



Universidad del Azuay

Facultad de Ciencias de la Administración

Carrera de Contabilidad y Auditoría

**ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO EMPRESARIAL
EN LAS ETAPAS DEL CICLO DE VIDA DE
LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL,
EN EL PERIODO 2016-2020: ESTUDIO
EMPÍRICO**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del
grado en Licenciado en Contabilidad y
Auditoría**

Autores:

Edison Ariel Jara Jara.; Anderson Rodrigo Berrezueta Berrezueta.

Director:

Ing. Karla Nathaly González Soto.

Cuenca – Ecuador

2022

DEDICATORIA

A mis progenitores, Rodrigo y Elvia, los cuales son mis maestros de vida, les agradezco por su sabiduría y amor incondicional brindado durante mi existencia, además, les doy las gracias por ayudarme a cumplir una de mis metas, y deseo que podamos seguir cumpliendo objetivos juntos y que Dios bendiga nuestra familia. A mi hermano Franks, le agradezco por su cariño y apoyo durante mi vida, además, de su ayuda durante mi etapa de formación y por siempre estar conmigo en todos los momentos, y saber que cuento de manera incondicional es mi mayor felicidad.

A mis tíos, por las grandes acciones realizadas hacia mi persona, y por su constante apoyo a mi formación universitaria y en general por los consejos, que ayudan a formar mi camino de vida; de igual forma, un sincero agradecimiento a todos mis amigos, los cuales me hacen crecer como persona y me apoyan cada uno a su manera; por último, un reconocimiento a todas personas que contribuyeron a mi vida, desde la niñez hasta la adultez. Gracias.

Anderson Berrezueta.

A mis padres por haberme apoyado incondicionalmente, les agradezco por haber sido mi pilar fundamental; porque cada día que me quería rendir me impulsaban a continuar; por haberme enseñado que nada en la vida es fácil; que nada es imposible y que todo se logra con mucho esfuerzo. A mis hermanos, por enseñarme a ser mejor persona, por brindarme sus conocimientos y motivarme a ser un profesional. Gracias.

Edison Jara.

AGRADECIMIENTO

Nuestro más profundo agradecimiento a la Universidad del Azuay, por brindarnos la oportunidad de estudiar y formar parte de una de las mejores instituciones educativas del país; de igual manera un reconocimiento especial a la Ingeniera Karla González, por su dedicación, esmero y su apoyo incondicional durante la realización del trabajo de titulación; de la misma forma, un sincero agradecimiento al Ingeniero Orlando Espinoza, por proporcionarnos su conocimiento y las herramientas necesarias para ser los excelentes profesionales que Ecuador necesita; además, un agradecimiento a toda la planta docente de la Universidad, la cual nos brindó su sabiduría, para convertirnos en las personas que somos; por último, un agradecimiento significativo a todo el personal que labora en la institución, por obsequiarnos su gratitud, aprecio y afecto hacia nosotros, lo cual recordaremos durante toda la vida.

Índice de contenidos

DEDICATORIA.....	i
AGRADECIMIENTO.....	ii
Índice de contenidos.....	iii
Índice de figuras.....	iii
Índice de tablas.....	iv
Resumen:.....	v
Abstract:.....	v
1. Introducción.....	1
1.1 Objetivos.....	2
1.2 Marco teórico.....	2
2. Revisión de literatura.....	5
3. Método.....	8
4. Resultados.....	10
5. Discusión.....	16
6. Conclusión.....	17
7. Referencias.....	19
ANEXOS.....	22
Anexo 1.....	22
Anexo 2.....	22
Anexo 3.....	23
Anexo 4.....	23
Anexo 5.....	24

Índice de figuras

Figura 1. Liquidez corriente y razón rápida del sector comercial de alimentos bebidas y tabacos, 2016- 2020.....	11
Figura 2. Rotación de inventarios del sector comercial de alimentos, bebidas y tabacos, 2016 - 2020.....	11
Figura 3. Días requeridos para la venta y período promedio de cobro del sector comercial de alimentos, bebidas y tabacos, 2016 - 2020.....	12
Figura 4. Ciclo de operación y período promedio de pago del sector comercial de alimentos, bebidas y tabaco, 2016 - 2020.....	12

Figura 5. Índice de endeudamiento del sector comercial de alimentos, bebidas y tabacos, 2016 - 2020.....	13
Figura 6. Índice de endeudamiento a corto y largo plazo del sector comercial de alimentos, bebidas y tabacos, 2016 - 2020	14
Figura 7. Margen de utilidad operativa del sector comercial de alimentos, bebidas y tabaco, 2016 - 2020	14
Figura 8. Rendimiento sobre los activos y rendimiento sobre el patrimonio del sector comercial de alimentos, bebidas y tabacos, 2016 - 2020	15

Índice de tablas

Tabla 1. Etapas del ciclo de vida empresarial.....	3
Tabla 2. Indicadores financieros.....	4
Tabla 3. Combinación de los patrones del estado de flujo de efectivo.	6
Tabla 4. Características de las etapas del ciclo de vida según las etapas y los signos del flujo de efectivo.	9
Tabla 5. Total de activos, ingresos y utilidad en miles de dólares del sector comercial de alimentos, bebidas y tabacos, periodo 2016 - 2020.	10
Tabla 6. Margen de utilidad bruta del sector comercial de alimentos, bebidas y tabaco, 2016 - 2020.....	15

Resumen:

Esta investigación tiene como objetivo analizar la salud financiera de un grupo de empresas del sector comercial de la economía ecuatoriana, conforme la etapa del ciclo de vida empresarial en la que se encuentran. La población objeto de estudio son las empresas pertenecientes al CIU G463, de las cuales se obtuvo los estados financieros a través de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros en el periodo 2016-2020. Utilizando el flujo de efectivo se clasificaron las firmas según sus etapas de ciclo de vida, y seguidamente se realizó el análisis financiero; en donde mediante un estudio comparativo de los diferentes indicadores liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad en cada grupo de empresas se determinó el impacto que tienen las etapas del ciclo de vida en el desempeño financiero de las mismas. Los principales resultados evidencian que la etapa de madurez refleja un mejor rendimiento financiero.

Palabras clave: ciclo de vida, desempeño financiero, estado de flujo de efectivo, indicadores financieros, sector comercial

Abstract:

This research aimed to analyze the financial health of a group of companies in the commercial sector of the Ecuadorian economy according to the stage of the business life cycle. The population under study were the companies belonging to ISIC G463, whose financial statements were obtained through the Superintendence of Companies, Securities, and Insurance in 2016-2020. Using the cash flow, the firms were classified according to their life cycle stages, and then the financial analysis was performed; where through a comparative study of the different indicators of liquidity, activity, indebtedness, and profitability in each group of companies, the impact that the life cycle stages have on their financial performance was determined. The main results showed that the maturity stage reflects better financial performance.

Keywords: cash flow statement, commercial sector, financial indicators, financial performance, life cycle



Este certificado se encuentra en el repositorio digital de la Universidad del Azuay, para verificar su autenticidad escanee el código QR

Este certificado consta de: 1 página

1. Introducción

Para que la economía de un país surja, es necesario que las empresas formen parte activa de una nación por ello es importante que la vida de la organización sea la más prolongada posible, por lo tanto, es fundamental que todas las entidades identifiquen en qué etapa de ciclo de vida se encuentran, además, es importante que las organizaciones conozcan cómo se encuentran financieramente en cada una de las etapas, con estos dos pilares las firmas pueden saber en qué estado se encuentra su empresa para así tomar las mejores decisiones.

El objetivo de la investigación es analizar la salud financiera de las empresas del sector comercial en su etapa de ciclo de vida, durante el periodo 2016- 2020; la investigación tiene un carácter descriptivo y analítico, debido a que se estudia varios conceptos del desempeño financiero y del ciclo de vida empresarial; de igual manera, se cuenta con un enfoque cuantitativo, debido a que se trabaja con una base de datos obtenida de la Superintendencia Intendencia de Compañías, Valores y Seguros, donde las sociedades realizan sus reportes financieros de manera anual para este ente de control, de esta base se obtienen los estados financieros de las organizaciones que pertenecen al sector de alimentos, bebidas y tabaco; posteriormente, para la clasificación de las empresas según su ciclo de vida, se hace bajo la metodología de Victoria Dickinson, la autora establece la segmentación de la empresas en su ciclo de vida a través del flujo de efectivo; por último, se aplican los ratios para la obtención de información financiera que sirve para el análisis respectivo.

El estudio busca aportar a la literatura la etapa del ciclo de vida empresarial, y de esta manera identificar su salud financiera dependiendo de esta para determinar que decisiones debe tomar la compañía, para mejorar el desempeño financiero y evitar el cierre de la entidad.

El sector comercial del país es uno de los más grandes, debido a que aporta el 9,5 % del PIB nacional y cuenta con 23% del total de las empresas de Ecuador (Walker, 2019); pero la gran mayoría de organizaciones no saben en qué etapa de vida se encuentran y qué acciones deben tomar dentro de la misma por ello, esta investigación ayuda a establecer una clasificación clara, concisa y de fácil entendimiento sobre el ciclo de vida empresarial, además de aportar con información sobre el número de empresas del sector comercial del país, en especial del sector de Alimentos, Bebidas y Tabaco del país; así como también de conocer cómo se encuentra esta sección del mercado con respecto a su salud financiera.

La investigación está estructurada bajo el principio de un artículo científico, la primera parte hace referencia al contenido del tema y de su tratamiento, lo que indica el resumen, abstract, palabras claves y la introducción; para el segundo apartado, se realiza lo concerniente a la literatura, lo que se divide en el marco teórico, estado del arte y metodología; la tercera sección se analiza la parte cuantitativa de la investigación, la cual es los resultados, discusión y conclusión; y por último se tiene, la bibliografía y anexos.

1.1 Objetivos

Analizar la salud financiera de las empresas en su etapa de ciclo de vida, del sector comercial, periodo 2016 - 2020.

Objetivos específicos:

1. Realizar la revisión de literatura que sustente el desempeño financiero de las empresas en su ciclo de vida del sector comercial.
2. Clasificar las empresas dependiendo en qué ciclo de vida se encuentre.
3. Analizar el desempeño financiero de las empresas en las etapas de ciclo de vida.
4. Comparar la salud financiera de las empresas considerando la etapa del ciclo de vida.

1.2 Marco teórico

Uno de los sectores más fuertes y establecidos en el mercado ecuatoriano, es el sector del comercio; si bien sólo representa el 9,5% del Producto Interno Bruto (PIB), también, registra el 23% del total de empresas ecuatorianas y, además, el 41% del total de ingresos empresariales se concentran en este sector para el año 2019. Por ello, el sector comercial para el Ecuador se convierte en un punto de referencia, ya que aportó con aproximadamente con \$338,7 millones de dólares a las arcas fiscales en el año 2020, por lo que se convierte en uno de los sectores más valiosos de la economía nacional (Ekos, 2020).

Dentro de cada sector económico del país, se encuentran sus motores de generación de riqueza y empleo, los cuales se denominan empresas; estas organizaciones colaboran con el crecimiento económico de una nación, puesto que estas entidades tienen un acuerdo mutuo con la sociedad; como lo establece Sánchez (2020), las empresas quieren beneficios, por eso, su prioridad es generar ingresos a través de la producción y venta de bienes y servicios, y esto a su vez, contribuye a la sociedad mediante la generación de bienestar del ser humano y su familia.

La importancia de las empresas en la sociedad es innegable; pero como se conoce, cada organización tiene sus características propias y su identidad única; además de ello, las compañías son de varios tamaños y eso genera que la economía se diversifique; otra consecuencia de la dimensión de las organizaciones es la toma de decisiones adecuadas para cada grupo en particular; dado que no es igual dirigir una compañía pequeña, con pocos empleados y un capital cortó; a realizar la gerencia de una empresa grande, con varios departamentos laborales y con montos de inversión considerables. Por ello, varios autores dividen a las empresas en cuatro grandes grupos, los cuales son: micro, pequeñas, medianas y grandes.

El tamaño de la empresa es importante en las economías emergentes, dado que la creación de emprendimientos ayuda a aumentar la competitividad en el mercado y también a generar fuentes de trabajo, no importa si las compañías son pequeñas o grandes, todas fomentan el bienestar de la nación. El tiempo es un factor clave en dichas organizaciones, porque una empresa en nacimiento, la cual busca inversión y abrirse paso por el mercado, no es igual a una entidad que se encuentra en la etapa de madurez; por ello es

trascendente saber en qué etapa se encuentra una empresa, para así determinar que decisiones se deben llevar a cabo.

Todas las transformaciones que sufre la empresa durante el tiempo se conoce como el ciclo de vida empresarial, el cual según Cruz et al. (2017), se comprende como una secuencia de fases interconectadas entre sí, la misma que transcurre durante el plazo que está conformada la organización; dentro de estas etapas hay situaciones y circunstancias de tensión, lo que obliga a las compañías a estar preparadas para hacerles frente.

El ciclo de vida empresarial se origina cuando la teoría trata a las empresas como si tuviera un ciclo vital similar a los seres humanos, siendo las etapas importantes tales como: nacimiento, crecimiento, madurez y la muerte. Para el entendimiento de cómo las empresas se dirigen a la etapa de declive, se debe conocer su comportamiento en las diferentes etapas de su ciclo y así proporcionar acciones para el mejoramiento de la misma y evitar la muerte de la empresa.

Tabla 1.

Etapas del ciclo de vida empresarial.

Nacimiento	Crecimiento	Madurez	Declive
Cuando se constituye la empresa de forma legal, ya sea por emprendimiento o una sociedad, su característica es que la inversión es predominante y su operación es baja, por lo cual busca establecerse en el mercado. (Bernard y Slaughter, 2004)	La organización tiene un acelerado crecimiento en el área de las ventas, así como también en su inversión, puesto que se trata de aprovechar las oportunidades para que la empresa sea rentable, y a su vez busca diferenciarse de la competencia. (Terreno et al., 2017)	La entidad tiene mayor rentabilidad de lo normal, además busca gestionar los costos y optimizar la producción, lo que provoca que los flujos de operación sean positivos a lo contrario de la inversión, pues la empresa no busca nuevos accionistas. (Terreno et al., 2017)	La empresa se encuentra en quiebra, además el flujo de caja operativo de la entidad no es suficiente y su capacidad de financiación es limitada, por ello su respuesta a los riesgos es débil. (Lu y Wang, 2018)

Nota: esta tabla muestra las etapas del ciclo de vida de las empresas.

Posteriormente a analizar en qué etapa de vida se encuentra la empresa, es crucial saber cómo se encuentra financieramente, dado que estos datos permiten conocer si la entidad se encuentra con una buena salud financiera o si es lo contrario; por ello, la data proporcionada por la institución apoyará las resoluciones pertinentes para el mejoramiento de la compañía; como lo indica Rivera y Ruiz (2011), el diagnóstico financiero se considera un instrumento que ayuda a la empresa a evaluar sus finanzas; con la misma idea los autores García y Ceja (2013), indican que el desempeño financiero o también conocido

como análisis financiero, es un examen, en donde se compara, sintetiza y estudia las condiciones, partidas y elementos que tienen en común características financieras de la empresa.

El análisis financiero busca descomponer los estados financieros, a través de ratios o indicadores financieros, de los que se puede analizar cuatro grupos: liquidez, endeudamiento, rentabilidad y actividad. Como relata Morelos et al. (2012), los indicadores financieros son una herramienta que ayudan a evaluar la salud financiera de una empresa, y aproximar el valor de la organización; estos índices estadísticos se relevan en 2 o 3 cifras, que detallan la evolución de la empresa a través del tiempo. Con una idea semejante, Ollague et al. (2017), afirma que los indicadores financieros son una herramienta importante para la adecuada administración financiera de las empresas, debido a que son coeficientes numéricos que se evalúan a través del Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados.

Tabla 2.

Indicadores financieros.

Liquidez	Endeudamiento	Rentabilidad	Actividad
La empresa tiene la capacidad de atender sus obligaciones de pagos durante los plazos y montos convenidos con terceros, tales como: empleados, proveedores o instituciones financieras (Garrido, 2009).	El indicador ayuda a cuantificar el grado de participación de los acreedores en el financiamiento de la organización, además de apoyar a mitigar el riesgo de las transacciones bancarias (Argüelles et al., 2019).	El ratio calcula el rendimiento del efectivo invertido, después de realizar una serie de actividades en un determinado periodo, además, permite saber si las decisiones tomadas han sido adecuadas (Hoz et al., 2008).	El indicador ayuda a medir la capacidad de la empresa para administrar sus propios recursos, además de, evaluar cómo se está llevando la gestión de los recursos, por ello se centra en la relación entre los elementos del costo con el gasto de ventas (Morelos et al., 2012).

Nota: esta tabla expone los indicadores financieros.

Una vez analizada la salud financiera de la empresa, es importante examinar cómo se ha movido el efectivo dentro de la compañía, y esto se refleja en el Estado de Flujo de Efectivo, que según Días (2006), es aquel estado financiero que ayuda a proporcionar información útil para la empresa, en el que se evalúa la capacidad de la entidad para generar efectivo y sus equivalentes; además de, asistir con datos importantes sobre la operación, inversión y financiamiento de la empresa, de este modo ayuda a la toma correcta de decisiones. Bajo la misma idea, los autores Mayor y Saldarriaga (2016), indican que el Estado de Flujo de Efectivo proporciona a la empresa información sobre la actuación y los cambios que el efectivo y sus equivalentes han efectuado en un periodo de tiempo; en el cual se demuestra en tres estratificaciones, las mismas que son: actividades de operación, de inversión y de financiamiento de la organización.

La empresa es el núcleo de la economía de un país, por ello, el Estado está en la obligación de ayudar a las organizaciones a constituirse y mantenerse en el mercado, dando prioridad a las micro y pequeñas empresas; porque este tipo de organizaciones son débiles tanto en capital como en producción, por la cual el gobierno debe emitir incentivos económicos tales como: liberación de aranceles a las materias primas, mayores préstamos bancarios con tasas de intereses bajas, etc. Como se relató anteriormente, las etapas de nacimiento y declive son prioridad de las autoridades y los gerentes de las compañías; debido a que estas organizaciones se encuentran expuestas al riesgo del mercado y propensas a fracasar. Además, si forman parte de las micro y pequeñas empresas sus porcentajes se incrementan; para los gerentes, la prioridad de la empresa es generar ingresos para sus accionistas, y para eso deben tener en cuenta los indicadores financieros, puesto que, si no se los considera, se corre con el peligro de tomar decisiones erróneas.

2. Revisión de literatura

El ciclo de vida de una empresa es el proceso de etapas, por el cual puede pasar una compañía a lo largo de su vida, desde su introducción hasta el declive. Por ello, varios autores realizan estudios del desempeño que tienen las empresas en cada una de las etapas, puesto que cada etapa se caracteriza por poseer diferentes comportamientos. Las investigaciones que se detallan a continuación, analizan el ciclo de vida de las empresas y su desempeño financiero, las mismas que servirán de guía para el desarrollo de este estudio.

Una de las primeras investigaciones que analizaron el ciclo de vida empresarial es la de Miller y Peter (1984), en la cual los autores mediante una revisión de la literatura identificaron que el ciclo de vida de una empresa se compone por cinco etapas: nacimiento, crecimiento, madurez, reactivación y declive. También, desarrollaron un análisis de las variables: estrategia, estructura, entorno y toma de decisiones. Obteniendo como resultado que las empresas atraviesan por todas las etapas del ciclo de vida; esta afirmación se obtuvo mediante un estudio que realizaron a varias empresas, las cuales todas empiezan desde la introducción hasta el declive; además, el estudio arrojó que una empresa madura cuenta con una estructura financiera y mejor establecida que otra que se encuentre en cualquiera de las demás etapas; además, cuando está en crecimiento y declive la variable toma de decisiones es la que mayor peso tiene.

Años más tarde, la investigadora Victoria Dickinson desarrolló un estudio en el que expone la supervivencia de las empresas; manifestando que el uso de los patrones de flujo de efectivo constituye un mejor método de explicación para determinar la etapa del ciclo de vida de una empresa (2011). Esta nueva investigación incorpora la parte contable al análisis, mediante el uso del flujo de efectivo como método para clasificar a las empresas como se indica en la Tabla 1. Los resultados del estudio evidencian que el mayor índice de supervivencia corresponde a la etapa de madurez, esto debido a que sus actividades de operación son mayores a las de inversión y financiamiento; por otro lado, el mayor índice de empresas que caen en bancarrota se encuentran en introducción y declive, esto se da porque este tipo de firmas tienen actividades de operación bajas y tiene dificultad para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

Tabla 3.*Combinación de los patrones del estado de flujo de efectivo.*

Tipo de actividades	1 Introducción	2 Crecimiento	3 Madurez	4 Shake-out	5 Shake-out	6 Shake-out	7 Declinación	8 Declinación
Operativas	-	+	+	-	+	+	-	-
Inversión	-	-	-	-	+	+	+	+
Financiamiento	+	+	-	-	+	-	+	-

Nota: esta tabla indica la clasificación según el ciclo de vida de las empresas mediante el flujo de efectivo.

Fuente: Tomado de (Dickinson, 2011).

De la misma forma, Shamsudin y Kamaluddin (2015), analizan en su estudio la clasificación de las empresas según su ciclo de vida mediante los ocho patrones de flujo de efectivo, a partir de ellos buscan predecir posibles problemas financieros. Los flujos de efectivo se dividen en actividades de operación, inversión y financiamiento. Uno de los resultados más importantes, al igual que en estudio de (Dickinson, 2011), demuestra que existe una gran diferencia entre los flujos de efectivo de una empresa con dificultades financiera contra una organización con una buena salud económica; puesto que las empresas que se encuentran en mal estado no tienen la capacidad de cubrir sus obligaciones a corto plazo, lo que provoca que busquen financiamiento de terceros y eso hace que estas empresas se endeuden, provocando que la salud financiera se deteriore aún más y pase a una fase de declive.

Por otra parte, uno de los indicadores más utilizados durante los estudios del ciclo de vida de las empresas es el índice de liquidez, en una investigación realizada por Mojova y Zinecker (2013) se centra en el análisis de la liquidez y probabilidad de quiebra en las diferentes etapas del ciclo de vida empresarial, tales como: crecimiento, madurez y recesión. Este estudio se realizó a empresas checas después de la crisis financiera mundial de 2007-2008; encontrando que el ciclo de vida sí influye en la relación entre la probabilidad de quiebra y liquidez. Puesto que, existe una relación negativa entre la rentabilidad y la liquidez, en la etapa de crecimiento y madurez; dado que estas empresas se encontraban saludables, no obstante, luego de esta crisis las empresas se quedaron sin capacidad de cubrir sus obligaciones, aumentando así la probabilidad de quiebra. Por otra parte, un estudio reciente indica que las etapas en donde una empresa no cuenta con la liquidez suficiente son: introducción y declive; demostrando que en estas etapas existe una mayor probabilidad de quiebra (Durana et al., 2021).

Identificar en qué etapa de ciclo de vida se encuentra una empresa es importante para la toma de decisiones, en el artículo de Cruz et al. (2017), los autores realizaron una revisión bibliográfica de los principales investigadores del ciclo de vida empresarial, el objetivo principal de este artículo fue exponer la importancia que tiene saber en qué etapa de ciclo de vida se encuentran las empresas para la toma de decisiones oportuna. A partir de esta investigación se determinó que, las organizaciones que identifican en qué ciclo de vida se encuentran, efectúan en cualquier momento una estructura que permita a la

organización realizar la planificación, obtener y procesar la información; es decir, que la empresa realice sus actividades de manera eficiente y eficaz obteniendo así una mayor rentabilidad.

Uno de los problemas que la mayoría de las empresas afronta es la crisis financiera; así pues, Terreno et al. (2017), busca establecer el riesgo de crisis financieras en relación al ciclo de vida. En el que se determina que, según las etapas de las empresas; en madurez es donde las empresas tienen menor riesgo de insolvencia financiera; mientras que, en declive el riesgo de insolvencia financiera es mayor a todas las demás etapas. Hasan y Cheung (2018) en su estudio también buscaron analizar esta relación a través del capital de la organización, y muestran que, las unidades económicas que cuentan con un capital organizacional alto tienen mayor probabilidad de encontrarse en una etapa de introducción y declive; por otro lado, si la empresa cuenta con un capital bajo, la misma podría encontrarse en una etapa de crecimiento y madurez. Además, las empresas que más inviertan en capital organizacional es menos probable que regrese a una etapa de introducción o pase a reorganización o declive durante los cinco próximos años.

También, los autores Ahmaed et al. (2020), en su artículo estudian la eficiencia de la inversión corporativa y su relación con el ciclo de vida de las empresas, para la clasificación de las empresas utilizaron el método de (Dickinson, 2011). Los autores extraen como resultado que, la eficiencia de la inversión corporativa es más baja en las etapas de introducción y declive; mientras que, en la etapa de crecimiento y madurez es más alta. Además, en la etapa de madurez las empresas tuvieron un nivel más alto de eficiencia de inversión, seguidas por aquellas que se encontraban en la etapa de crecimiento.

El crédito comercial es utilizado por todas las empresas en alguna etapa de su ciclo de vida; en la investigación de Hasan et al. (2021), analizó la relación del ciclo de vida de las empresas con el crédito comercial; clasificando a las empresas en las siguientes etapas: transición, crecimiento, madurez y declive. La investigación demostró que, las empresas que se encuentran en las etapas de transición, crecimiento y declive utilizan en mayor parte el crédito comercial, mientras que en la etapa de madurez las empresas utilizan en menor cantidad el crédito comercial. Por otra parte, en el artículo de Chen et al. (2021), los autores estudian la rentabilidad de las empresas en el ciclo de vida empresarial, clasificando a las empresas con el modelo de Dickinson, (2011). Evidenciando que, de acuerdo a la rentabilidad del análisis técnico del promedio móvil, el rendimiento es menor en las etapas de introducción y declive, mientras que, en las etapas de crecimiento y madurez es mayor; es decir, que en las etapas de crecimiento y madurez las empresas obtienen más utilidad que en las demás etapas.

La toma de decisiones se basa principalmente, en la liquidez de los activos y el flujo de efectivo por ello, recientemente, Shahzad et al. (2022), evalúan la influencia de las diferentes etapas del ciclo de vida de las empresas en los gerentes a la hora de tomar decisiones de innovación de insumos y productos de las empresas sometidas a restricciones de liquidez de activos y riesgo de flujo de efectivo. Los resultados evidencian que, las empresas realizan más inversiones en actividades de innovación de insumos durante las etapas de introducción, crecimiento y declive, esto debido a que en estas etapas los activos tienen mayor liquidez; mientras que, se invierte menos en la etapa de madurez. Por otra parte, la innovación de

producción, en las etapas de introducción y declive muestran una relación negativa para una mayor liquidez de activos.

Además, los autores Xie et al. (2022), en su artículo estudian la importancia de la gestión de actividades, a lo largo del ciclo de vida empresarial para la toma de decisiones, en empresas familiares. En su estudio clasifican a las empresas de Taiwán según el ciclo de vida de las empresas mediante el modelo empleado por Dickinson (2011). De acuerdo con el estudio, las empresas que se encuentran en la etapa de declive aplican más gestión de costos de producción y ventas, y gestión de actividades de inversión; además, se encontró que las empresas familiares que permanecen en etapas de introducción y declive aplican más la gestión de actividades, que en la etapa de madurez; a diferencia de las empresas no familiares que tienen otros comportamientos.

Las empresas al ser el núcleo que genera y dinamiza la economía, tienen gran relevancia en la sociedad; por ello, los investigadores realizan diferentes tipos de estudios en donde analizan ciclo de vida empresarial y su desempeño financiero; convirtiéndose así en el mecanismo más importante para predecir el comportamiento financiero de una entidad, medido a través de ratios financieros en cada una de las etapas; por consiguiente, la mayoría de autores concuerdan que conocer en qué etapa del ciclo de vida empresarial se encuentra una organización es indispensable para toma decisiones oportunas.

3. Método

El presente proyecto de investigación es de carácter descriptivo y analítico, debido a que se estudió los principales conceptos de desempeño financiero y ciclo de vida empresarial. Además, la investigación tiene un enfoque cuantitativo; puesto que se trabajó con una data numérica. Se realizó una revisión bibliográfica de estudios que demuestran que los patrones de los flujos de efectivo son el mejor método para determinar en qué etapa de ciclo de vida se encuentra una empresa. Para esto se utilizó fuentes de información secundarias, tales como: libros electrónicos, artículos de revistas, artículos académicos y casos de estudios similares.

La información se obtuvo de los estados financieros anuales reportados por las sociedades bajo el control de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador con codificación CIU G4630, que corresponde al sector de alimentos, bebidas y tabaco, de los años 2016 a 2020, en donde han presentado actividad económica durante el período de estudio; tomando como año base el 2016 se presentaron un total de mil cuatrocientas sesenta y nueve (1.469) empresas, las mismas que pasaron por una depuración de eliminación de empresas con ingresos, gastos y costos cero (0), quedando así setecientos sesenta y cuatro (764). De este total de empresas se procedió a revisar los flujos de efectivos para clasificar la etapa de ciclo de vida en la que se encuentran; utilizando la metodología de Dickinson (2011), dicha metodología fue utilizada por varios autores que fueron mencionados en la revisión bibliográfica, los criterios para la clasificación se presentan a continuación:

Tabla 4.

Características de las etapas del ciclo de vida según las etapas y los signos del flujo de efectivo.

Flujos de efectivo	de	Introducción	Crecimiento	Madurez	Shake - Out	Shake - Out	Shake - Out	Declive
Operación		La penetración en el mercado es baja, carencia de clientela, por lo tanto, ingresos bajos.	Crecimiento de ventas, mayor participación en el mercado, ganancias se maximizan.	Mayor eficiencia en las ventas, mejoran el margen de ganancias.	Caída del precio de ventas.	El precio de ventas es decreciente; sin embargo, el flujo de operación es positivo.	El precio de ventas es decreciente; sin embargo, el flujo de operación es positivo.	Caída definitiva del valor de los ingresos.
		(-)	(+)	(+)	(-)	(+)	(+)	(-)
Inversión		Realizan varias actividades de inversión en activos fijos con el fin de obtener ganancias.	Las inversiones continúan en activos con el propósito de posicionarse en el mercado.	La empresa está posicionada en el mercado, pierden interés de inversión para el crecimiento, buscan la reducción de costos de la capacidad instalada. Sin embargo, continúan las inversiones para el mantenimiento de capital.	Invierten con el fin de mantener las operaciones.	Empiezan a liquidar los activos para cubrir los flujos de efectivo negativos.	Empiezan a liquidar los activos para cubrir los flujos de efectivo negativos.	Se liquidan los activos existentes de forma definitiva.
		(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)	(+)
Financiamiento		Ausencia de autofinanciamiento y necesidad de inversión de capital.	Ausencia de autofinanciamiento y necesidad de inversión de capital.	Existe excedente de efectivo por lo que se puede repartir como dividendos a los accionistas.	La empresa se encuentra en la capacidad de repartirse dividendos.	Utilizan la financiación externa para sostener a la empresa.	La empresa se encuentra en la capacidad de repartirse dividendos.	Se pueden generar flujos de efectivo positivos o negativos, dependiendo si existe un déficit o superávit de efectivo. Pueden focalizarse en el pago de la deuda o en su renegociación.
		(+)	(+)	(-)	(-)	(+)	(-)	(+/-)

Nota: la tabla indica las características en cada etapa del ciclo de vida de las empresas y sus signos mediante el flujo de efectivo.

Fuente: Tomado de (Dickinson, 2011) y (Terreno et al., 2017).

A partir de esto, se realizó la eliminación de todas las empresas que tenían un flujo de efectivo cero (0), obteniendo así una base de datos final de trescientos treinta y un (331) empresas, las cuales fueron divididas en las etapas: nacimiento (81), crecimiento (65), madurez (99), *shake out* (51) y declive (37).

Se aplicaron técnicas de análisis financiero de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad para medir el desempeño del sector, en sus diferentes etapas del ciclo de vida, mediante indicadores financieros; y posteriormente, se realizó una comparación de los resultados obtenidos en cada etapa.

Adicionalmente, se realizó una depuración de datos atípicos utilizando el criterio de Chauvenet “el cual 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” (Duque et al.,2020) y se obtuvieron medias y medianas de los indicadores financieras de manera que permita medir la salud financiera de las empresas; para esto se utilizó el software Excel.

4. Resultados

En este apartado se presentan los resultados obtenidos una vez aplicados los indicadores financieros para cada uno de los ciclos de vida a los que pertenecen las empresas. Además, se presenta una caracterización del sector mediante los ingresos, utilidad activos que mantiene el sector durante el periodo de análisis 2016- 2020.

Tabla 5.

Total de activos, ingresos y utilidad en miles de dólares del sector comercial de alimentos, bebidas y tabacos, periodo 2016 - 2020.

Años	Activos		Ingresos		Utilidad	
2016	\$2.227.220	19,9%	\$4.707.113	20,6%	\$725.720	19,4%
2017	\$2.096.621	18,7%	\$4.636.627	20,3%	\$699.621	18,7%
2018	\$2.279.486	20,3%	\$4.849.604	21,3%	\$770.407	20,6%
2019	\$2.315.892	20,7%	\$4.605.718	20,2%	\$812.064	21,7%
2020	\$2.288.618	20,4%	\$4.013.038	17,6%	\$729.727	19,5%
Total	\$11.207.836	100%	\$22.812.099	100%	\$3.737.539	100%

De: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2016-2020.

En la tabla 5, se evidencia que el año 2016 y 2018 fueron los más representativos en cuanto a los ingresos; además, a partir del año 2018 empieza a descender hasta el último año de análisis, situación que pudo estar afectada por el COVID – 19, realidad que vivieron muchos sectores económicos. En cuanto a la utilidad se observa que el año 2019 que constituye el 21,3% fue el que mayor beneficio obtuvo, y finalmente en los activos se evidencia de igual manera en el año 2019 fue el que más peso tiene en comparación a los años analizados.

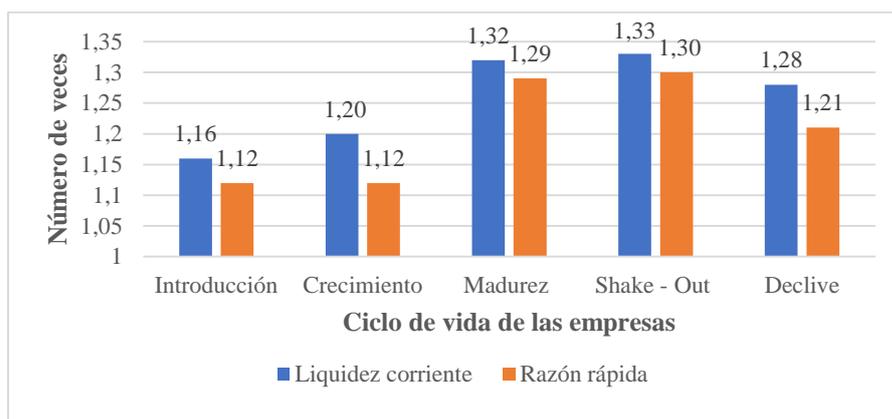
A continuación, se presenta el análisis de los ratios financieros del sector comercial de alimentos, bebidas y tabacos para el periodo 2016 – 2020, a nivel nacional; además, de un análisis financiero por etapas del ciclo de vida de las empresas.

Análisis financiero del sector comercial de alimentos, bebidas y tabaco

Es importante analizar algunos indicadores básicos como es el de liquidez para conocer la destreza tienen las empresas para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, es decir la capacidad que tienen las firmas de convertir en efectivo sus activos. A continuación, se presentan dos indicadores básicos de liquidez:

Figura 1

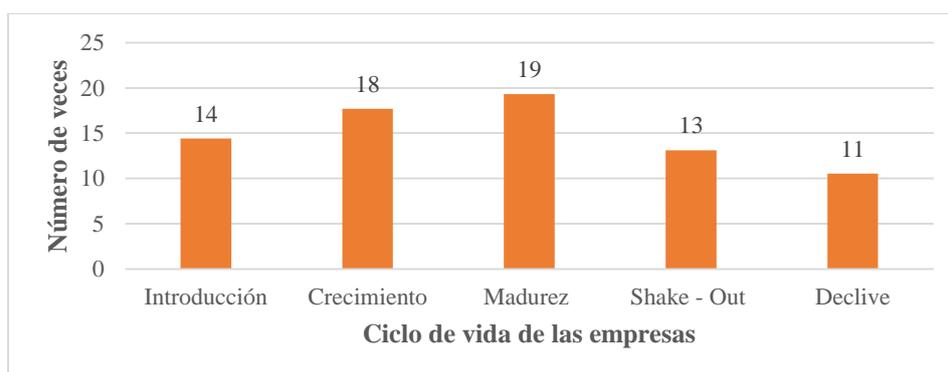
Liquidez corriente y razón rápida del sector comercial de alimentos bebidas y tabacos, 2016- 2020



Observando la información presentada en la figura 1, se identifica que no existe una gran diferencia entre los dos indicadores; es decir que la liquidez no depende en gran medida de los inventarios, además se determina que las empresas con mayor liquidez corriente y razón rápida se encuentran en la etapa madurez y *shake - out*; por otro lado, se puede observar que en la etapa de introducción las empresas tienen menor liquidez, es decir que en esta etapa tienen mayor dificultad para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

Figura 2

Rotación de inventarios del sector comercial de alimentos, bebidas y tabacos, 2016 - 2020

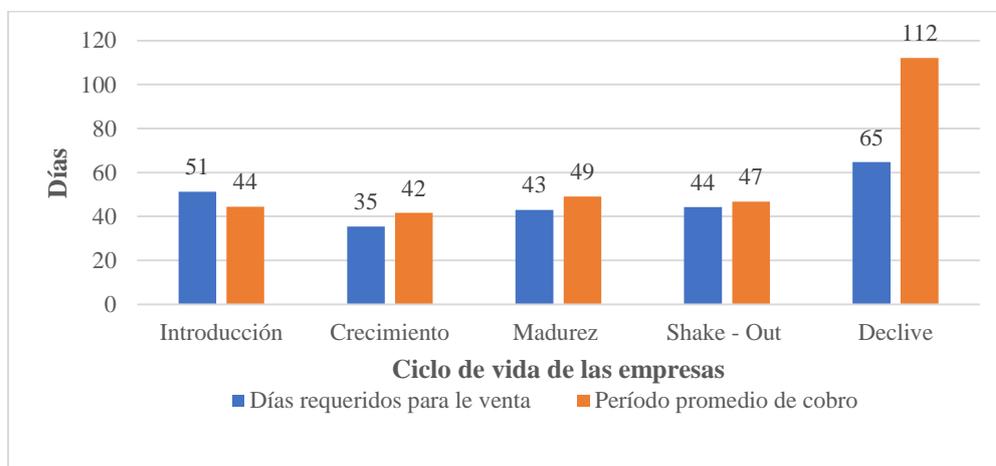


Como se puede observar en la figura 2, la rotación de inventarios durante las primeras tres etapas tiene un crecimiento continuo hasta la etapa de madurez, luego de ello la rotación disminuye hasta su etapa final de declive. Como se identifica, las empresas que están en una etapa de madurez son las que más rotan sus inventarios, con 19 veces al año; esto se debe a que se encuentran posicionadas en el mercado y por lo tanto su demanda es alta. Por otro lado, la rotación de inventarios más baja se encuentra en la etapa de

declive; esto es ocasionado porque las empresas no se preocupan por vender sus inventarios y además tienen carencia de clientela.

Figura 3

Días requeridos para la venta y período promedio de cobro del sector comercial de alimentos, bebidas y tabacos, 2016 - 2020

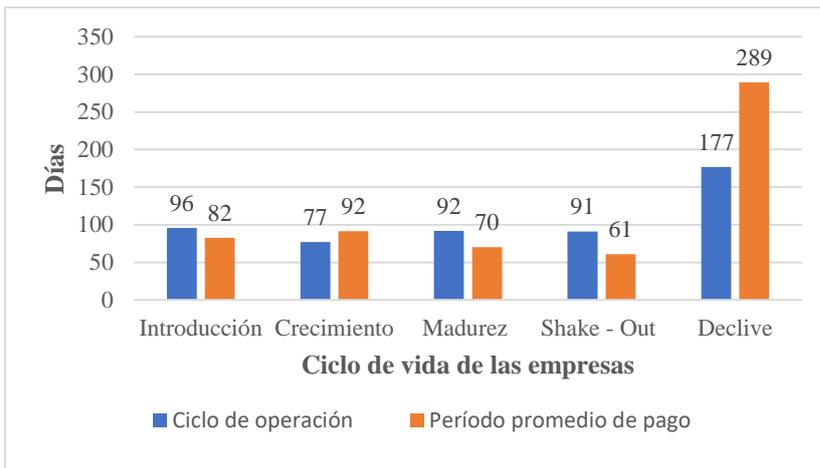


Observando la información presentada en la figura 3, las empresas que tardan menos días en realizar sus ventas se encuentran en la etapa de crecimiento, con 35 días; estas firmas se están entrando al mercado por lo que las ventas son altas, en la etapa de madurez se establece un promedio de 43 días para realizar una venta. Además, las empresas que se encuentran en la etapa de declive tardan hasta 65 días en realizar una venta, esto explica por qué las empresas están próximas a su cierre definitivo.

En el periodo de cobro permanece con variaciones mínimas desde la etapa de introducción hasta shake-out, pero la última fase de declive tiene una alteración notable, debido a que su periodo de cobro es de 112 días, para Céspedes y Carmona (2018) la fase de declive significa que la empresa ha perdido el control tanto administrativo como operativo, por esa razón el periodo de cobro se extiende, puesto que la recuperación de cartera pasa a segundo plano. Mientras que, la fase de crecimiento se demora en cobrar 42 días, por ello es la etapa en donde menos días se tarde en recuperar el efectivo de la venta, debido a que la necesidad de liquidez en esta etapa es prioritaria, para la generación de inversión.

Figura 4

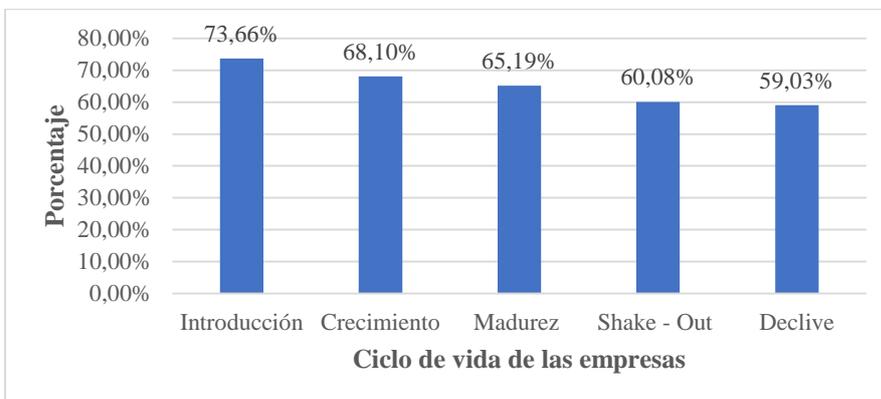
Ciclo de operación y período promedio de pago del sector comercial de alimentos, bebidas y tabaco, 2016 - 2020



En la figura 4, se puede observar que el ciclo de operación es más eficiente en la etapa de crecimiento con 77 días retornando con mayor velocidad el efectivo invertido en los activos, además, en la etapa en donde el periodo promedio de pago se desenvuelve mejor es en la etapa de *shake - out* y madurez con 61 días y 70 días respectivamente, siendo así estas etapas en donde las empresas tardan menos días en cubrir sus obligaciones con proveedores. También se pudo observar que en la etapa de declive tanto el ciclo de operación como el periodo promedio de pago es el más alto, es decir que en esta etapa las empresas no rotan de manera eficiente el inventario tardando así hasta 177 días para cumplir con su ciclo de operación y 289 días para cumplir con sus obligaciones con sus proveedores.

Figura 5

Índice de endeudamiento del sector comercial de alimentos, bebidas y tabacos, 2016 - 2020

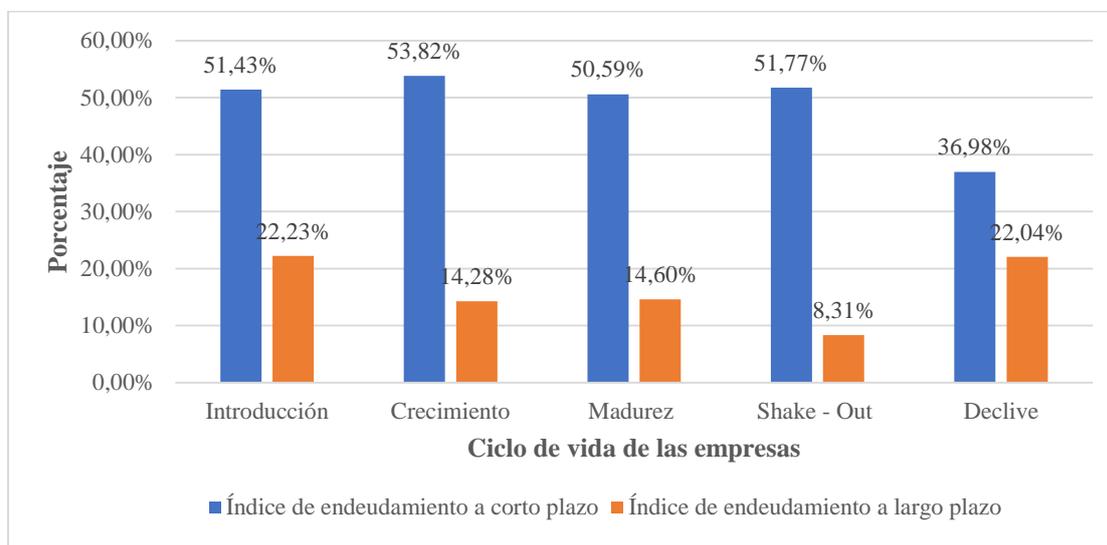


Como se analiza en la figura 5, el índice de endeudamiento presenta un comportamiento decreciente durante las 5 etapas del ciclo de vida, además se observa que en la etapa de introducción las empresas tienen un 73,66% de deuda siendo esta la más alta, y esto se debe a que las organizaciones recurren a la financiación de terceros, dado que tienen una pequeña participación de capital propio y la entidad necesita efectivo para las inversiones en activos fijos (Domingo, 2017); mientras que la etapa de declive es la de menor tasa de endeudamiento constituyendo el 59%; esto se debe que las oportunidades de

financiamiento son restrictivas y las tasas de interés son más elevadas, por el riesgo que implica prestar dinero a una compañía que no puede cubrir sus obligaciones (Céspedes & Carmona, 2018).

Figura 6

Índice de endeudamiento a corto y largo plazo del sector comercial de alimentos, bebidas y tabacos, 2016 - 2020

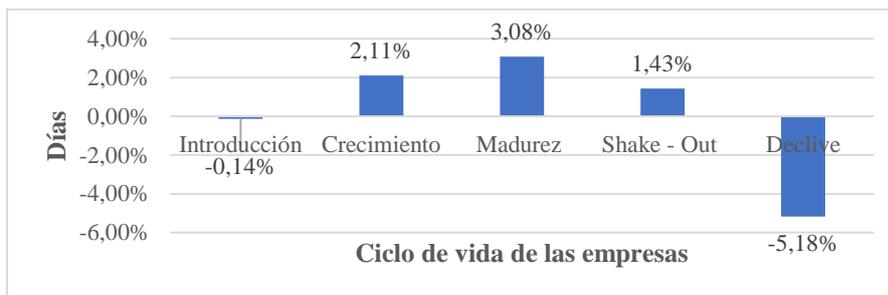


En función al gráfico anterior, es importante clasificar mediante la figura 6, la deuda tanto a corto y largo plazo tienen diferentes comportamientos, como se observa el indicador de endeudamiento a corto plazo tiene alteraciones mínimas durante las 4 primeras etapas del ciclo de vida empresarial, después tiene una caída notable en la etapa de declive; mientras que el ratio de endeudamiento a largo plazo es menor durante las 4 etapas del ciclo de vida, pero en la etapa de declive hay un incremento dando una participación del 22,04%, lo que significa que las empresas se encuentran buscando financiamiento a corto plazo, esto se debe a que las empresas prefieren adquirir deudas a un periodo menor de un año, puesto que este tipo de obligaciones le permiten el pago a proveedores, el mantenimiento de liquidez durante todo el año y la deuda a corto es menos sensible a los cambios en los niveles de riesgo de los activos que tiene la compañía (Blasco et al. 2019).

La deuda a largo plazo según Boscán y Sandra (2009) se diseña para la creación de proyectos que ayuden al crecimiento de la empresa en las diferentes áreas, además de buscar incorporar innovaciones tecnológicas, la cual ayuda a buscar competitividad en el mercado; por ello como se demuestra en la figura 7 la etapa de crecimiento es la que tiene el índice más alto con un 53%, puesto que busca la incorporación de nueva maquinaria para así poder buscar un mayor espacio en el mercado.

Figura 7

Margen de utilidad operativa del sector comercial de alimentos, bebidas y tabaco, 2016 - 2020



Como se observa en la figura 7, el margen de utilidad operativa presenta un crecimiento continuo desde la etapa de introducción hasta la madurez, siendo esta la etapa la que cuenta con un mayor margen de utilidad operativa con un 3,08%; es decir que las empresas que están en madurez tienen mayor rentabilidad en sus actividades relacionadas directamente a la empresa independientemente de su financiamiento. Además, se observa que después de llegar a la etapa de madurez tiene una disminución notable hasta su última etapa final de declive con un -5,18% de margen de utilidad operativa, en esta etapa las empresas no obtienen rentabilidad en relación al giro de su negocio.

Tabla 6

Margen de utilidad bruta del sector comercial de alimentos, bebidas y tabaco, 2016 - 2020

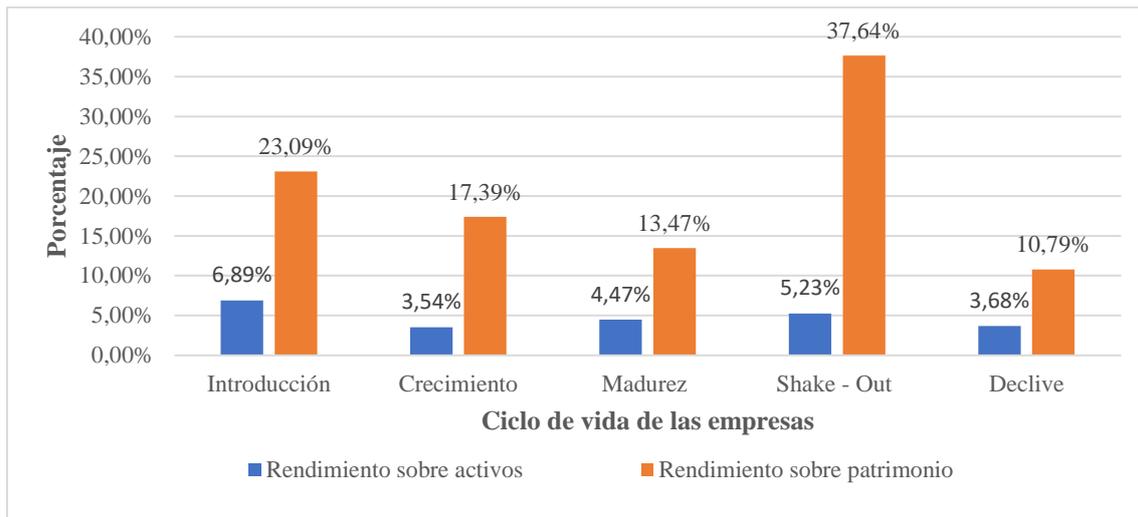
Margen de Utilidad Bruta	
Introducción	21,53%
Crecimiento	22,65%
Madurez	21,23%
Shake - Out	20,49%
Declive	26,08%

En tabla 6 anteriormente expuesta, se muestra los datos adquiridos en la investigación, en la cual se muestra el Margen de Utilidad Bruta del sector de alimentos, bebidas y tabaco, dividido en las diferentes etapas del ciclo de vida empresarial; como se presenta en la tabla el margen bruto tiene un comportamiento similar, a excepción de la etapa de declive que es la más alta en generar utilidad bruta, dando como resultado un 26,08%; esto se explica porque la organización en esta etapa está vendiendo todo el inventario que tiene a su disposición al precio histórico y con costos inferiores a los anteriores periodos (Rámirez & Palacín, 2017).

La etapa de shake out es la fase que menos margen de utilidad bruta genera entre las 5 etapas del ciclo de vida, esto es debido a que la organización se encuentra en un gran cambio, tanto en el ámbito administrativo como operativo.

Figura 8

Rendimiento sobre los activos y rendimiento sobre el patrimonio del sector comercial de alimentos, bebidas y tabacos, 2016 - 2020



Como se encuentra en el figura 8, el rendimiento sobre activos muestra un resultado constante, pero la etapa de introducción es la más representativa con una participación del 6,8% en el índice del ROA, esto se debe a que el activo es bajo pues hay pocas cuentas significativas; mientras que, la utilidad es elevada porque el margen de contribución es alto y los gastos operacionales no tienen gran relevancia en el estado de resultados, por otro lado, en la etapa crecimiento es la menos representativa con una participación de 3,45%, esto es debido al incremento de los activos.

El siguiente índice a analizar es el rendimiento sobre el patrimonio (ROE), el cual busca medir la rentabilidad obtenida por la entidad sobre sus propios fondos o patrimonio; como se evidencia en el gráfico en la etapa de shake out es más elevado entre las 5 fases del ciclo de vida, constituyendo un 37,64%; según los autores Ramírez y Palacín (2017) esto se explica porque los inversionistas entran en pánico por la situación de la empresa, y esto produce que las acciones de la compañía bajen de precio, además hay socios que venden sus acciones a bajos costos lo que provoca la disminución del patrimonio, dando como resultado que el ratio de rendimiento sobre activos sea elevado.

5. Discusión

En función de los resultados obtenidos, se puede apreciar que las empresas que están en *shake out* y *madurez* son las que tienen mayor capacidad de hacer frente a sus obligaciones corrientes, esto es concordante con lo que menciona Mojova y Zinecker (2013), que en estas etapas las firmas tienen mayor capacidad de pago, debido a que el nivel de endeudamiento es bajo. Por el contrario, Durana et al. (2021), mencionan que la etapa de introducción es el ciclo más difícil de convertir sus activos en líquido y que mantienen mayores niveles de obligaciones y deuda; resultados que son similares a lo encontrado en el estudio.

Además, en los resultados de este estudio, se observa en el ciclo de operación, que los inventarios rotan con mayor velocidad en la etapa de madurez, coincidiendo con los autores Shamsudin y Kamaluddin (2015) que exponen que en esta etapa las empresas tienen una alta demanda de clientela y una buena gestión de sus proveedores, por lo que su rotación de inventarios es la más representativa. Dado esto, otro resultado obtenido es que la etapa en donde menos días le toma a una empresa realizar sus ventas es en crecimiento, resultados que se asemejan con el estudio de Miller y Peter (1984), estos autores dicen que en esta etapa las

empresas son llamativas para el mercado por lo que les toma menos días en realizar una venta a diferencia de aquellas que se encuentran en declive que tardan mucho más tiempo, esto según exponen los autores se debe a que la empresa ha perdido el control tanto administrativo como operativo, además las firmas ya no se preocupan por vender y más bien solo buscan liquidar los activos para dar el cierre de la misma.

Shamsudin y Kamaluddin (2015) y Dickinson (2011), mencionan que las empresas que se encuentran en las etapas de introducción y declive tienen una utilidad operativa menor a las de las demás etapas, esto debido a que tienen un sobre endeudamiento, tal como se evidenció en la figura 7 de este estudio, en estas etapas incluso el margen de utilidad operativa se encuentran en negativo, Durana et al. (2021), también expone que en estas etapas las empresas tienen una mayor probabilidad de quiebra.

El endeudamiento es una parte primordial para las empresas, los hallazgos obtenidos coinciden con lo expresado por los autores Terreno et al. (2017) los cuales evidenciaron que las empresas en las etapas de introducción y crecimiento buscan financiamiento tanto a corto como a largo plazo, debido a que realizan fuertes inversiones en activos fijos y buscan el posicionamiento de la entidad en el mercado, mientras que las entidades que están en la fase de madurez hasta declive, tratan de disminuir las obligaciones financieras y su financiamiento con sus propios recursos, esto es demostrado en las figuras 5 y 6, además para los autores Cruz et al. (2017), el buscar deuda a corto plazo ayuda a cubrir las obligaciones a los proveedores, pero en la etapa de declive su objetivo es la de cubrir la deuda que tiene con sus accionistas, debido a que las entidades financieras no confían en la capacidad de pago de estas firmas a largo plazo dada la situación en la que se encuentran, esto es corroborado con los resultados obtenidos.

El gobierno de la entidad siempre busca que sus activos y patrimonio generen rentabilidad para la organización, por ello los resultados obtenidos coinciden con lo que relatan los autores Chen et al. (2021), según su investigación la etapa de declive es la que menos rentabilidad genera, debido a la ineficiencia de la empresa y la falta de apoyo de las entidades externas, además los autores relatan que en la etapa de madurez, la rentabilidad es la más estable que en las demás fases, puesto que la organización se encuentra ya establecida en el mercado y su ambiente externo está a su favor, esto se pudo evidenciar en la investigación. De igual forma el estudio de Shahzad et al. (2022) concuerda que en la etapa de shake out se obtenga un rendimiento sobre el patrimonio elevado, causado porque la organización entra en una fase de grandes variaciones en el patrimonio, esto se debe a que las acciones bajan su valor y con ello los accionistas venden desmesuradamente, lo cual provoca que la descapitalización de la empresa.

6. Conclusión

Las firmas tienen un ciclo de vida evidente, el cual se puede separar en cinco etapas las mismas que presentan diferentes características; luego de haber cumplido con el objetivo de analizar la salud financiera de las empresas en su etapa de vida del sector comercial se puede llegar a concluir que, empezando con la primera etapa de introducción las empresas tienen un alto índice de endeudamiento en comparación a las demás etapas, además, en esta etapa las firmas tienen un margen de utilidad operativa baja lo cual es razonable, debido al alto endeudamiento tienen altos gastos financieros lo disminuye la utilidad y en el caso de los resultados obtenidos esta utilidad es incluso negativa.

Luego de haber superado la etapa anterior las empresas forman parte de una etapa de crecimiento, en esta etapa las empresas empiezan a mejorar sus ventas, teniendo así un incremento en sus ingresos, de esta forma se expone que en esta etapa es en donde las firmas tardan menos días para realizar una venta, sin embargo, el nivel de endeudamiento sigue siendo superior al cincuenta por ciento, estas empresas tienen el mayor nivel de endeudamiento a corto plazo, además, la utilidad operativa empieza a mejorar siendo la segunda más representativa en comparación a las demás etapas.

Mediante el análisis realizado en la investigación, se determinó que la etapa de madurez es la segunda fase más líquida, debido a la alta rotación de inventarios y a un buen manejo en la cartera de crédito; durante la fase de madurez se encuentra que un índice de endeudamiento medio con respecto a las diferentes etapas, puesto que en esta fase se reduce la financiación con agentes externos y se opta mejor por la autofinanciación; de igual manera, en esta etapa es donde la organización se encuentra estable tanto en lo administrativo como en lo operativo, esto se ve reflejado en los resultados obtenidos, los cuales demuestran que esta fase tiene la mayor utilidad operativa.

Durante la realización de la investigación se encontró datos muy variables en la etapa de *shake out*, los cuales demuestran que en esta fase la liquidez es la más elevada entre las demás etapas, de igual forma los resultados hacen referencia a que la rotación de inventarios es la segunda más baja, lo que provoca que el margen de utilidad operativa disminuya de manera relevante; además, se muestra que las organizaciones en la fase de *shake out* siguen reduciendo la deuda, optan por financiarse con deuda a corto plazo y evitan la deuda a largo plazo, asimismo, los datos indican que en esta fase, el rendimiento sobre el patrimonio es el más representativo en comparación con las otras etapas expuestas.

La etapa de declive, en donde las empresas comienzan con el cese de operaciones, esto se ve reflejado en la caída de la liquidez con respecto al *shake out*; de la misma manera, la rotación de inventarios es la más baja de todas las etapas, lo que guarda relación con el margen de utilidad operativa, el cual denota una gran pérdida para la compañía; además, las organizaciones en esta fase tratan de disminuir su deuda, y esto demuestra en los resultados obtenidos, de igual forma, los hallazgos demuestran que las entidades en esta fase buscan financiarse con deuda a corto plazo pues no cuentan con efectivo inmediato, debido a que su periodo de operación es el más tardado, lo que provoca que el pago de la deuda a proveedores sea el más extenso entre las diferentes etapas del ciclo de vida, por último se observa que en esta fase las firmas no obtienen el rendimiento esperado tanto de los activos como del patrimonio, lo cual indica su poca eficiencia en el manejo de sus activos y como las empresas buscan pagar a sus accionistas, esto se evidencia en la caída del rendimiento del patrimonio.

Este estudio podría ser replicado para los demás sectores del Ecuador, también se puede realizar una investigación profunda de la etapa de *shake out* y establecer un método más efectivo para identificar cuando una empresa se encuentra en esta fase. Además, otra investigación que se puede realizar es analizar cuál fue el desempeño financiero en la etapa que se encontraban las empresas en el año 2020, que fue la pandemia de COVID 19, en comparación de otro año regular.

7. Referencias

- Ahmaed, B., Akbar, M., Sabahat, T., Ali, S., Hussain, A., Akbar, A., & Hongming, X. (2020). Does firm life cycle impact corporate investment efficiency? *Sustainability*. <https://www.scopus.com/record/display.uri?origin=recordpage&zone=relatedDocuments&eid=2-s2.0-85098626627&citeCnt=0&noHighlight=false&sort=plf-f&src=s&st1=cycle+life+firm&sid=250a2b7ae1c7b7b4713d6042dee1e54b&sot=b&sdt=b&sl=30&s=TITLE-ABS-KEY%28cycle+life+f>
- Argüelles, L., Quijano, R., Fajardo, M., Medina, F., & Cruz, C. (2019). El Endeudamiento Como Indicador De Rentabilidad Financiera En Las Mipymes Turísticas De Campeche. *Internacional Administracion & Finanzas*. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3243592
- Bernard, A., & Slaughter, M. (2004). THE LIFE CYCLE OF A MINORITY-OWNED BUSINESS:. *Business Development*. <https://faculty.tuck.dartmouth.edu/images/uploads/faculty/andrew-bernard/mbda.pdf>
- Blasco, J., Baños, S., & García, P. (2019). LA ESTRUCTURA DE VENCIMIENTO DE LA DEUDA EN EMPRESAS DE RECIENTE CREACIÓN. *XXX Congreso Internacional EACA*, 1-20.
- Boscán, M., & Sandrea, M. (2009). Estrategias de financiamiento para el desarrollo endógeno del sector confección zuliano. *Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 402 - 417.
- Céspedes, J., & Carmona, E. (2018). El declive en la empresa. *Dialnet*, 177-211.
- Chen, K. H., Su, X.-Q., Lin, L.-F., & Shih, Y.-C. (2021). Profitability of moving-average technical analysis over the firm. *Pacific-Basin Finance Journal*. En el artículo de Kuan-Hau Chen, Xuan- Qi Su, Li- Feng Lin y Yi-Cheng Shih 2021, file:///C:/Users/Hp/Downloads/Profitability%20of%20moving-average%20technical%20analysis%20over%20the%20firm%20life%20cycle_%20Evidence%20from%20Taiwan%20(2).pdf
- Cruz Moreno, J. A., Zulueta Puerta, L., & Augusto Porras, J. (2017). Análisis de las escuelas relevantes del siglo xx sobre el ciclo de vida empresarial/organizacional. *Perfiles gerenciales*. https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/per_ger_humano/article/view/4519/3847
- Días, Ó. (2006). El Estado de Flujos de Efectivo y una administración. *Contabilidad y Negocios*. <https://www.redalyc.org/pdf/2816/281621761003.pdf>
- Dickinson, V. (2011). Cash Flow Patterns as a Proxy for Life Cycle of the Firm. file:///C:/Users/Hp/Downloads/SSRN-id755804
- Domingo, D. (2017). Las etapas del ciclo de vida de la empresa clasificadas por los patrones del Estado de Flujo de Efectivo y el pronóstico de la rentabilidad. Empresas del Mercado de Capitales Argentino. *Universidad Nacional de Córdoba*, 1-15.
- Duque, G., Córdoba, F., González, K., & Aguirre, J. (2020). Medición de la gestión fonaciera d elas empresas del sector bebidas . *Observatorio Empresarial UDA*.

- Durana, P., Micgalkova, L., & Privara, A. (2021). Does the life cycle affect earnings management and bankruptcy? *Oeconomia Copernicana*. <http://economic-research.pl/Journals/index.php/oc/article/view/1895>
- García, V., & Ceja, J. (2013). Propuesta de análisis financiero integral. *Contribuciones a la Economía*. <https://ideas.repec.org/a/erv/contri/y2013i2013-056.html>
- Garrido, L. (2009). La liquidez en la empresa: caso. *Contabilidad y Dirección*. https://accid.org/wp-content/uploads/2018/10/La_liquidez_en_la_empresa_1.pdf
- Hasan, M. M., & Cheung, A. (2018). Organization capital and firm life cycle. *Journal of Corporate Finance*. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S092911991730723X?via%3Dihub>
- Hasan, M., Cheung, A., Tunas, L., & Kot, H. (2021). Firm life cycle and trade credit. *The Financial Review*. <file:///C:/Users/Hp/Downloads/Firm%20life%20cycle%20and%20trade%20credit.pdf>
- Hoz, B., Ferrer, M., & Hoz, A. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas. *Ciencias Sociales*. <https://www.redalyc.org/pdf/280/28011673008.pdf>
- Lu, X., & Wang, J. (2018). A Review of the Classification of Enterprise Life Cycle. *Modern Economy*. <https://www.scirp.org/journal/paperinformation.aspx?paperid=85942>
- Mayor, I., & Saldarriaga, C. (2016). EL FLUJO DE EFECTIVO COMO HERRAMIENTA DE PLANEACIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA X. *Colección Académica de Ciencias Estratégicas*. https://repository.upb.edu.co/bitstream/handle/20.500.11912/9346/Flujo_efectivo_herramienta.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Miller, D., & Peter, F. (1984). A longitudinal study of the corporate life cycle. *Management Science*. <https://www.jstor.org/stable/2631384>
- Mojova, N., & Zinecker, M. (2013). Liquidity, probability of bankruptcy and the corporate life cycle: the evidence from Czech Republic. *International Journal of Globalisation and Small Business*. <https://www.inderscienceonline.com/doi/pdf/10.1504/IJGSB.2013.054912>
- Morelos, J., Fontalvo, T., & Hoz, E. (2012). Análisis de los indicadores financieros en las sociedades portuarias de Colombia. *Entramado*. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1900-38032012000100002
- Ollague, J., Ramón, D., Soto, C., & Novillo, E. (2017). Financial indicators of management: analysis and interpretation from a retrospective and prospective perspective. *UIDE*. <http://201.159.222.115/index.php/innova/article/view/328/358>
- Paéz, M. (16 de Junio de 2020). *Actuarial*. <https://actuarial.com.ec/importancia-de-realizar-un-diagnostico-financiero-de-una-empresa/>
- Rámirez, L., & Palacín, M. (2017). EL ESTADO DEL ARTE SOBRE LA TEORÍA DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL DE LA EMPRESA. *Cuadernos de Economía*, 143-165.
- Rivera, J., & Ruiz, D. (2011). Análisis del desempeño financiero de empresas innovadoras del Sector Alimentos y Bebidas en Colombia. *Pensamiento & Gestión*.

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762011000200007

- Sánchez, V. (2020). LA REDEFINICIÓN DEL PAPEL DE LA EMPRESA EN LA SOCIEDAD. *Barataria*. <https://www.redalyc.org/pdf/3221/322142550008.pdf>
- Shahzad, F., Ahmad, M., Fareed, F. Z., & Wang, Z. (2022). Innovation decisions through firm life cycle: A new evidence from emerging markets. *International Review of Economics y Finance*.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1059056021002392?via%3Dihub>
- Shamsudin, A., & Kamaluddin, A. (2015). Impending Bankruptcy: Examining Cash Flow Pattern of Distress and Healthy Firms. *Procedia Economics and Finance*.
<https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S2212567115011661?token=B0F3A9F144E9E91AAE9A2F69F09862CBED51686CA4529B097A8D5024EAF5B3495A14D169723F0DCFEF4F118CFD3834BA&originRegion=us-east-1&originCreation=20220304222737>
- Terreno, D. D., Saltter, S. A., & Perez, J. O. (2017). Las etapas del ciclo de vida de la empresa por los patrones del estado de flujo de efectivo y el riesgo de insolvencia empresarial. *Contabilidad y Negocios*. <https://www.redalyc.org/journal/2816/281653513003/html>
- Walker, B. (2019). Comercio, el sector más dinámico de la economía nacional. *EKOS*, 1-12.
- Xie, X., Chang, Y.-S., & Shiue, M.-J. (2022). Corporate life cycle, family firms, and earnings management: Evidence from Taiwan. *Advances in Accounting*.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0882611021000675?via%3Dihub>

ANEXOS

Anexo 1

Estados financieros del sector comercial de alimentos y bebidas 2016

AÑO	EXPEDIENTE	RUC	NOMBRE	RAMA_ACTIV	DESCRIPCION CIU	ACTIVO	PASIVO	PATRIMONIO NETO	ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE	COSTOS	INVENTARIO MAT PRIMA Y M TRANSITO	INVENTARIO PROD PROCESO	INVENTARIO PROD TERMINADOS	INVENTARIO SUMINISTROS	EFFECTIVO Y SUS EQUIVALENTES	CUENTAS POR COBRAR	II
2016	128168	9,9253E+11	DINADEC S.A G		COMERCIO A G4630.95	141399661	128024365	13375296,7	108687247	127194703	652442365	0	0	81384,03	852682,71	57424237,7	53048282,2	
2016	3215	9,9001E+11	NEGOCIOS I P G		COMERCIO A G4630.33	323553994	199166401	124387593	192478349	99931191,9	280435838	16809602,5	119213968	30637627,5	23501738,2	17762697,9	56433500,6	
2016	43044	9,9079E+11	DISTRIBUIDO G		COMERCIO A G4630.99	78635197,9	75671953,6	2963244,32	52401244,1	68990628,5	285542967	0	0	13408907,2	86607,88	7511124,47	31880355,6	
2016	166413	1,7924E+12	BEBIDAS ARG G		COMERCIO A G4630.94	188751325	9256420,3	96188904,5	78053906,2	47597122,2	203903146	13282612,3	205229,25	0	10821935,1	1386490,08	0	
2016	2041	9,9001E+11	COMPANIA A G		COMERCIO A G4630.92	263390091	125948200	137441891	90072733,3	61697149,1	96228328,4	19004,42	13294714,6	46252394,6	3049667,51	3101717,05	18014023	
2016	175280	9,9285E+11	VITAPRO ECL G		COMERCIO A G4630.21	52765309,2	40938215,1	11827094,2	30403636,3	40756529,5	161287416	234689,39	0	593436,57	5622,05	4393650,31	17424467,3	
2016	48145	1,7913E+12	CORPORACIO G		COMERCIO A G4630.93	65104834,7	39821125,2	25283709,5	40358812,5	31610409,9	92508702,6	219772,26	31716,66	3683631,4	1275999,09	13861133	26940267,8	
2016	12489	1,7902E+12	PEPSICO ALI P G		COMERCIO A G4630.99	57191943,4	24519979	32671964,4	13028555,3	23815960	26096791,1	2275407,09	0	1220331,44	445380,81	1325576,19	7961938,91	
2016	129906	9,9255E+11	DIALINSPEC I G		COMERCIO A G4630.11	990836,31	582355,15	408481,16	340664,18	582355,15	13496450,4	0	0	0	0	7747,13	260707,85	
2016	67697	9,9125E+11	SODERAL SO G		COMERCIO A G4630.95	37659350,6	20390638,6	17268712	15101224,4	9723089,19	15967334,5	182988,28	0	6194283,36	1429264,05	187376,21	6291975,56	
2016	102536	9,9212E+11	AGROINDUS G		COMERCIO A G4630.91	31717562,2	22168130,5	9549431,67	9908446,3	9711265,78	37928365	4900389,78	0	0	255547,68	1361053,61	1638457,32	
2016	39459	7,9011E+11	EXPORTADO F G		COMERCIO A G4630.32	13298302,4	12729855,2	568447,18	9156605,1	11258163,6	44814783,4	2989372,28	42122,82	0	418846,34	727108,24	3941427,26	
2016	21632	9,9002E+11	PRODUCTOS G		COMERCIO A G4630.99	13648822,6	7285031,32	6368791,24	7204565,73	6401313,53	14861668,8	45328,55	0	593564,58	2863,56	1607058,68	5157619,11	
2016	93372	1,7918E+12	ABCALSA S.A G		COMERCIO A G4630.93	10650349,5	2598307,52	8051978,99	6580243,33	2369751,61	7127349,95	154931,11	7291,06	513494,76	80272,21	3287392,74	2525440,64	
2016	122653	9,9245E+11	TROPICALFR I G		COMERCIO A G4630.11	13783412,2	12049575	1733837,24	6909440,34	10937247,7	78574611,7	0	0	663160,07	468710,6	2942331,05		
2016	145255	9,9275E+11	SABROSTAR G		COMERCIO A G4630.11	41038611,2	39271395,3	1767215,93	38717442,6	39271395,3	123388053	0	0	415262,43	0	25669968,6	7410532,5	
2016	81809	9,9145E+11	COMERCIALI G		COMERCIO A G4630.14	5240102,3	4860927,87	379174,43	4596812,31	4303489,46	16759769,4	0	0	1167089	0	384284,68	2731549,07	
2016	132992	9,9261E+11	PROEXPO, PR G		COMERCIO A G4630.32	22220126,9	18751034,1	3469092,82	20248523,6	16713451,1	102887282	3890,56	0	3666917,41	565648,96	374385,91	15152388,9	
2016	19180	9,9051E+11	DISTRIBUIDO G		COMERCIO A G4630.95	18716149,4	16777087,2	1939062,24	18132685,2	16777087,2	31075641,6	0	0	2285128,6	58479,33	156443,36	5574698,9	
2016	153999	1,7921E+12	DISTRIBUIDO G		COMERCIO A G4630.92	5978506,07	5257718,36	720787,71	5913308,8	3957813,56	16364621,9	476057,83	0	1398601,2	0	1086109,02	3063638,87	
2016	153454	1,7921E+12	TERRAFERTIL G		COMERCIO A G4630.11	14845022,4	11903347,4	2941675	8337747,07	7141385,61	13046056,5	2643784,66	717,92	1217214,32	24236,46	1780341,39	1786306,85	
2016	72725	9,9132E+11	BASESURCO F G		COMERCIO A G4630.12	14289564,3	8639314,59	5650249,75	9872821,44	8091880,51	30735476,2	945415,6	88515,98	1843310,81	754,86	1780341,39	3111446,47	
2016	140508	9,9272E+11	LIMBOMAR S G		COMERCIO A G4630.33	15593381,2	6606608,82	8986772,35	6241852,06	2206608,82	7098578,49	152442,39	0	0	438952,05	3130548,19	206924,71	

Nota: Datos obtenidos de la SUPERCIAS (2016).

Anexo 2

Estados financieros del sector comercial de alimentos y bebidas 2017

AÑO	EXPEDIENTE	NOMBRE	RAMA_ACTIVIDAD	DESCRIPCION N_RAMA	CIU	ACTIVO	PASIVO	PATRIMONIO NETO	ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE	COSTOS	INVENTARIO MAT PRIMA Y M TRANSITO	INVENTARIO PROD PROCESO	INVENTARIO PROD TERMINADOS	INVENTARIO SUMINISTROS	EFFECTIVO Y SUS EQUIVALENTES	CUENTAS POR COBRAR	PROV INCOBRABLES
2017	3215	NEGOCIOS I P G		COMERCIO A G4630.33		344447326	219208629	125238696	197337303	106798927	328672070	24649572,5	9575132,29	26624700,3	24037709,5	14863714,5	71814720,6	4279151,28
2017	12489	PEPSICO ALI P G		COMERCIO A G4630.99		56388788,4	20583619,1	35805169,3	14923327	20059059,9	28505825,2	2746530,14	0	1235932,86	471171,72	1725541,43	9446177,36	1000170,96
2017	67697	SODERAL SO G		COMERCIO A G4630.95		41242731,7	22205643,7	19037087,9	15689965,4	11603522,2	25378871,6	211116,45	0	7316590,87	853693,54	111616,88	6282563,82	822522,12
2017	39459	EXPORTADO F G		COMERCIO A G4630.32		16147661,5	13363628,1	2784033,4	10177368,3	6550584,45	47876090,2	2278381,95	273016,44	0	442642,18	225728,3	5055930,93	0
2017	122653	TROPICALFR I G		COMERCIO A G4630.11		21152264,4	18626132,3	2526132,13	14558488	16850575,3	86317755,8	5605,03	0	0	904357,84	791849,89	8676817,28	16324
2017	145255	SABROSTAR G		COMERCIO A G4630.11		46424039,1	44436441,2	1987597,87	44241081,2	44436441,2	122761571	0	0	213381,52	0	34788992,6	2358252,23	0
2017	153454	TERRAFERTIL G		COMERCIO A G4630.11		20885723,5	17281815,1	3603908,42	11321882,3	9194488,59	13675911,5	2533890,66	0	1368159,52	32772,77	255801,95	3336459,32	41682,37
2017	72725	BASESURCO F G		COMERCIO A G4630.12		16397843,5	10786075,7	5611767,85	12150736,2	7953146,76	33260416,3	1148090,69	354042,9	4415627,16	5614,26	844703,53	3326376,37	225941,87
2017	14786	SERVICIO I N G		COMERCIO A G4630.99		8765022,9	4879852,85	3885170,05	6340371,55	3757334,62	9695467,68	828953,14	1500,83	2013440,37	43231,51	387765,59	3179732,38	157546,32
2017	164853	CONORQUE C G		COMERCIO A G4630.14		13761660,2	12171439,4	1590220,79	10283394,3	8982081,35	39351985,2	0	0	6000017,06	0	696263,76	2441894,64	40947,49
2017	147508	DISTRIBUIDO G		COMERCIO A G4630.31		1044884,93	980652,32	64232,61	917448,35	980652,32	14828875,9	0	0	230584,04	0	123960,03	454944,45	5194,18
2017	10936	CALIDAD EN G		COMERCIO A G4630.11		7415812,82	6028346,93	1387465,89	4746614,19	4718995,5	41541850,1	0	0	884993,58	419319,94	68081,84	105885,19	0
2017	6164	CORPORACIO G		COMERCIO A G4630.95		10560539,1	9206863,34	1353675,71	6664776,19	8641257,48	12075311,3	48270,74	0	1090374,16	78185,82	139436,77	5267208,81	154078,36
2017	86504	NOVA ALIME G		COMERCIO A G4630.93		2765749,52	2453764,14	311985,38	1043559,83	1544930,94	5253364,49	0	0	206326,86	3434,01	13393,89	356621,63	4248,32
2017	123614	N.L PROINSU G		COMERCIO A G4630.33		2106368,05	1388078,6	718289,45	1544978,21	1180064,63	1404389,92	58888,27	0	125079,21	0	373250,47	888079,58	4000
2017	29855	GOLDEN VAL G		COMERCIO A G4630.11		4857195,76	4489678,86	367516,9	4159416,06	3916597,24	24645794,6	0	0	0	122927,34	545,28	1552799,31	0
2017	29962	LUDERSON S G		COMERCIO A G4630.12		9999737,8	7761708,12	2232029,68	3088018,88	4885205,59	1721232,8	0	0	245663,02	0	20814,29	1481187,39	0
2017	177179	PROCESADO F G		COMERCIO A G4630.32		4141394,02	3774421,06	366972,96	3583910,29	3703058,94	16315001,4	489218,49	0	0	17006,8	135890,39	2323225	0
2017	3861	COMPANIA A G		COMERCIO A G4630.11		21341059,3	4461766,88	16879292,4	4713054,84	2044048,47	1601762,39	667105,33	0	0	415999,71	205455,22	1370226,93	9913,62
2017	76080	SURGESA S.A G		COMERCIO A G4630.11		11444760,6	528697,54	10916063,1	1480729,29	406100,59	2159631,99	0	0	0	41941,49	120852,89	1021,25	0
2017	72436	SOCIEDAD A I G		COMERCIO A G4630.11		1765081,14	789584,93	975496,21	1222605,6	789584,93	2944404,06	0	0	0	97056,99	-18888,64	1005548,59	0
2017	73926	CAFECOM S.F G		COMERCIO A G4630.14		1797121,28	1309965,63	487155,65	1192295	671567,24	2816524,95	195888,12	0	161478,35	162205,89	85605,05	522673,34	0

Nota: Datos obtenidos de la SUPERCIAS (2017).

Anexo 3

Estados financieros del sector comercial de alimentos y bebidas 2018

AÑO	EXPEDIENTE	NOMBRE	RAMA_ACTIVIDAD	DESCRIPCION_RAMA	CIUU	ACTIVO	PASIVO	PATRIMONIO NETO	ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE	COSTOS	INVENTARIO MAT PRIMA Y M TRANSITO	INVENTARIO PROD PROCESO	INVENTARIO PROD TERMINADOS	INVENTARIO SUMINISTROS	EFFECTIVO Y SUS EQUIVALENTES	CUENTAS POR COBRAR	PROV INCOBRABLES
2018	3215	NEGOCIOS IIG		COMERCIO / G4630.33		346448682	224715586	121733096	196295243	99897729	327223325	14681485	15141642	31805082	26679394	17217953	60480726	3484105,9
2018	12489	PEPSICO ALI G		COMERCIO / G4630.99		64572388	17016524	47555864	26892666	13920975	31786735	3687470,8	0	1136768,7	588242,43	14443921	7893086,2	1250923,1
2018	67697	SODERAL SO G		COMERCIO / G4630.95		39739579	18992842	20746737	14329137	10578765	25487414	1743785,5	0	6258293,3	951268,69	798427,4	3209176,6	822522,12
2018	39459	EXPORTADO G		COMERCIO / G4630.32		13118887	11939299	1179588,4	7267196,7	5876125,2	0	734210,22	638266,38	0	336416,15	1204462,3	2847994	0
2018	122653	TROPICALFR G		COMERCIO / G4630.11		29636070	25999435	3636635,2	19594620	23588407	97670330	999305,11	0	0	845508,16	500742,43	9393344,3	0
2018	145255	SABROSTAR G		COMERCIO / G4630.11		63928762	61776536	2152226,1	62070266	61378610	110910197	0	0	1026665,9	0	31274239	12793518	0
2018	153454	TERRAFERTIL G		COMERCIO / G4630.11		20035488	9071153,7	10964334	9806355,1	8504239,9	13927460	3458711,4	84269,15	1090553,7	0	1860068	2312576,2	20200,66
2018	72725	BASESURCOI G		COMERCIO / G4630.12		17306508	11706438	5600070,6	12777803	92325707,1	33547120	1630198,1	267145,79	2849772,6	30130,2	1646397,5	3740223,6	224238,28
2018	14786	SERVICIO IN G		COMERCIO / G4630.99		8107828	3727807,2	4380020,8	5863146,6	2582978,6	7748778,5	805634,25	3219,5	1090365,7	20888,92	916928,46	3012850,2	52467,09
2018	164853	CONORQUE G		COMERCIO / G4630.14		17732372	15531997	2200374,1	13177797	12079713	47210537	0	0	7890290,1	0	1752803,8	2748551,2	45007,82
2018	147508	DISTRIBUIDO G		COMERCIO / G4630.31		1054824	1014007,2	40816,85	922231,93	990879,24	15798433	0	0	182453,45	0	115450,42	493261,4	5194,18
2018	10936	CALIDAD EN G		COMERCIO / G4630.11		8021465,4	6391843,6	1629621,8	5611969,9	5426473,2	36686214	0	0	223945,11	589613,28	896007,07	78145,56	0
2018	6164	CORPORACH G		COMERCIO / G4630.95		8988901,1	8087587,3	901313,8	5391236,6	7864154,6	12367492	22963,31	0	1076911,2	39236,31	169329,12	3804964,7	163676,84
2018	86504	NOVA ALIMÉ G		COMERCIO / G4630.93		3510057,1	2430515,6	1079541,6	2077571,9	2379448,4	6108988,3	0	0	119320,7	0	540766,31	594229,21	10187,03
2018	123614	N.L PROINSU G		COMERCIO / G4630.33		2728988,7	1742292,6	986696,15	1985610,6	1534278,6	1417101,8	146458,45	0	56809,96	0	682449,55	940251,07	2850,48
2018	29962	LUDERSON S G		COMERCIO / G4630.12		13212056	10553069	2658987	4873979,9	8136893,2	42656494	0	513165	0	214973,24	477285,34	1388412,5	0
2018	177179	PROCESADO G		COMERCIO / G4630.32		3962487,8	3616761,7	345726,14	3432334,7	3406421,1	14728903	0	0	739746,56	59128,11	67190,72	1126250,5	0
2018	3861	COMPANIA / G		COMERCIO / G4630.11		24811738	8626055,1	16185683	5652050,5	1437126,2	1475820,9	0	0	0	524035,64	372443,02	1745594,1	11349,87
2018	76080	SURGESA S.A G		COMERCIO / G4630.11		14917326	797404,75	14119921	1349192,5	325976	2424632,8	0	0	0	34837,41	31694,6	6771,6	0
2018	72436	SOCIEDAD A G		COMERCIO / G4630.11		1705579,4	802365,91	903213,51	857548,07	802365,91	3006801,7	0	0	0	22131,98	76710,67	727361,78	0
2018	73926	CAFECOM S. G		COMERCIO / G4630.14		2195650,3	1583108,1	612542,21	1539194,1	1033968,1	2701525,9	266549,23	0	185067,94	266516,2	180758,72	515749,78	0
2018	39588	DISTRIBUIDO G		COMERCIO / G4630.11		5470172,2	3963878,6	1506293,6	5459943,3	3963878,6	9814447,8	0	0	3917781,7	339711,0	739019,57	626878,69	0

Nota: Datos obtenidos de la SUPERCIAS (2018).

Anexo 4

Estados financieros del sector comercial de alimentos y bebidas 2019

AÑO	EXPEDIENTE	NOMBRE	RAMA_ACTIVIDAD	DESCRIPCION_RAMA	CIUU	ACTIVO	PASIVO	PATRIMONIO NETO	ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE	COSTOS	INVENTARIO MAT PRIMA Y M TRANSITO	INVENTARIO PROD PROCESO	INVENTARIO PROD TERMINADOS	INVENTARIO SUMINISTROS	EFFECTIVO Y SUS EQUIVALENTES	CUENTAS POR COBRAR	PROV INCOBRABLES
2019	102536	AGROINDUS' G		COMERCIO / G4630.91		60027148	42958480	17068668	22178517	23245679	37691499	14977947	0	0	646190,83	1762321,6	4288369,4	132785,41
2019	156295	VINOS Y ESP G		COMERCIO / G4630.95		18060845	12725509	5335335,7	16367633	9883086,9	17109221	0	0	2832009,8	0	617365,17	12712352	59116,96
2019	145390	COMERCIAL I G		COMERCIO / G4630.23		6270519,6	10733565	-4463046	1746250,6	9626130,4	46826,47	0	0	0	0	6953,08	1545630	248504,16
2019	110215	CABAQUI S.A G		COMERCIO / G4630.11		3086943,2	3009922,6	77020,64	2979052,1	2917793,1	27170870	0	0	0	288943,17	117407,51	2026875,2	0
2019	112841	SOPRISA S.A G		COMERCIO / G4630.11		9184392,7	7698900,8	1485491,9	7497161,5	5238211,1	32624316	9366,13	0	391964,88	0	539522,5	3482544,6	39734,14
2019	70440	QUIMANSER G		COMERCIO / G4630.32		26851343	13173300	13678043	2849266,2	2406625,1	5775381,6	166584,48	0	0	109503,74	29065,3	168812,07	0
2019	38492	FRUTA RICA G		COMERCIO / G4630.11		4651902	4058131,4	593770,66	4140169,7	4058131,4	38835935	0	0	0	0	371070,3	830830,2	1443822,8
2019	13120	DISTRIBUIDO G		COMERCIO / G4630.99		2769385,6	1616537,3	1152848,3	2110390,9	1188262,7	7352784,5	0	0	719424,18	0	520940,35	381719,47	23328,45
2019	63070	NOVAMERC I G		COMERCIO / G4630.11		1225483,1	1178712,2	46770,93	1072650,5	1151242,8	7199301,6	0	0	0	41055,29	28826,25	252082,11	13869,62
2019	112777	ROXANA VILI G		COMERCIO / G4630.95		1486597,7	1264667,5	221930,2	960201,6	907508,78	13526422	0	0	175892,33	0	352457,42	361505,81	0
2019	25473	PRODUCTOR G		COMERCIO / G4630.11		21544557	16738257	4806300	17609909	16277705	14752818	9538,34	0	357607,84	1632641	99998,61	9512565	19143,49
2019	150085	COMERCIAL G		COMERCIO / G4630.94		490934,26	311392,63	179541,63	347338,17	213638,74	559948,77	0	0	29216,52	0	15461,25	3873,58	0
2019	65764	BLIX S.A. G		COMERCIO / G4630.12		3413858,6	2206640,1	1207218,5	986106,68	680092,01	812156,93	0	0	0	130142,35	34820,79	685035,93	0
2019	156197	SOCIEDAD A G		COMERCIO / G4630.12		2358241,9	1175928,3	1182313,6	314947,17	619445,01	1302247,3	23965,7	533,63	2693,75	0	89431,46	247810,59	66282,12
2019	180154	DISTRIBUIDO G		COMERCIO / G4630.12		7374577,6	8414091,8	-1039514	6882503,5	6161191,7	23416566	3457,09	0	2538216,3	0	1724601,5	2092443,7	15375,49
2019	117938	TRANSLATIN G		COMERCIO / G4630.12		4211812,6	2970777,7	1241034,9	3831606,2	1903766	5603721,4	0	0	0	0	24411	76342,88	767527,53
2019	94030	COMPANIA / G		COMERCIO / G4630.92		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2019	142145	PANPE ALIM G		COMERCIO / G4630.95		736723,85	473994,52	262729,33	633933,98	385549,46	1420448,4	7817,78	0	0	40148,47	9143,75	136477,48	431,46
2019	109765	MADELI S.A. G		COMERCIO / G4630.31		791780,56	626474,31	165306,25	745157,84	564393,84	7319752,1	0	0	57239,11	0	37762,29	586742,17	28216,01
2019	183201	DISGASACOF G		COMERCIO / G4630.94		524075,35	457906,37	66168,98	436613,63	354183,53	2116945,6	0	0	205796,33	0	95187,58	126734,6	0
2019	178358	INDUSTRIAS G		COMERCIO / G4630.92		1444960,9	557915,07	887045,84	546679,83	394251,85	947535,27	112837,77	1069,29	33682,58	9175,91	13121,18	348105,64	8841,2
2019	134084	COMBLANC I G		COMERCIO / G4630.92		3244746,7	2684109,5	560637,18	2540741,3	572098,15	3627837	81535,32	0	576547,28	3437,1	606796,95	3697,56	7742,31

Nota: Datos obtenidos de la SUPERCIAS (2019).

Anexo 5

Estados financieros del sector comercial de alimentos y bebidas 2020

AÑO	EXPEDIENTE	NOMBRE	RAMA_ACTIVIDAD	DESCRIPCION_RAMAS	CIU	ACTIVO	PASIVO	PATRIMONIO NETO	ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE	COSTOS	INVENTARIO MAT PRIMA Y M TRANSITO	INVENTARIO PROD PROCESO	INVENTARIO PROD TERMINADOS	INVENTARIO SUMINISTROS	EFFECTIVO Y SUS EQUIVALENTES	CUENTAS POR COBRAR	PROV INCOBRABLES
2020	102536	AGROINDUS G		COMERCIO A G4630.91		83223979	65450913,5	17773065,6	34648509,4	29163832,1	49359316,8	13481578,2	0	0	751396,41	15537583,6	4239699,01	174981,53
2020	156295	VINOS Y ESPIG		COMERCIO A G4630.95		15611244,9	10288602,4	5322642,54	14420951,8	8251950,48	14303122,5	0	0	2431231,28	0	972145,37	10619828,9	23613,9
2020	145390	COMERCIALI G		COMERCIO A G4630.23		5385381,2	10935080,1	-5549698,9	1493759,8	9841859,31	5248,32	0	0	0	0	0	1338097,05	325486,18
2020	110215	CABAQUI S.A G		COMERCIO A G4630.11		2628886,32	2394453,66	234432,66	2554601,18	2342936,13	16226029,7	0	0	0	13987,4	25389,47	2207824,57	0
2020	112841	SOPRISA S.A. G		COMERCIO A G4630.11		8795526,24	7618779,66	1176746,58	7240094,68	5786358,05	25439186,9	24066,79	0	291483,22	0	16729,49	3567419,61	69617,31
2020	70440	QUIMANSER G		COMERCIO A G4630.32		24388472,7	15675872,4	8712600,26	2811634,35	6261447,3	7362365,39	88034,32	0	0	91899,74	24973,52	157783,15	0
2020	38492	FRUTA RICA G		COMERCIO A G4630.11		4087588,33	3160887,73	926700,6	3492696,93	2996816,34	30731506,5	0	0	408409,03	0	288209,41	2292810,43	0
2020	13120	DISTRIBUID G		COMERCIO A G4630.99		2310971,12	1181843,74	1129127,38	1736316,12	826706,51	5928361,98	0	0	404036,23	0	655788,58	220395,35	24128,65
2020	63070	NOVAMERC S G		COMERCIO A G4630.11		976207,35	1386104,68	-409897,33	886723,14	1248835,71	4510419,6	0	0	0	27742,98	7846,07	91169,9	15597,19
2020	112777	ROXANA VILL G		COMERCIO A G4630.95		1496649,99	1235354,82	261295,17	921605,45	836918,63	11317432,6	0	0	137186,36	0	331022,06	330295,57	0
2020	25473	PRODUCTOR G		COMERCIO A G4630.11		19380462,5	14446852,1	4933610,41	9860129,45	8046922,22	13834048,1	0	0	1006866,04	282806,15	1403961,95	1565653,23	19143,49
2020	150085	COMERCIAL I G		COMERCIO A G4630.94		491550,32	303451,5	188098,82	339732,35	218400,08	441032,4	0	0	24717,42	0	17148,54	4681,19	0
2020	156197	SOCIEDAD AI G		COMERCIO A G4630.12		2878363,17	1275651,12	1602712,05	618771,14	764131,93	1800287,74	210977,19	650,52	8656,07	0	252851,35	211087,44	83108,74
2020	117938	TRANSLATIN G		COMERCIO A G4630.12		3792968,32	2567744,21	1225224,11	2820058,23	2567744,21	4129252,31	0	0	0	25840,1	1541,59	2054491,86	0
2020	94030	COMPANIA A G		COMERCIO A G4630.92		1725890,91	1295178,76	430712,15	1069515,63	524817,79	1203703,04	741	0	169137,19	0	253901,08	259873,02	13473,17
2020	142145	PANPE ALIM G		COMERCIO A G4630.95		895813,76	761351,25	134462,51	315722,69	546727,74	639176,36	7362,19	161,97	18617,24	7722,8	47813,95	189535,18	552,05
2020	109765	MADELI S.A. G		COMERCIO A G4630.31		794821,21	673124,48	121696,73	745861,56	623004,61	6537421,16	0	0	75283,03	0	37084,41	560619,01	9454,68
2020	183201	DISGASACOF G		COMERCIO A G4630.94		312801,45	280908,75	31892,7	262773,34	199828,41	1789422,08	0	0	124685,3	0	75454,43	50140,33	398,37
2020	178358	INDUSTRIAS G		COMERCIO A G4630.92		1490340,62	594681,13	895659,49	610808,43	515983,34	885172,09	145033,02	4240,64	60069,3	14288,27	30609,72	289181,36	7143,28
2020	134084	COMBLANC C G		COMERCIO A G4630.92		3103678,54	2596540,12	507138,42	2404311,77	722872,34	2854901,36	26030,19	0	694116,66	6934,61	229142,11	815441,04	7742,31
2020	133467	LOPEZCORP S G		COMERCIO A G4630.94		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2020	64789	DELIBANANA G		COMERCIO A G4630.11		4155597,91	1665384,52	2490213,39	2083707,42	1201547,26	1110595,06	0	0	0	0	215658,96	116559,87	0
2020	134199	TIMECORPOC G		COMERCIO A G4630.91		7212633,14	5141058,59	2071574,55	2882384,91	3341218,65	8025442,42	811752,24	0	306488,09	0	744769,85	739762,74	16918,28
2020	96555	ENCOMECA. I G		COMERCIO A G4630.92		2089899,92	1934533,76	155366,16	1966264,35	1934533,76	5558840,43	0	0	875262,64	0	0	846246,02	26945,85

Nota: Datos obtenidos de la SUPERCIAS (2020).