OBSERVATORIO empresarial



Primer Boletín

OBSERVATORIO EMPRESARIAL

UNIVERSIDAD DEL AZUAY
50 AÑOS

Casa Editora

Casa Editora
UNIVERSIDAD DEL AZUAY
50 AÑOS

OBSERVATORIO EMPRESARIAL

Primer Boletín

UNIVERSIDAD DEL AZUAY
50 AÑOS
Casa Editora



Casa Editora | UNIVERSIDAD DEL AZUAY 50 AÑOS

Francisco Salgado Arteaga, PhD.
Rector

Martha Cobos Cali, PhD.
Vicerrectora Académica

Jacinto Guillén García, Mgt.
Vicerrector de Investigaciones

Toa Tripaldi Proaño, Mgt.
Directora de Comunicación y Publicaciones

Revisión de Estilo
Verónica Neira

Diseño y diagramación
Departamento de Comunicación y Publicaciones
Gabriela Moreno

Impresión
Imprenta Digital de la Universidad del Azuay

ISBN:
978-9942-778-55-0

e-ISBN:
978-9942-778-58-1

Octubre de 2018

Cuenca-Ecuador

Observatorio Empresarial
Primer Boletín

Facultad de Ciencias de la Administración

Ing. Oswaldo Merchán Manzano
Decano

Ing. Ximena Moscoso Serrano
Subdecana

Equipo investigador:

Juan Francisco Álvarez Valencia.
María Elena Castro Riera.
Estefanía Cevallos Rodríguez.
Fernando Córdova León.
Gabriela Duque Espinoza.
Orlando Espinoza Flores.
María José González Calle.
Juan Manuel Maldonado-Matute.
Iván Orellana Osorio.
Marco Ríos Ponce.

Equipo técnico de apoyo:

Rosana Celi Costa.
Nicole Guevara Crespo.
Camila Palacios Jima.
Marco Reyes Clavijo.
Katheryn Sinmaleza Quezada.

UNIVERSIDAD DEL AZUAY
50 AÑOS
Casa Editora

PRESENTACIÓN

El Observatorio Empresarial de la Universidad del Azuay, nace como una iniciativa de docentes de la Facultad de Ciencias de la Administración, quienes, comprometidos desde la investigación, buscan un punto de encuentro entre la academia, el sector empresarial y la sociedad, que genere reflexión y aporte información para la gestión empresarial de las organizaciones de la ciudad de Cuenca.

El presente Boletín muestra los resultados del primer año de investigación, el cual refleja los esfuerzos de docentes y estudiantes, que, junto al sector empresarial, han podido determinar la operación, desarrollo y evolución del Sector Cárnico a nivel local. El estudio comprende el análisis de la cadena de valor, la gestión financiera y el riesgo de insolvencia de las empresas que se dedican a esta actividad empresarial; un análisis macroeconómico que busca poner al lector en el contexto de la economía del país y la región; así como, un estudio a cerca de la Responsabilidad Social Empresarial en la localidad.
La motivación principal de estas investigaciones ha sido dotar a las organizaciones de información local y nacional, que apoye a la toma de decisiones empresariales, permita a la administración plantear estrategias que conduzcan a un desarrollo sostenido, y que estas se reflejen en el dinamismo de la economía local y en la generación de fuentes de empleo.

El Boletín busca ser un apoyo directo para incrementar el nivel competitivo de las organizaciones de la región y el país; ser fuente oficial de información que permita el planteamiento y la reestructuración de políticas públicas; así como, ser un medio para la consulta y reflexión de estudiantes, docentes y la sociedad en general, interesados en las áreas de estudio que en este se plasman.

Gabriela Duque Espinoza
Coordinadora Observatorio Empresarial

UNIVERSIDAD DEL AZUAY
50 AÑOS
Casa Editora

CONTENIDO

- ANÁLISIS DEL ENTORNO 09
- ANÁLISIS DE LA CADENA DE VALOR DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR DE PRODUCCIÓN Y PROCESAMIENTO DE CÁRNICOS DE LA CIUDAD DE CUENCA..... 23
- MEDICIÓN DE LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR CÁRNICO..... 51
- ANÁLISIS DE INSOLVENCIA DEL SECTOR ALIMENTICIO DE LA CIUDAD DE CUENCA 73
- RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL..... 93

UNIVERSIDAD DEL AZUAY
50 AÑOS
Casa Editora

Casa Editora
UNIVERSIDAD DEL AZUAY
50 AÑOS

ANÁLISIS DEL ENTORNO

ANÁLISIS DEL ENTORNO

Análisis PEST

De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2018a), el panorama económico para el 2018 es más alentador para las economías emergentes. La tasa de crecimiento en el 2017 para las economías desarrolladas fue del 2,1 %, frente al 1,6 % en el 2016, y para las economías emergentes fue del 4,5 %, frente al 4 % alcanzado en el 2016. Este mayor dinamismo económico en las economías emergentes podría ser aprovechado por el Ecuador, para lo cual se propone un análisis del entorno con el objetivo de identificar oportunidades y amenazas. A continuación, se presentan las variables políticas, económicas, sociales y tecnológicas más preponderantes para el país.

Análisis político

Situación política en el Ecuador. – En la actualidad, una vez finalizado el periodo de gobierno del expresidente Rafael Correa, existe un proceso de cambio en la política ecuatoriana tanto en el ámbito interno como internacional. El modelo actual de gobierno, liderado por el presidente Lenín Moreno, pretende establecer mayores vínculos comerciales con otros países y atraer la inversión extranjera. De acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021 (2017), el actual gobierno se organiza en tres ejes: derechos para todos durante toda la vida, economía al servicio de la sociedad y más sociedad, mejor Estado.

Tratados de Libre Comercio (TLC). – El acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea le da al país la oportunidad de ingresar a un mercado de alrededor de 500 millones de personas, lo que genera un mayor dinamismo en la economía. El Universo (2018) informa que desde la vigencia del tratado las exportaciones se incrementaron en un 14 % en 2017 (primer año de vigencia del acuerdo comercial).

Política fiscal. – La recaudación de impuestos es fundamental para el financiamiento del Gobierno ecuatoriano, por eso a partir del año 2015, el Ecuador adoptó un conjunto de políticas comerciales entre las que destacan el aumento de ranceles y la introducción de salvaguardias con la finalidad de superar la crisis (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2018b). Por otra parte, el Servicio de Rentas Internas anunció que la recaudación fiscal del 2017 fue de 13 223 millones de dólares, lo que representó un incremento del 9,4 % respecto a la recaudación del año anterior (12 092 millones de dólares). Para el año 2018, el Servicio de Rentas Internas espera recaudar un total de 14 450 millones de dólares (9,3 % más). Luego de la catástrofe natural ocurrida el 16 de abril del 2016, se tomaron medidas fiscales restrictivas para la reconstrucción de las zonas afectadas, se aumentó el IVA del 12 al 14 %; sin embargo, de acuerdo con el Servicio de Rentas Internas (2018), la recaudación del IVA en el año 2016 disminuyó con respecto a los años anteriores.

Análisis económico

El Producto Interno Bruto (PIB). – El PIB del Ecuador presenta una tendencia creciente a partir del año 2000: ha tenido un incremento porcentual del 88,56 % hasta el 2017. En el año 2009 existió un menor crecimiento como consecuencia de la crisis mundial económica, la cual, de acuerdo con el Observatorio Internacional de la Crisis (2018), fue originada en el año 2008 en Estados Unidos, arraigada fundamentalmente a fraudes bancarios que provocaron la posterior explosión de la burbuja inmobiliaria (ver tabla 1). El siguiente periodo que muestra una gran caída en el crecimiento del Producto Interno Bruto corresponde a los años 2015 y 2016, cuando factores como la caída del precio del petróleo y la baja diversificación productiva contribuyeron a la desaceleración económica (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2018b).

Año	PIB Constante (2007 = 100)	Tasa de Variación
2000	$ 37.726.410	
2001	$ 39.241.363	4,016%
2002	$ 40.848.994	4,097%
2003	$ 41.961.262	2,723%
2004	$ 45.406.710	8,211%
2005	$ 47.809.319	5,291%
2006	$ 49.914.615	4,404%
2007	$ 51.007.777	2,190%
2008	$ 54.250.408	6,357%
2009	$ 54.557.732	0,566%
2010	$ 56.481.055	3,525%
2011	$ 60.925.064	7,868%
2012	$ 64.362.433	5,642%
2013	$ 67.546.128	4,947%
2014	$ 70.105.362	3,789%
2015	$ 70.174.677	0,099%
2016	$ 69.068.458	-1,576%
2017	$ 71.139.235	2,998%

Tabla 1: *Evolución del PIB del Ecuador del 2000 al 2017*
Fuente: *Banco Central del Ecuador (2018)*

Precio del petróleo. – Históricamente la economía del Ecuador ha dependido en gran manera del nivel de precios internacionales del petróleo, pues emplea los ingresos de su venta para financiar las políticas económicas y sociales del Gobierno. Por esta razón, cuando este precio sufre una variación negativa, la estabilidad de la economía ecuatoriana y de cada una de las industrias que la componen se ve afectada.

Conforme indica la Agencia EFE (2017), el Presupuesto General del Estado del año 2018 es de 34 818 millones de dólares, con un precio promedio estimado de 41,92 dólares por barril de petróleo, el aporte de este rubro sería de 1835 millones de dólares, es decir un 5,3 % del presupuesto estimado. A partir del año 2003 se produjo un incremento en los precios del petróleo, un valor que llegó al punto más alto en el año 2008 con 98,58 dólares, tendencia que se mantuvo hasta el 2014 (excepto en el año 2009 y 2010 cuando sufrió un decrecimiento). A partir del 2015, el precio del petróleo cayó, pasando a 49,31 dólares por barril, tendencia que se ha mantenido hasta la actualidad.

Inflación. – Según la información de El Comercio (2018c), la inflación anual de junio de 2018 cerró en -0.71 % en el Ecuador. Como se puede observar en la figura 1, la inflación del país ha tenido una tendencia a la baja, con una fluctuación importante en el 2008.

Inversión extranjera directa. – La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2017) informó que las entradas de inversión extranjera directa en América del Sur cayeron un 9,3 % en el 2016, con un total de 118 219 millones de dólares. Solo tres países recibieron más inversión extranjera directa que en el 2015: Colombia (que registró el mayor crecimiento), Brasil y Paraguay. En el caso de Ecuador, la inversión extranjera directa decreció en un 43,72 %

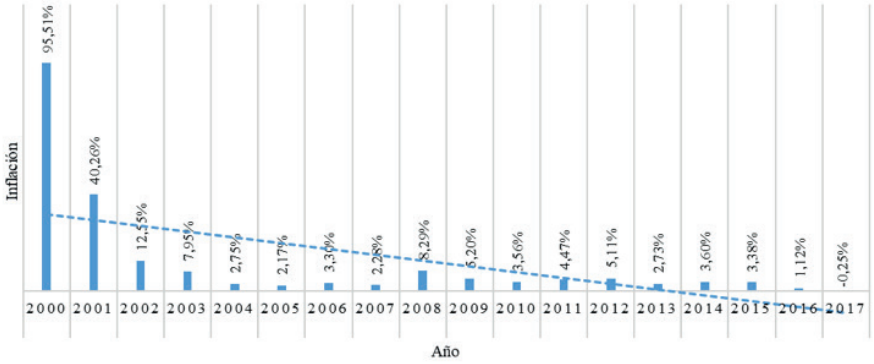


Figura 1: *Evolución de la inflación ecuatoriana en el periodo 2000-2017*
Fuente: *Banco Central del Ecuador (2018)*

Riesgo país. – Acosta (2005) definió al riesgo país como el indicador de incertidumbre para otorgar un préstamo a una nación, ya que mide la capacidad para cumplir con el pago de intereses y principal de un crédito en el momento de su vencimiento. En el Ecuador, el riesgo país presenta valores altos en el 2000, año en el cual se produjo la dolarización, y en los años 2008 y 2009, inicio del periodo presidencial del expresidente Rafael Correa. Para el 2018 este indicador se ha reducido notablemente, como se ve en la figura 2.

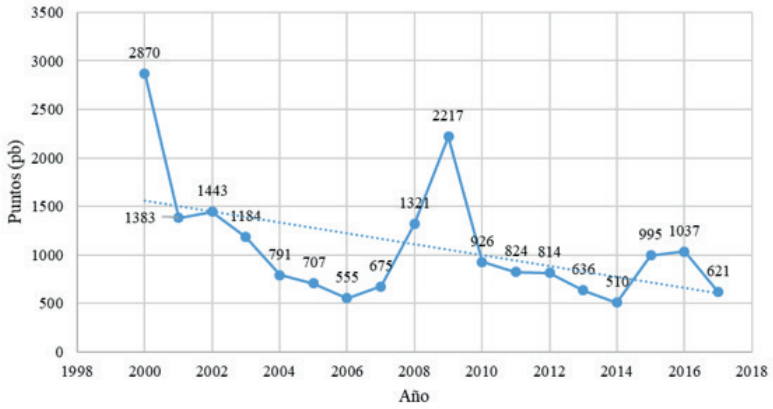


Figura 2: *Variación del riesgo país en el Ecuador en el periodo 2000-2017*
Fuente: *Banco Central del Ecuador (2018)*

Análisis social

Población. **–** El Ecuador posee una población de 17 054 523 habitantes hasta julio del 2018. Para el año 2017, su población aproximada de 16.7 millones de habitantes, se dividía en el 50,1 % de sexo masculino y la diferencia (49,9 %) pertenecen al sexo femenino, tendencia que se ha mantenido hasta la actualidad (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2018).

Migración. – Aproximadamente el 77 % de extranjeros que recibe Ecuador ingresan por turismo, lo cual resulta un gran dinamizador económico y social. Sin embargo, el análisis provisto por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2018b), muestra la atracción de flujos migratorios hacia el país entre 2014 y 2016 debido al conflicto colombiano y a la crisis económica de los países centrales. Por otra parte, el principal motivo de salida de ecuatorianos del país es por turismo, con un 66 % aproximadamente en el 2017; seguido del 24% correspondiente a las personas que salen del país por motivo de residencia (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2018).
Un tema social preocupante para los países de la región constituye la situación política de Venezuela, situación que ha provocado una fuerte migración de sus habitantes. Diario El Comercio (2018a) registra que durante el año 2017 ingresaron al Ecuador 287 972 ciudadanos venezolanos, de ellos, 61 143 se quedaron en el país, situación que podría perjudicar la economía del país e incrementar los índices de desempleo actuales.

Pobreza. **–** La pobreza ha actuado de forma fluctuante, su nivel en el país alcanzó el 25 % a junio del 2018, porcentaje que indica que 25 de cada 100 ecuatorianos son pobres (El Comercio, 2018b). El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2018) documenta que Cuenca tuvo la tasa más baja de pobreza en los últimos 20 años, con un 2,8 %, en contraste con la ciudad de Guayaquil que a junio del 2018 presentó un nivel de 14,06%.

***Desempleo.* –** En el 2014, el desempleo había alcanzado la cifra más baja en una década, se ubicó en un 3,8 %. Dos años más tarde, este valor se incrementó en casi dos puntos porcentuales, y para junio de 2018 llegó al 4,1 %, un incremento de aproximadamente 0,4 puntos por encima de junio del año anterior. La tasa de desempleo hasta junio del 2018 indica que Quito posee la tasa más elevada a nivel nacional y Guayaquil la tasa más baja. Cuenca, cerró el mes de junio de 2018 con un 5,1 % de desempleo, 0,6 puntos por arriba del mismo mes del año anterior (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2018).

Análisis tecnológico

Inversión en tecnología.– Actualmente, con el afán de aprovechar los avances tecnológicos en el país, el Gobierno, a través de un convenio con la Cámara de Industria y Comercio Ecuatoriano-Alemana, pretende que las empresas nacionales aprovechen los conocimientos digitales 4.0[1] que benefician en gran medida al sector productivo (El Telégrafo, 2018). En el 2000 existió una brecha marcada entre la inversión tecnológica del sector privado y el sector público (72,8 % y 27,2 % respectivamente). A raíz del cambio de gobierno, en el año 2007, el sector público comenzó a incrementar su presupuesto: en el 2016 se invirtió el 1,88 % del Producto Interno Bruto (PIB), alrededor de 1900 millones de dólares (El Telégrafo,2016) (figura 3).

1. La industria 4.0 es la actual revolución industrial. Consiste en la digitalización de los procesos industriales por medio de la interacción de la inteligencia artificial con las máquinas y la optimización de recursos y se enfoca en la creación de metodologías comerciales efectivas (Logicbus, 2018).

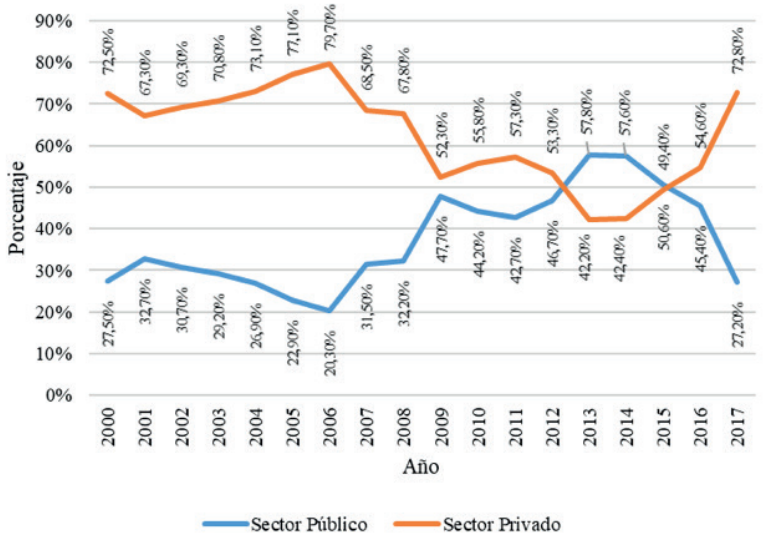


Figura 3: *Inversión en tecnología en Ecuador en el periodo 2000-2017*
Fuente: *Banco Central del Ecuador (2018)*

Análisis de sectores económicos

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (n.d) divide las actividades de la economía nacional en tres grandes sectores: primario, secundario y terciario. Dentro de estas clasificaciones, las principales ramas de la economía ecuatoriana son: agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, explotación de minas y canteras, manufactura, comercio, construcción, transporte y otros servicios (tabla 2).

Sector manufacturero en el Ecuador

El sector manufacturero cumple un papel fundamental en la economía ecuatoriana, ya que es la industria que más agrega valor a la producción nacional. Además, produce el 26 % de los puestos de trabajo y el 28 % de los ingresos (tabla 3).

Sector Económico	Empresas (2016)	Personal Ocupado (2016)	Ventas en miles de dólares (2016)	VAB (miles USD corrientes 2015)
Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca	87,926	214,582	7,609,944	9,387,758
Minas y Canteras	2,962	36,659	10,585,761,169	4,690,708
Manufacturera	72,735	396,706	29,980,785,066	14,321,156
Construcción	28,678	132,555	5,916,521,239	11,125,419
Comercio	308,956	543,289	53,514,186,293	10,218,226
Transporte	84,283	162,659	5,484,287,488	6,757,017
Otros Servicios	43,965	66,258	717,966,546	1,995,341
Total	629,505	1,552,708	106,207,117,745	58,495,625

Tabla 2: *Indicadores de los sectores económicos del Ecuador.*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

Indicador	Industria	Economía Total	Porcentaje
Valor Agregado Bruto (en miles de dólares) 2015	$ 14.321.156,00	$ 92.042.505,00	16%
Número de Empresas (2016)	$ 72.735,00	$ 629.505,00	12%
Personal ocupado (2016)	$ 396.706,00	$ 1.552.708,00	26%
Ventas en miles USD (2016)	$29.980.785.066,00	$106.207.117.745,00	28%

Tabla 3: *Participación del sector manufacturero en la economía*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

Tomando como referencia al IPI-M[2] , cuya base de cálculo es el año 2015, se observa en la figura 4 que existe una tendencia creciente en el comportamiento de la producción real de la industria manufacturera (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2018).

Como se evidencia en la figura 5, dentro de la industria manufacturera, el sector de elaboración de productos alimenticios (C10) posee un mayor nivel de incidencia en la producción real de la industria (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2018).

2. El IPI-M es un indicador de coyuntura cuyo objetivo es medir el comportamiento en el tiempo de la producción real de la industria manufacturera (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2018).

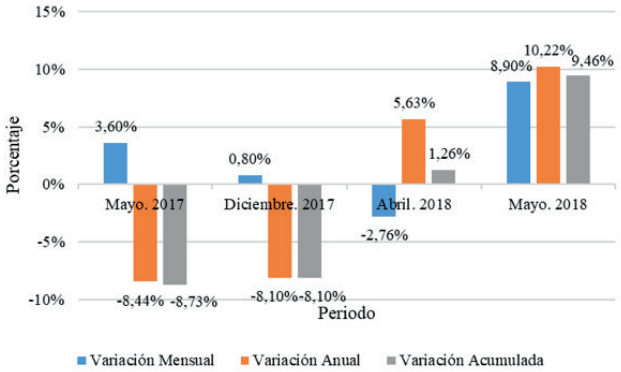


Figura 4. *Evolución del IPI-M en Ecuador en el periodo mayo 2017-mayo 2018*
Fuente: *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2018)*

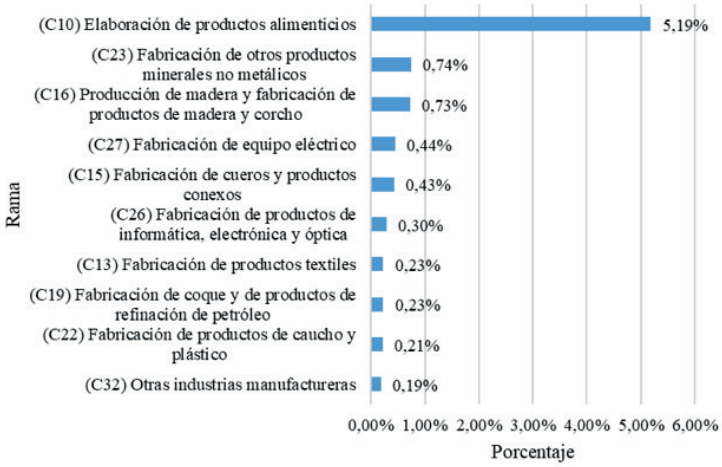


Figura 5: *Incidencia en el sector manufacturero por ramas.*
Fuente: *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2018).*

Sector manufacturero en la ciudad de Cuenca

La Cámara de Industrias Producción y Empleo (2018) informa que, después de Quito, Cuenca es la ciudad que mayor Producto Interno Bruto (PIB) per cápita por manufactura genera en el país; igualmente, es la única ciudad en el país en la que el sector manufacturero contribuye y produce más que el sector comercial. En la tabla 4 se expone el aporte en la economía de las empresas manufactureras de la ciudad.

Entre las ramas de la industria manufacturera en la ciudad de Cuenca destaca la de elaboración de productos alimenticios (C10). Este sector concentra la mayor cantidad de compañías, produce el más alto nivel de ingresos y la más alta cantidad de fuentes de trabajo, (tabla 5).

Indicador	Sector manufacturero	Economía Local	Porcentaje
Ingresos, 2012 - 2016	$ 6.091.566.507,03	$ 21.090.655.722,75	29%
# Empleados, 2016	14.886	45.310	33%
# Compañías nuevas, 2012-2016	204	2.336	9%

Tabla 4: *Contribución de la industria manufacturera, en la economía local de la ciudad de Cuenca, periodo 2012-2016*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

CIIU Nivel 2	Descripción	Ingresos	Empleados	Compañías
C10	Productos alimenticiosos	$ 570.054.440	6.833	151
C11	Elaboración de bebidas	$ 107.534.282	2.058	50
C13	Productos textiles	$ 37.683.857	872	29
C14	Prendas de vestir	$ 167.766.720	6.029	112
C15	Cueros y productos conexos	$ 25.195.261	406	30
C16	Madera y fabricación de productos de madera	$ 18.933.452	534	29
C21	Productos farmaceuticos	$ 11.535.418	325	51
C29	Vehículos automotores	$ 108.058.632	1.043	27
C31	Fabricación de muebles	$ 158.327.717	4.294	94

Tabla 5: *Contribución de las compañías manufactureras en la ciudad de Cuenca, principales ramas de actividad, periodo 2012-2016*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

Dentro del sector alimenticio, la elaboración y conservación de carne (C1010) es la industria con mayor nivel de representatividad con base en las mismas variables analizadas (Tabla 6).

CIIU Nivel 2 y 4	Descripción	Superintendencia de Compañías			
		Número de compañías		Ventas	Empleados
C10	**Productos alimenticios**	**34**	**$**	**129.661.470**	**1.463**
C1010	Elaboración y conservación de carne.	9	$	80.467.394	1.037
C1030	Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas.	6	$	3.679.860	19
C1050	Elaboración de productos lácteos.	4	$	4.753.450	79
C1061	Elaboración de productos de molinería.	3	$	14.931.913	25
C1071	Elaboración de productos de panadería.	3	$	1.946.620	56
C1072	Elaboración de azúcar.	1	$	14.923	5
C1074	Elaboración de macarrones, fideos, alcuzcuz y productos farináceos similares.	5	$	14.453.586	169
C1079	Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p.	1	$	9.413.724	66

Tabla 6: *Análisis de rama de productos alimenticios y bebidas de la ciudad de Cuenca*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

Desde el 2012, el sector cárnico comenzó a sufrir impactos negativos ocasionados por las imperfecciones en la cadena de valor, la dificultad de acceder a una producción de economías de escala, y los precios poco flexibles y desfavorables, lo que obligó a los productores ganaderos a migrar hacia otras actividades que ofrezcan una mayor retribución. (Revista Líderes, 2015). Un alza de precios en los años 2013 y 2014, ocasionada por la escasez de carne, fue asumida por los consumidores finales sin representar un incremento en el margen de ganancia de los ganaderos (Acebo, 2016). Con la finalidad de equilibrar la balanza de pagos, en el 2015 se gravó la importación de productos cárnicos, con aranceles de hasta el 45 % como indica la Resolución No. 011-2015 del Comité de Comercio Exterior del Ecuador.

REFERENCIAS

Acebo, M. (2016). Industria de Ganadería de Carne. Escuela Superior Politécnica del Litoral. Disponible en http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2016/12/industriaganaderia.pdf

Acosta, A., Gorfinkiel, D., Gudynas, E. y Lapitz, R. (2005). El otro riesgo país. Segunda edición. Quito: Ediciones Abya-Yala

Agencia EFE. (2017). Parlamento de Ecuador aprueba un presupuesto 2018 de 34.818 millones de dólares. Disponible en https://www.efe.com/efe/america/economia/parlamento-de-ecuador-aprueba-un-presupuesto-2018-34-818-millones-dolares/20000011-3453628

Banco Central del Ecuador. (2018). Documentos estadísticos. Disponible en https://www.bce.fin.ec/

Cámara de Industrias Producción y Empleo. (2018). Cuenca es la segunda ciudad que mayores ingresos por manufactura genera en el Ecuador. Disponible en http://www.industriascuenca.org.ec/cuenca-es-la-segunda-ciudad-que-mayores-ingresos-por-manufactura-genera-en-el-ecuador/

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2018a). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2017. (LC/PUB.2017/28-P), Santiago.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2018b). Los desafíos del Ecuador para el cambio estructural con inclusión social. Disponible en https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40863/1/S1601309_ es.pdf

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2017). Panorama económico y social de la Comunidad de Estados de Latinoamericanos y Caribeños 2017. Disponible en https://repositorio.cepal.org/bitstream/hale/11362/43770/1/S1800628_es.pdf

Comité de Comercio Exterior del Ecuador. (2015). Resolución No. 011-2015. Disponible en https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2015/03/Resoluci%C3%B3n-011-20151.pdf

El Comercio. (2018a). Emergencia en Carchi, Pichincha y El Oro por crisis humanitaria de ciudadanos venezolanos en Ecuador. Disponible en https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-emergencia-venezolanos-pichincha-eloro.html

El Comercio. (2018b). 25 de 100 ecuatorianos son pobres. Disponible en https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuatorianos-cifras-pobreza-inec-2018.html

El Comercio. (2018c). La inflación anual de junio cerró en -0,71% en Ecuador. Disponible en https://www.elcomercio.com/actualidad/inflacion-anual-precios-economia-negocios.html

El Telégrafo. (2018). Convenio permite a industria de Ecuador acceder a conocimientos digitales 4.0. Disponible en https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/tecnologia/1/convenio-permite-a-industria-de-ecuador-acceder-a-conocimientos-digitales-4-0

El Telégrafo. (2016). Ecuador invierte el 1,88% del PIB en tecnología e innovación. Disponible en https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/sociedad/4/ecuador-invierte-el-1-88-del-pib-en-tecnologia-e-innovacion

El Universo. (2018). Acuerdo favoreció aumento de las exportaciones a la Unión Europea. Disponible en https://www.eluniverso.com/noticias/2018/01/01/nota/6546247/acuerdo-favorecio-aumento-exportaciones-ue

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2018). Datos estadísticos. Disponible en http://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (n.d.). Visualizador de estadísticas productivas. Disponible en http://produccion.ecuadorencifras.gob.ec/geoqlik/proxy/QvAJAXZfc/opendoc.htm?document=empresas_test.qvw&host=QVS%40virtualqv&anonymous=true

Logicbus. (2018). La industria 4.0 a través de sus características y cómo funciona. Disponible en http://www.logicbus.com.mx/que-es-la-industria-4-0.php

Observatoriodelacrisis.org. (2018). Ecuador y la crisis financiera mundial. Disponible en http://www.observatoriodelacrisis.org/2009/01/ecuador-y-la-crisis-financiera-mundial/

Revista Líderes. (2015). En ocho provincias se concentra el mayor consumo de cárnicos. Disponible en https://www.revistalideres.ec/lideres/consumo-carnicos-ecuador.html

Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021. (2017). Objetivos Nacionales de Desarrollo. Disponible en http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/dowloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf

Servicio de Rentas Internas. (2018). Ley Orgánica de Solidaridad y de Corresponsabilidad Ciudadana. Disponible en: http://www.sri.gob.ec/web/guest/noticias5#punto10

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (n.d.). Ranking empresarial. Disponible en http://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/

UNIVERSIDAD DEL AZUAY
50 AÑOS
Casa Editora

Casa Editora
UNIVERSIDAD DEL AZUAY
50 AÑOS

ANÁLISIS DE LA CADENA DE VALOR DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR DE PRODUCCIÓN Y PROCESAMIENTO DE CÁRNICOS DE LA CIUDAD DE CUENCA

Análisis de la cadena de valor de las empresas del sector de producción y procesamiento de cárnicos de la ciudad de Cuenca

María José González Calle,
Universidad del Azuay
mgonzalez@uazuay.edu.ec

Juan Manuel Maldonado-Matute,
Universidad del Azuay
jmaldonado@uazuay.edu.ec

Katheryn Fernanda Sinmaleza Quezada,
Universidad del Azuay
ksinmaleza@uazuay.edu.ec

Resumen

El objetivo de esta investigación es analizar la cadena de valor de las empresas de producción y procesamiento de cárnicos de la ciudad de Cuenca para identificar la forma en que las empresas llevan a cabo sus actividades. Se parte desde una perspectiva de la cadena de valor planteada por Porter y se revisó la forma en que contribuye a la construcción de las ventajas competitivas y a la diferenciación de una empresa. Para el objeto de la investigación se dividió al sector en empresas obligadas a llevar contabilidad y en empresas no obligadas a llevar contabilidad. La metodología utilizada se basó en la búsqueda, organización y análisis de documentos relacionados con la cadena de valor y la competitividad. Para describir la forma en que las principales empresas de producción y procesamiento de cárnicos de la ciudad de Cuenca llevan a cabo sus actividades, se recolectó la información mediante el uso de cuestionarios y entrevistas estructuradas que abarcaban los nueve eslabones considerados en la cadena de valor: logística interna y externa, operaciones, marketing y ventas, servicios posventas, infraestructura empresarial, gestión de recursos humanos, desarrollo de la tecnología y compras. Como resultado del estudio se obtuvo que el sector cárnico de la ciudad de Cuenca presenta fortalezas y oportunidades como las plazas de empleo que generan, la calidad de los productos, el creciente mercado en el que operan; además el estudió permitió confirmar el hecho de que dos o más empresas que se desenvuelven en el mismo sector industrial no necesariamente desarrollan sus actividades de la misma forma ni poseen la misma cadena de valor. En esta investigación no se presentan resultados de empresas de forma individual sino se presentan en conjunto como sector industrial.

Palabras clave: *Cadena de valor, sector cárnico, Cuenca.*

Introducción

"La ventaja competitiva no puede ser comprendida viendo a una empresa como un todo" (Porter, 1991, pág. 3). La frase resume perfectamente la idea de que para poder entender cómo una empresa se desenvuelve en un mercado es necesario indagar más allá de lo que la sociedad o cualquier grupo de interés pueden percibir a simple vista. Una ventaja competitiva radica, pues, en la totalidad de actividades que una empresa realiza y que genera valor, entendiendo por valor todo aquello que satisface una necesidad y por el cual los clientes están dispuestos a pagar. Para poder identificar las fuentes de ventajas competitivas se analizó de forma sistemática todas las actividades que una empresa desempeña, de esta manera se puede obtener una visión integral de ella e identificar sus fortalezas y debilidades.

La presente investigación tiene como objetivo analizar la cadena de valor de las empresas de cárnicos de la ciudad de Cuenca. Para el levantamiento de la información se dividió al sector en dos grupos con base en la obligación de llevar contabilidad, considerando como primer grupo a las empresas obligadas a llevar contabilidad y como segundo a las no obligadas a llevar contabilidad. Para cada grupo se empleó cuestionarios estructurados que abarcan los nueve eslabones de la cadena de valor.

La cadena de valor

Porter (1985), en su obra ***Competitive Advantage - Creating and Sustaining Superior Performance***, introdujo el concepto de cadena de valor como una herramienta que permite identificar las actividades relevantes de una empresa para luego clasificarlas de acuerdo con su importancia estratégica.

Según el autor, la cadena de valor de una empresa forma parte de un sistema más grande denominado sistema de valor, un sistema en la que los proveedores, los canales de distribución y los clientes cuentan también con sus propias cadenas de valor.

Una compañía encuentra una ventaja competitiva si logra cumplir sus actividades estratégicas de una mejor forma o a un menor costo que la competencia, es decir, si posee una cadena de valor más fuerte y mejor estructurada. El gozar de una ventaja competitiva no depende solo de la cadena de valor de la empresa, sino de cómo ésta soporte la creación de valor tanto para clientes como para proveedores, es decir, en la manera en que encaje en el sistema de valor.

Toda empresa para hacer llegar un producto o servicio a sus clientes emprende un conjunto de actividades de producción, logística, control, comercialización, etc., actividades que se pueden representar utilizando la cadena de valor mostrada en la figura 1. La cadena está constituida por las actividades de valor y el margen, las actividades de valor son todas aquellas que la empresa realiza en su día a día y soportan su funcionamiento; a la larga, ambas son los pilares de la ventaja competitiva, y estas, a su vez, se clasifican en actividades primarias y de soporte. El margen se puede entender como la diferencia entre el valor total generado y los costos involucrados en la creación del mencionado valor, es lo que la empresa percibe como resultado de sus actividades.

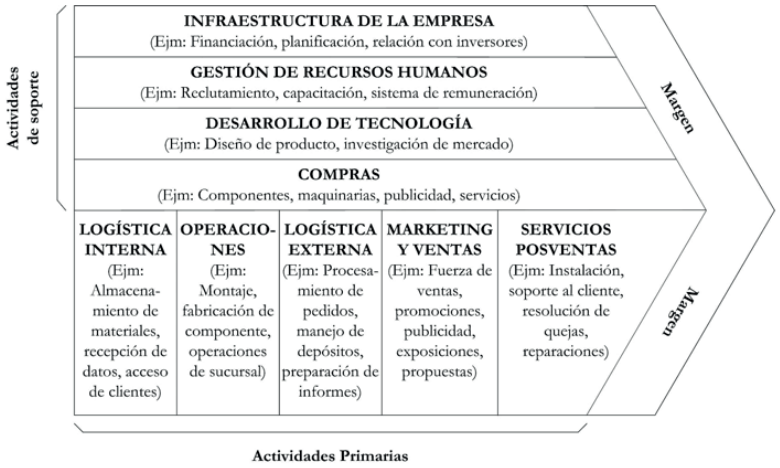


Figura 1. *Cadena de valor genérica*
Fuente: *Porter (1985)*

Actividades primarias

Las actividades primarias son aquellas involucradas en la creación física de un bien o en la prestación de un servicio; en este grupo se incluyen todas las actividades relacionadas con la producción, comercialización y servicio posventa, así como también todas aquellas que posibilitan la transferencia y procesamiento de las órdenes de los requerimientos del cliente (pedidos, despacho y ventas). Las actividades primarias están formadas por los siguientes eslabones:

Logística interna: supone todas aquellas actividades relacionadas con la recepción, distribución y almacenamiento de materiales dentro de la empresa. También se incluyen el control y gestión de inventarios y la distribución de la materia prima e insumos. Los principales recursos y aspectos que se consideran dentro de este eslabón se pueden ver en la tabla 1 del Anexo 1.

Operaciones: incluye aquellas actividades vinculadas con la transformación física de los insumos o materias primas en productos terminados: actividades de control, empaque, mantenimiento y planificación de la producción. Aspectos relevantes en este eslabón de la cadena de valor se muestran en la tabla 2 del Anexo 1.

Logística externa: en contraste con la logística interna, busca coordinar las actividades relacionadas con el aprovisionamiento de insumos y materias primas proporcionados por los proveedores (gestión de proveedores), y la distribución y entrega de los productos terminados hacia los clientes (gestión de pedidos). Supone, además, la gestión de almacenes y el manejo de los medios de distribución. Más aspectos considerados se pueden consultar en la tabla 3 del Anexo 1.

Marketing y ventas: las actividades que se analizan en esta categoría tienen que ver con la forma en que la empresa lleva a cabo la comercialización de sus productos e incluye todas aquellas actividades rela-

cionadas con la identificación del mercado, la relación con los clientes, la promoción y los canales de distribución. Otros aspectos relevantes de este eslabón de la cadena se encuentran en la tabla 4 del Anexo 1.

Servicios posventas: se refiere a todas aquellas actividades que pretenden mantener o aumentar el valor entregado por la empresa después de que se ha concretado una venta. Incluyen aspectos como la instalación, el manejo de garantías, la medición de satisfacción del cliente, la reparación y ajustes, la disponibilidad de repuestos y la gestión de los reclamos. Otros aspectos de este punto se describen en la tabla 5.

Actividades de soporte

Las actividades de soporte son transversales en toda la cadena de valor y soportan a las actividades primarias, les proporcionan los recursos necesarios para su adecuado funcionamiento. Cada uno de los eslabones que conforman las actividades de soporte no se relacionan de forma exclusiva con algún eslabón de las actividades primarias, en su lugar estas actúan en todos los niveles de la cadena e incluso se brindan soporte entre sí. Las actividades de soporte presentan grandes oportunidades para desarrollar ventajas competitivas ya que se desarrollan en todos los niveles de la organización y aportan de forma directa a mejorar la planificación y el control, los costos, la calidad y el ambiente laboral. Los eslabones que conforman las actividades de soporte son:

Infraestructura de la empresa: el término infraestructura no debe ser interpretado en un sentido literal de la palabra, sino que al describir la infraestructura empresarial se refieren a todas aquellas actividades que soportan a la cadena de valor por completo y no a actividades en particular. La infraestructura de la empresa actúa transversalmente con todos los otros elementos, a pesar de considerarse una actividad de apoyo, sus actividades ejercen un gran impacto sobre toda la organización e incluso fuera de ella. La infraestructura es el eslabón en el que se pueden desarrollar fuertes fuentes de ventajas competitivas. Las actividades que se desarrollan suelen relacionarse con las decisiones que toma la alta gerencia y tienen que ver con las finanzas corporativas, la gestión de la calidad y medio ambiente, el manejo y cumplimiento de las normativas legales y la planeación y administración general del negocio. Otros aspectos se destacan en la tabla 6 del Anexo 1.

Gestión de recursos humanos: abarca todas aquellas actividades que involucran la contratación, el entrenamiento, los sistemas de remuneración, el desarrollo y la motivación del personal. Al igual que la infraestructura empresarial, brinda soporte a todas las actividades primarias y al resto de actividades de soporte, es decir respalda a toda la organización, lo que resulta lógico ya que la mayor parte de empresas a nivel mundial siguen siendo intensivas en mano de obra. Aspectos adicionales que se consideran en este eslabón se muestran en la tabla 7 del Anexo 1.

Desarrollo de tecnología: toda organización, sin importar de qué tipo sea o en qué sector se desenvuelva, necesita en mayor o menor grado de la tecnología. El conjunto de tecnología utilizado dentro de una empresa es sumamente amplio y va desde sistemas simples y comunes como computadores o calculadoras hasta sistemas de alta tecnología y muy especializados. La tecnología no es únicamente un recurso físico, puede ser encontrada como software, sistemas de información o know-how en muchas empresas. Equivocadamente

la tecnología suele relacionarse únicamente con los departamentos de ingeniería o de investigación y desarrollo, cuando en realidad se encuentra implícita en la gran mayoría de las actividades que realiza una empresa únicamente que en diferentes formas. Las actividades de desarrollo tecnológico comúnmente se encargan del desarrollo y mejora de productos y procesos, la automatización de operaciones (producción, ventas, facturación, etc.) y la mejora de los sistemas de comunicación. La tabla 8 del Anexo 1 muestra algunos aspectos adicionales de este aspecto.

Compras: también conocido como abastecimiento, incluye todas las actividades relacionadas con la compra de materia prima e insumos. Esta categoría no abarca únicamente los insumos destinados a la producción, sino también todos aquellos que soportan la totalidad de actividades que supone la cadena de valor como maquinaria, equipos de oficina e incluso instalaciones. Otros aspectos que pueden considerarse se muestran en la tabla 9 del Anexo 1.

En este contexto de cadena de valor, la identificación de las actividades de valor resulta indispensable para determinar la posición de una empresa frente a sus competidores. Un análisis de precios, costos, productos o valor agregado no resulta adecuado para examinar la ventaja competitiva, se debe entender que para determinar realmente la situación de una empresa se debe analizarla como un todo.
Tanto empresas de bienes como de servicios poseen su propia cadena de valor, la principal diferencia radica en que las cadenas de valor de las empresas de servicio resultan en ocasiones más complejas de identificar, por lo cual la mayor parte de la literatura revisada se enfoca en las primeras. Dos empresas del mismo sector industrial no necesariamente desarrollan sus actividades de valor de la misma manera, por lo que sus cadenas de valor son distintas y es justamente esto lo que lleva a su diferenciación y determina su ventaja competitiva.

Metodología

La presente investigación buscó conocer cuál es el estado actual de la cadena de valor de las empresas del sector de producción y procesamiento de cárnicos de la ciudad de Cuenca. Para esto se efectuó una primera etapa de revisión bibliográfica. En este momento, la investigación utilizó información de la metodología cualitativa de revisión literaria sistémica presentada por Hochrein, Glock, Bogaschewsky y Heider (2015). El proceso de selección de la información de esta metodología contempla tres dimensiones explicadas en la figura 2. La revisión literaria evalúa que la organización de los trabajos responda a la metodología conceptual, es decir, que las categorías guarden relación con el modelo de cadena de valor de Porter.

En una segunda etapa, con base en la información obtenida en la primera, se estructuró un cuestionario que sirvió para obtener información de las actividades de las organizaciones del sector y analizar los nueve eslabones de la cadena de valor de forma profunda; los cuestionarios fueron diseñados considerando si la organización estaba o no obligada a llevar contabilidad. Para validar este instrumento como herramienta de análisis de la cadena de valor se practicó un pilotaje en empresas del sector del calzado de la ciudad de Cuenca, se ejecutó en este sector por el acceso a la amplia información que poseían. Es relevante indicar que la herramienta se considera vá-

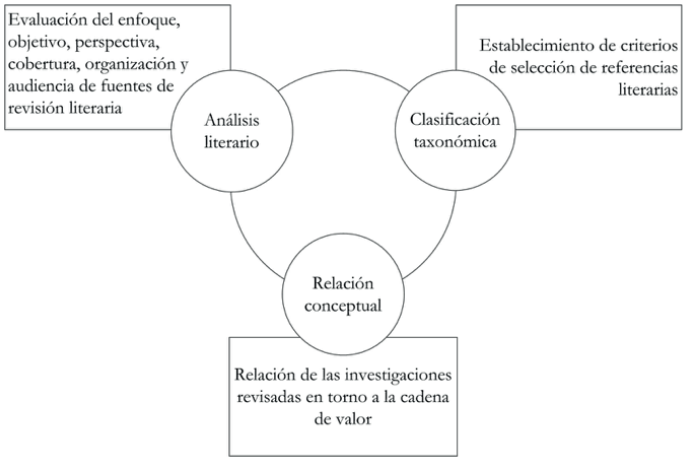


Figura 2. *Metodología de la investigación*
Fuente: *Hochrein, Glock, Bogaschewsky y Heider (2015)*

lida para ser aplicada en cualquier sector productivo con pequeñas modificaciones de enfoque. La elección del sector objeto de este estudio fue definido mediante un análisis elaborado en varios ámbitos estratégicos como son: el nivel de ventas anuales, el número de trabajadores, la representatividad del sector, entre otros, todo esto enmarcado en la Ciudad de Cuenca.

Con la información obtenida de las diferentes organizaciones colaboradoras, se diseñó la cadena de valor de las industrias del sector de producción y procesamiento de cárnicos de la ciudad de Cuenca diferenciando dos grupos: las empresas obligadas a llevar contabilidad y las no obligadas a llevar contabilidad. En esta investigación no se presentan resultados individuales de cada empresa y respeta acuerdos de confidencialidad y uso de información.

Resultados y discusión

La sección de resultados describe las actividades de soporte y las actividades primarias de cada uno de los grupos de estudio.

Empresas obligadas a llevar contabilidad

Para el grupo de empresas obligadas a llevar contabilidad se analizaron a 7 industrias que en la actualidad cumplen sus labores dentro de la ciudad, de estas, la mayoría, el 85,7 %, son empresas de tipo familiar.

El 85,7 % de las industrias obligadas a llevar contabilidad realizan ventas anuales sobre el millón de dólares, y el 14,3 % entre un millón y quinientos mil dólares. De estas empresas, el 85,7 % se dedica a la comercialización de carnes y el 14,3 % a la de embutidos, el 57,1 % de las empresas realizan las dos actividades simultáneamente.

De las 7 empresas estudiadas, el 85,7 % se dedica a actividades de producción y distribución, el 71,4 % también efectúa ventas directas, y el 28,6 % actividades de recomercialización. Se debe recalcar que únicamente 3 empresas se desenvuelven simultáneamente en las actividades de producción, distribución y ventas, y solamente una lleva a cabo las 4 actividades mencionadas.

En cuanto al primer eslabón de la cadena de valor (infraestructura empresarial), se puede apreciar que el 71,4 % de las empresas cuenta con un plan estratégico, organigrama definido, misión y visión, plan operativo anual (POA) y un plan de inversiones.

El 85,7 % cuenta con un sistema de gestión de calidad (SGC) y únicamente la mitad de éstas cuenta con una certificación, esto se debe a que existen empresas que, a pesar de no estar certificadas, manejan sus procesos y controles siguiendo los lineamientos de algún sistema de gestión, generalmente ISO 9001 o BPM. En el caso de sistemas de gestión ambiental y sistemas de salud y seguridad ocupacional, el 57,14 % de las empresas, ha optado por seguir las recomendaciones que plantea BPM, mas no poseen certificaciones específicas en estas áreas.

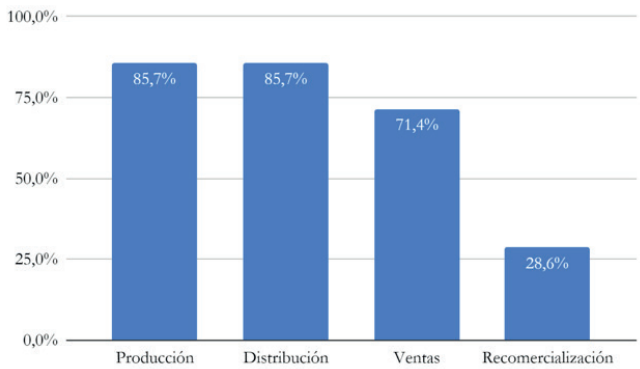


Figura 3. *Actividades que se realizan en las empresas de la ciudad de Cuenca obligadas a llevar contabilidad*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

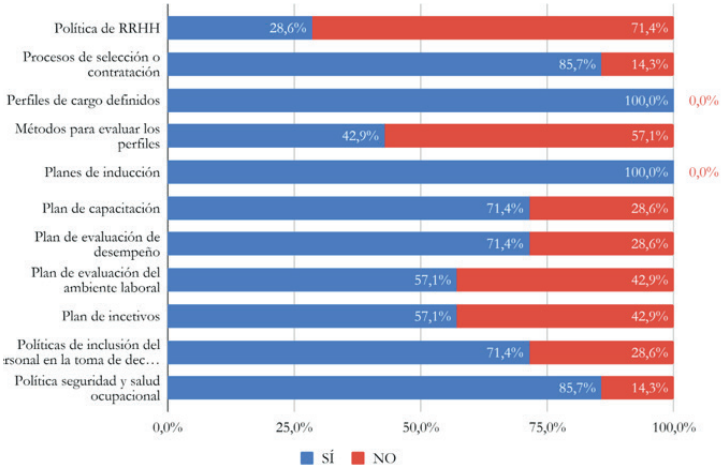


Figura 4. *Infraestructura empresarial en empresas de la ciudad de Cuenca obligadas a llevar contabilidad.*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA, (2018).*

Todas las empresas definen objetivos anuales, sin embargo, en el 42,9 % de los casos estos no se conectan con la misión y visión; a pesar de esto, el 71,4 % dispone de mecanismos para evaluar su cumplimiento. En el último año todas las empresas han invertido en maquinaria, no obstante, no todas lo han hecho en tecnología o infraestructura. Todas las organizaciones manejan políticas de responsabilidad social empresarial en especial en el ámbito de la cooperación y ayuda social.

En lo que respecta a la gestión de recursos humanos, solamente el 28,6 % de las empresas ha creado políticas de RRHH, el 85,7 % ha definido procesos de selección y, políticas de seguridad y salud ocupacional, el 71,4 % ha elaborado planes de capacitación, planes de evaluación de desempeño y políticas para incluir a los colaboradores en los procesos de toma de decisiones. En lo que respecta al clima laboral, el 57,1 % de las empresas evalúa a sus empleados sobre este aspecto y también el 57,1 % ha diseñado un plan de incentivos para sus colaboradores. Adicional a esto, la totalidad de las empresas dispone de planes de inducción y perfiles de cargos definidos, aunque solo el 42,9 % cuenta con métodos para evaluar los perfiles.

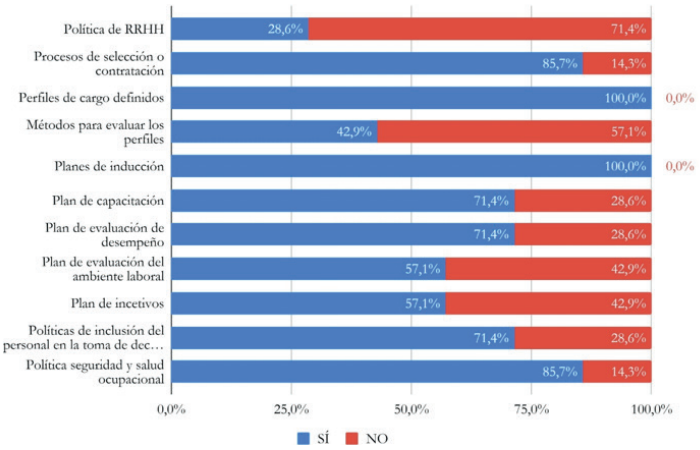


Figura 5. *Recursos humanos en empresas de la ciudad de Cuenca obligadas a llevar contabilidad*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

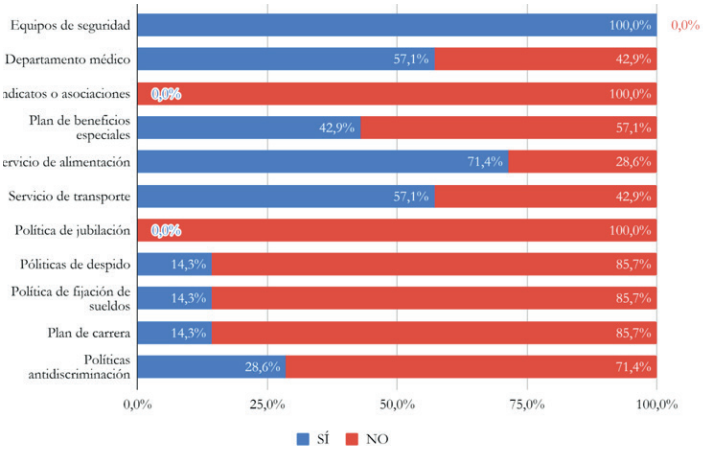


Figura 6. *Recursos humanos en empresas de la ciudad de Cuenca obligadas a llevar contabilidad*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

Cumpliendo con las regulaciones del Ministerio de Trabajo, el 100 % de las empresas provee de equipos de seguridad a sus trabajadores, el 14,3 % contempla políticas de despido, políticas de fijación de sueldos y planes de carrera, el 57,1 % dispone de un departamento médico y ofrece servicio de transporte para sus empleados, el 71,4 % brinda servicio de alimentación. Respecto a políticas que eviten las prácticas discriminatorias únicamente dos empresas norman estas prácticas; ninguna contempla políticas de jubilación.

En el ámbito tecnológico, todas las empresas emplean las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) tanto en los procesos de comunicación como en los procesos de marketing y ventas: el 100 % posee servicios de internet y utiliza el correo electrónico para comunicación interna con sus clientes y proveedores; el 42,9 % posee página web en la que presenta información referente a la empresa y se brinda la opción de servicio al cliente, 2 adicionan información de sus productos y presentaciones, 2 también brindan la opción de consulta de facturas electrónicas, solamente una entrega la información nutricional de sus productos y ofrece el servicio de chat en línea, ninguna organización ha incorporado la opción de compras online; el 85,7 % de las organizaciones se encarga del diseño de sus productos y el 28,6 % posee departamento de investigación y desarrollo.

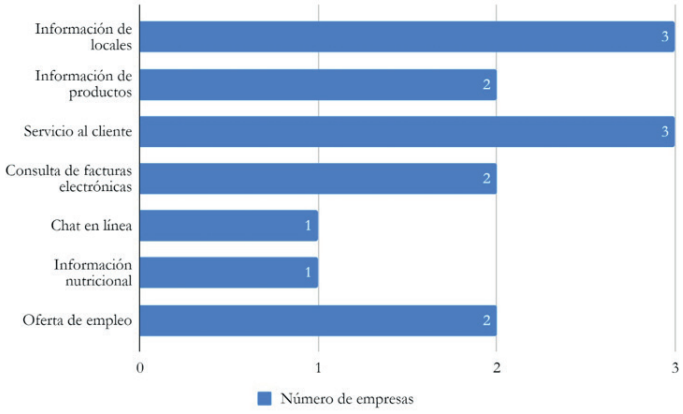


Figura 7. *Funcionalidades de sitios web en empresas cuencanas obligadas a llevar contabilidad*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

Con respecto a la gestión de compras, el 57,1 % de las empresas ha establecido procesos de compras definidos y mecanismos para seleccionar a sus proveedores. El 85,7 % lleva a cabo controles de calidad en el momento de recibir sus pedidos y, además, exige a sus proveedores el cumplimiento de normas o estándares establecidos por la empresa. Cuatro empresas indicaron que existe dificultad para conseguir ciertas materias primas e insumos, esto debido principalmente a que el mercado nacional no abastece las necesidades del sector, no existen ciertos insumos o la calidad existente no es la requerida, también la estacionalidad de ciertas materias primas cumple un papel importante en este aspecto.

En lo relacionado a las actividades primarias, el 85,7 % de las organizaciones ha elaborado un plan de logística y métodos de control de entrada de la materia prima; todas las organizaciones disponen de áreas adecuadas para el almacenamiento de insumos, materias primas y productos terminados; el 100 % conoce su inventario real y teórico y las variaciones (al contrastar los dos tienen un error menor al 3 % en la mayoría de los casos).

En relación a la forma en que llevan a cabo sus operaciones, todas las empresas poseen especificaciones técnicas de productos, efectúan controles de calidad y llevan la trazabilidad de sus procesos productivos. El 85,7 % posee técnicas para la planificación y programación de la producción, además ha estandarizado y documentado sus procesos; 5 de las organizaciones miden el desempeño de sus procesos.

Todas las empresas han identificado sus costos de producción referidos a su capacidad, la mayoría conoce su capacidad utilizada y solo dos empresas desconocen su capacidad real. En términos de desperdicios, el 85,7 % conoce sus desperdicios y el 71,4 % ha elaborado mecanismos para disminuirlos. En todos los casos, los mecanismos involucran aspectos para disminuir el impacto ambiental generado por su actividad y dan tratamiento al producto caducado.

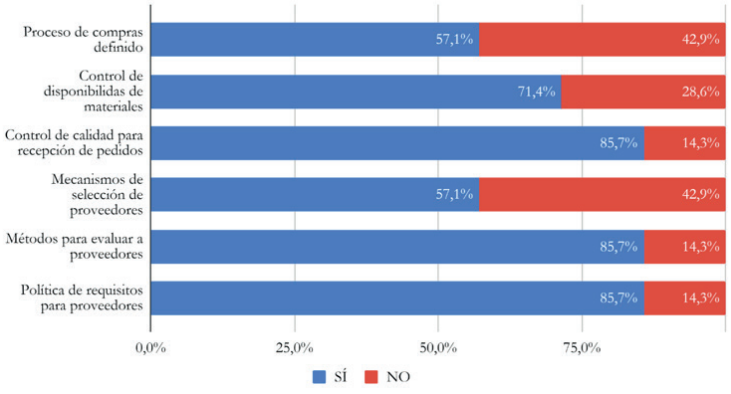


Figura 8. *Compras y aprovisionamiento en empresas de la ciudad de Cuenca obligadas a llevar contabilidad*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

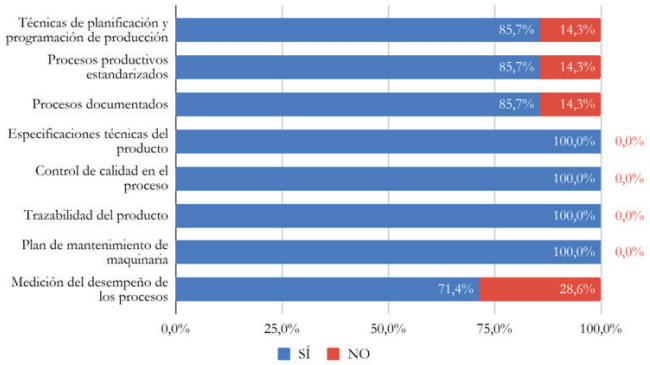


Figura 9. *Operaciones en empresas cuencanas obligadas a llevar contabilidad*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

Para la gestión de la logística externa, 6 de las empresas disponen de medios propios para la distribución de sus productos y conocen los costos asociados a esta actividad, dos han incorporado seguros para sus bodegas y productos terminados; el 57,1 % de las industrias conoce los costos asociados al mantenimiento y preservación de su producto terminado; todas las empresas llevan el registro de productos entregados y el 85,7 % lleva un registro y control de los productos no disponibles.

Para la gestión de marketing y ventas, el 85,7 % de las empresas investiga mercados, identifica claramente su segmento y considera estrategias para su diversificación; la totalidad de las empresas ha diseñado una imagen corporativa definida, mantiene un registro de sus clientes, posee canales de comunicación permanente con estos y tiene apertura para que la ciudadanía en general pueda conocer sus instalaciones y procesos productivos; seis de las empresas dispone de un registro de propiedad

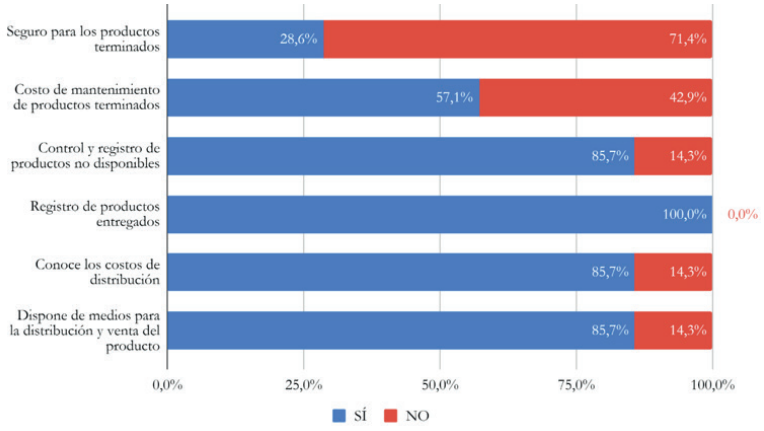


Figura 10. *Logística externa en empresas de la ciudad de Cuenca obligadas a llevar contabilidad*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

de marca, posee negocios complementarios y emplea redes sociales para sus procesos de comunicación y promoción; los negocios complementarios principales son puntos de venta, delicatessen y cafetería; sobre el uso de redes sociales Facebook es utilizada por las seis empresas, Instagram por tres y Twitter por una.

El 100 % de las empresas publicita su marca y productos principalmente mediante la radio y las redes sociales, dos de estas empresas han usado en algún momento publicidad por televisión, en menor medida medios impresos como periódicos, revistas o volantes. Todas las empresas cumplen con los requisitos legales de etiquetado que proporciona información nutricional, de ingredientes, de uso de transgénicos y de características especiales de sus productos.

En lo que respecta al servicio posventa, el 71,4 % de las empresas brinda este servicio a sus clientes, el 100 % ofrece garantía de sus productos, efectúa un seguimiento de los reclamos que recibe y genera acciones de mejora ante estas situaciones, sin embargo, únicamente el 57,1 % guarda registros de los reclamos y mide la satisfacción de sus clientes y únicamente 4 empresas cuantifican los costos asociados con los reclamos.

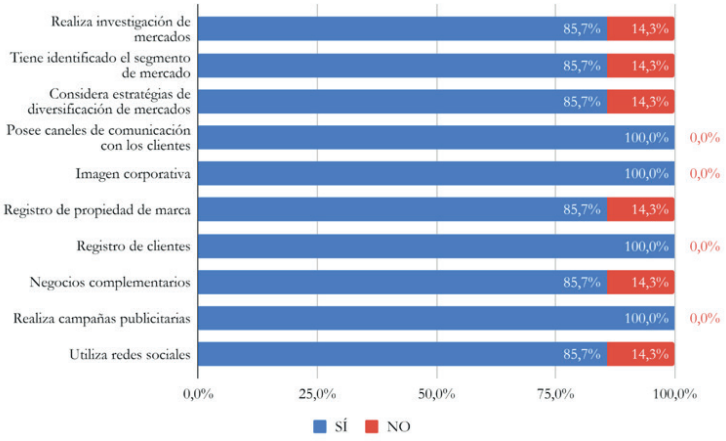


Figura 11. *Marketing y ventas en empresas de la ciudad de Cuenca obligadas a llevar contabilidad*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

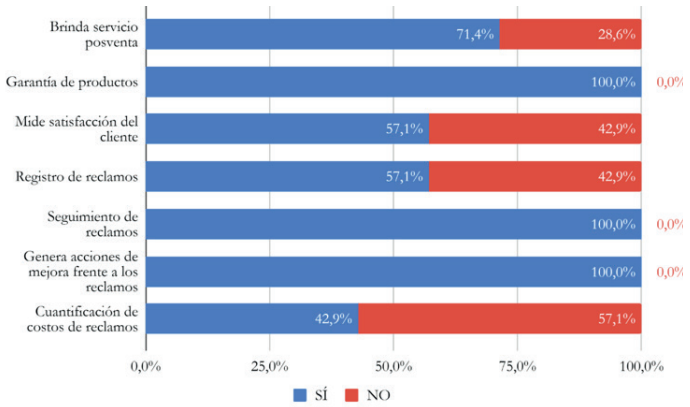


Figura 12. *Servicio posventa en empresas de la ciudad de Cuenca obligadas a llevar contabilidad*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA, (2018)*

Empresas no obligadas a llevar contabilidad

Para el grupo de empresas no obligadas a llevar contabilidad se consideró a 6 participantes que en la actualidad cumplen sus labores dentro de la ciudad y que desearon colaborar con información para la presente investigación. Del grupo estudiado, el 83,3 % tiene ventas anuales menores a los 100 mil dólares y únicamente el 17,7 % vende entre 100 mil y 500 mil dólares. La totalidad de estos negocios efectúan la venta directa de sus productos, 4 proceden de igual modo las actividades de producción y 2 las de distribución, únicamente 2 negocios llevan a cabo de forma simultánea las actividades de producción distribución y ventas; y dos negocios se enfocan en las actividades de producción y ventas sin avanzar a las actividades de distribución.

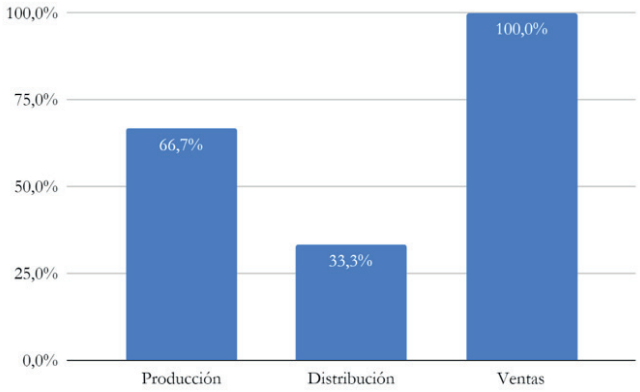


Figura 13. *Actividades que se realizan en las empresas de la ciudad de Cuenca no obligadas a llevar contabilidad*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

En cuanto a la infraestructura empresarial, el 33,3 % de los negocios ha definido sus objetivos, métodos de gestión de seguridad laboral y lleva algún tipo de control contable; la mitad de los negocios posee métodos de gestión de calidad y medio ambiente, y el 33,3 % dispone de algún tipo de obligación financiera con terceros.

Para la gestión de recursos humanos, el 33,3 % de los negocios ha establecido métodos para la selección y contratación de personal, y únicamente un negocio ha definido las actividades que deben cumplir sus colaboradores y emprende actividades de motivación y formación del personal; la política de fijación de sueldos es considerada solamente en un negocio y ninguna posee un organigrama definido.

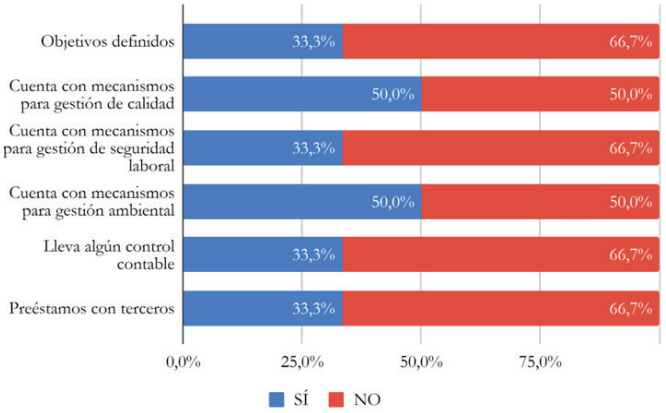


Figura 14. *Infraestructura empresarial en empresas de la ciudad de Cuenca no obligadas a llevar contabilidad*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

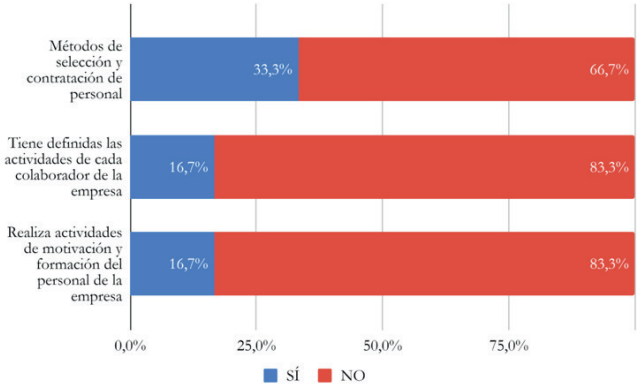


Figura 15. *Recursos humanos en empresas de la ciudad de Cuenca no obligadas a llevar contabilidad*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA, (2018)*

El nivel de tecnificación en estos negocios es bajo y la maquinaria es básica para el desarrollo de las actividades, no se emplea software especializado y solo la mitad de negocios usa internet como soporte en sus actividades. En el eslabón de compras y aprovisionamiento, la mitad de los negocios usa procesos de compras definidos, el 66,7% de los negocios controla los pedidos que recibe y mantiene canales de comunicación con sus proveedores. La selección de proveedores se basa principalmente en la calidad de sus productos y en la confianza que han desarrollado a lo largo de los años, el método principal de pago que se maneja es al contado y en efectivo.

En lo relacionado a la logística interna, el 66,7 % de los negocios posee métodos de control de entrada de materia prima, la mitad de los negocios lleva un control de sus inventarios y poseen áreas definidas para el almacenamiento de sus insumos y materias primas.

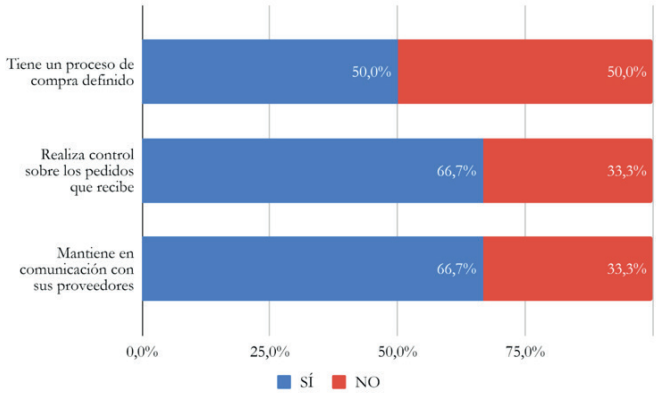


Figura 16. *Compras y aprovisionamiento en empresas no obligadas a llevar contabilidad*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

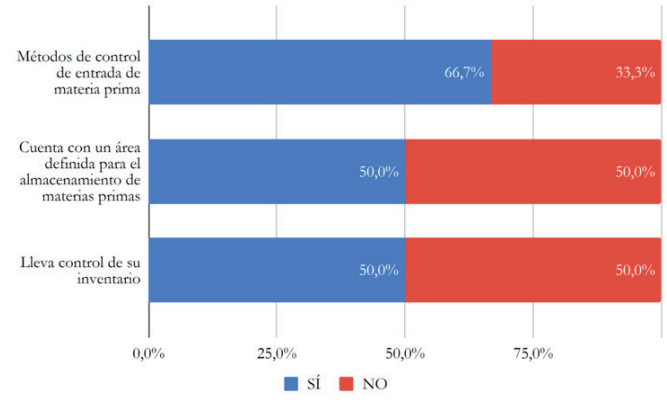


Figura 17. *Logística interna en empresas cuencanas no obligadas a llevar contabilidad*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

En el caso de la gestión de operaciones, ninguno de los negocios ha documentado ni estandarizado sus procesos productivos; únicamente la mitad lleva a cabo de forma regular inspecciones de calidad en sus productos y conoce su tiempo de realización. En lo que comprende el manejo de la logística externa, el 50 % de los negocios mantiene registro de los pedidos que entrega a sus clientes, dispone de medios propios para la distribución de sus productos y conoce los costos asociados con esta actividad.

Para las actividades de marketing y ventas, el 50 % de los negocios ha estudiado las necesidades de sus clientes, ha identificado su segmento de mercado y lleva un registro de sus clientes; el 16,7 % cuenta con una marca establecida para su actividad.

En lo que se refiere al servicio posventa, la mitad de los negocios cuenta con mecanismos para comunicarse con sus clientes y con mecanismos para la recepción y gestión de reclamos; el 66,7 % brinda garantía de sus productos y el 83,3 % mide la satisfacción de sus clientes acogiendo las sugerencias y comentarios efectuados por los clientes sobre los productos.

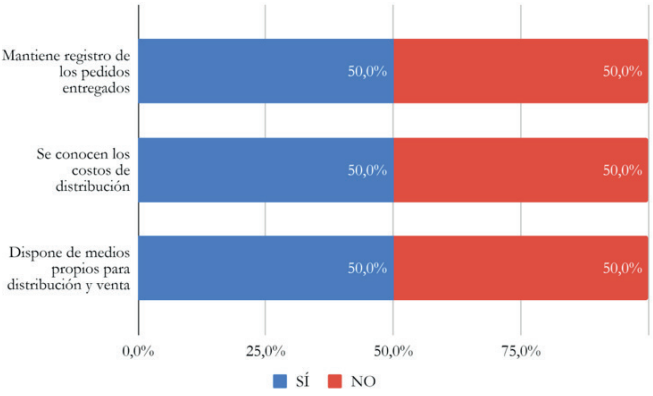


Figura 18. *Logística externa en empresas cuencanas no obligadas a llevar contabilidad*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

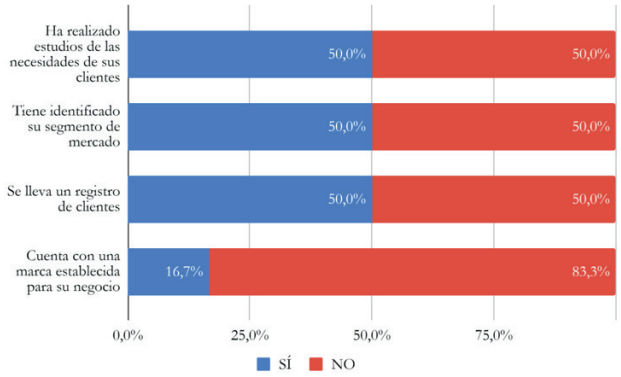


Figura 19. *Marketing y ventas en empresas cuencanas no obligadas a llevar contabilidad*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

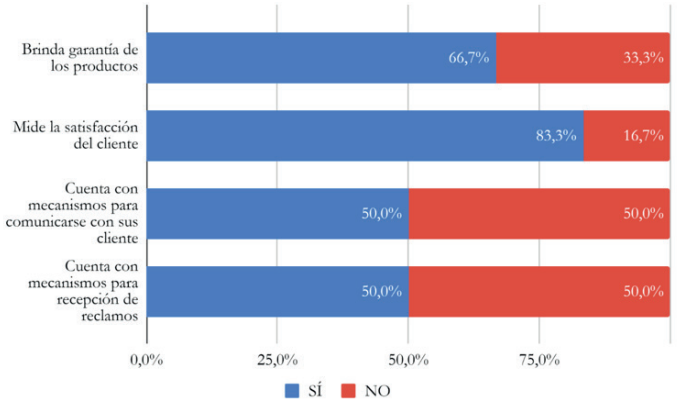


Figura 20. *Servicio posventa en empresas cuencanas no obligadas a llevar contabilidad*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

Conclusiones y discusión

El sector de producción y procesamiento de cárnicos de la ciudad de Cuenca *presenta fortalezas y oportunidades*. Las fortalezas residen en las plazas de empleo que generan, por la calidad de los productos que se ofrecen en todo el país y por un mercado creciente que puede seguir desarrollándose porque existen muchas oportunidades para continuar con el desarrollo de este sector; se incluye la creación de negocios complementarios que se puedan dedicar a satisfacer las necesidades no cubiertas localmente en la actualidad.

Los dos grupos de estudio presentan diferencias importantes, lo que confirma el hecho de que dos o más empresas que se desenvuelven en el mismo sector industrial no necesariamente desarrollan sus actividades de la misma forma ni poseen la misma cadena de valor, incluso entre empresas del mismo grupo de estudio; es esta diferenciación, lo recalcamos, la que ayuda en la construcción de una ventaja competitiva.
El grupo de empresas obligadas a llevar contabilidad en su mayoría están conformadas por empresas de tipo familiar que manejan actividades de producción, distribución y ventas. Son empresas que en su conjunto emplean alrededor de 1000 colaboradores lo que ayuda a la activación económica de la ciudad.

De la información obtenida se pueden distinguir algunas fortalezas y debilidades de este grupo de empresas como los son:

Fortalezas:

- Se manejan sistemas de gestión y planificación de objetivos.
- Poseen una estructura organizacional bien definida.
- Llevan a cabo procesos de selección y contratación de personal.
- Poseen perfiles de cargo definidos.
- Desarrollan planes de capacitación y evaluación de desempeño.
- Proveen a sus colaboradores de equipos de seguridad según lo estipula la ley.
- Mantienen métodos y políticas para la evaluación y contratación de proveedores.
- Controlan de forma regular la calidad de su productos y procesos.
- Llevan la trazabilidad de su proceso productivo.
- En su mayoría, poseen medios propios para la distribución y venta de sus productos.
- Cuentan con registro de propiedad de marca.
- Efectúan estudios de mercado y conocen el segmento al cual se enfocan.
- Utilizan publicidad como un medio permanente para dar a conocer el negocio y sus productos.
- Ofrecen garantía en sus productos.
- Poseen una estructura tecnológica adecuada para sus actividades.

Debilidades:

- No han desarrollado totalmente políticas para la gestión de seguridad laboral
  y conservación medio ambiental.
- Carecen de métodos para evaluar perfiles de cargos.
- Pocas empresas han definido una política de recursos humanos.
- Casi no existen políticas de despido y fijación de sueldos.
- No se desarrollan planes de carrera de forma habitual.
- Ausencia de políticas de jubilación.
- Escasas políticas antidiscriminación.
- Pocas empresas cuentan con seguro para sus bodegas y productos terminados.
- Apenas la mitad de las empresas miden la satisfacción al cliente y dan segui-miento al registro de reclamos.

Debido a la disponibilidad de líneas de crédito el sector ha podido seguir desarrollándose, sin embargo, se deben potenciar las actividades de investigación y desarrollo.

En lo referente a las empresas no obligadas a llevar contabilidad en su mayoría se trata de negocios familiares que se dedican la producción y venta de sus productos y son negocios donde el nivel de empleabilidad es bajo. Este tipo de negocios se enfoca principalmente en el procesamiento no industrial y la venta de cárnicos.

Algunas de las fortalezas y debilidades detectadas en este grupo son:

Fortalezas:

- En la mayoría de casos se mantienen buenos niveles de comunicación con los proveedores.
- Más de la mitad de los negocios llevan a cabo controles de pedidos y materias primas.
- Brindan garantía en los productos ofertados.
- En la mayoría de los casos miden la satisfacción del cliente mediante diálogo directo.

Debilidades:

- No planifican de forma regular la definición y cumplimiento de objetivos.
- Al ser empresas no obligadas a llevar contabilidad, la planificación y control contable se encuentra descuidada.
- No ponen especial énfasis en la motivación y desarrollo del talento humano debido a la cantidad de colaboradores de cada empresa (algunos negocios son personales).

Este grupo, más que presentar debilidades, posee un gran potencial de mejora y crecimiento, ya que pueden desarrollar una serie de actividades que no requieren un nivel de tecnificación elevado. Muchos de estos negocios ya llevan a cabo actividades como el control de inventarios, el registro de clientes y pedidos entregados, estudios de mercados y el control de calidad de sus productos.

Referencias

Hochrein, S., Glock, C. H., Bogaschewsky, R. y Heider, M. (2015). Literature reviews in supply chain management: a tertiary study. Management Review Quarterly, 65(4), 239–280.

Paravié, D., Rohvein, C., Urrutia, S., Roark, G. y Ottogalli, D. (2012). Diseño de un instrumento para evaluar el desempeño de las actividades que integran la cadena de valor de pymes metalmecánicas de Olavarría. Inge Cuc, 8(1), 7–32.

Porter, M. (1985). Competitive Advantage - Creating and Sustaining Superior Performance. New York: The Free Press.

Porter, M. (1991). Ventaja competitiva, creación y sostenimiento de un desempeño superior. Buenos Aires: Rei Argentina S.A.

Anexo 1

LOGÍSTICA INTERNA	
RECURSO	**ASPECTOS QUE SE ANALIZAN**
Control de entrada	• Metodología para controles. • Registro de controles realizados.
Almacén	• Existencia de área específica para almacenamiento. • Gestión de almacén. • Clasificación y codificación de existencias.
Inventario	• Políticas de inventario. • Gestión de Inventario.
Control de costos	• Grado de identificación de costos asociados con el mantenimiento del inventario.

Tabla 1. *Aspectos que se analizan en Logística Interna de la Cadena de Valor*
Fuente: *Paravié, Rohvein, Urrutia, Roark y Ottogalli (2012)*

OPERACIONES	
RECURSO	**ASPECTOS QUE SE ANALIZAN**
Instalaciones, máquinas y equipos	• Flexibilidad a cambios de la demanda. • Grado de utilización de la capacidad instalada. • Cuellos de botella. • Plan de mantenimiento. • Registro de las acciones de mantenimiento.
Técnicas de planificación	• Técnicas de planeación y programación de la producción. • Funcionamiento del sistema productivo. • Diseño de la línea de producción.
Control de la producción	• Control de calidad. • Etapas donde se realiza. • Registros. • Seguimiento de la calidad del proceso. • Detección de desperdicios. • Registros y tratamiento.
Control de costos	• Identificación de los costos de fabricación.

Tabla 2. *Aspectos a analizar en Operaciones de la Cadena de Valor*
Fuente: *Paravié, Rohvein, Urrutia, Roark y Ottogalli (2012)*

LOGÍSTICA EXTERNA	
RECURSO	**ASPECTOS QUE SE ANALIZAN**
Almacén	• Área para almacenamiento. • Procedimientos de manipulación de los productos. • Gestión de almacén. • Seguro para productos.
Inventario	• Identificación y trazabilidad de los productos. • Gestión de inventario.
Control de costos	• Identificación de costos de distribución. • Identificación de costos de mantenimiento de inventario.
Medios de distribución	• Medios de transporte de productos terminados. • Servicio de entrega de productos.

Tabla 3. *Aspectos que se analizan en logística externa de la cadena de valor*
Fuente: *Paravié, Rohvein, Urrutia, Roark y Ottogalli (2012)*

MARKETING Y VENTAS	
RECURSO	**ASPECTOS QUE SE ANALIZAN**
Mercado	• Identificación del mercado. • Realización de investigación del mercado. • Informes de mercado. • Búsqueda sistemática para ampliar o diversificar mercados. • Exportación.
Relación con el cliente	• Clientes. Identificación y registro. • Identificación de necesidades. • Comunicación con el cliente. • Forma de contacto. • Existencia de personal dedicado a contactar con el cliente.
Medios de promoción	• Programación y realización de campañas publicitarias y de promoción. • Página web. • Influencia de la promoción en las ventas. • Mantenimiento de la imagen empresarial.

Tabla 4. *Aspectos que se analizan en marketing y ventas de la cadena de valor*
Fuente: *Paravié, Rohvein, Urrutia, Roark y Ottogalli (2012)*

SERVICIOS POSVENTAS	
RECURSO	**ASPECTOS QUE SE ANALIZAN**
Posventa	• Prestación de servicio posventa. • Existencia de garantía formal. • Servicio de instalación del producto.
Satisfacción del cliente	• Medición de la satisfacción del cliente. • Atributos de valoración por parte del cliente. • Definición de indicadores de seguimiento. • Acciones de mejora frente a insatisfacción del cliente.
Reclamos	• Atención y solución de reclamos. • Registro de reclamos. • Acciones de mejora frente al surgimiento de reclamos. • Definición de producto no conforme.

Tabla 5. *Aspectos que se analizan en servicio posventas de la cadena de valor*
Fuente: *Paravié, Rohvein, Urrutia, Roark y Ottogalli (2012)*

INFRAESTRUCTURA DE LA EMPRESA	
RECURSO	**ASPECTOS QUE SE ANALIZAN**
Estructura	• Definición del organigrama. • Funciones y responsabilidades del personal.
Objetivos	• Definición de objetivos claros y explícitos. • Grado de conocimiento de los objetivos por todo el personal. • Frecuencia de revisión de objetivos.
Gestión de la calidad	• Existencia de política de calidad. Documentación. • Identificación y control de procesos principales. • Certificación de calidad. • Auditoría interna. Programación. Registro de resultados.
Inversiones	• Plan de inversión. • Inversiones realizadas. • Tipos de financiamiento utilizados para realizar inversiones.
Gestión ambiental	• Situación de la empresa respecto del impacto al medio ambiente. • Acciones correctivas.
Gestión de la seguridad e higiene	• Condiciones de higiene, limpieza general y orden. • Área definida y equipada para descanso del personal. • Registro de accidentes. • Disponibilidad y uso de elementos de protección personal.

Tabla 6. *Aspectos que se analizan en infraestructura de la empresa de la cadena de valor*
Fuente: *Paravié, Rohvein, Urrutia, Roark y Ottogalli (2012)*

GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS	
RECURSO	**ASPECTOS QUE SE ANALIZAN**
Puesto de trabajo	• Existencia de política de recursos humanos. • Nivel de conocimiento de la política por parte de todo el personal. • Definición del perfil en cada puesto de trabajo. • Nivel de conocimiento de las funciones y responsabilidades de cada puesto.
Técnicas de reclutamiento y selección	• Forma de remuneración. • Realización de actividades de reclutamiento y selección. • Medios utilizados para reclutamiento y selección del personal. • Criterios de selección.
Capacitación	• Formación inicial para personal nuevo. • Plan de formación global. Grado de conocimientos técnicos/operativos. • Evaluación de desempeño. • Capacitaciones y su registro.
Motivación	• Participación en la toma de decisiones. • Medición de la satisfacción del personal. • Autonomía de los trabajadores.
Trabajo en equipo	• Nivel de implementación.
Comunicación	• Canales de comunicación. • Medios de comunicación internos.

Tabla 7. *Aspectos que se analizan en gestión de recursos humanos de la cadena de valor*
Fuente: *Paravié, Rohvein, Urrutia, Roark y Ottogalli (2012)*

DESARROLLO DE TECNOLOGÍA	
RECURSO	**ASPECTOS QUE SE ANALIZAN**
Innovaciones	• Disponibilidad de correo electrónico. • Acceso a Internet. Utilización de Internet para realizar actividades de la empresa.
Tecnología de información y comunicación	• Grado de introducción de innovaciones. • Tipos de innovaciones. • Dificultades para introducir innovaciones. • Investigación y desarrollo.

Tabla 8. *Aspectos que se analizan en desarrollo de tecnología de la cadena de valor*
Fuente: *Paravié, Rohvein, Urrutia, Roark y Ottogalli (2012)*

COMPRAS	
RECURSO	**ASPECTOS QUE SE ANALIZAN**
Disponibilidad de materia prima e insumos	• Grado de disponibilidad. • Dificultades para adquisición.
Gestión de compras	• Existencia de política de compras. • Existencia de procedimiento definitivo de compras. • Responsable de compras. • Registro de proveedores. • Metodología y criterios para la evaluación de proveedores.
Relación con proveedores	• Reunión con proveedores. • Cumplimiento de criterios exigidos por la empresa. • Trabajo en conjunto con proveedores.

Tabla 9. *Aspectos que se analizan en desarrollo de tecnología de la cadena de valor*
Fuente: *Paravié, Rohvein, Urrutia, Roark y Ottogalli (2012)*

UNIVERSIDAD DEL AZUAY
50 AÑOS
Casa Editora

Casa Editora
UNIVERSIDAD DEL AZUAY
50 AÑOS

MEDICIÓN DE LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR CÁRNICO

MEDICIÓN DE LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR CÁRNICO

Gabriela Duque Espinoza
Universidad del Azuay
gduque@uazuay.edu.ec

Fernando Córdova León
Universidad del Azuay
jfcordova@uazuay.edu.ec

Orlando Espinoza Flores
Universidad del Azuay
oespinoza@uazuay.edu.ec

Resumen

La gestión financiera pretende obtener y emplear eficazmente los recursos económicos para maximizar los beneficios empresariales. En este contexto, es importante dotar a las diferentes ramas de actividad de información que incluya índices financieros sectoriales históricos y actuales, además de las principales prácticas que utilizan las empresas en la gestión de sus recursos financieros, lo que permitirá evaluar tendencias y realizar proyecciones que servirán como herramienta para la toma de decisiones empresariales. Esta investigación tiene por objeto analizar la gestión financiera de las empresas del sector elaboración y conservación de carne de la ciudad de Cuenca durante el periodo 2012-2016, contrastando con un estudio de la salud financiera de las sociedades del Ecuador en el periodo en mención. Con este fin, se utilizó la información financiera proporcionada por 94 sociedades a nivel nacional y 29 empresas a nivel local. Se obtuvieron medidas promedio de los principales indicadores financieros que fueron analizados y comparados bajo criterios de niveles de operación y de territorio. Los resultados financieros fueron contrastados mediante entrevistas aplicadas a 16 empresas de la localidad, en las cuales se determinaron las principales prácticas de gestión financiera. Como resultado, se evidenció que las empresas de la ciudad de Cuenca poseen índices superiores que el promedio de la industria en relación al margen de utilidad operativa, rendimiento sobre activos y sobre patrimonio; y se refleja que el desarrollo de una planificación financiera y realizar evaluaciones del desempeño financiero garantizan a las firmas mejores resultados.

Palabras clave: *desempeño empresarial, indicadores financieros, planificación financiera, salud financiera.*

Introducción

Las finanzas empresariales se ocupan de incrementar el valor patrimonial de las firmas de la mano de la creación y del aumento de valor para los inversionistas. Un eficiente manejo de las finanzas lleva a las organizaciones a lograr un mejor desempeño empresarial debido a que convierte a la misión y visión en operaciones monetarias y busca que la administración sea efectiva, apoya la toma de decisiones financieras y genera oportunidades para la organización. La gestión financiera aborda dos aspectos, un cuantitativo –mediante el análisis financiero a través de indicadores que miden la liquidez, endeudamiento, actividad y rentabilidad de las empresas–, y un cualitativo –al analizar cómo las empresas gestionan sus recursos financieros–.

Esta investigación pretende dotar de información que contenga índices financieros sectoriales históricos y actuales a los directivos, gremios, el Estado e inversionistas actuales y potenciales de las diferentes ramas de actividad, de modo que les permita evaluar su comportamiento y facilite proyectar y tomar decisiones empresariales. El estudio tiene por objeto analizar la gestión financiera de las empresas de elaboración y conservación de carne en la ciudad de Cuenca durante el periodo 2012-2016, y lo relaciona con el análisis de la salud financiera de las sociedades del Ecuador en el mismo periodo. Mediante la aplicación de los principales indicadores financieros pretende analizar las tendencias del sector, medir el comportamiento de las firmas con base en sus niveles de operación y comparar el desempeño financiero de las empresas locales con el promedio de la industria. La investigación en la ciudad de Cuenca se complementa con un estudio cualitativo que permite identificar factores que inciden en el desempeño empresarial.

Revisión de la literatura

La gestión o administración financiera consiste en planificar y controlar el manejo de los recursos financieros para determinar tendencias, identificar oportunidades y predecir comportamientos que apoyen a una toma de decisiones eficiente. El análisis de la gestión de un sector facilitará la planificación financiera y ayudará a minimizar los riesgos empresariales para maximizar los beneficios económicos.

El análisis financiero supone una herramienta básica para la gestión financiera eficiente porque contribuye a evaluar la salud financiera de una empresa, además, permite comparar los resultados con otras firmas del sector, conocer las tendencias y generar alternativas de solución ante posibles problemas (Córdova, 2014). Los estados financieros constituyen el reflejo de la realidad económica de la organización, por lo que el análisis financiero es fundamental para identificar aspectos vitales en la liquidez, endeudamiento, rentabilidad y eficiencia, información que se obtiene mediante la aplicación de indicadores. La importancia de un análisis permanente sobre la marcha de las organizaciones en cuanto a su salud financiera y su relación con el sector da lugar a la necesidad de información constante y actualizada en este campo.

Según Masilo y Gómez (2016), la planeación financiera implica una herramienta importante para el análisis y toma de decisiones. La pérdida de valor de una empresa o incumplimiento de objetivos y la toma de decisiones ineficientes pueden ser consecuencia de no efectuar esta planificación.

Metodología

El presente estudio corresponde a una investigación no experimental. Busca la observación y análisis del desempeño empresarial del sector de elaboración y conservación de carnes, por tanto, se enmarca en un estudio descriptivo, explicativo y comparativo. Se utilizó una metodología cuantitativa y cualitativa y llegó a resultados y conclusiones generalizables que ayuden a entender el comportamiento de las organizaciones y del sector.

La unidad de análisis está conformada por el sector societario de cárnicos del Ecuador, allí se incluyen empresas agrupadas según codificación de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros como actividad económica de nivel C1010. La población estudiada comprende 94 sociedades del país, y adicionalmente el estudio analizó 29 unidades empresariales correspondientes a la ciudad de Cuenca, de las cuales 11 fueron sociedades, 7 fueron personas naturales obligadas a llevar contabilidad y 11 empresas calificadas como personas naturales no obligadas a llevar contabilidad (corte 2016).

El estudio cuantitativo se basó en información secundaria, utilizó como fuentes principales de datos los estados financieros que las empresas reportan a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, así como al Servicio de Rentas Internas. La investigación cuantitativa fue de corte longitudinal y comprende los años 2012 al 2016. Para la clasificación de las empresas por su tamaño, las entidades de control se basan en lo que señala el Art. 106 del Reglamento a la estructura e institucionalidad de desarrollo productivo de la inversión y de los mecanismos e instrumentos de fomento productivo establecidos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, vigente en el año 2016, con base en los parámetros de nivel de ventas y número de trabajadores.

El estudio buscó determinar el desempeño empresarial cuantificado mediante ratios financieros, los cuales son variables que establecen relaciones entre las diversas cuentas de una organización y permiten evaluar el estado actual y evolución de las empresas y del sector. Por la diversidad de ratios que se pueden obtener de los estados financieros, fue necesario incorporar en el estudio aquellos que sean representativos y faciliten una adecuada lectura del desempeño financiero. Los autores mantienen diversos enfoques de cálculo y agrupación de los índices, y el presente estudio incorporó las razones consideradas como principales y de común uso (ver anexo 1).

Se realizó un análisis de valores atípicos del conjunto de datos experimentales según el criterio de Chauvenet[1] . Para la medición de la salud financiera del sector se obtuvieron medias y medianas de los diferentes indicadores financieros. Se aplicó un análisis ANOVA y test de Welch para determinar la significatividad de la diferencia de la medida promedio del sector, con base en su clasificación por tamaño.

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 investigación cualitativa fue de corte transversal. Los datos cualitativos proporcionaron una visión general de las firmas en relación a la gestión financiera en las empresas de la ciudad de Cuenca. La información levantada pretende explicar y dar una visión general de las medidas resultantes en la investigación cuantitativa. Con este fin se utilizó como técnica la encuesta con 33 preguntas abiertas y cerradas según el caso, y se incorporaron y analizaron variables 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.

Los cuestionarios se aplicaron de manera directa a gerentes o responsables del área financiera de la organización. La encuesta se aplicó en el lugar de trabajo, de forma que ayude a corroborar información con otros involucrados si fuese necesario. Los datos fueron tabulados y analizados mediante estadística descriptiva en el afán de obtener medidas promedio de desempeño.

También se llevó a cabo un análisis estratificado por tamaño, años y ubicación. En relación con el estudio cualitativo, se efectuó un análisis sobre la base de los objetivos de la investigación determinados a priori, y según los resultados preliminares de la investigación cuantitativa.

Resultados y análisis

A continuación, se presenta el análisis de los principales indicadores financieros que resumen el comportamiento del sector elaboración y conservación de carne en el periodo 2012 – 2016, a nivel de Ecuador y Cuenca. Adicionalmente, se incluye un análisis cualitativo local y su relación con los resultados cuantitativos encontrados. El estudio longitudinal determinó la tendencia que ha presentado el sector en los años de estudio en las distintas categorías de las razones financieras, lo cual proporciona información sobre el comportamiento histórico que sirve de base para poder efectuar proyecciones acertadas.

Considerando la información del año 2016, el 98,4 % de los ingresos del sector se concentraba en cinco provincias: Pichincha, Azuay, Guayas, Manabí y Cotopaxi. Es interesante anotar que, a pesar de que en el Azuay operan un menor número de sociedades que en la provincia del Guayas, estas firmas producen un mayor nivel de ingresos.

Los ingresos generados por las empresas del sector tanto a nivel local como nacional han tenido una tendencia levemente creciente, con excepción del año 2016. El año 2015 evidenció el mayor nivel de ventas con un monto de 1.530,7 millones de dólares a nivel nacional y 115,7 a nivel local. En el último año los ingresos generados fueron 1.429 millones a nivel nacional y 93,2 a nivel local.

El Ministerio de Industrias y Productividad y el Instituto Nacional de Tecnología Industrial de Argentina suscribieron un acuerdo con el objetivo de garantizar la salubridad de los productos cárnicos para los consumidores finales e incrementar el uso del ganado para dar paso a la exportación (El Universo, 2014), convenio que evidenció resultados a partir de abril de 2014. Los esfuerzos en investigación en agrocalidad lograron la reducción de enfermedades transmitidas por estos alimentos y declararon a los cárnicos ecuatorianos libres de fiebre aftosa en 2015 (El Telégrafo, 2014). Sin embargo, habiendo sido las provincias de Manabí, Azuay y Pichincha en las que

más se concentraba la producción y consumo de carne en 2014 (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2015), se observó una disminución importante en la producción ganadera del país para el siguiente año, pues a nivel nacional el número de cabezas de ganado existentes cayó en promedio el 17 %; la caída del ganado asnal fue la más significativa (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2015).

La liquidez expresa la capacidad de las organizaciones para cubrir sus deudas en el corto plazo. Una baja liquidez o una tendencia decreciente puede llegar a suscitar problemas financieros; por el contrario, una sobreinversión en liquidez no es rentable debido al costo de oportunidad que implica. Lo ideal es que las organizaciones tengan una liquidez suficiente para cumplir con sus obligaciones a corto plazo y no dar lugar a tasas bajas de rendimiento. Los dos principales indicadores para su medición son: la liquidez corriente y la razón rápida.

En la figura 1 se aprecia que en el año 2014 las empresas del sector mostraron un despunte al presentar mayor liquidez para cubrir sus obligaciones de corto plazo. En los años 2014 y 2015 la brecha entre la liquidez corriente y razón rápida creció significativamente, reflejando mayor dependencia de los inventarios; la brecha se redujo en el año 2016.

Los indicadores de actividad miden la eficiencia con la que una empresa administra los inventarios, cobra a clientes y paga a proveedores. Estos índices calculan la velocidad y el tiempo en que las actividades se convierten en entradas y salidas de dinero.

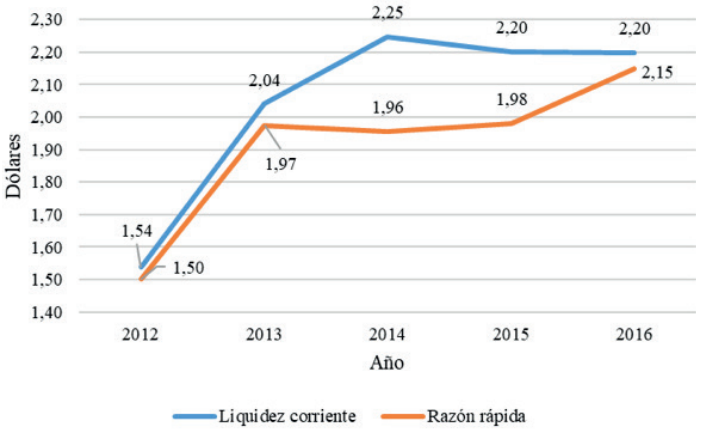


Figura 1. *Liquidez corriente y razón rápida de las sociedades del sector elaboración y conservación de carne del Ecuador, 2012 – 2016*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

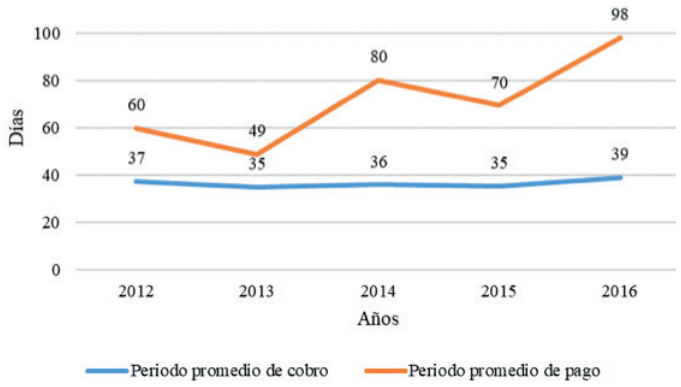


Figura 2. *Periodo promedio de cobro y periodo promedio de pago de las sociedades del sector elaboración y conservación de carne del Ecuador, 2012-2016*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

Las empresas del sector dan cuenta de periodos promedio de cobro inferiores a los periodos promedio que demoran las empresas en pagar sus cuentas, lo que denota eficiencia en sus actividades. Durante los años de análisis, los periodos promedio de cobro mantienen estabilidad, lo cual no sucede con el periodo promedio de pago que, a partir del año 2013, se incrementó de forma considerable.

El año 2014 mostró la mayor variación en días promedio de pago, con un incremento del 63 % de los días que las empresas del sector demoran en cancelar sus obligaciones en relación con el año inmediato anterior; el incremento se da luego de la caída más importante de los días que toman las empresas en pagar sus obligaciones como se puede evidenciar en la figura 2.

El promedio de los días requeridos para la venta de los inventarios de las empresas del sector en el periodo de análisis presenta un comportamiento negativo con una tendencia creciente, lo que significa que los inventarios permanecen más tiempo en la bodega antes de llegar a los consumidores finales, pasando de 6 días promedio en el año 2012 a 19 días promedio en 2016.

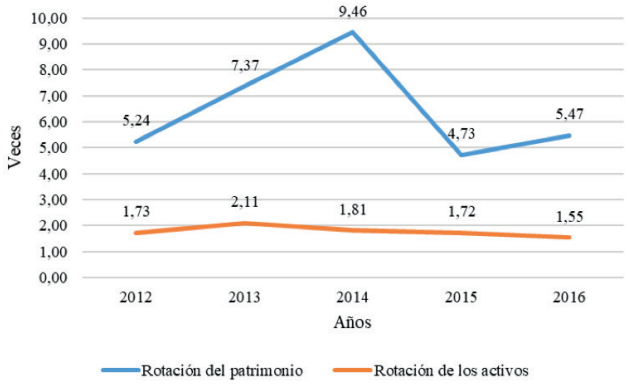


Figura 3. *Rotación del patrimonio y de los activos de las sociedades del sector elaboración y conservación de carne del Ecuador, 2012-2016*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

En la figura 3 se puede observar que las empresas del sector muestran la mayor rotación del patrimonio en el 2014, lo que refleja que en este año se ha utilizado el patrimonio de manera más eficiente para generar ventas. En el año 2015 se dio una caída importante con un decremento del 50 % en relación al año inmediato anterior. Por su lado, el año 2016 evidenció una leve mejoría. La rotación de los activos en el periodo de análisis no ha supuesto variaciones significativas, se mantuvo en un promedio de 1,78 veces.

Las medidas de rentabilidad brindan información sobre el resultado de las operaciones de las organizaciones con respecto a un nivel determinado de ventas, de activos o de la inversión de los propietarios. Un resultado positivo atrae a inversionistas actuales y potenciales porque supone un buen indicador que mide el desempeño empresarial. Los socios o accionistas buscan mayores niveles de rentabilidad y minimizar el riesgo del capital invertido.

El margen de utilidad de las firmas fue segmentado de acuerdo con sus frecuencias, como se puede observar en la figura 4 el 40 % de las observaciones del sector presentan márgenes de rentabilidad operativa entre el 0 y 4 % y el 53 % de las observaciones sujetas a análisis un margen de utilidad neta superior al 0 % y de hasta un 4 %. Un margen de rentabilidad neta superior al 14 % se concentra únicamente en el 2 % de las observaciones.

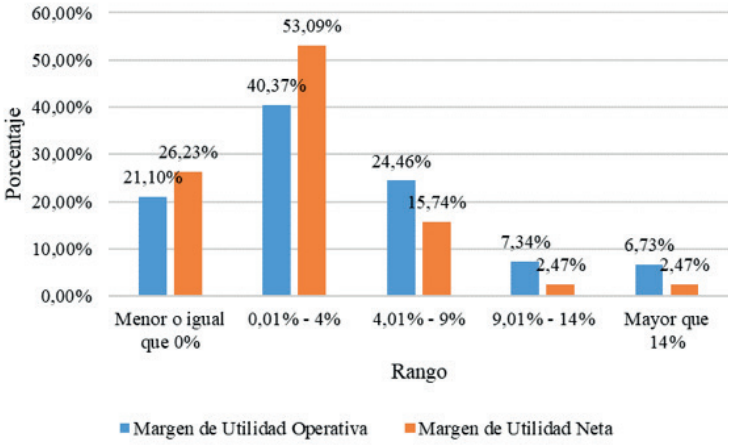


Figura 4. *Margen de utilidad operativa y neta por frecuencias de las sociedades del sector elaboración y conservación de carne del Ecuador, 2012-2016*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

Años	Rendimiento sobre patrimonio, media	Rendimiento sobre patrimonio, mediana	Rendimiento sobre activos, media	Rendimiento sobre activos, mediana
2012	17,17%	4,92%	0,77%	0,90%
2013	15,50%	6,14%	2,97%	1,37%
2014	16,25%	6,10%	3,18%	1,63%
2015	7,99%	3,58%	0,96%	0,01%
2016	3,39%	2,00%	2,20%	0,27%
Total general	12,06%	4,55%	2,02%	0,84%

Tabla 1. *Rendimiento sobre patrimonio y rendimiento sobre activo, medias y medianas de las sociedades del sector elaboración y conservación de carne del Ecuador, 2012-2016*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

Al analizar las medias y medianas del sector se evidencia que a partir del año 2014 el rendimiento sobre el patrimonio (ROE) cayó de manera importante. El rendimiento sobre los activos (ROA) del sector cuenta con un promedio del 2% durante el periodo de análisis, sin mostrar variaciones importantes en los años de análisis (ver tabla 1).

Años	Dupont	Margen de utilidad neta	Rotación de los activos
2012	0,77%	-5,44%	1,734
2013	2,97%	-0,49%	2,109
2014	2,66%	1,74%	1,815
2015	0,96%	-0,48%	1,719
2016	2,20%	-0,20%	1,547
Total general	1,90%	-0,87%	1,784

Tabla 2. *Análisis Dupont de las sociedades del sector elaboración y conservación de carne del Ecuador, 2012-2016*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

El análisis Dupont divide al ROA en dos perspectivas, la primera de rentabilidad neta (margen de utilidad neta) y la segunda de eficiencia (rotación de activos). En el periodo de análisis, explicado en la tabla 2, se distingue una mayor eficiencia en el uso de los activos para la generación de ingresos de las empresas del sector; sin embargo, los márgenes de utilidad neta que mantienen las firmas no contribuyen a que el ROA sea mayor sin mostrar variaciones significativas en los años de estudio.

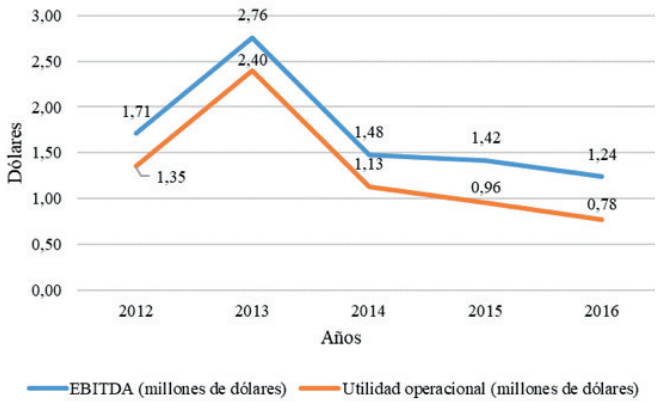


Figura 5. *EBITDA y utilidad operacional de las sociedades del sector elaboración y conservación de carne del Ecuador, 2012-2016*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

El EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization) muestra al resultado operacional de las firmas sin su afectación de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones, puesto que la incidencia de estas partidas podría ser compensadas a futuro con el crecimiento de las firmas. En la figura 5 se puede observar que la mayor brecha por carga de depreciaciones, amortizaciones y provisiones ocurrió entre los años 2015 y 2016, lo que afecta directamente en el resultado de las empresas del sector.

Las razones relacionadas con el endeudamiento indican la cantidad monetaria de terceros y de inversionistas que las empresas utilizan para producir rentabilidad. El análisis de los índices de endeudamiento es crítico para la toma de decisiones empresariales puesto que, a mayor nivel de endeudamiento mayor es el riesgo al que se enfrenta una firma.

Año	Apalancamiento total, media	Apalancamiento total, mediana	Índice endeudamiento, media	Índice endeudamiento, mediana
2012	4,079	1,886	60,30%	59,06%
2013	6,358	2,134	56,57%	58,08%
2014	6,284	2,318	54,06%	62,42%
2015	4,971	1,990	50,06%	54,12%
2016	4,152	1,999	52,60%	57,35%
Total general	5,169	2,066	54,72%	58,20%

Tabla 3*. Apalancamiento total y endeudamiento, medias y medianas de las sociedades del sector elaboración y conservación de carne del Ecuador, 2012-2016*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

El índice de endeudamiento promedio del sector es del 55 % durante el periodo de análisis, sin grandes variaciones en ninguno de los años de estudio como se describe en la tabla 3. El apalancamiento total en sus análisis de medias y medianas despuntó en los años 2013 y 2014, y exhibe un mayor nivel de apalancamiento de sus activos por medio del patrimonio empresarial.

Existen medidas adicionales que deben ser analizadas para entender el comportamiento del sector desde varias perspectivas. El capital humano cumple un rol fundamental en el desempeño de las empresas: es importante medir la carga económica a la que se enfrenta una firma por el costo y gasto de su personal en relación con los ingresos que produce.

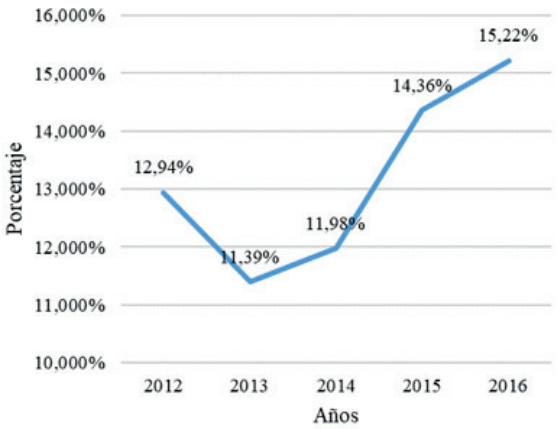


Figura 6. *Índice de costos y gastos de personal de las sociedades del sector elaboración y conservación de carne del Ecuador, 2012-2016*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

Las empresas del sector en el periodo de análisis han incrementado el valor que destinan de sus ingresos para el pago a sus trabajadores. Se puede notar en la figura 6 que el año 2016 muestra un despunte, destinando el 15,2 % de sus ingresos para cubrir costos y gastos de personal; y entre los años 2012 y 2016 se incrementó en 2,3 puntos el valor que se asignó para estos rubros.

Analizar a las empresas desde distintas perspectivas, segmentadas por sus niveles de operación, resulta crucial para determinar si el sector evidencia un efecto de economía de escala, considerando que el nivel de actividad podría influir directamente en la eficiencia de la gestión financiera de las firmas.

Tamaño	Rotación de cuentas por cobrar	Rotación de cuentas por pagar
Microempresa	7,625	2,257
Pequeña	12,665	5,364
Mediana	15,489	7,912
Grande	15,761	7,017
Total general	13,256	5,632

Tabla 4. *Rotación de cuentas por cobrar y pagar de las sociedades del sector elaboración y conservación de carne del Ecuador, 2012-2016*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*
Test ANOVA Rotación de cuentas por cobrar, nivel de significatividad menor a 0.05
Test ANOVA Rotación de cuentas por pagar, nivel de significatividad menor a 0.01

Las empresas grandes presentan una ventaja financiera puesto que poseen mayor capacidad para convertir sus cuentas por cobrar en efectivo, al mismo tiempo que presentan un alto poder de negociación para diferir los pagos a sus proveedores en plazos mayores, como se muestra en la tabla 4.

Como información relevante, las empresas pequeñas reflejan pérdidas netas en todos los años de análisis, y en lo referente a su actividad operacional el único año que ostenta un margen positivo es el 2012. Las empresas grandes, en cambio, muestran los mayores márgenes de rentabilidad operativa y neta como deja ver la figura 7.

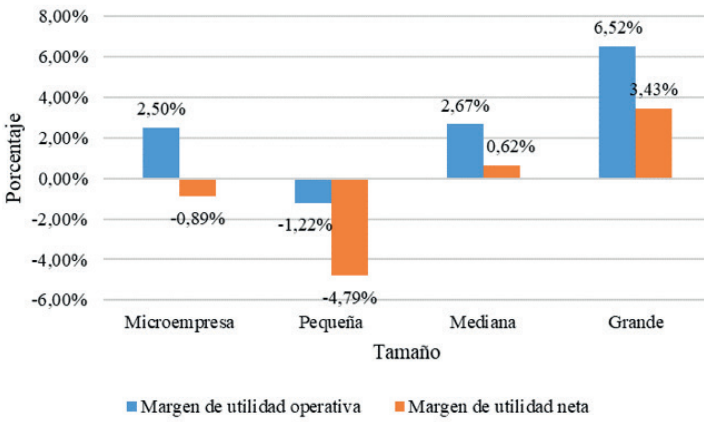


Figura 7. *Margen de utilidad operativa y neta de las sociedades del sector elaboración y conservación de carne del Ecuador, 2012-2016*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

La tabla 5 demuestra que las firmas medianas generan niveles de rentabilidad superiores al resto del sector, en relación al nivel de inversión de los accionistas. En el caso de las empresas pequeñas y grandes, los resultados son similares, mientras que los niveles de rentabilidad que las microempresas generan a sus propietarios son menores.

Se evidencia que las empresas del sector analizado, según su nivel de escala, poseen una mayor capacidad para cubrir los intereses contraídos por las deudas.

Las empresas pequeñas usan sus activos totales en mayor medida para acrecentar el patrimonio total, a diferencia de las grandes, en las que la utilización de activos como fuente de financiamiento es menor.

Un análisis que compare el comportamiento de las firmas locales con las empresas nacionales identifica las ventajas o deficiencias competitivas al relacionarla con los promedios industriales, lo que promueve la creación de estrategias enfocadas a mejorar el desempeño empresarial.

Tamaño	Rendimiento sobre patrimonio	Razón de cargo de interés fijo	Apalancamiento total
Microempresa	4,56%	6,125	4,507
Pequeña	15,45%	9,184	7,225
Mediana	19,52%	10,135	5,641
Grande	14,83%	10,992	3,695
Total general	11,92%	10,049	5,289

Tabla 5. *Rendimiento sobre patrimonio, razón de cargo de interés fijo y apalancamiento total de las sociedades del sector elaboración y conservación de carne de Cuenca y Ecuador, 2012-2016*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*
Test Welch, nivel de significatividad menor a 0.05

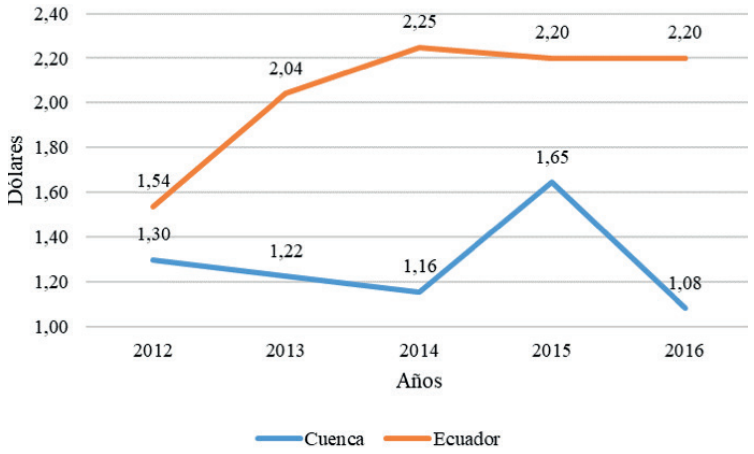


Figura 8. *Liquidez corriente de las empresas del sector elaboración y conservación de carne de Cuenca y Ecuador, 2012-2016*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

Las empresas cuencanas tienen promedios inferiores de liquidez respecto de la media nacional, con una reducción significativa durante el último año, el porcentaje pasó de 1,65 a 1,08 tal y como se describe en la figura 8.

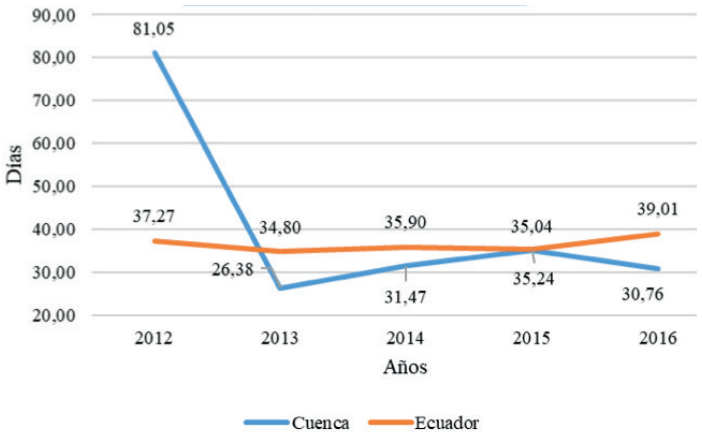


Figura 9. *Periodo promedio de cobro de las empresas del sector elaboración y conservación de carne de Cuenca y Ecuador, 2012-2016*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

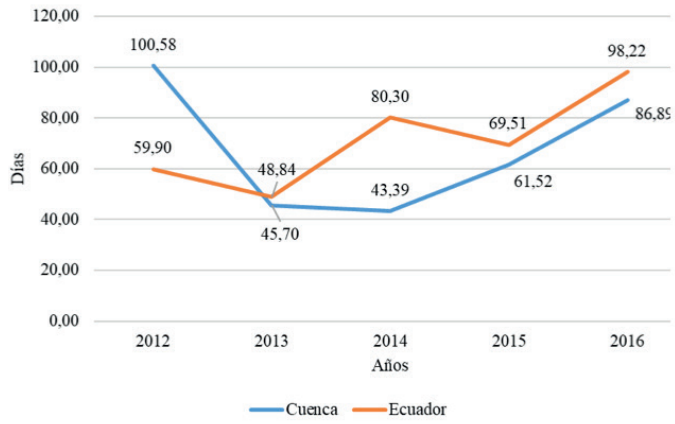


Figura 10. *Periodo promedio de pago de las empresas del sector elaboración y conservación de carne de Cuenca y Ecuador, 2012-2016*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

Las empresas de la ciudad de Cuenca, poseen mayor eficiencia en el tiempo promedio de cobro de sus acreencias en relación con los promedios industriales nacionales, mostrando relación con los períodos promedio de pago que reflejan el mismo comportamiento (véanse las figuras 9 y 10).

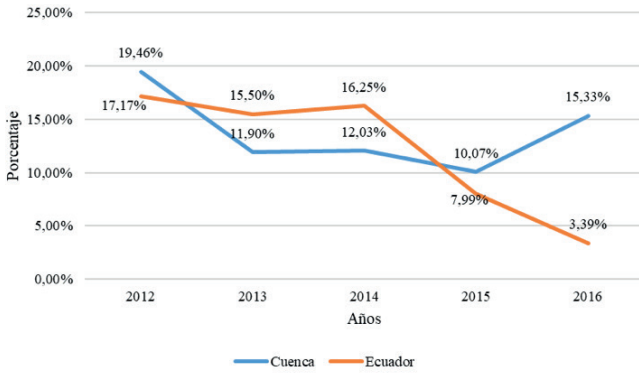


Figura 11. *Rendimiento sobre el patrimonio de las empresas del sector elaboración y conservación de carne de Cuenca y Ecuador, 2012-2016*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

Los resultados de la figura 11 demuestran que las empresas analizadas presentan un comportamiento similar tanto a nivel local como nacional en lo relacionado con el rendimiento sobre el patrimonio, y evidencian que en los años 2015 y 2016 las empresas cuencanas fueron capaces de obtener mejores rendimientos generados por la inversión de socios y accionistas.

Las empresas del sector local, de acuerdo con las figuras 12 y 13, exhiben promedios superiores tanto en su rendimiento sobre activos como en su utilidad operativa en relación con la media nacional, lo que evidencia que las empresas locales son más eficientes en el uso de sus activos para generar mayores niveles de rendimiento operacional.

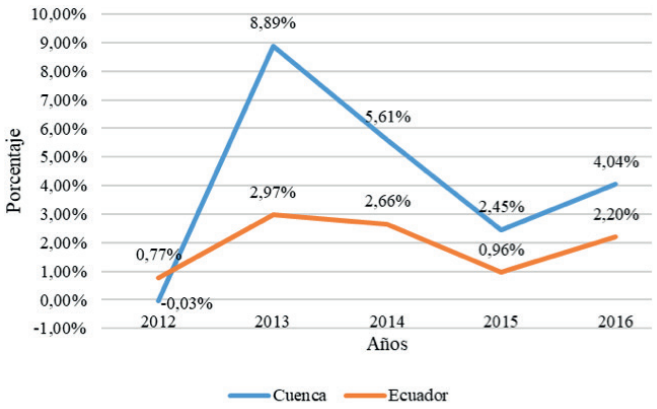


Figura 12. *Rendimiento sobre activos de las empresas del sector elaboración y conservación de carne de Cuenca y Ecuador, 2012-2016*
Fuente: *Observatorio Empresarial UDA (2018)*

La figura 14 representa la relación que existe entre las empresas de la ciudad de Cuenca y las del Ecuador durante los años 2012 y 2016, y evidencia que en el último año las primeras recurrieron en menor grado al uso de recursos de terceros para financiar sus operaciones.

Según Morillo (2004), un informe contable tradicional proporciona información limitada sobre el desempeño del negocio, por cuanto aporta resultados históricos o futuros sin incluir información sobre los factores que inciden en su desempeño. Con el objetivo de conocer aspectos que influyen en la toma de decisiones y que repercuten en las actividades de las empresas, se encuestó a 16 entidades económicas ubicadas en la ciudad de Cuenca; estas recogieron información acerca de la planificación financiera, decisiones de inversión y financiamiento y manejo del recurso humano de las empresas objeto de análisis.

La planificación financiera consiste en la proyección de presupuestos de ingresos y gastos en función de los POA basada en criterios y supuestos definidos para la administración general (Terrazas Pastor, 2009). En el caso de las entidades encuestadas, un 32 % realizan actividades de planificación financiera con el objetivo principal de analizar y planear sus ingresos, gastos y utilidades, mientras que otras enfocaron su planificación en las decisiones de inversión, estimaciones financieras y un análisis y proyección de estados financieros en la misma proporción.

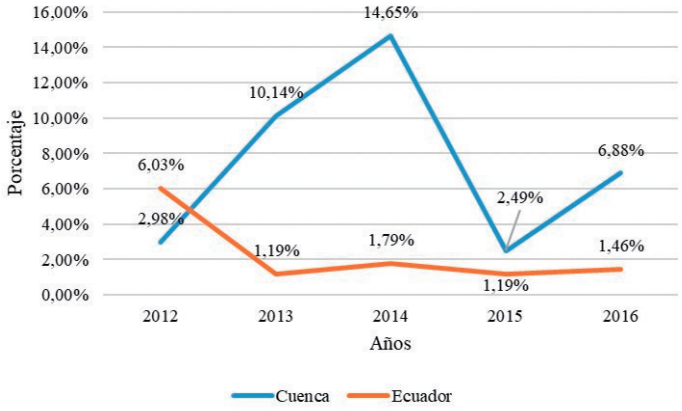


Figura 13. *Utilidad operativa de las empresas del sector elaboración y conservación de carne de Cuenca y Ecuador, 2012 - 2016*
Fuente: *Observatorio Empresarial (2018)*

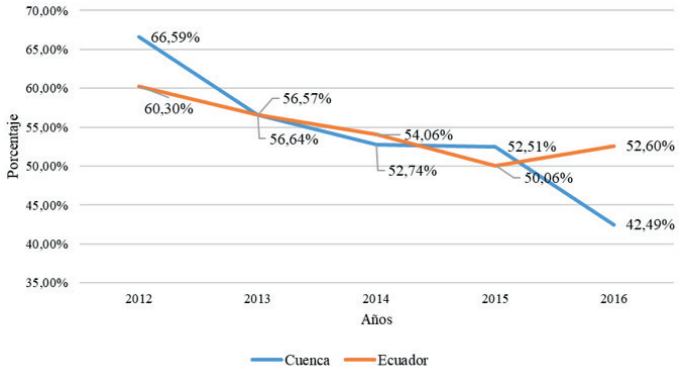


Figura 14. *Índice de endeudamiento de las empresas del sector elaboración y conservación de carne de Cuenca y Ecuador, 2012 - 2016*
Fuente: *Observatorio Empresarial (2018)*

Al consultar a las empresas sobre el uso que se da al excedente de efectivo resultante de sus operaciones, el 50 % asegura que lo utilizan para cubrir sus obligaciones de manera anticipada. Las empresas encuestadas evidencian el nulo interés en destinar sus excedentes en alternativas de inversión.

A pesar de que las entidades no cuentan con políticas de financiamiento en todos los casos, han utilizado diversas fuentes. Se resalta que estas empresas recurren en más del 50 % de ocasiones a entidades financieras puesto que cuentan en su mayoría con créditos en bancos privados o Cooperativas de Ahorro y Crédito. Se debe señalar que en el 28% de los casos recurren a capital de socios; y el nulo interés en recurrir a préstamos de socios o de terceros para financiarse.

El evaluar la relación existente entre los resultados de la investigación cualitativa con los niveles de endeudamiento y rendimiento sobre activos determinó cómo las prácticas de planificación financiera y las evaluaciones de desempeño financiero inciden en los resultados de las firmas.

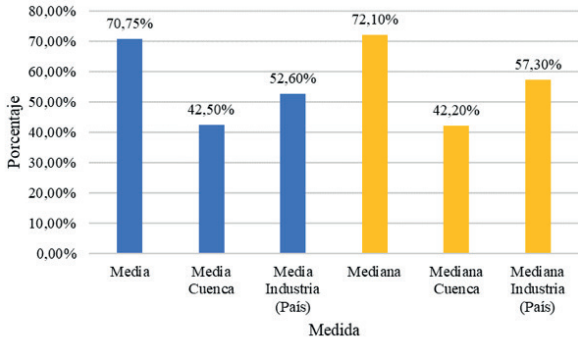


***Figura 15**. Índice de endeudamiento de las empresas del sector elaboración y conservación de carne que realizan actividades de planificación financiera en Cuenca, año 2016*
***Fuente:** Observatorio empresarial UDA, 2018*

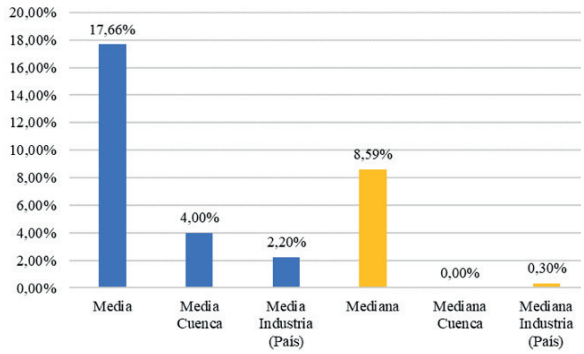


***Figura 16.** Rendimiento sobre activos de las empresas del sector elaboración y conservación de carne que realizan actividades de planificación financiera en Cuenca, año 2016*
***Fuente:** Observatorio empresarial UDA, 2018*

Las empresas que llevan a cabo actividades de planificación financiera evidencian en sus medias y medianas niveles de endeudamiento superiores al de la industria nacional y local. Los niveles de rendimiento sobre activos ostentan similar comportamiento, lo que corrobora que estas prácticas de planificación financiera constituyen un elemento clave que las firmas deben manejar para un eficiente desempeño (ver figuras 15 y 16).

Como se observan en las figuras 17 y 18, se obtuvieron similares resultados en comparación con las empresas que elaboran planificación financiera, y se demuestra que aquellas firmas que evalúan el desempeño financiero mantienen un nivel de endeudamiento y rendimiento sobre activos superior a la media y medianalocal y nacional.

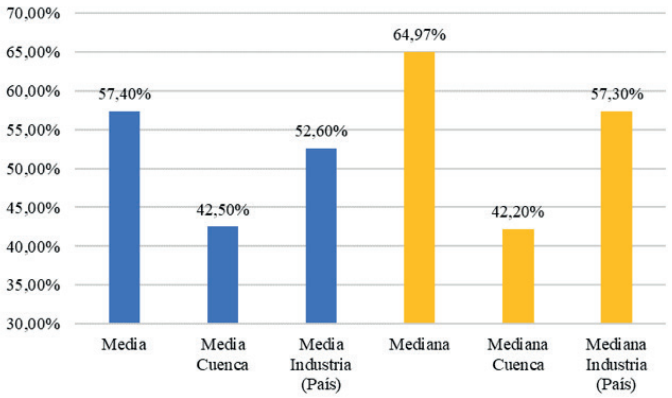


Figura 17. *Índice de endeudamiento de las empresas del sector elaboración y conservación de carne que realizan evaluaciones de desempeño financiero en Cuenca, año 2016*
Fuente: *Observatorio empresarial UDA, 2018*

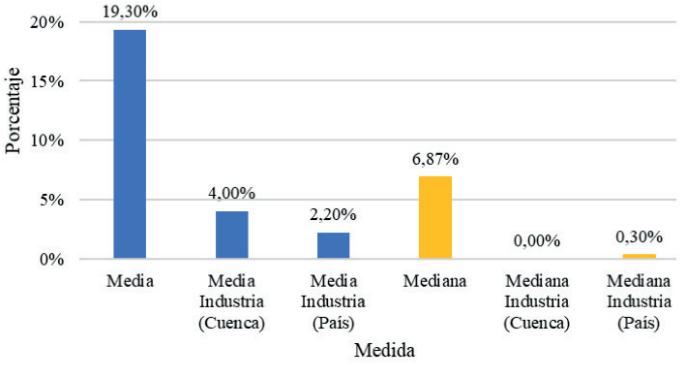


Figura18. *Rendimiento sobre activos de las empresas del sector elaboración y conservación de carne que realizan evaluaciones del desempeño financiero en Cuenca, año 2016*
Fuente: *Observatorio empresarial UDA, 2018*

Conclusiones

El sector elaboración y conservación de carne tanto a nivel local como nacional, muestra eficiencia en el manejo de sus actividades y evidencia una recuperación de efectivo en tiempos menores a los que toma la cancelación de las obligaciones con proveedores. Esta eficiencia se refleja en los óptimos niveles de liquidez en el periodo de análisis, y demuestra incluso que, al eliminar la realización de los inventarios, las empresas pueden cubrir con sus obligaciones de corto plazo.

Los niveles de endeudamiento obtenidos por las empresas nacionales y locales permiten concluir que existe una estructura de financiamiento adecuada en su relación con el apalancamiento con terceros y recursos propios. Las empresas deberían evaluar el costo en el que incurren por acceder a diferentes fuentes de financiamiento y el impacto de estas en sus resultados, así como los beneficios fiscales que genera. Además, las empresas del sector, en su mayoría, generan márgenes de utilidad operativa y neta promedio entre 0,01 % y 4 %, mientras que las pequeñas empresas cuentan con resultados operativos y netos negativos en todos los años de análisis.

El rendimiento sobre el patrimonio promedio en las empresas nacionales también da cuenta de una considerable caída en los años de estudio, pasando del 17,1 % al 3,3 %, mostrando un comportamiento contrario a lo que sucede con las firmas que operan en la ciudad de Cuenca, las cuales en el año 2016 poseían un índice del 15,3 %, y comprueban la eficiencia en el uso del patrimonio para generar rentabilidad. El buen desempeño de las empresas locales se manifiesta en los niveles obtenidos de rendimiento sobre activos y margen de utilidad operativa, presentando en todos los años promedios superiores a la industria nacional. Las empresas ecuatorianas del sector evidencian que a mayor nivel de operación son más eficientes en la recuperación del efectivo por sus transacciones con clientes y su capacidad de endeudamiento se incrementa conforme aumenta el tamaño de las firmas.

La planificación financiera y las evaluaciones del desempeño financiero garantizan a las firmas obtener mejores resultados, por lo que las empresas deberían establecer de manera formal estas prácticas. Asimismo, el dotar a las firmas constantemente de información financiera local y nacional permite conocer la realidad del sector en el que operan, brindan una herramienta para que las empresas planteen estrategias que conduzcan a un crecimiento sostenido, dinamicen la economía y generen mayores fuentes de empleo, lo cual repercute en el crecimiento del país.

Referencias

Baena, D. (2014). Análisis financiero. Enfoque y proyecciones. Colombia: Ecoe Ediciones.

Córdova, M. (2014). Análisis financiero. Colombia: Ecoe Ediciones.

El Telégrafo. (29 de junio de 2014). Ecuador potenciará la industria cárnica. Obtenido de https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/politica/3/ecuador-potenciara-la-industria-carnica

El Universo. (10 de abril de 2014). Gobierno busca el fomento de la industria cárnica y aeronáutica. Obtenido de https://www.eluniverso.com/noticias/2014/04/10/nota/2662476/gobierno-busca-fomento-industrias-carnica-aeronautica

Gitman, L. y Zutter, C. (2012). Principios de Administración Financiera. México: Pearson.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2015). Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec//documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac_2014-2015/2015/Presentacion%20de%20resultados%20ESPAC_2015.pdf

Masilo, A. y Gómez, M. (2016). Estudio de revisión sobre la planeación financiera y propuesta de modelo empírico para pymes de México. CIMEXUS, 11(2), 73-106.

Morillo, M. (2004). Indicadores No Financieros de la Contabilidad de Gestión: Herramienta del Control Estratégico. Actualidad Contable Faces, 7(8), 70-84.

Terrazas Pastor, R. A. (2009). Modelo de gestión financiera para una organización. Perspectivas, 23, 55-72.

Servicio de Rentas Internas. (2018). Base de datos declaraciones de impuesto a la renta. Recuperado de http://www.sri.gob.ec/web/guest/home

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2018). Portal de información Balances de compañías manufactureras. Recuperado de http://appscvsmovil.supercias.gob.ec/portalInformacion/pi_sec_societario/cias_manufactureras.zul

ANEXOS #1

	Descripción	Cálculo	Autor
	Indicadores liquidez		
01	Liquidez corriente	Activos corrientes / Pasivos corrientes	Gitman y Zutter
02	Razón rápida	(Activos corrientes - inventario productos terminados) / Pasivos corrientes	Gitman y Zutter
	Indicadores de actividad		
03	Tasa de rotación de inventarios	Costo de ventas / (Inventario de producto terminado - Deterioro de Inventarios)	
04	Días requeridos para la venta	365 / Tasa de rotación de inventarios	Gitman y Zutter
05	Tasa de rotación cuentas por cobrar	Ventas netas / Cuentas por cobrar	Baena
06	Período promedio de cobro	365 / Tasa de rotación cuentas por cobrar	Gitman y Zutter
07	Tasa de rotación cuentas por pagar	Compras netas / Cuentas por pagar	Baena
08	Período promedio de pago	365 / Tasa de rotación cuentas por pagar	
09	Rotación de activos totales	Ventas / Total de activos	Gitman y Zutter
10	Rotación del patrimonio	Ventas Netas / Patrimonio	Baena
	Indicadores de endeudamiento		
11	Índice de endeudamiento	Total de pasivos / Total de activos	Gitman y Zutter
12	Razón de cargos de interés fijo	Utilidad operacional / Intereses	Gitman y Zutter
13	Apalancamiento Total	Activo Total / Patrimonio Total	
	Indicadores de rentabilidad		
14	Margen de utilidad operativa	Utilidad operativa / Ventas	Gitman y Zutter
15	Margen de utilidad neta	Utilidad neta / Ventas	Gitman y Zutter
16	Rendimiento sobre activos totales (ROA)	Utilidad neta / Total de activos	Gitman y Zutter
17	Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)	Utilidad neta / Total de patrimonio	Gitman y Zutter
18	EBITDA	Ventas netas - Costos totales - Gastos Totales + Gastos no operacionales + Depreciación y amortizaciones	Baena
19	Dupont	MUN*(Ventas totales / Total de activo)	Baena
	OTROS		
20	Índice costo y gasto de personal	Índice de costo de personal + Índice de gastos de personal	Gitman y Zutter

UNIVERSIDAD DEL AZUAY
50 AÑOS
Casa Editora

Casa Editora
UNIVERSIDAD DEL AZUAY
50 AÑOS

ANÁLISIS DE INSOLVENCIA DEL SECTOR ALIMENTICIO DE LA CIUDAD DE CUENCA

ANÁLISIS DE INSOLVENCIA DEL SECTOR ALIMENTICIO DE LA CIUDAD DE CUENCA

Iván Orellana Osorio
Universidad del Azuay
ivano@uazuay.edu.ec

Marco Reyes Clavijo
Universidad del Azuay
marco_re11@hotmail.com

Estefanía Cevallos Rodríguez
Universidad del Azuay
ecevallosr@uazuay.edu.ec

Resumen

Este trabajo de investigación analiza el riesgo de insolvencia de empresas del sector alimenticio de la ciudad de Cuenca en el período 2013-2017. Para conocer con mayor profundidad el indicador mencionado, se aplicaron dos modelos: el modelo de predicción de insolvencia empresarial de Altman y el modelo logístico mediante el método de máxima verosimilitud propuesto por Ohlson. El modelo de Altman indicó que en los 5 años analizados las empresas se encuentran en zona segura (3,187 puntos en el 2013 y 3,448 en el 2017). En cambio, el modelo de Ohlson indicó que para el 2013 existía un 20,7 % de riesgo de insolvencia en el sector, frente a un 17,7 % en el 2017. Los resultados del análisis demostraron que el riesgo de insolvencia exhibe una tendencia decreciente en el periodo analizado, con lo cual se puede deducir que el sector se encuentra saludable financieramente, sin embargo, debido al entorno cambiante actual y al manejo operativo interno empresarial, resulta muy probable que los valores sufran cambios. Analizar el riesgo de insolvencia resulta sustancial para las empresas porque esa información les permitirá conocer el nivel de riesgo de quiebra que poseen y con base en ello tomar medidas para reducir el problema.

Palabras clave: *Modelo Altman, modelo Ohlson, riesgo de insolvencia, sector alimenticio de Cuenca.*

INTRODUCCIÓN

En el año 2016 en el Ecuador, de acuerdo con el Panam Post (2017), la Cámara de Comercio de Quito informó que 7641 empresas fueron disueltas (6300 más que en el año 2015), situación alarmante que perjudica no solamente a los propietarios, sino a la economía del país. Teniendo en cuenta que las empresas son el motor de la economía de un país, el análisis de riesgo de insolvencia resulta de suma importancia porque permitirá conocer con antelación aquellas empresas que están en riesgo de quiebra. El objetivo de esta investigación es medir los niveles de insolvencia de empresas manufactureras de la ciudad de Cuenca que forman parte del sector de alimentos. Los diferentes modelos de medición de riesgo financiero constituyen una excelente herramienta para las empresas, inversionistas, agencias de calificación, entre otros grupos de interés, ya que se podrán identificar tendencias que permitan conocer el comportamiento del indicador y, por tanto, tomar decisiones que permitan que una empresa o sector sea financieramente saludable. Para el análisis del estudio se aplicaron las metodologías de Altman y Ohlson considerando que, de acuerdo con la literatura y casos de estudios, han demostrado ser muy eficientes.

El riesgo de insolvencia

De acuerdo con Echemendía (2011), el riesgo consiste en la posibilidad de perder algo o de tener un resultado no deseado, negativo o peligroso; se trata de una situación en la que intervienen dos componentes: la posibilidad o probabilidad de que un resultado negativo ocurra y el tamaño de ese resultado. Por el concepto, podemos deducir que el riesgo va a existir en cualquier actividad que se emprenda en relación con el ámbito financiero. Para Arias, Rave y Castaño (2006), el riesgo financiero se define justamente como la incertidumbre asociada con el valor o retorno de una posición financiera. Existen diferentes tipos de riesgo financiero, y se los puede clasificar empleando la propuesta de Arias et al. (2006):

Riesgo tasa de interés: riesgo asociado con el cambio en el valor de mercado de una posición financiera como consecuencia de la variación en las tasas de interés.

Riesgo de crédito: riesgo asociado con la posibilidad de quiebra de la contraparte responsable de una obligación financiera.

Riesgo de mercado: riesgo asociado a la empresa que no es diversificable mediante la creación de portafolios de inversión.

Riesgo tasa de cambio: riesgo asociado con la variación del valor de los activos o pasivos denominados en moneda extranjera, como consecuencia de la devaluación/reevaluación de la moneda frente a la otra.

Dentro de los tipos de riesgo mencionados, el riesgo de crédito es uno de los más importantes, ya que de su gestión dependerá si una empresa continúa o no realizando operaciones en un determinado sector. De acuerdo con Pérez, Lopera y Vásquez (2017), los modelos de riesgo de quiebra pronostican la probabilidad de que una empresa no pueda cumplir con el pago de sus obligaciones adquiridas y, por consiguiente, deba cesar sus operaciones.

Uno de los primeros estudios sobre predicción de quiebra empresarial es el de Beaver (1966), quien introdujo técnicas

de análisis univariado[1] para determinar los indicadores financieros más relevantes que tienen la finalidad de discriminar empresas en riesgo de quiebra y no quiebra. A partir de información financiera, Beaver construyó 30 indicadores que usó con el fin de identificar si existen o no diferencias significativas entre empresas quebradas y no quebradas. El autor concluyó que los indicadores flujo de efectivo/deuda total y utilidad final/activos muestran un mejor desempeño para discriminar entre empresas quebradas y no quebradas, incluso con antelación de 5 años (Pérez et al., 2017).

Altman (1968) introdujo el análisis discriminante[2] múltiple en un estudio realizado con información financiera de dos grupos de 33 empresas pertenecientes a los Estados Unidos, el primero, denominado grupo de quiebra, y el segundo estaba compuesto por empresas que para el año 1966 continuaban sus operaciones con normalidad. A partir de la información, el autor construyó 22 ratios que sometió a evaluación, luego seleccionó 5 de ellos como los más relevantes para la estimación del modelo Z-Score[3] ; clasificó como empresas no quebradas aquellas que presentaban un valor $Z \geq 2,99$ y como quebradas aquellas que presentaban un valor $Z \leq 1,81$. El autor denominó zona de ignorancia a las empresas con valores Z comprendidos entre 1,81 y 2,99, debido a que en este intervalo existe una alta probabilidad de cometer errores de clasificación (Pérez et al., 2017).

Además, Altman et al. (1977) desarrollaron el modelo ZETA® que, a diferencia del Z-Score, incluyó aspectos de mercado, un concepto de varianza del valor de los activos y precios de las acciones en los análisis. Por medio de información financiera se construyeron 27 indicadores, de los cuales se seleccionaron 7 para la estimación. En la investigación se concluyó que, en el caso de las 7 variables contempladas en el trabajo, el modelo ZETA® posee un mejor desempeño que el Z-score, mientras que para las 5 variables contempladas en Altman (1968), el ZETA® superó ligeramente las predicciones del Z-score (Pérez et al., 2017).

Otra metodología para la predicción de la quiebra empresarial es la propuesta por Ohlson (1980), quien introdujo por primera vez en este campo el uso de modelos logísticos condicionales. En su estudio, construyó 9 ratios financieros para estimar 3 modelos, uno para predecir la quiebra un año antes, otro para predecirla dos años antes y el restante para predecirla uno o dos años antes. Concluyó que su porcentaje de clasificación correcta esde 96,12 %, 95,55 % y 92,84 % respectivamente (Pérez et al., 2017).

Berg (2007), citado por Pérez et al. (2017), propuso emplear un modelo aditivo[4] generalizado (GAM) para la predicción de la quiebra empresarial. En su estudio utilizó información de los estados financieros del periodo 1996-2000, de sociedades de res-

1. La metodología de análisis univariante consiste en la comparación de las medias de las ratios financieras, un test de clasificación dicotómico y un análisis de probabilidad de ratios (Pérez et al., 2017).

2. El análisis discriminante es una técnica estadística multivariante que revisa si existen diferencias significativas entre grupos de objetos respecto a un conjunto de variables. En caso de existirlas se explica en qué sentido se dan, facilita procedimientos de clasificación de nuevas observaciones de origen desconocido en uno de los grupos analizados (Pérez et al., 2017).

3. El Z-Score es una función discriminante que arroja un valor Z para cada empresa evaluada, el cual sirve para saber si la empresa está propensa o no a entrar en quiebra (Pérez et al., 2017).

4. Un modelo aditivo es un modelo lineal con un predictor lineal definido a través de una suma de funciones suaves de las covariables (Armero, 2011).

ponsabilidad limitada, empleando un total de 23 variables para la estimación de cuatro modelos: un modelo aditivo generalizado, un modelo de análisis discriminante, un modelo lineal generalizado y un modelo de redes neuronales.

Calabrese y Osmetti (2013), también estudiados por Pérez et al. (2017), consideraron la quiebra como un evento raro y propusieron un modelo de valor extremo generalizado (GEV) para estimar la probabilidad de quiebra, con el fin de superar algunas de las dificultades halladas en el modelo de regresión logística. En su estudio seleccionaron las variables más usadas en los trabajos de Altman y Sabato (2006), Ciampi y Gordini (2008) y Vozzella y Gabbi (2010). Para estimar el modelo GEV seleccionaron 16 variables, de las cuales 7 resultaron ser significativas al 5 %. Para medir el poder predictivo de los modelos logístico y GEV, emplearon el error cuadrático medio, el error absoluto medio, el índice de área bajo la curva y la medida H con una razón de severidad de 0,01.

Modelo puntaje Z de Altman

Altman (1968, 2000), citado por Hernández (2014), logró clasificar cinco categorías estándar de indicadores (a partir de 22 razones originales, fueron seleccionadas 5 como las que mejor lograban predecir la quiebra de las empresas), entre ellos liquidez, rentabilidad, apalancamiento, solvencia y rentabilidad. En la tabla 1 se plantea la función discriminante final de Altman para empresas manufactureras que se negocian públicamente:

$$Z = 1.2(x1) + 1.4(x2) + 3.3(x3) + .6(x4) + .999(x5)$$

Donde:
X1 = Capital Trabajo / Activos Totales
X2 = Utilidades Retenidas / Activos totales
X3 = Utilidades antes de Intereses e Impuestos / Activos Totales
X4 = Valor de Mercado del Patrimonio / Valor en Libros del Total de la Deuda
X3 = Ventas / Activos Totales
Z = Índice General

Tabla 1. *Modelo puntaje Z de Altman para empresas de Capital Abierto Manufactureras*
Fuente: *Hernández (2014)*

X1: capital de trabajo/activos totales. – De acuerdo con Altman (2000), citado por Hernández (2014), esta razón es una medida de los activos líquidos netos de una empresa, relativos a la capitalización total, en donde se relacionan las características de liquidez y el tamaño (medido por el total de activos). Una empresa que tiene pérdidas consistentes se caracterizará por una reducción del activo circulante con relación al total de activos

X2: utilidades retenidas/activos totales. – Utilidades retenidas es la cuenta que computa el monto total de utilidades reinvertidas o las pérdidas de una empresa a lo largo de su vida. Es probable que una empresa relativamente joven muestre una baja razón utilidades retenidas a activos totales, ya que no ha tenido el tiempo suficiente para desarrollar un acumulado de ganancias. Esta razón planteada discrimina a las empresas jóvenes a las que da una mayor posibilidad de ser clasificadas como quiebras potenciales en comparación con las empresas de mayor edad. El indicador ha detectado que la incidencia de fracaso en las empresas es mucho mayor en sus primeros años (Hernández, 2014).

X3: utilidades antes de intereses e impuestos/activos totales. – La razón es independiente de factores como los impuestos y del efecto del apalancamiento financiero que

puede mostrar una empresa, en donde se mide el poder de generación de utilidades a partir de sus activos. La insolvencia en el sentido de la quiebra empresarial se materializa cuando el valor total de los pasivos de una compañía excede la valoración de los activos de la misma (Hernández, 2014).

X4: valor de mercado del patrimonio/valor en libros del total de pasivos. – El valor de mercado del patrimonio se puede medir como la combinación del valor de mercado de todas las acciones en circulación de la compañía, mientras que, en el caso del pasivo, el indicador incluye los de corto y largo plazo. La razón muestra cuánto pueden declinar en valor los activos de una empresa, antes de que los pasivos excedan los activos y la empresa se convierta en insolvente. La principal debilidad deriva en el potencial uso y aplicación sobre empresas que no cotizan sus acciones en forma pública (Hernández, 2014).

X5: ventas/activos totales. – La razón mide la habilidad de generación de ventas a partir de los activos de la empresa, razón por la cual es considerada como una medida de la capacidad de la administración para lidiar con las condiciones competitivas.

Adaptación del modelo al caso de empresas genéricas de capital cerrado

De acuerdo con Hernández (2014), la variable X4 requiere conocer el dato del precio de la acción, que se encuentra disponible para empresas que cotizan sus acciones en la bolsa de valores; el modelo original fue desarrollado específicamente para analizar empresas manufactureras. Altman (2000) realizó una nueva estimación del modelo original, sustituyendo el valor de mercado del patrimonio por su valor contable (función discriminante denominada como Z´), variable que está disponible para cualquier empresa que maneje un sistema contable y que cuente con estados financieros (ver tabla 2).

$$Z' = 0.71(x1) + 0.847(x2) + 3.107(x3) + 0.420(x4) + 0.998(x5)$$

Donde:
X1 = Capital Trabajo / Activos Totales
X2 = Utilidades Retenidas / Activos Totales
X3 = Utilidades antes de Intereses e Impuestos / Activos Totales
X4 = Valor Contable del Patrimonio / Valor en Libros del Total de la Deuda
X3 = Ventas / Activos Totales

Z' = Índice General

Tabla 2. *Modelo puntaje Z de Altman para empresas de Capital Cerrado Manufactureras*
Fuente: *Hernández (2014)*

$$Z'' = 6.56(x1) + 3.26(x2) + 6.72(x3) + 1.05(x4)$$

Donde
X1 = Capital Trabajo / Activos Totales
X2 = Utilidades Retenidas / Activos Totales
X3 = Utilidades antes de Intereses e Impuestos / Activos Totales
X4 = Valor Contable del Patrimonio / Valor en Libros del Total de la Deuda

Z'' = Índice General

Tabla 3: *Modelo puntaje Z de Altman para empresas de capital cerrado en general*
Fuente: *Hernández (2014)*

Según Hernández (2014), a partir de las funciones discriminantes planteadas por Altman (1968, 2000) y en razón de los resultados de los puntajes Z, Z' y Z'', se establecieron puntos de corte o límites necesarios para poder plantear previsiones de potenciales quiebras empresariales, valores que se mencionan en la tabla 4:

Predicción	Empresa Capital Abierto Manufacturera	Empresa Capital Cerrado Manufacturera	Empresa Capital Cerrado Genérica
Zona de quiebra	<1,81	<1,23	<1,1
Zona de ignorancia (área gris)	1,81 a 2,99	1,23 a 2,90	1,1 a 2,6
Zona segura	>2,99	>2,90	>2,6

Tabla 4: *Puntos de corte o límites de los puntajes Z de Altman*
Fuente: *Hernández (2014)*

Modelo de Ohlson

Ohlson (1980) desarrolló por primera vez un modelo de quiebra utilizando una regresión econométrica de probabilidad condicional de regresión logística (logit), en lugar del análisis discriminante múltiple (ADM). Los indicadores más significativos son el tamaño de la empresa, el rendimiento empresarial, la estructura de capital y la liquidez en el corto plazo. El índice de error de predicción de este modelo es mayor que el de Altman (citado por Ordóñez y Reyna, 2018). Conforme señalaron Ordóñez y Reyna (2018), el logit expresa un valor para la variable dependiente, que se encuentra limitada entre cero y uno:

$$l(\beta) = \sum_{iES_1} logP(X_i, \beta) + \sum_{iES_2} log(1 - (P(X_i, \beta)$$

β = Vector de parámetros desconocidos.

X_i = Vector de variables explicativas para la observación i, P (X_i, β) como la probabilidad de quiebre condicional a X_i y β.

S_i y S_2 = Firmas quebradas y no quebradas.

Para estimar el comportamiento dependiente de riesgo de insolvencia, con base en las variables independientes, se usa el siguiente modelo logístico propuesto por Ordóñez y Reyna (2018):

$$logit(P_{it}) = \alpha - \beta_1 liq_{it} - \beta_2 RNA_{it} - \beta_3 ROA_{it} + \beta_4 EndAct_{it} + \beta_5 EndPatri_{it} - \beta_6 TEmpre_{it} + \beta_7 SectEcono_{it} - \beta_8 EdadEmp_{it} - \beta_9 IPC_{it} - \beta_{10} CentrEcon_{it} + E_{it}$$

i = Información de las empresas

t = Tiempo de la muestra (periodo 2013 al 2017)

$X1_{it}$ = liq (Indicador de liquidez corriente $\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$)

$X2_{it}$ = RNA (Indicador de rentabilidad neta del activo $\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$)

$X3_{it}$ = ROA (Indicador de rentabilidad financiera $\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$)

$X4_{it}$ = EndAct (Indicador de endeudamiento del activo $\frac{Pasivo\ total}{\text{Activo total}}$)

$X5_{it}$ = EndPatri (Indicador de endeudamiento del patrimonio = $\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$)

$X6_{it}$ = TEmpre (Tamaño empresarial 2013-2017, pequeña, mediana o grande)

$X7_{it}$ = SectEcono (Sector económico 2013-2017, primario, secundario o terciario)

$X8_{it}$ = EdadEmp (Edad que la empresa tiene en el mercado, año de creación –año de estudio)

$X9_{it}$ = IPC[5] (Índice de percepción de la corrupción)

$X10_{it}$ = CentEcon (0=fuera del centro económico;1=dentro del centro económico)

5. El IPC clasifica a los países con una puntuación entre 0 (altos niveles de corrupción) y 100 (bajos niveles de corrupción) en función de la percepción de los habitantes sobre las prácticas del sector público (Tranparency International, 2018).

Metodología

A. Enfoque, tipo y diseño de investigación

Este trabajo empleó un enfoque cualitativo y cuantitativo. Empleando la información de fuentes científicas se investigó temas asociados con el riesgo de insolvencia, así como temas relacionados al sector manufacturero y su entorno.

B. Técnica de investigación

Para obtener información relevante en el análisis cualitativo se llevó a cabo un análisis bibliométrico por medio del programa Publish or Perish, el cual ayuda a buscar y analizar las principales fuentes académicas para un determinado tema. Las fuentes ocupadas son provenientes de textos, revistas, publicaciones, reportes estadísticos e informes de instituciones gubernamentales. Además, se encuestó a conveniencia a las principales empresas del sector alimenticio de la ciudad de Cuenca para de esta manera obtener información relevante que permita conocer con mayor profundidad la situación del sector estudiado. Con respecto al análisis cuantitativo, se utilizaron dos metodologías para medir la insolvencia del sector alimenticio: Ohlson, que aplica un modelo basado en la técnica de máxima verosimilitud mediante una regresión logística (logit), y Altman, que corresponde a un análisis discriminante múltiple por medio del modelo Z-Score.

Análisis y tratamiento de información

Información del sector alimenticio nivel CIIU 2

Conforme la información de la Superintencia de Compañías (2018a), en la ciudad de Cuenca hay de 45 empresas activas en el sector alimenticio. Existe una mayor cantidad de empresas C1010 y C1030, que representan el 22,22 % y 20 % respectivamente del total de empresas activas del sector alimenticio como se muestra en la tabla 5:

CIIU nivel 4	Descripción	Número de empresas
C1010	Elaboración y conservación de carne	10
C1030	Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas	9
C1050	Elaboración de productos lácteos	4
C1061	Elaboración de productos de molinería	4
C1071	Elaboración de productos de panadería	5
C1072	Elaboración de azúcar	1
C1073	Elaboración de cacao, chocolate y productos de confitería	2
C1074	Elaboración de macarrones, fideos, alcuzcuz y productos farináceos similares	5
C1079	Elaboración de otros productos alimenticios N.C.P	3
C1080	Elaboración de alimentos preparados para animales	2
Total		45

Tabla 5: *Clasificación por ramas de empresas del sector alimenticio de Cuenca*
Fuente: *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2018a)*

Luego se procedió a analizar los balances de las empresas activas del sector alimenticio, usando los siguientes criterios:

- Empresas que tengan 3 o más años de actividad
- Empresas que tengan actividaden el último año
- Empresas con niveles de ventas superiores a $100.000

Empresa	CIIU	Empleados
ITALIMENTOS CÍA. LTDA.	C1010	369
INDUSTRIA DE ALIMENTOS LA EUROPEA CÍA. LTDA.	C1010	446
PIGGI'S EMBUTIDOS PIGEM CÍA. LTDA.	C1010	174
DISTRIBUIDORA PERALTA ÁVILA CÍA. LTDA.	C1030	4
FRUTAS VEGETALES CARNES C LTDA FRUVECA	C1030	7
ALIMENTOS CHONTALAC CÍA. LTDA.	C1050	45
LÁCTEOS MILKA LACMILK CÍA. LTDA.	C1050	21
HELADOS LA TIENDA HELATIENDA CÍA. LTDA.	C1050	16
PROALISUR CÍA. LTDA.	C1061	26
EL HORNO PANADERÍA Y PASTELERÍA ELHOPAPA CÍA. LTDA.	C1071	46
PASTIFICIO NILO C LTDA	C1074	27
PRODUCTOS TÍALUCCA CÍA. LTDA.	C1074	14
BUENAÑO CAICEDO COMPAÑÍA DE NEGOCIOS S.A.	C1074	78
MOLINO Y PASTIFICIO ALEXANDRA MOPALEX CÍA. LTDA.	C1074	15
PASTIFICIO TOMEBAMBA CÍA. LTDA.	C1074	59
ALIMENTOS ECUATORIANOS LOS ANDES S.A. AECDESA	C1079	67

Tabla 6: *Muestra de empresas del sector alimenticio*
Fuente: *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2018a)*

Balance general del sector alimenticio-empresas C10

La información de las empresas mencionadas en la tabla 6 permitió elaborar el balance general del periodo analizado (2013-2017) descrito en la tabla 7:

Año	Activo	Activo corriente	Efectivo y equivalentes de efectivo	Inventarios	Activos no corrientes	Pasivo	Pasivo corriente	Pasivo no corriente	Patrimonio
2013	$ 48.562.575	$ 26.134.707	$ 3.633.846	$ 7.318.772	$ 22.427.868	$ 28.734.405	$ 19.764.014	$ 7.797.218	$ 19.828.170
2014	$ 55.190.962	$ 28.959.594	$ 1.923.868	$ 10.703.892	$ 26.231.369	$ 33.059.515	$ 23.124.045	$ 9.917.470	$ 22.131.446
2015	$ 64.855.960	$ 34.525.541	$ 3.118.680	$ 12.621.013	$ 30.330.419	$ 39.452.960	$ 25.965.298	$ 13.487.662	$ 25.403.001
2016	$ 68.450.969	$ 36.810.631	$ 2.681.761	$ 10.904.493	$ 31.640.338	$ 41.247.435	$ 25.590.568	$ 15.656.867	$ 27.203.532
2017	$ 76.212.074	$ 41.287.902	$ 2.505.187	$ 15.219.673	$ 34.924.172	$ 45.253.301	$ 30.678.971	$ 14.574.331	$ 30.958.772

Tabla 7: *Balance general del sector alimenticio del periodo 2013-2017*
Fuente: *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017a)*

Existe una tendencia creciente en los valores del activo, pasivo y patrimonio. El incremento a partir del 2013 hasta el último año analizado (2017) es del 56,9 %, 57,5 %, y 56,1 % respectivamente, como se grafica en la figura 1.

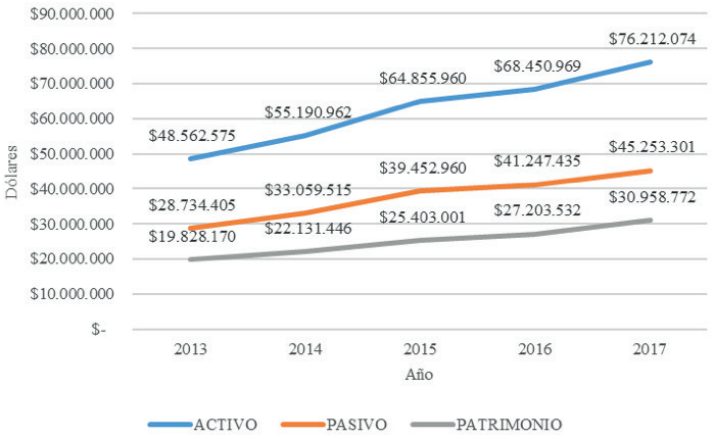


Figura 1: *Variación del activo, pasivo y patrimonio del sector del periodo 2013-2017*
Fuente: *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017a)*

Las empresas con un mayor nivel de activos son Italimentos, La Europea y Los Andes, cuyo valor conjunto supone el 65,4 % del total de las empresas estudiadas; las empresas que poseen un mayor patrimonio son Italimentos, La Europea y Los Andes, cuyo valor conjunto alcanza el 66,6 % del total de patrimonio de las empresas analizadas. La tabla 8 nos brinda un panorama al respecto:

Empresa	Activo	Activo corriente	Activo no corriente	Pasivo	Pasivo corriente	Pasivo no corriente	Patrimonio
ITALIMENTOS CÍA. LTDA.	$ 19,981,397	$ 10,802,983	$ 9,178,415	$ 11,277,156	$ 8,280,108	$ 2,997,048	$ 8,704,241
LA EUROPEA CÍA. LTDA.	$ 14,770,481	$ 6,234,108	$ 8,536,374	$ 10,027,599	$ 4,760,462	$ 5,267,136	$ 4,742,882
ALIMENTOS ECUATORIANOS LOS ANDES S.A	$ 6,399,106	$ 4,741,370	$ 1,657,735	$ 3,019,246	$ 2,354,464	$ 664,782	$ 3,379,859
EMBUTIDOS PIGGIS PIGEM CÍA. LTDA.	$ 5,680,321	$ 3,077,433	$ 2,602,888	$ 3,506,594	$ 2,470,563	$ 1,036,031	$ 2,173,727
PASTIFICIO TOMEBAMBA CÍA LTDA	$ 4,213,878	$ 2,262,360	$ 1,951,518	$ 2,811,664	$ 1,831,091	$ 980,573	$ 1,402,214
PROALISUR CÍA. LTDA.	$ 2,505,432	$ 2,318,579	$ 186,854	$ 2,190,038	$ 2,081,888	$ 108,150	$ 315,394
BUENAÑO CAICEDO COMPAÑÍA DE NEGOCIOS S. A.	$ 2,245,953	$ 1,224,506	$ 1,021,447	$ 1,548,700	$ 1,244,949	$ 318,106	$ 697,253
CHONTALAC CÍA. LTDA.	$ 1,903,673	$ 836,892	$ 1,066,781	$ 466,179	$ 326,839	$ 139,340	$ 1,437,494
PASTIFICIO NILO C. LTDA.	$ 1,238,286	$ 422,782	$ 815,504	$ 439,511	$ 186,994	$ 252,517	$ 798,775
LÁCTEOS MILKA LACMILK CÍA. LTDA.	$ 1,185,125	$ 455,125	$ 730,000	$ 1,228,256	$ 983,394	$ 306,078	$ -43,131
FRUVECA CÍA. LTDA.	$ 831,131	$ 155,079	$ 676,051	$ 115,945	$ 68,555	$ 47,391	$ 715,185
ELHOPAPA CÍA. LTDA.	$ 695,615	$ 301,793	$ 393,822	$ 446,977	$ 323,028	$ 123,950	$ 248,638
DISTRIBUIDORA PERALTA ÁVILA CÍA. LTDA.	$ 583,396	$ 533,501	$ 49,895	$ 216,842	$ 216,842	$ -	$ 366,554
ALEXANDRA MOPALEX CÍA LTDA.	$ 326,912	$ 199,948	$ 126,964	$ 217,452	$ 121,033	$ 96,418	$ 109,461
HELADOS LA TIENDA - HELATIENDA S.A.	$ 245,214	$ 134,478	$ 110,735	$ 102,931	$ 94,116	$ 8,815	$ 142,282
TÍA LUCCA	$ 130,988	$ 83,033	$ 47,955	$ 41,755	$ 34,803	$ 6,952	$ 89,233

Tabla 8: *Valores promedio del balance general del periodo 2013-2017*
Fuente: *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017a)*

Estado de resultados del sector alimenticio-empresas C10

En la tabla 9 podemos observar el estado de resultados del sector alimenticio con base en los valores de las empresas analizadas:

Año	Ventas	Utilidad bruta	Utilidad operativa	Utilidad antes de impuestos e intereses	Utilidad neta
2013	$ 106.023.081	$ 23.841.595	$ 5.588.896	$ 4.390.367	$ 3.021.961
2014	$ 117.934.499	$ 27.671.368	$ 4.603.014	$ 4.363.031	$ 3.003.960
2015	$ 127.452.176	$ 30.222.463	$ 6.997.094	$ 4.599.060	$ 3.190.438
2016	$ 127.979.162	$ 33.845.129	$ 8.238.075	$ 7.560.843	$ 5.112.041
2017	$ 142.703.569	$ 35.099.825	$ 7.961.425	$ 7.662.121	$ 5.191.208

Tabla 9: *Estado de resultados del sector C10 del periodo 2013-2017*
Fuente: *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017a)*

Con respecto a las ventas del sector, de igual manera, se refleja un incremento progresivo en el periodo analizado. El porcentaje de incremento desde el 2013 al 2017 es del 34,6 % (figura 2).

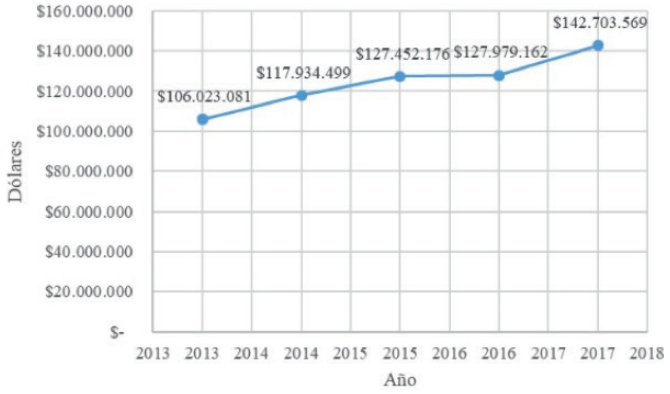


Figura 2: *Variación de ventas del estado de resultados del sector del periodo 2013-2017*
Fuente: *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017a)*

Las empresas que poseen un mayor nivel de ventas del sector alimenticio son Italimentos, La Europea y Piggi´s, cuyo valor conjunto de ventas abarca el 63,3 % del total, según detalla la tabla 10.

Empresa	Ventas	Utilidad bruta	Utilidad operativa	Utilidad antes de impuestos	Utilidad neta
ITALIMENTOS CÍA. LTDA.	$ 39,266,490	$ 10,723,543	$ 2,526,153	$ 2,394,692	$ 1,507,097
LA EUROPEA CÍA. LTDA.	$ 25,187,751	$ 7,188,376	$ 1,827,547	$ 1,093,402	$ 976,913
EMBUTIDOS PIGGIS	$ 15,131,663	$ 4,095,357	$ 587,871	$ 499,942	$ 300,876
PROALISUR CÍA. LTDA.	$ 13,902,637	$ 984,469	$ 150,008	$ 147,095	$ 90,417
ALIMENTOS ECUATORIANOS LOS ANDES S.A. AECDESA	$ 9,261,237	$ 3,138,891	$ 924,362	$ 924,362	$ 727,869
PASTIFICIO TOMEBAMBA CÍA. LTDA.	$ 7,527,455	$ 1,020,553	$ 143,073	$ 138,105	$ 66,876
BUENAÑO CAICEDO COMPAÑÍA DE NEGOCIOS S.A.	$ 3,753,626	$ 747,709	$ 14,867	$ -45,355	$ -49,392
ALIMENTOS CHONTALAC CÍA. LTDA.	$ 3,753,509	$ 644,106	$ 214,255	$ 209,899	$ 126,745
DISTRIBUIDORA PERALTA ÁVILA CÍA. LTDA.	$ 3,085,562	$ 424,068	$ 11,295	$ 11,295	$ 7,489
EL HORNO PANADERÍA Y PASTELERÍA ELHOPAPA CÍA. LTDA.	$ 1,621,264	$ 392,672	$ 55,908	$ 55,908	$ 37,067
PASTIFICIO NILO C. LTDA.	$ 1,266,781	$ 194,950	$ 11,534	$ 11,623	$ 5,690
MOLINO Y PASTIFICIO ALEXANDRA MOPALEX CÍA. LTDA.	$ 744,561	$ 106,916	$ 19,753	$ 18,107	$ 9,687
HELADOS LA TIENDA HELATIENDA CÍA. LTDA.	$ 568,376	$ 354,184	$ 142,873	$ 142,595	$ 96,215
TÍALUCCA CÍA LTDA	$ 325,704	$ 115,798	$ -2,973	$ 698	$ -2,258
FRUVECA CÍA.TLDA	$ 189,946	$ 65,114	$ 56,013	$ 54,632	$ 37,347
LÁCTEOS MILKA LACMILK CÍA. LTDA.	$ 179,834	$ 179,834	$ 28,255	$ -12,220	$ -12,477

Tabla 10: *Valores promedio del estado de resultados del periodo 2013-2017*
Fuente: *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017a)*

Clasificación de empresas de acuerdo con su tamaño

La clasificación de las empresas según el tamaño que establece la Superintencia de Compañías, Valores y Seguros (2018b) se aprecia en la tabla 11:

Variable	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Empresa grande
Personal ocupado	1 - 9 trabajadores	10 - 49 trabajadores	50 - 199 trabajadores	Mas de 200 trabajadores
Ingresos	Menores a $ 100.000	Entre $ 100.001 y $ 1.000.000	Entre $ 1.000.001 y $ 5.000.000	Superiores a $ 5.000.001

Tabla 11: *Clasificación de empresas de acuerdo con su tamaño*
Fuente: *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2018b)*

Atendiendo a la información anterior, la clasificación de las empresas analizadas en relación a su tamaño se muestra en la tabla 12.

Empresa grande	Mediana empresa	Pequeña empresa
ITALIMENTOS CÍA. LTDA.	PASTIFICIO NILO C LTDA	PRODUCTOS TÍALUCCA CÍA. LTDA.
LA EUROPEA CÍA. LTDA.	BUENAÑO CAICEDO COMPAÑÍA DE NEGOCIOS S.A.	FRUTAS VEGETALES CARNES C LTDA FRUVECA
PIGGI'S EMBUTIDOS PIGEM CÍA. LTDA.	ALIMENTOS CHONTALAC CÍA. LTDA.	LÁCTEOS MILKA LACMILK CÍA. LTDA.
LOS ANDES S.A. AECDESA	DISTRIBUIDORA PERALTA ÁVILA CÍA. LTDA.	HELADOS LA TIENDA HELATIENDA CÍA. LTDA.
PROALISUR CÍA. LTDA.	ELHOPAPA CÍA. LTDA.	ALEXANDRA MOPALEX CÍA. LTDA.
PASTIFICIO TOMEBAMBA CÍA. LTDA.		

Tabla 12: *Clasificación de empresas analizadas según su tamaño*
Fuente: *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2018a)*

RESULTADOS ALCANZADOS

Importancia de la tecnología en el sector alimenticio

El ámbito tecnológico constituye un factor fundamental de alto impacto en las operaciones que se practican en el sector alimenticio porque mejora la calidad y estandariza los procesos productivos; es considerada como un recurso estratégico ya que añade valor agregado a los productos y optimiza los recursos. Además, la tecnología se ha convertido en un medio importante que ayuda a potenciar las estrategias de marketing de las empresas del sector.

En las empresas grandes del sector, la tecnología ocupada es lo suficientemente sofisticada en relación al sector en el cual se encuentran. A nivel mundial es lo suficientemente sofisticada en relación a otros países, situación que no sucede con empresas medianas y pequeñas del sector. En la actualidad las empresas giran alrededor de la tecnología. Internet supone una herramienta muy importante para las actividades a nivel interno o externo, como es el caso de la comunicación interna para gestiones empresariales o para emprender negocios con otros países.

Indicadores Financieros del Sector Alimenticio

Análisis de liquidez. **–** El índice de liquidez del sector alimenticio, que indica la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo, presenta una tendencia ligeramente creciente, con un valor promedio del sector de 1,157. Por su lado, la prueba ácida –indicador que mide la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo, pero sin contar con los inventarios (para medir el grado de dependencia de la liquidez de los clientes o inventarios) – posee igual tendencia, el valor promedio del sector es de 0,784.

Análisis de endeudamiento. **–** Por medio del índice de endeudamiento del activo se puede conocer qué proporción de la actividad de la empresa (activo total) está financiada por sus acreedores (pasivo total). Existe una tendencia estable en el ratio analizado (incremento del 0,92 % desde el 2013 al 2017), el cual se mantiene en valores próximos al promedio, que es de 0,585. En promedio, el 58,5 % de las empresas del sector están financiadas por terceros.

Análisis de rentabilidad. **–** Por medio del margen bruto, operacional y neto, se podrá conocer el nivel de rentabilidad de la empresa en relación con sus ventas totales. El margen neto promedio del sector presenta un comportamiento variable, cuyo valor promedio es del 1,5 % y posee su valor más bajo en el 2015, con un valor del 0,48 %. Por medio de la rentabilidad neta del activo se puede conocer el nivel de eficiencia de

Año	Liquidez corriente	Prueba ácida	Endeudamiento del activo	Periodo de cobranza	Periodo de pago	Margen bruto	Margen operacional	Margen neto	Rentabilidad neta del activo	Rentabilidad operacional del patrimonio
2013	1,191	0,781	0,597	25,49	30,691	0,213	0,024	0,01	0,016	0,176
2014	1,134	0,769	0,591	28,441	48,009	0,184	0,021	0,017	0,028	0,118
2015	1,093	0,705	0,562	15,75	25,351	0,302	0,001	0,005	0,006	N/D
2016	1,018	0,668	0,574	22,805	N/D	0,28	N/D	N/D	N/D	0,03
2017	1,348	0,997	0,602	60,569	235,622	0,49	0,033	0,027	0,042	0,111
Media	1,157	0,784	0,585	30,611	84,918	0,294	0,02	0,015	0,023	0,108
Error típico	0,056	0,057	0,007	7,779	50,467	0,054	0,007	0,005	0,008	0,03
Mediana	1,134	0,769	0,591	25,49	39,35	0,28	0,023	0,013	0,022	0,114
Desviación estándar	0,124	0,128	0,017	17,394	100,933	0,12	0,014	0,01	0,015	0,06
Varianza de la muestra	0,015	0,016	0,	302,554	10.187,569	0,014	0,	0,	0,	0,004
Curtosis	1,104	2,678	-1,535	3,726	3,808	2,147	2,231	-0,945	-1,02	1,608
Coeficiente de asimetría	0,897	1,518	-0,603	1,82	1,946	1,381	-1,228	0,583	0,389	-0,557
Rango	0,33	0,329	0,04	44,819	210,271	0,307	0,032	0,022	0,035	0,146
Mínimo	1,018	0,668	0,562	15,75	25,351	0,184	0,001	0,005	0,006	0,03
Máximo	1,348	0,997	0,602	60,569	235,622	0,49	0,033	0,027	0,042	0,176

Tabla 13: *Indicadores del sector alimenticio C10*
Fuente: *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017b)*

las empresas con los recursos invertidos, en donde el promedio de la industria es del 2,3 %. Con respecto a la rentabilidad del patrimonio, este indicador permite medir el costo de oportunidad de los accionistas, el valor promedio de la industria es del 10,84 %, valor que da cuenta de una caída en el año 2016, con un valor del 2,96 %.

***Análisis de actividad o eficiencia.* –** A través del periodo promedio de cobro y de pago se podrá determinar el número de días en promedio que las empresas del sector se demoran en recuperar su dinero y pagar a sus proveedores respectivamente. Las empresas del sector alimenticio poseen un periodo promedio de cobro de 30,6 días, valor que tiene una tendencia creciente, con un pico muy alto de 60,6 días en el 2017. En relación al periodo promedio de pago, el valor promedio es de 85 días, valor que de igual forma muestra una tendencia creciente: alcanzó su pico más alto en el 2017 con un valor de 253,6 días.

Aplicación del modelo Z de Altman

Por medio del modelo de predicción de insolvencia de Altman, se determinó que la única empresa que se encuentra en zona de riesgo de quiebra es la empresa A. Apreciemos con detalle esta información en la tabla 14.

Empresa	2013	2014	2015	2016	2017	Zona de riesgo
Empresa A	-0,157	-0,630	-0,310	0,412	-0,400	Zona de quiebre
Empresa J	1,713	1,189	1,766	2,066	2,410	Zona de ignorancia
Empresa L	3,433	3,753	4,937	4,233	4,747	Zona segura
Empresa F	2,935	2,496	2,930	3,445	3,950	Zona segura
Empresa C	N/D	5,632	6,828	6,595	3,460	Zona segura
Empresa D	2,185	2,492	2,548	4,295	4,723	Zona segura
Empresa H	2,526	2,849	2,842	2,788	2,879	Zona de ignorancia
Empresa K	N/D	N/D	4,862	8,024	7,847	Zona segura
Empresa B	3,600	2,660	2,281	2,641	3,433	Zona segura
Empresa M	4,082	3,715	2,935	3,595	3,346	Zona segura
Empresa I	3,571	3,151	2,757	2,732	2,899	Zona de ignorancia
Empresa E	2,458	2,292	2,180	2,275	2,106	Zona de ignorancia
Empresa N	1,860	2,530	2,165	1,663	1,910	Zona de ignorancia
Empresa O	2,334	2,700	2,019	2,146	2,330	Zona de ignorancia
Empresa P	9,976	7,106	6,126	4,722	4,657	Zona segura
Empresa G	4,098	4,071	3,995	3,375	4,870	Zona segura

Tabla 14: *Puntaje Z´de Altman del periodo 2013-2017*
Fuente: *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017a)*

Existe una tendencia decreciente en los niveles de riesgo de insolvencia de las empresas analizadas, excepto por el año 2014 en donde existe un valor menor a los 5 años analizados, sin embargo, todos los valores se mantienen en la zona segura, como planteó Altman y como se aprecia en la figura 3.

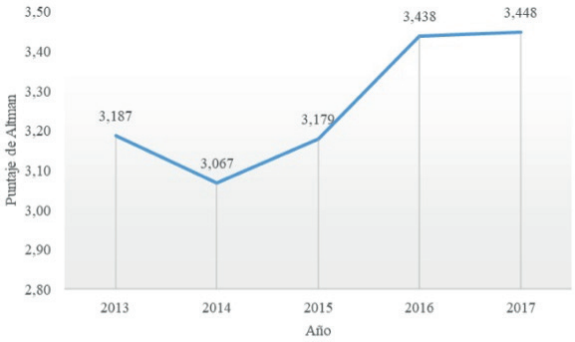


Figura 3: *Insolvencia empresarial promedio del periodo 2013-2017*
Fuente: *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017a)*

Apreciando el promedio del valor de Z´ y la relación con la clasificación de las empresas de acuerdo con su tamaño, se constata que no existe riesgo de insolvencia en los tres grupos analizados (tabla 15).

Tamaño	Año					Zona de riesgo
	2013	2014	2015	2016	2017	
Empresa grande	4,158	3,636	3,143	3,043	3,036	Zona segura
Mediana empresa	2,652	2,533	3,202	3,725	4,069	Zona segura
Pequeña empresa	2,265	2,812	3,198	3,624	3,321	Zona segura
Promedio de la industria	3,025	2,994	3,181	3,464	3,476	Zona segura

Tabla 15: *Puntaje Z´de Altman por tamaño de empresas*
Fuente: *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017a)*

Como se puede observar en la figura 4, el promedio de Z´ del sector alimenticio se mantiene en valores entre 2,994 y 3,476, lo cual indica que la industria, en promedio, se encuentra en zona segura, es decir, no se encuentra en riesgo de insolvencia. Igualmente, considerando los 5 años analizados, existe menor tendencia de caer en riesgo de insolvencia, sin embargo, las empresas grandes presentan una ligera tendencia de caer en zona de riesgo.

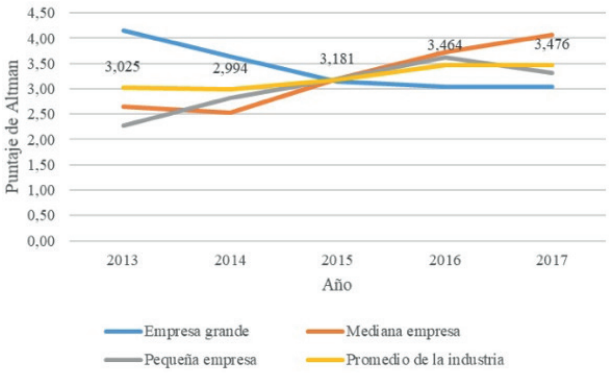


Figura 4: *Variación del Z´por tamaño de empresa*
Fuente: *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017a)*

Aplicación del modelo de Ohlson

Utilizando el modelo LOGIT, con la aplicación de las 10 variables mencionadas anteriormente, se logró determinar el riesgo de insolvencia en las empresas en el periodo 2013 al 2017; los detalles se aprecian en la tabla 16.

Existe una tendencia decreciente en el porcentaje de riesgo de insolvencia del periodo analizado, pasó de un 20,7 % en el 2013 a un 17,7 % en el 2017 (ver figura 5).

Empresa	2013	2014	2015	2016	2017
Empresa A	N/D	74,76%	74,37%	74,74%	74,48%
Empresa B	18,22%	18,40%	18,07%	13,15%	20,58%
Empresa C	N/D	24,52%	24,33%	22,73%	20,25%
Empresa D	18,76%	19,26%	15,75%	15,69%	19,35%
Empresa E	12,17%	10,03%	15,54%	13,39%	18,66%
Empresa F	17,24%	12,50%	12,45%	15,75%	16,40%
Empresa G	17,30%	12,66%	13,59%	13,22%	15,46%
Empresa H	19,11%	7,58%	10,23%	12,30%	14,55%
Empresa I	11,36%	8,64%	12,03%	10,18%	12,51%
Empresa J	11,89%	11,29%	10,77%	9,54%	11,65%
Empresa K	N/D	N/D	14,58%	14,42%	11,58%
Empresa L	75,00%	16,13%	10,92%	10,63%	10,72%
Empresa M	11,48%	8,76%	8,69%	12,50%	10,53%
Empresa N	19,85%	17,41%	13,71%	9,47%	10,14%
Empresa O	12,00%	8,88%	9,37%	9,06%	8,86%
Empresa P	24,40%	22,37%	18,69%	23,58%	6,71%
PROMEDIO	20,7%	18,2%	17,7%	17,5%	17,7%

Tabla 16: *Probabilidad de insolvencia empresarial periodo 2013-2017*
Fuente: *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017a)*

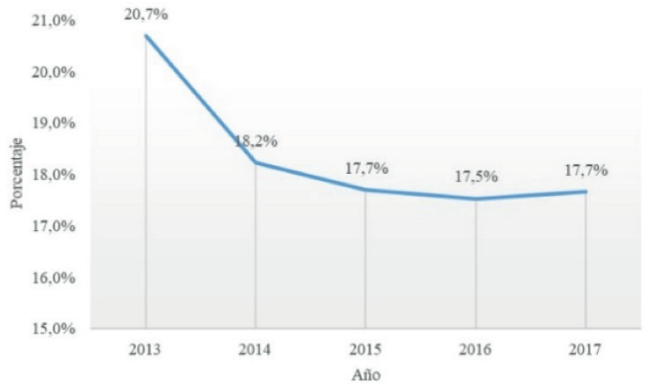


Figura 5: *Probabilidad de insolvencia empresarial promedio del periodo 2013-2017*
Fuente: *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017a)*

Con respecto al tamaño empresarial y el riesgo de insolvencia, existe una tendencia estable en el periodo analizado, principalmente a partir del 2014, año en el que se puede observar que no existen mayores cambios en los valores. Las empresas pequeñas tienden a poseer un mayor riesgo de caer en insolvencia, la figura 6 nos muestra que pasó de un 17,7 % en el 2013 a un 29,19 % en el 2017.

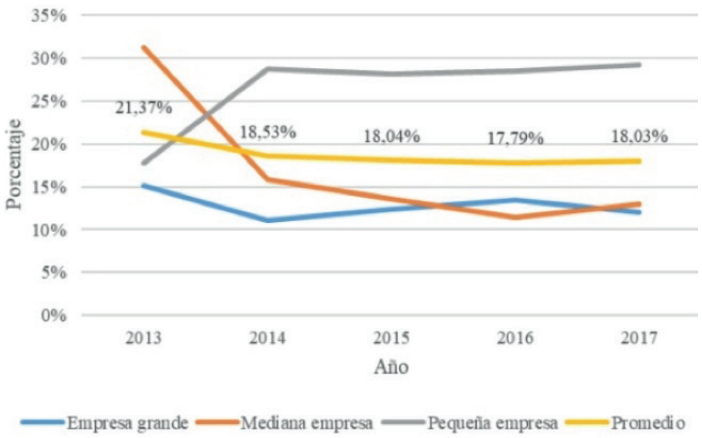


Figura 6: *Probabilidad de insolvencia por tamaño de empresa del periodo 2013-2017*
Fuente: *Superintencia de Compañías, Valores y Seguros (2017a)*

Análisis comparativo de los modelos de Altman y Ohlson

Como se puede observar en la figura 7, ambas metodologías coinciden en que existe una tendencia decreciente en los niveles de riesgo de insolvencia en los periodos 2013-2017, considerando que el modelo de Ohlson indica el porcentaje de riesgo de insolvencia y el modelo de Altman se refieren al riesgo de quiebra, con base en un puntaje establecido en las investigaciones del autor (valores superiores a 2,99 indican que no existe riesgo de insolvencia).

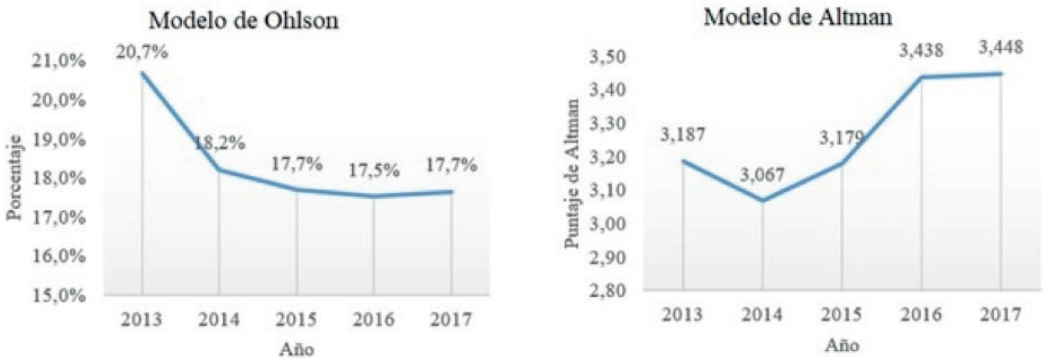


Figura 7: *Comparación del modelo de Altman y Ohlson*
Fuente: *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017a)*

CONCLUSIONES

En la actualidad existe un panorama económico cambiante, tanto a nivel nacional como internacional, el cual requiere especial atención del sector empresarial del Ecuador, teniendo en consideración que las medidas o situaciones políticas, económicas, sociales y tecnológicas afectan directa o indirectamente a las empresas, principal motor económico de los países.

Por medio del modelo de predicción de insolvencia empresarial de Altman y el modelo probabilístico de riesgo de quiebra propuesto por Ohlson, se logró determinar que el sector alimenticio de la ciudad de Cuenca no se encuentra actualmente en zona de riesgo de insolvencia (excepto una empresa), incluso existe una tendencia decreciente de este indicador en el periodo 2013-2017. El comportamiento del riesgo de insolvencia en relación al tamaño de la empresa exhibe una tendencia similar: las empresas pequeñas poseen un mayor nivel de riesgo de insolvencia.

En el Ecuador, estudiar el riesgo de insolvencia resulta de suma importancia considerando que en el territorio nacional es patente un alto índice de empresas que quiebran anualmente. Por medio del análisis realizado, se podrán conocer los niveles de riesgo de caer en insolvencia a nivel empresarial, además de identificar tendencias en el sector alimenticio en relación con este indicador.

REFERENCIAS

Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Sudamérica (2013). Estabilidad política más logros económicos y sociales, el círculo virtuoso que ofrece Ecuador a los inversionistas rusos. Disponible en https://www.andes.info.ec/es/noticias/economia/1/21435

Arias L., Rave, S. y Castaño J. (2006). Metodologías para la medición del riesgo financiero en inversiones. Scientia Et Technica, XII (32), 275-278.

Armero, C. (2011). Modelos de suavizado, aditivos y mixtos. Universitat de Valéncia. Disponible en: https://www.uv.es/armero/temes_msuavitzats/tema1.pdf

Echemendía, B. (2011). Definiciones acerca del riesgo y sus implicaciones. Revista Cubana de Higiene y Epidemiología, 49(3), 470-481.

Hernández, M. (2014). Modelo financiero para la detección de quiebras con el uso de análisis discriminante múltiple. InterSedes: Revista de las Sedes Regionales, XV (32), 4-19.

Ordóñez F. y Reyna L. (2018). Riesgo de insolvencia empresarial en el Ecuador durante el periodo 2012-2016 (Tesis de grado). Universidad de Cuenca.

Panam Post (2017). 7 mil empresas ecuatorianas cerraron sus puertas en 2016, último año de gobierno Correa. Disponible en https://es.panampost.com/sabrina- martin/2017/03/15/ecuador-7mil-empresas-cerraron/

Pérez J., Lopera M. y Vásquez F. (2017). Estimación de la probabilidad de riesgo de quiebra en las empresas colombianas a partir de un modelo para eventos raros. Cuadernos de Administración, 30(54), 7-38.

Superintendencia de Compañías (2018a). Directorio de compañías-portal de información. Disponible en: https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/

Superintendencia de Compañías (2018b). Rankin empresarial 2018. Disponible en http://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/

Superintencia de Compañías (2017a). Estados financieros por ramo. Disponible en https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/

Superintencia de Compañías (2017b). Indicadores financieros. Disponible en https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/

Transparency International (2018). Corruption Perceptions Index 2017. Disponible en https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017

UNIVERSIDAD DEL AZUAY
50 AÑOS
Casa Editora

Casa Editora
UNIVERSIDAD DEL AZUAY
50 AÑOS

RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Marcos Ríos
Universidad del Azuay
mrios@uazuay.edu.ec

Juan Francisco Álvarez
Universidad del Azuay
falvarezv@uazuay.edu.ec

María Elena Castro
Universidad del Azuay
mcastror@uazuay.edu.ec

Resumen

La globalización de los mercados y de la economía, uno y otro movilizados por la competitividad, ha generado que las empresas empiecen a tomar conciencia y a cambiar su finalidad reditual: han girado su mirada para considerar la importancia de la implementación de estrategias enfocadas en la búsqueda del bienestar general de sus grupos de interés, es decir, a buscar el bien común, también denominado Sumak Kawsay, un concepto anclado en la cosmovisión ancestral de la vida. Para conseguir este bien, se necesita aprender de las experiencias pasadas y analizar empresas que han generado un cambio profundo en temas de responsabilidad social empresarial, de la mano con el incremento de su participación de mercado. El pilar de este enfoque es el cuidado de los recursos naturales de nuestro planeta y los procesos de aprendizaje basados en innovación y desarrollo del capital humano con los que cuenta una organización. El presente documento, en virtud de lo dicho, evidencia la relación que existe entre diferentes variables que analizan la responsabilidad social empresarial desde la perspectiva de la población económicamente activa (PEA) de la Ciudad de Cuenca-Ecuador. Los resultados muestran la correlación con variables sociodemográficas y socioeconómicas.

INTRODUCCIÓN

Se puede decir que la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) forma parte de la labor de una compañía; ciertamente "cada organización debe asumir la plena responsabilidad por el efecto que tenga en sus empleados, en el entorno, en los clientes y en cualquier persona o cosa que toque. Eso es responsabilidad social". La RSE es, pues, un proceso voluntario y activo que buscan las empresas para contribuir con los clientes internos, clientes externos y la comunidad. El concepto se originó en la década de los 50 y 60 en Norteamérica, pero se comenzó a considerar con más fuerza en Europa en los noventas, cuando los empresarios ofertaron empleos con mayor unión social (Publicaciones Vértice, 2009).

La protección a los trabajadores, la igualdad de oportunidades y el respeto a la naturaleza fueron puntos claves para el desarrollo y crecimiento de las empresas americanas en la década de los 60 y 70, a partir de allí lo social y político se tornaron en variables importantes (Bateman y Snell, 2005). Las ventajas y beneficios de la adopción de la responsabilidad social empresarial (RSE) como un modelo de gestión sostenible en el ejercicio de las empresas se ha visibilizado en varias publicaciones de autores y organizaciones a nivel mundial, todos ellos han evidenciado las bondades de aplicar esta política dentro de sus acciones específicas.

¿Pero qué piensa la población de la RSE? Es vital mirar desde los ojos de los grupos de interés de las organizaciones. Rodríguez Sánchez (2005) consideró que "desde la sociedad civil hay que ver la RSE como una oportunidad, como una herramienta que asiente los derechos de los ciudadanos en general (en su vertiente de consumidores y usuarios, entre otras facetas) y que impulse un desarrollo socialmente justo, responsable y sostenible" (p. 99). Lo ideal, según esta perspectiva, es implementar un modelo de gestión incorporado a la filosofía de la empresa, a sus objetivos, estrategias y cultura organizacional, y comunicarlo estratégicamente a los grupos de interés de las empresas.

Según Romero (2010), los consumidores opinan que estarían dispuestos a adquirir con mayor frecuencia productos fabricados con prácticas socialmente responsables. "La reputación es el carácter que el público atribuye a una compañía" (Batstone, 2004, p. 23). Es decir, lo que importa y define a una empresa en su mercado y ante la sociedad son las asociaciones que se van haciendo sus grupos.

Considerando que las organizaciones buscan realizar acciones que les permitan estar a la altura de las necesidades y deseos de su público interno (trabajadores) y externo (clientes, consumidores) el objetivo central de este estudio es analizar los vínculos entre variables sociodemográficas y socioeconómicas de la población económicamente activa de la ciudad de Cuenca-Ecuador en el caso urbano y su posición con respecto a la RSE. En Ecuador la RSE está en etapa de germinación, existen empresas que poco a poco van abrazando su filosofía corporativa al igual que sus estrategias y tácticas. El presente estudio pretende aportar un escenario para las empresas sobre las asociaciones que tienen la PEA acerca de la RSE dentro del medio local. Además, servirá de primer análisis para entender si la RSE es una de las variables que apoyan al crecimiento empresarial.

Metodología

Este artículo llevó a cabo una investigación probabilística descriptiva transversal simple (Malhotra, 2004). La población objeto de estudio son ciudadanos económicamente activos entre 25 y 50 años del área urbana de la ciudad de Cuenca-Ecuador (N=185.292). Se aplicaron 2555 encuestas, de las cuales se procedió a validar aquellos cuestionarios que cumpliesen con el requisito de haber contestado todas las preguntas acerca de la temática en estudio. Se obtuvo un total de n=2546 encuestas sobre las cuales se realiza este documento.

Como instrumento se utilizó una técnica estructurada a partir de encuestas, las cuales permiten conocer "la conducta, intensiones, actitudes, conocimiento, motivaciones y características demográficas y pueden realizarse de forma escrita o por computadora que el encuestado responde" (Malhotra, 2004, p. 209). Se procesaron los datos mediante un análisis estadístico.

Resultados

El 71% del total de trabajadores encuestados considera que no se implementan controles para el seguimiento de las acciones que realiza la empresa, mientras que el 29% opina que sí hay un control sobre la marcha. En este sentido, existe una relación de dependencia entre el criterio del encuestado y su nivel de instrucción que se explica de la siguiente manera: a mayor nivel de instrucción del individuo mayor su capacidad para controlar los programas o acciones que se pusiesen en marcha dentro de una empresa (p=0,016).

El 80% de los encuestados señalaron que no conocen las alianzas con empresas, organizaciones e instituciones de la localidad que creen programas o prácticas institucionales a favor del medio ambiente. En otro punto, el 45% del total de encuestados cree que la compañía donde trabaja sí aplica en sus actividades cotidianas un trato ético y motiva a que se creen vínculos laborales positivos entre los grupos de interés; trabajadores, proveedores, clientes y comunidad. Los 698 individuos, pertenecientes al tercer y cuarto nivel de instrucción, afirman estar trabajando en empresas que guían su marcha acorde con la ética, porcentualmente representan el 28 %, mientras que las personas con un menor nivel de instrucción culminado (escolar y bachiller) señalan que las empresas en donde trabajan no se dirigen de acuerdo con la ética, concretamente, el 31% (779 sujetos).

El fomentar la confianza entre las partes que se involucran en la vida de una empresa es vital. La confianza hace que un cliente, un proveedor o un trabajador crea en lo que como marca se comunica y, por tanto, sienta ese respaldo de ser parte de lo que signifique la empresa. Sin embargo, el 64% del total de encuestados considera que esto no es una práctica que se realice dentro de la compañía donde trabajan, en cambio el 36% opina que sí fomenta una postura de confianza hacia los integrantes tanto de dentro como de fuera de la empresa.

El 43% del total de los encuestados manifestó que en su empresa actual se fomenta la creación de equipos para diversas tareas empresariales, pero el 57% del total de los encuestados no cree que la empresa fomente esta forma de trabajo. Esta visión implica un avance en nuestro medio porque indica que se pueden aprovechar las ventajas de potenciar el conocimiento y ha-

bilidades de diferentes personas dirigidas hacia una misma meta u objetivo.

Concebimos la ética en los Negocios según la European Business Ethics Network (EBEN), es decir, que "se trata de una reflexión sobre las prácticas de negocios que implican normas y valores de los individuos de la empresa y de la sociedad" (Vivas y Ribeiro, 2002, p. 203). Esta práctica da lugar a que la empresa se preocupe cada vez más con sus stakeholders, la percepción de preocupación por estas personerías es del 45%, lo cual nos permite afirmar que sí hay una preocupación de las empresas por sus colaboradores, proveedores, clientes, accionistas, bancos, etc., a pensar que la empresa genera relaciones en las cuales todas las partes involucradas con ella compartan la premisa de ganar-ganar, si bien no se observa que esta relación sea interpretada así por los colaboradores, ya que en el estudio tan solo un 25% reconoce que la empresa trabaja bajo esta relación. Que todo esto signifique un cambio de imagen para la empresa está lejos de ser reconocido así por sus colaboradores: solo el 27% percibe que sí genera un cambio de imagen de la empresa. Un gran porcentaje de los trabajadores encuestados estima que el control sobre la marcha en las actividades desarrolladas es necesario para la consecución de objetivos y metas, lo contrario de lo que se consideraría una empresa moderna, en donde el control en sí mismo tiende a disminuir, sobre todo si los empleados laboran bajo objetivos.

La preparación y apoyo que debería brindar la empresa en aspectos de capacitación y mecanismos de crecimiento profesional es sumamente necesario para generar un mayor compromiso con la empresa, el personal se va a sentir más motivado y a su vez este va ser más productivo, en esta pregunta los encuestados, en un 65%, perciben que la empresa no se preocupa por generar estos espacios para la capacitación y el crecimiento de sus puestos de trabajo. El ambiente laboral de la empresa cumple un papel importante para la tranquilidad del personal, y el trabajo en equipo es un aliado para permitir a la empresa trabaje en una mejor y más eficiente consecución de sus objetivos, esto permite que los colaboradores de la empresa se mantengan en común unión con sus semejantes sabiendo identificar los líderes y respetando sus trayectorias. En cuanto a los resultados de esta pregunta hay un equilibrio en la percepción con la población nivel de instrucción de tercer y cuarto nivel, consideran en un 49% que sí se preocupan por fomentar trabajo en equipo, contrariamente con los niveles de instrucción de básico y secundario, donde solo un 37% afirma que la empresa sí impulsa el trabajo en equipo.

Conclusiones

Hoy en día existe una conciencia cada vez más notoria sobre la relevancia de acciones a favor del planeta; su flora y fauna, no solo por parte de las personas, sino también existen propuestas proambiente de gobiernos y las empresas que han comenzado a desarrollar actividades que tiendan a preservar o a limitar el daño sobre el medio ambiente. Sin embargo, se trata de un modelo en desarrollo, que claramente involucrará un cambio de mentalidad e idiosincrasia la ciudad. Por esta razón, este estudio evidencia que la mayoría de personas señalan que en su trabajo no se realizan programas a favor del medio ambiente o desconocen que existan alianzas para incentivar desarrollo social y mitigar daños al ambiente. Se trata de un resultado que pone en alerta a la calidad de vida dentro de la empresa: el ambiente laboral parece estar siendo dejado de lado, a los empleados se les exige únicamente resultados económicos.

Las organizaciones locales deben propiciar acciones para que la percepción de motivación de sus trabajadores no se vea reflejada únicamente en el sueldo, sino también en el nivel de involucramiento a nuevas responsabilidades, como también en el establecimiento de un buen programa de comunicación interna, con este último se dará un empoderamiento a los trabajadores, lo que se transformará en un mayor compromiso con la empresa. Como también el reconocimiento del logro alcanzado por los colaboradores de la empresa es fundamental para mantenerlo motivado, y como tan solo el 20% de los entrevistados afirma que la empresa reconoce el trabajo que realizan con base en la consecución de los objetivos departamentales que estos pudieron haber alcanzado, estamos ante un porcentaje alarmante puesto que es necesario el reconocimiento para mantener a los equipos de trabajo motivados.

Llevar a cabo acciones en beneficio de la sociedad constituye una tarea importante dentro de las políticas de RSE, sin embargo, pocas empresas en la ciudad han considerado su importancia, no han propuesto acciones que tengan como destino un cambio social, distinto del de tomar una actitud comercial para favorecer únicamente la imagen en vez de un sentido verdaderamente altruista. Este factor se relaciona directamente con la información que poseen las personas sobre el tema y desconocimiento hacia las causas sociales y los problemas que realmente afectan a nuestro entorno y su desarrollo. Lo cierto es que el aplicar la ética a los negocios puede resultar complicado, sin embargo, es posible hacerlo y esto le abre paso hacia la RSE y, en consecuencia, a mayores posibilidades de crear ventajas competitivas sostenibles en el tiempo.

En general, los resultados indican una deficiencia en la conceptualización de los informantes en lo que respecta a RSE y su alcance real, ya sea por desconocimiento o falta de comunicación interna sobre las acciones llevadas a cabo por parte de las organizaciones.

REFERENCIAS

Bateman, T. y Snell, S. (2005). Administración un nuevo panorama competitivo. Sexta ed. México: McGraw-Hill Interamericana.

Batstone, D. (2004). Salvar el alma de la empresa. Madrid: Empresa Activa.
El Universo. (8 de junio de 2014). El Universo. Obtenido de https://www.eluniverso.com/

Malhotra, N. (2004). Marketing Research. New Jersey: Prentice Hall.

Publicaciones Vértice. (2009). Responsabilidad Social Corporativa. Málaga: Publicaciones Vértice.

Rodríguez Sánchez, M. (2005). La Responsabilidad Social Empresarial y los consumidores. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa (53), 97-109.

Romero, N. (2010). tegia de cambio hacia un modelo ético de desarrollo? Revista de Ciencias Sociales, 16(3), 456-467.

Vivas, S. y Ribeiro, D. (2002). Ética empresarial, globalización y dirección de recursos humanos. Cuadernos de Estudios Empresariales, 12, 201-213.

UNIVERSIDAD DEL AZUAY
50 AÑOS
Casa Editora

Casa Editora
UNIVERSIDAD DEL AZUAY
50 AÑOS

UNIVERSIDAD DEL AZUAY
50 AÑOS
Casa Editora

UNIVERSIDAD
DEL AZUAY
50 AÑOS