ciclo de operación ***		Período promedio de pago **	
	Cuenca	Ecuador	Cuenca	Ecuador
2012	78	100	133	93
2013	52	112	95	82
2014	43	103	127	121
2015	80	130	112	117
2016	62	126	130	108
2017	85	126	107	114
2018	86	121	104	97

De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

Nota:

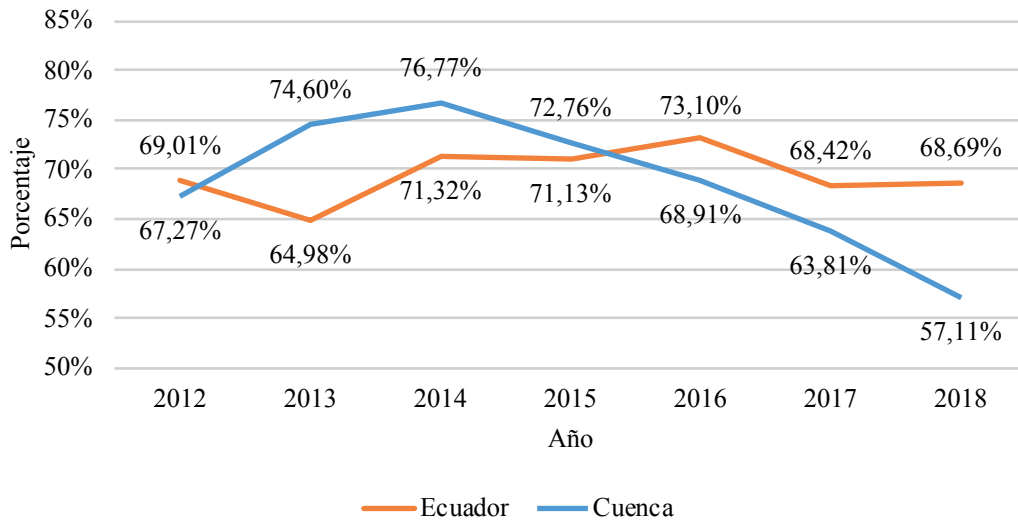
*** Estadísticamente significativa al 0,01 para ANOVA.

** Estadísticamente significativa al 0,05 para ANOVA.

El ciclo de conversión de efectivo, presentado en la tabla 5, muestra un comportamiento volátil a nivel nacional y local, que no ha podido optimizarse durante el periodo de análisis. Los resultados conseguidos para el ciclo de operación presentan a las empresas de Cuenca como más eficientes al momento de gestionar sus inventarios y días promedio de cobro a sus clientes, con periodos de tiempo más cortos. Por su parte, el poder de negociación mostrado por el sector industrial nacional a través del período promedio de pago es superior, al conseguido por las empresas locales en cinco de los siete períodos estudiados.

Endeudamiento

Figura 11. Índice de endeudamiento del sector fabricación de muebles Cuenca y Ecuador, 2012 – 2018

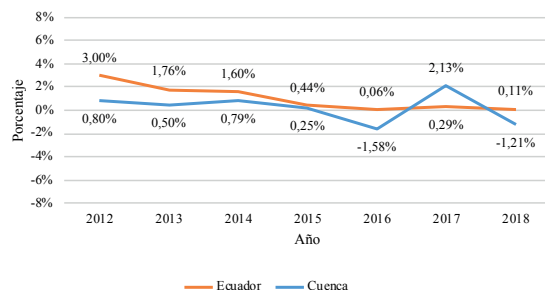


De: Observatorio empresarial UDA, 2020.

Las curvas exhiben un comportamiento contra cíclico hasta el año 2015, a partir del cual presentan una tendencia decreciente; sin embargo, con una mayor pendiente negativa las firmas de Cuenca. En el año 2018 existe la brecha más amplia, donde el promedio de las empresas de Cuenca alcanza aproximadamente 57% de endeudamiento total, y el promedio de la industria 69%. Las empresas, tanto a nivel nacional como local, muestran una estructura financiera de distanciamiento por el endeudamiento, mayormente evidenciada en las empresas de Cuenca (figura 11).

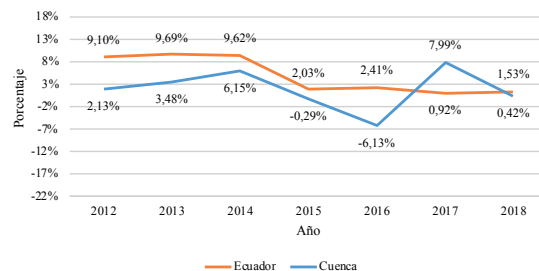
Rentabilidad

Figura 12. Rendimiento sobre activos del sector fabricación de muebles Cuenca y Ecuador, 2012 -2018. Medianas.



De: Observatorio empresarial UDA, 2020.
Nota: Estadísticamente significativa al 0,05 para test de Welch.

Figura 13. Rendimiento sobre patrimonio del sector fabricación de muebles Cuenca y Ecuador, 2012 - 2018. Medianas



De: Observatorio empresarial UDA, 2020.
Nota: Estadísticamente significativa al 0,01 para test de Welch.

Los resultados del ROA y ROE mostrados en las figuras 12 y 13, colocan generalmente a las empresas de Cuenca en una situación por debajo de los resultados del promedio de la industria, salvo el año 2017. La tendencia tanto a nivel nacional como local muestra un decrecimiento de la rentabilidad provocada en relación con los activos empresariales, que al inicio de la medición (año 2012) cuenta con el indicador de rentabilidad más alto, 3% y 0,8% respectivamente. Aunque las medianas de la industria nacional se mantienen en rangos positivos, en el año 2018 su rentabilidad es muy cercana a cero (0). La mediana del ROA para las empresas cuencanas muestra volatilidad en los últimos 3 años de análisis, y en 2 de ellos resultados negativos (años 2016 y 2018). El mayor desplome de este indicador para las firmas de Cuenca se muestra en el paso del año 2017 a 2018 donde su decremento es importante al pasar de 2,13% a -1,21%.

Por su parte, la mediana de la rentabilidad sobre la aportación de los propietarios para la industria a nivel nacional, aunque permanece en números positivos y con resultados más holgados, respecto las empresas de Cuenca, evidencia una contracción significativa durante el periodo de análisis. Los resultados para las firmas cuencanas alcanzan su resultado más comprometedor en el año 2016 con -6,13%, para luego recuperarse ligeramente con un ROE cercano a cero (0) en 2018.

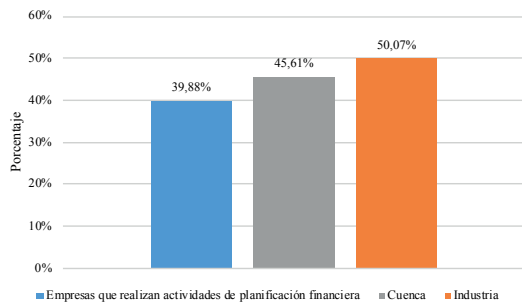
En síntesis, las empresas locales en comparación con el promedio de la industria nacional mantienen un comportamiento análogo en términos generales. Los resultados de liquidez muestran un comportamiento similar tanto a nivel nacional como local. El promedio del endeudamiento del sector es más alto que el ocupado en promedio por empresas en Cuenca, que, además, presentan una tendencia a la baja desde el año 2014. La rentabilidad en promedio es mejor para las empresas a nivel sectorial, que las mostradas por las empresas locales; sin embar-

go, se muestran con un desmejoramiento progresivo, lo que amerita un análisis en el mediano y largo plazo.

Análisis cualitativo

La determinación de cualidades empresariales que posibiliten mantener una visión amplia y complementaria del estudio cuantitativo del sector es imperante al momento de generar un análisis integral de los procesos llevados a cabo y los resultados conseguidos por las empresas que lo conforman. En este contexto, esta sección realiza una aproximación sobre variantes utilizadas por parte de las empresas locales, respecto a su planificación, gestión y operación financiera; y, a partir de sus resultados, se determinan diferencias estadísticamente significativas, que establecen un fortalecimiento de la estructura financiera de las empresas que presentan un tipo de funcionamiento organizado, planificado y controlado, frente a las empresas que no consideran estos instrumentos dentro de su gestión.

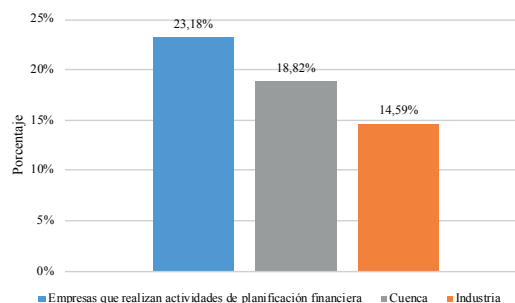
Figura 14. Índice de endeudamiento a corto plazo de las empresas que realizan actividades de planificación financiera en la ciudad de Cuenca y su relación con la media local y nacional. 2012 – 2018



De: Observatorio empresarial UDA 2020.

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

Figura 15. Índice de endeudamiento a largo plazo de las empresas que realizan actividades de planificación financiera en la ciudad de Cuenca y su relación con la media local y nacional. 2012 – 2018

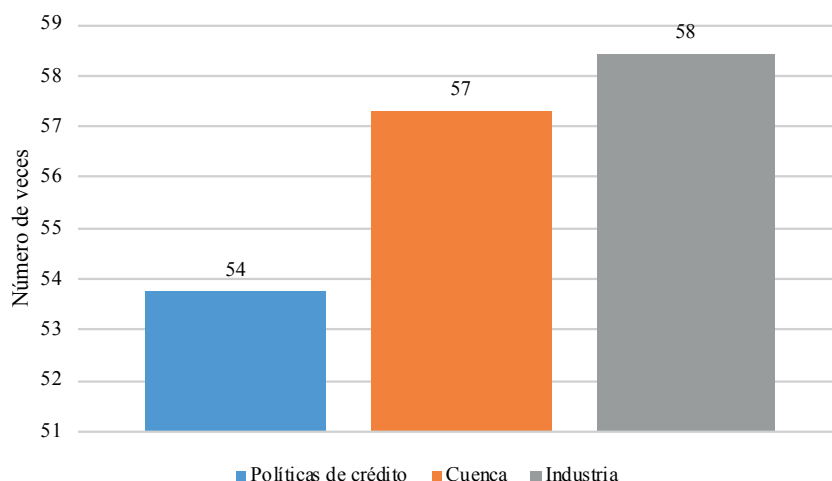


De: Observatorio empresarial UDA 2020.

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

Las figuras 14 y 15, muestran que en promedio las empresas que realizan planificación financiera tienen un endeudamiento a corto plazo menor; y, un endeudamiento a largo plazo mayor, con diferencias estadísticamente significativas, respecto al promedio de las empresas locales y del sector, que no lo hacen. Es decir, la planificación financiera se evidencia como importante para decidir el tipo de endeudamiento que adquieren las empresas, las decisiones tomadas muestran que las empresas que utilizan este instrumento deciden anclarse en endeudamiento a largo plazo en una mayor proporción que en el endeudamiento a corto plazo.

Figura 16. Período promedio de cobro de las empresas que cuentan con políticas de crédito con clientes en la ciudad de Cuenca y su relación con la media local y nacional. 2012 – 2018



De: Observatorio Empresarial UDA, 2020.

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

De acuerdo con la información mostrada en la figura 16, entre el promedio de las empresas que cuentan con políticas de créditos, frente a las empresas que, dentro de su operación, no cuentan con estas herramientas. Se verifica que el promedio de las empresas que utilizan instrumentos de ordenamiento de crédito presenta una importante reducción en los plazos de cobro a sus clientes (54 días). De tal forma, se puede determinar la importancia de este tipo de políticas para mejorar el ciclo operativo de las empresas del sector.

Análisis de cualidades gerenciales

A través de una aproximación descriptiva, se muestra la composición de la estructura gerencial del sector muebles, lo que posibilita una ampliación y complemento del análisis realizado. Sus características relativas a género, educación y afinidad de formación promueven un entendimiento importante sobre las particularidades de la constitución del grupo administrador del sector; y, mejoran la contextualización de los resultados estudiados.

Tabla 6. Clasificación de las empresas del sector fabricación de muebles según el género de la gerencia. 2018

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	61	76,25%
Femenino	19	23,75%
Total	80	100,00%

De: Observatorio Empresarial UDA, 2020.

Tabla 7. Clasificación de las empresas del sector fabricación de muebles según la formación académica de la gerencia. 2018

Formación académica	Frecuencia	Porcentaje	Afinidad
Bachillerato	35	47,95%	-
Tercer Nivel	31	42,47%	77,42%
Cuarto Nivel	7	9,59%	85,71%

De: Observatorio Empresarial UDA, 2020.

Al realizar una aproximación descriptiva a las características de la gerencia del sector muebles, de acuerdo con el género, educación y afinidad en la formación hacia la administración o hacia el sector, presentada en la tabla 6 y tabla 7, se desprenden resultados importantes, que complementan el análisis cuantitativo realizado. Inicialmente, se puede determinar que existe una diferencia importante al analizar el género, pues el porcentaje de los gerentes del sector, de género masculino son aproximadamente 76,25% del total de gerentes de empresas analizadas. La formación se halla concentrada en el Bachillerato y Tercer Nivel con un porcentaje que bordea 90%, solamente 9,59% cuentan con formación de Cuarto Nivel. Es importante acotar que un segmento importante de la formación de gerentes del sector no se encuentra siendo afín ni a la administración empresarial, ni a la naturaleza de las actividades del sector, pues cuentan únicamente con formación de bachillerato. Los resultados evidencian, con relación a los gerentes con educación de Tercer Nivel, un porcentaje cercano a 77% tienen formación relacionada con el sector o administración. Además, al analizar la formación de los gerentes con educación de cuarto nivel, la proporcionalidad muestra que 85,71% de estos gerentes, cuentan con formación afín al sector o a la administración empresarial.

Conclusiones

El presente estudio, utilizó medios cualitativos, cuantitativos, descriptivos y comparativos que permitieron contar con una visión contextualizada y precisa del comportamiento presentado por las empresas parte del sector de muebles a nivel nacional y local, durante el periodo 2012-2018. La gestión y el análisis financiero se muestran como herramientas efectivas que posibilitan un análisis técnico, objetivo y pormenorizado de la coyuntura financiera, de la planificación, control y resultados alcanzados por parte de las empresas estudiadas.

La composición empresarial es similar a la distribución de empresas por nivel de actividad en el Ecuador. Las MIPyME totalizan 95% de empresas del sector y la empresa grande el 5%. No obstante, los ingresos son principalmente generados por esta última con un aproximado del 64%. El sector, tanto a nivel nacional como local, muestra valores adecuados de liquidez, con un comportamiento evolutivo similar, que les permite responder a sus obligaciones de corto plazo. Las empresas categorizadas como grandes son las que mayor liquidez poseen en términos comparativos; se destaca el incremento sostenido de estas razones, principalmente para las empresas de Cuenca desde el año 2015. Al generar un análisis dinámico con la incorporación de variables relacionadas a la maduración del efectivo, se evidencia que tanto las empresas del sector como las locales, muestran un incremento en el promedio respecto los días del ciclo operativo; no obstante, el tiempo de pago a sus proveedores sigue siendo superior. Las particularidades por nivel de actividad exponen diferencias considerables respecto a la eficacia de las actividades de gestión empresarial, al determinar que la microempresa recupera el efectivo en tiempos sustancialmente mayores a la empresa grande, esto contribuye a explicar la rentabilidad de estas empresas, resultados donde esta polarización se mantiene.

Los niveles de endeudamiento se verifican adecuados de acuerdo con la estructura financiera y las particularidades de las empresas del sector, aunque ligeramente mayores para el promedio de las empresas nacionales. Es importante indicar que, las empresas a nivel local han contraído significativamente su endeudamiento desde el año 2014, pasando de un endeudamiento total promedio de 76,77% a un promedio de 57,11%. Una característica transversal, indiferente al tamaño empresarial, es el endeudamiento generado a corto plazo durante el periodo de análisis, que podría estar atado al pago de proveedores debido al giro de negocio.

Los márgenes de utilidad y las medidas de rentabilidad aplicadas sobre las empresas del sector tanto a nivel nacional como local muestran un desmejoramiento importante y sostenido durante el periodo de análisis, con resultados cercanos a cero (0); y, para las empresas de menor tamaño (micro y pequeña), negativos. La industria nacional generalmente se mantiene con indicadores de rentabilidad ligeramente superiores a los conseguidos por las empresas de la localidad; no obstante, tras una reducción continua de estas magnitudes, se verifica prudente un análisis permanente a mediano y largo plazo, para determinar su evolución y posibles medidas preventivas para el sector.

El análisis cualitativo determina que las empresas que utilizan de forma permanente instrumentos de planificación, ejecución y control sobre sus actividades, tienen resultados superiores

estadísticamente significativos, al compararlos con los promedios de la industria nacional y local. Se evidenció que aquellas firmas que implementan políticas de crédito presentan un menor periodo promedio de cobro a sus clientes. Respecto el endeudamiento las firmas que utilizan planificación financiera muestran que su estructura de endeudamiento a largo plazo es superior al promedio de la industria nacional y local, resultado importante al rebatir el comportamiento evidenciado por las empresas a lo largo de esta investigación. Por tal situación, se fundamenta la importancia de la reflexión, utilización y actualización de este tipo de instrumentos que impactan de forma positiva a los resultados alcanzados por las empresas del sector.

Referencias

Amat i Salas, O. (2013). *Análisis integral de empresas Claves para un chequeo completo: desde el análisis cualitativo al análisis de balances*. Profit.

Baena Toro, D. (2014). *Análisis financiero: Enfoque, proyecciones financieras*. Ecoe ediciones.

Briozzo, A., Albanese, D., & Santolíquido, D. (Abril - Junio de 2017). Gobierno Corporativo, financiamiento y género: un estudio de las pymes emisoras de títulos en los mercados de valores argentinos. *Contaduría y Administración*, 62(2), 339 - 357. <https://doi.org/10.1016/j.cya.2017.01.005>

Cámara de Comercio de Guayaquil. (2019). *Cámara de Comercio de Guayaquil*. <http://www.lacamara.org/website/wp-content/uploads/2018/02/Entorno-economico-ccg.pdf>

Chiavenato, I. (2002). *Administración e los Nuevos Tiempos*. Mc Graw Hill.

Chittithaworn, C., Islam, M., Keawchana, T., & Yusuf, D. (2011). Factors affecting business success of small y medium enterprises (SMEs) in Thailand. *Asian Social Science*, 7(5), 180. <http://www.ccsenet.org/journal/index.%0Aphp/ass/article/viewFile/7506/7371>.

Danver, K., & Oliver, T. (2013). Using Financial Models as a Value-Added Management Tool. *Strategic Finance*, 95(9), 97-51. <http://sfmagazine.com/%0Awp-content/uploads/sfarchive/2013/09/%0AUsing-Financial-Models-as-a-Value-Ad%0AAded-Management-Tool.pdf>.

Díaz, E., & León, M. (2005). *Gestión Administrativa y Comercial en Restauración*. Ediciones Paraninfo, S.A.

Díaz, C., & Jiménez, J. (2009). Recursos y resultados de las pequeñas empresas: nuevas perspectivas del efecto género. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 151 -175. doi:[https://doi.org/10.1016/S1138-5758\(10\)70006-2](https://doi.org/10.1016/S1138-5758(10)70006-2)

Eiglier, P., & Langeard, E. (1989). *Servucción: El Marketing de Servicios*. Mc Graw Hill.

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de Administración Financiera*. Pearson.

Herrera, J., Larrán, M., Lechuga, M., & Martínez, D. (2016). Responsabilidad social en las PY-MES: análisis exploratorio de factores explicativos. *Revista de Contabilidad*, 31 - 44. doi:<https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2014.10.003>

Martínez, J., Acuña, M., & Navarro, M. (2019). Is the export success of SMEs related to the financial management? The case of exporting SMEs in Costa Rica. *TEC Empresarial*, 12, 17-28.

Nava, M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), 606-628. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29012059009>

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

Pacheco, J., Castañeda, W., & Caicedo, C. (2002). *Indicadores Integrales de Gestión*. Mc Graw Hill.

Pérez, J., & Vega, C. (2013). *Control de Gestión Empresarial*. ESIC Editorial.

Pardo, S., & Peña, Á. (2017). La contabilidad financiera como motor de la redefinición de la concepción de empresa. *Cuadernos de Contabilidad*, 18(46). doi:<https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc18-46.cfmr>

Ross, S., Westerfield, R., & Jordan, B. (2014). *Fundamentos de finanzas corporativas*. Mc - Graw - Hill Interamericana.

Salazar D., Díaz V., Benalcázar C., & Acuña Z. (2018). Gestión administrativa en establecimientos de alimentos y bebidas ubicados en el sector de La Ronda del centro histórico de la ciudad de Quito (Ecuador). *Revista Interamericana de Ambiente y Turismo*, 14(1), 2-13. <https://doi.org/10.4067/s0718-235x2018000100002>

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador. (2020). *Superintendencia de compañías, valores y seguros*. <https://www.supercias.gov.ec/portalscvsv/>

Taylor, F., & Fayol, H. (1999). *Principios de la Administración Científica*. Administración Industrial y General Argentina. Librería El Ateneo Editorial.

Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2003). *Fundamentos de Administración Financiera*. Prentice Hall.

Anexos

Apéndice 1.- Razones financieras aplicadas

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