

05

ANÁLISIS FINANCIERO

**DE LA ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES 3 DE JULIO, CANTÓN
EL GUABO, PROVINCIA DE EL ORO, EN EL PERÍODO 2017-
2019**

ANÁLISIS FINANCIERO

DE LA ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES 3 DE JULIO, CANTÓN EL GUABO, PROVINCIA DE EL ORO, EN EL PERÍODO 2017-2019

FINANCIAL ANALYSIS OF THE ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES 3 DE JULIO, CANTON OF GUABO, PROVINCE OF EL ORO, IN THE PERIOD 2017-2019

Jazmín Maribel Mejía Ayavaca¹

E-mail: jmmejia_est@utmachala.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4499-1163>

Víctor Javier Garzón Montealegre¹

E-mail: vgarzon@utmachala.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4838-4202>

Salomón Alejandro Barrezueta Unda¹

E-mail: sabarrezueta@utmachala.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4147-9284>

Abrahán Rodolfo Cervantes Alava¹

E-mail: acervantes@utmachala.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6223-8661>

¹ Universidad Técnica de Machala. Ecuador.

Cita sugerida (APA, séptima edición)

Mejía Ayavaca, J. M., Garzón Montealegre, V. J., Barrezueta Unda, S. A., & Cervantes Alava, A. R. (2021). Análisis financiero de la Asociación de Agricultores 3 de Julio, cantón El Guabo, provincia de El Oro, en el período 2017-2019. *Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 4(2), 40-48.

RESUMEN

El análisis financiero es fundamental para conocer el diagnóstico situacional real de toda organización; donde se identifican aquellas dificultades que posteriormente se aplican las adecuadas estrategias y acciones correctivas que contribuyen en la mejora de la productividad. El objetivo de este artículo aborda de realizar un análisis financiero por medio de los indicadores de solvencia, rotación y rentabilidad de la Asociación de Agricultores 3 de Julio, del Cantón El Guabo desde el 2017 – 2019, para el mejoramiento del desempeño económico. El estudio que se utilizó fue el método descriptivo porque permitió conocer el entorno de la Asociación, donde se identificó todas las características que consintieron enfocar el problema objeto de estudio, además, se abordó una investigación de campo, donde se recolectó información de los estados financieros de la Asociación. Para lo anterior, se calcularon y analizaron los indicadores de solvencia y rentabilidad, con lo que se pudo evaluar el impacto que ha generado por los cambios y evolución que han presentado en estos periodos, por ende, garantiza la continuidad de la empresa en el mercado, por lo que es relevante contar con instrumentos financieros que pueda pronosticar la situación económica y uso de métodos de gestión conforme a la asociación.

Palabras clave:

Indicadores financieros, pasivo, patrimonio, ingresos, banano.

ABSTRACT

Financial analysis is essential to know the real situational diagnosis of any organization; where those difficulties are identified and the appropriate strategies and corrective actions to be used to improve productivity are subsequently applied. The objective of this article addresses a financial analysis by means of the solvency, rotation and profitability indicators of the Association of Farmers 3 de Julio, of the Canton El Guabo from 2017 - 2019, for the improvement of economic performance. The study that was used was the descriptive method because it included knowing the environment of the Association, where all the characteristics that allowed to focus on the problem under study were identified, in addition, a field investigation was approached, where information was collected from the financial statements of the Association. For the above, the solvency and profitability indicators were calculated and analyzed, with which it was possible to evaluate the impact generated by the changes and evolution that have occurred in these periods, therefore, it guarantees the continuity of the company in the market. Therefore, it is relevant to have financial instruments that can forecast the economic situation and use of management methods in accordance with the association.

Keywords:

Financial indicators, liabilities, equity, income, banana.

INTRODUCCIÓN

La producción agrícola en el Ecuador, representa un sector relevante para aportar en la economía y seguridad alimentaria del país, en especial el banano y plátano (Ulloa, et al., 2017) ubicándolo como tercer producto que mayor cantidad de toneladas exporta de esta fruta (Espinoza & Tinoco, 2015). Los principales tipos de plátanos utilizados se encuentran dominico, destinado para el consumo interno, y barraganete, que se direcciona hacia mercados internacionales (Capa, et al., 2016).

Ecuador en el año 2019, logró alcanzar cubrir el 33% de los nichos de mercados internacionales como Oriente Medio, Asia y Europa del Este, sin embargo, Unión Europea con 15% y Rusia tiene 2.80% de disminución ante estos mercados tradicionales, según información de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE).

En este sentido, la región costa tiene el 84% de superficie cultivada de banano, siguiendo se encuentra la región sierra por 16% y en un 0,20% está dentro del territorio amazónico. Ecuador al año 2019, registró un crecimiento del 1,5% que corresponde de unos 5 a 8 millones de cajas más que en el año 2018, esto equivale a 323 millones de cajas de 43 libras que en relación al año anterior fue de 317 millones de cajas, de acuerdo con datos estadísticos de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE).

Por tanto, la producción nacional al año 2019 se centró en las provincias de Los Ríos con el 38% que equivale el 2.4 millones de toneladas, El Guayas tiene 1.56 de millones de toneladas de cosechas y El Oro con el 24% representa el 1.50 millones de toneladas, son aquellas que registraron mayor cantidad de superficies cosechadas respectivamente (Ecuador. Corporación Financiera Nacional, 2018).

No obstante, las provincias de El Oro, quien refleja una disminución en cuanto a cultivos cosechados, y que se encuentra con menor capacidad de producción y a la vez de rentabilidad, como en el caso del Cantón El Guabo, incidiendo en la Asociación de Agricultores 3 de Julio, conociendo que esto se debe porque el banano tienen constantes cambios que se presentan en estos sectores y cómo influyen en la economía, esta asociación se ubica en la avenida Panamericana, en donde su Registro Único de Contribuyente (RUC) evidencia la actividad económica de ventas al por mayor y menor de frutas, y se encuentra registrada ante el catastro de exportador de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), del cual es la entidad de control que regula a las empresas del Sector No financiero.

Al respecto, es relevante desarrollar un análisis financiero en todas las empresas, con la finalidad de identificar la capacidad económica y financiera que tiene en la actualidad; por ende, el instrumento a utilizarse como herramienta de evaluación económica se encuentran los

indicadores financieros que consiste en determinar las distintas relaciones en las múltiples partidas contables de los estados financieros de una organización como las cuentas del activo, pasivo, patrimonio, ingresos, costos y gastos; con el fin de determinar su rendimiento al recuperar sus activos (Puente & Solano, 2020).

Por tanto, el análisis financiero comprende de un proceso, que se orienta al estudio del momento en el que se encuentra actualmente la empresa desde el punto de vista financiera, y además, desde el análisis de resultados correspondiente al producto de las operaciones; entonces, significa cuando una empresa cumple o no con los objetivos; de esta manera se determina las fortalezas y corregir fallas. Por ende, todo conlleva a recolectar, interpretar y comparar entre estados financieros dentro de periodos económicos diferentes, a través de cálculo de porcentajes, indicadores que permitan evaluar el desempeño económico y financiero (Paredes, et al., 2019).

Los indicadores financieros revelan como la empresa va evolucionando con el tiempo, estos indicadores se pueden hacer de forma vertical y horizontal. La primera se la elabora utilizando varios indicadores ya sea de la misma empresa o de varias en un año determinado. En cambio, el análisis horizontal se lo realiza adjuntando indicadores financieros de años anteriores (García, et al., 2016).

Según Salazar (2017), el análisis horizontal es la comparación de las cifras de los estados financieros entre un periodo con otro, donde se obtienen valores absolutos y relativos; y el análisis vertical se compara cada una de sus elementos con un total específico dentro del mismo estado financiero, permitiendo direccionar la calidad de una correcta toma decisiones en cuanto a una estructura eficiente de inversión y financiamiento.

Otra clasificación, están las razones financieras o conocidas como indicadores financieros que se encuentra clasificados por liquidez, endeudamiento y rentabilidad. La primera mide la capacidad de una organización para cubrir o pagar a corto plazo todas las obligaciones que tiene, endeudamiento esta calcula cada participación de los acreedores de la organización, actividad mide todo los activos y la velocidad en la que son recuperados, rendimiento esta mide la eficacia en que se maneja la empresa (Delgado Vélez, 2016).

También, Saldaña & Guamán (2019), mencionan que existen indicadores financieros por solvencia de corto plazo, del cual hace referencia al indicador de liquidez que es conocido como prueba ácida, porque se resta el valor de los inventarios, esto es porque es el valor que tarda más tiempo en transformarse en dinero; por consecuente, por cada dólar de obligaciones a corto plazo, la empresa tendrá disponible para cubrir las obligaciones.

Según Muñoz (2018), expresa el indicador financiero de endeudamiento o apalancamiento financiero, el cual permite valorizar el apalancamiento que tienen las

organizaciones en el corto y largo plazo; así, Rico (2015), menciona otro indicador financiero que es de liquidez, que mide la capacidad que tiene la empresa para transformar sus inversiones en pagos efectivos; por tanto, cuanto más efectivo o líquido se hace un activo, mucho más fácil de convertir en dinero para cubrir las obligaciones.

Se plantea el presente objetivo en realizar un análisis financiero por medio de los indicadores de solvencia, rotación y rentabilidad de la Asociación de Agricultores 3 de Julio, del Cantón El Guabo desde el 2017 – 2019, para una correcta toma de decisiones eficientes y eficaces.

MATERIALES Y MÉTODOS

La investigación es de naturaleza descriptiva no experimental y tipo transversal, porque parte de la identificación de las variables que contribuyan a la consecución del objetivo de este estudio; es decir, se hizo una recolección de datos del entorno de la Asociación, la cual se desarrolló en la zona del Cantón El Guabo (Provincia de El Oro- Ecuador), con una población de 63.645 habitantes, según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (2020).

El Cantón El Guabo, cuenta con 19 mil hectáreas de producción bananera, limita al norte con Tenguel parroquia de Guayaquil, al sur con los cantones Machala y Pasaje, al este con el cantón Ponce Enríquez, y al oeste con el Océano Pacífico, Golfo de Guayaquil, de acuerdo al Gobierno Autónomo Descentralizado El Guabo (2019)

En este sentido, la Asociación objeto de estudio, tiene una superficie de 210.83 m², se encuentra localizada en el Barrio 3 de Julio, Avenida Panamericana (El Guabo - El Oro - Ecuador) con coordenada X de 630122 y coordenada Y de 9641010.

También, se utilizó informaciones primarias a través de la técnica de la entrevista. La investigación se complementó con el análisis de las informaciones secundarias de revistas indexadas, reportes técnicos del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) y los estados financieros de la empresa (Balance General y Estados de Resultados) correspondientes desde el año 2017 hasta 2019.

A raíz de la información secundaria de estados financieros, se establecen los cálculos respectivos, a partir de las cuentas que conforman el Estado de resultados y Balance General donde permitirá evaluar el desempeño administrativo y financiero de la empresa (Restrepo & Sepúlveda, 2016).

Una vez obtenidos los datos de partidas contables, fueron calculados de acuerdo a las fórmulas de cada indicador financiero elaborada en Excel, conforme a cada año que comprende del 2017-2018-2019.

Para el respectivo cálculo e interpretación de los indicadores financieros, se utilizaron ratios de solvencia a corto plazo y largo plazo, de rotación y de rentabilidad, tomados del libro Bradford, et al. (2007), a continuación, se describen las respectivas fórmulas (Tabla 1):

Tabla 1. Razones financieras más comunes.

Factor	Indicador	Fórmula
Solvencia corto plazo	Razón circulante	Activo circulante / Pasivo circulante
	Razón rápida	Activo circulante – Inventario / Pasivo circulante
	Razón de efectivo	Efectivo / Pasivo circulante
Solvencia a largo plazo	Razón deuda total	Activos totales – Capital total / Activos totales
	Razón deuda a capital	Deuda total / Capital total
	Multiplicador del capital	Activos totales / Capital total
	Razón de veces que se ha ganado el interés	UAII / Intereses
	Razón de cobertura del efectivo	UAIIIDA / Intereses
Rotación de activos	Rotación del inventario	Costos de bienes vendidos / Inventario
	Días de ventas en el inventario	365 días / Rotación del inventario
	Rotación de las cuentas por cobrar	Ventas / Cuentas por cobrar
	Días de ventas en cuentas por cobrar	365 días / Rotación de cuentas por cobrar
	Rotación de activos totales	Ventas / Activos totales
	Intensidad del capital	Activos totales / Ventas

Rentabilidad	Margen de utilidad	Utilidad neta / Ventas
	Rendimiento sobre activos (ROA)	Utilidad Neta / Activos totales
	Rendimiento sobre capital (ROE)	Utilidad neta / Capital total
	ROE1	(Utilidad Neta/ventas) *(Ventas/Activos) *(Activos/Capital)

Fuente: Bradford, et al. (2007).

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Con el fin de cumplir con los objetivos planteados en esta investigación, los antecedentes de La Asociación de Agricultores 3 de Julio, que se constituyó desde el 15 de septiembre del 2011, iniciando sus actividades como comercializadora; sin embargo, en el año 2016, se implementó la exportación de banano, cuenta con 25 trabajadores que comprende en el área operativa, administrativa y financiera; además, tiene disponible 103 socios cuenta con infraestructura sólida y departamentos de liquidación de fruta, contable, financieros, recursos humanos, producción, calidad, supervisión y control de campo, exportación, proveeduría y gerencial.

Ahora, la Asociación de Agricultores 3 de Julio durante el año 2017 ha embarcado el 21% de cajas, en el 2018 equivale el 31% y en el 2019, hubo un incremento arduo del 48%; representando los destinos de Rusia, China, Montenegro, Croacia, Grecia, Arabia y Ucrania; donde Montenegro con el 40% y Croacia con el 20% han reflejado tener mayoritariamente demanda de nuestros productos hacia esos mercados internacionales, donde las marcas de las frutas han sido Toco, Niño David, Marlefruit, Arabella y Bella María.

Ahora bien, los resultados obtenidos del presente estudio, en cuanto a, los indicadores de solvencia de corto plazo reflejados en la tabla 2, exponen una disminución en la razón circulante de \$1,25 (2017) a \$1,21 (2018-2019); valores que indican que por cada dólar que tenga la Asociación de deuda tiene \$1,21 para hacer frente a las obligaciones de corto plazo.

En el caso de la prueba rápida los valores también disminuyen de \$1,19 (2017) a \$1,16 (2018) y \$1,17 (2019), esto quiere decir, que por cada dólar que la Asociación debe a corto plazo se dispone para cubrir sus cancelaciones, con \$1,19, \$1,16 o \$1,17 en activos corrientes, sin tener que acudir a la venta de los inventarios.

Por otra parte, la razón de efectivo indica que al 2017 la Asociación puede afrontar el 0,35% de sus pasivos corrientes con los activos de liquidez inmediata, sin embargo, en el 2018 este porcentaje se incrementa al 1,16% y para el 2019 disminuye al 0,93%, esto significa que, la Asociación no dispone de liquidez suficiente para hacer frente sus obligaciones en el corto plazo, del cual, tendrá que recurrir a cobrar parte de su cartera con sus clientes.

Así también, para el desarrollo del cálculo de los indicadores, se seleccionó datos del Estado de situación financiera que comprende activos, pasivos y patrimonio, tal como se muestra la tabla 2.

Tabla 2. Estado de Situación Financiera.

Código	Detalle	2017	2018	2019
1	Activos totales	3.674.263,43	3.859.485,22	3.978.114,95
101	Activo Corriente	2.560.992,38	2.739.214,17	2.820.691,83
102	Activo No Corriente	1.113.271,05	1.120.271,05	1.157.423,12
2	Pasivos totales	3.527.961,62	3.700.506,61	3.802.434,32
201	Pasivo Corriente	2.055.619,37	2.258.770,00	2.321.332,29
202	Pasivo No Corriente	1.472.342,25	1.441.736,61	1.481.102,03
3	Patrimonio Neto	146.301,81	158.978,61	175.680,63

Ahora bien, en la tabla 3, se evidencia los ingresos que engloba ventas y otros ingresos, los costos y gastos que corresponde a costo de ventas y utilidad bruta y por último los gastos que coadyuva en ganancia/pérdidas, utilidad neta e intereses, información financiera importante para determinar los resultados de los indicadores financieros.

Tabla 3. Estado de pérdidas y ganancias.

Código	Detalle	2017	2018	2019
4	Ingresos	13.847.029,74	14.860.725,53	15.251.521,30
40101	Ventas	13.266.705,49	14.726.226,65	15.189.477,65
40102	Otros Ingresos	580.324,25	134.498,88	62.043,65
5	Costos y Gastos	13.840.026,44	14.846.156,59	15.230.700,72
51	Costo de ventas	13.288.393,63	14.163.130,12	14.163.130,12
52	Utilidad bruta	558.636,11	697.595,41	1.088.391,18
6	Gastos	551.632,81	683.026,47	1.067.570,60
50205	Ganancias/Pérdidas	7.003,30	14.568,94	20.820,58
50206	Utilidad Neta	4.241,37	11.764,42	18.582,37
5020501	Intereses	2.761,93	2.804,52	2.238,21

En la tabla 4, se demuestra otras cuentas que son relevantes para realizar los cálculos de los indicadores financieros, como se encuentran cuentas por cobrar, inventarios, efectivo y capital total, que representan información financiera concreta extraídas del estado de situación financiera.

Tabla 4. Otras cuentas.

Código	Cuentas	2017	2018	2019
1121	Cuentas por cobrar	1.702.617,63	1.788.750,81	2.010.974,87
113	Inventarios	111.372,54	116.259,68	113.348,76
111	Efectivo	7.201,99	31.380,53	21.588,46
301010001	Capital total	400,00	400,00	400,00

Es por esto, que la liquidez puede perjudicar negativamente la rentabilidad de las empresas; porque existe una alta liquidez, a consecuencia por deudas de clientes, lo que genera una baja rotación de la cartera de clientes, esto a su vez, lenta recuperación de ingresos en contra de una rápida cancelación a proveedores (Laitón & López, 2018).

En definitiva, el propósito del indicador de solvencia de corto plazo, es “*determinar qué pasaría si a la empresa se le exigiera el pago inmediato de todas sus obligaciones a menos de un año*” (Fontalvo & Morelos, 2014, p. 52) (Tabla 5).

Tabla 5. Indicadores de solvencia de corto plazo.

Indicadores	2017	2018	2019
Razón Circulante	1,25	1,21	1,21
Razón Rápida	1,19	1,16	1,17
Razón Efectivo	0,35	1,39	0,93

Entre tanto, los indicadores de solvencia a largo plazo mostrados en la tabla 6, manifiestan durante los tres años, que la Asociación estuvo financiada en un 96% por deudas y un 4% se encontraba financiada por capital; esto representa que la empresa está perdiendo autonomía financiera porque es producto de una alta dependencia con terceros.

En caso de la razón deuda a capital, se observa que por cada dólar que ha aportado el gerente de la Asociación, se tiene de terceros un \$25,11 de financiamiento adicional en el año 2017 teniendo disminuciones en los demás años; sin embargo, estos resultados altos demuestran que la Asociación está teniendo mayor financiamiento de terceros.

Entonces, una empresa que disponga de una gestión eficiente de sus deudas, será capaz de obtener rentabilidad, haciendo que sus recursos internos aumenten, por tal motivo, recurren en menor medida a la financiación con terceros o externa (Carvajal & Carvajal, 2018). Con esto identifica, que tan comprometido se encuentra su patrimonio en relación con las obligaciones, es decir, que por cada dólar de patrimonio cuanto tiene de deudas en ese periodo (Muñoz, 2018).

En la razón de multiplicador del capital muestra que, en el año 2017, los activos de la Asociación cuestan 25,11 veces más que el capital, en cambio, para los demás años existen una variación de disminución de \$24,28 (2018) a \$22,64 (2019); es decir, que los activos se encuentran financiados un dólar por capital y 21,64 por obligaciones.

En estas mismas líneas, la razón de veces que se ha ganado el interés, donde esta empresa dispondría con \$2,54 en 2017, \$5,19 en el 2018 y \$9,30 para poder cubrir los gastos operativos después de cumplir con las deudas contractuales, incurridas de pasivos financieros adquiridos con anterioridad. Entonces, esto aduce que la Asociación dispone de utilidades necesarias para cubrir las obligaciones financieras inmediatas, por ende, tiene una mejor posición de crédito a realizarse a futuro.

Al respecto, la razón de cobertura del efectivo en el año 2017, se evidencia una disminución de \$1,54; en cambio, para los demás años inciden en aumento en \$4,19 (2018) y \$8,30 (2019); esto indica que, la Asociación tiene una capacidad operativa suficiente para generar efectivo con el fin de responder ante sus gastos financieros (Tabla 6).

Tabla 6. Indicadores de solvencia de largo plazo.

Indicador	2017	2018	2019
Razón deuda total	0,96	0,96	0,96
Razón deuda a capital	25,11	23,28	21,64
Multiplicador del capital	25,11	24,28	22,64
Razón interés	2,54	5,19	9,30
Razón de cobertura del efectivo	1,54	4,19	8,30

De Acuerdo con los resultados mostrados en la tabla 4, se expresa que el indicador de rotación de inventario fue incrementándose desde el 2017 hasta el 2019; sin embargo, en este último año, hubo un incremento a 124,95 número de veces, esto significa que en este periodo el inventario se transformó en efectivo 124,95 veces, esto hace hincapié, que las mercaderías de la Asociación permanecen menos tiempo en bodega, lo que genera una mayor circulación y capacidad de incremento de los ingresos, como consecuente se debe a una eficiente gestión administrativa y de inventarios.

Así mismo, el tiempo que conlleva a la Asociación el rotar su inventario, concierne en un promedio de 3 días entre los tres años, esto es muy relevante para la empresa, porque tiene una disposición de recuperación alta por razón de capital invertido en inventario, pues, hace que se conviertan rápidamente en efectivo o cuentas por cobrar logrando de esta manera maximizar el uso de los recursos disponibles.

Es oportuno, mencionar el indicador de rotación de cuentas por cobrar, en el cual la Asociación al año 2019, demuestra ser efectivizados de forma lenta que fue de 7,55 veces; sin duda alguna, los demás años la empresa cubría con las ventas a créditos más veces las cuentas por cobrar a sus clientes.

No obstante, la Asociación se encuentra bajo una intensidad ineficiente de recibir los montos de las ventas de crédito que ofreció a los clientes, esto se debe por una inadecuada gestión de recuperación de cartera o por

deficiente de políticas de créditos en los días de plazo o en proceso de cobro.

Respecto a, los días de ventas de cuentas por cobrar, la Asociación en el año 2017 tiene 46,84 días, en el año 2018 comprende de 44,34 días y al 2019 obtuvo 48,32 días en cuanto haber recuperado la cartera que le otorgó a sus clientes; en efecto, la Asociación tiene un promedio de 46,5 días en generar el cobro de sus clientes; dicho en otras palabras, la asociación no logra recuperar de forma rápida el dinero para el giro de la empresa, pues que, las políticas de crédito presentan variaciones sustanciales entre un periodo a otro, o que por ineficientes gestiones de cobro por parte de los responsable de la cartera de clientes (Tabla 7).

Tabla 7. Indicadores de rotación de activos.

Indicador	2017	2018	2019
Rotación del inventario	119,31	121,82	124,95
Días de ventas en el inventario	3,06	3,00	2,92
Rotación de cuentas por cobrar	7,79	8,23	7,55
Días de ventas cuentas por cobrar	46,84	44,34	48,32
Rotación de activos totales	3,61	3,82	3,82
Intensidad del capital	0,28	0,26	0,26

Entonces, la recuperación de la cartera de la Asociación, no posee riesgo financiero alto, porque según, Toro, et al. (2018), indican que una empresa tendrá riesgo en la gestión de su cartera cuando el resultado sea superior a 60 días y el nivel de endeudamiento sea superior al 50%.

Por otro lado, la razón de activos totales se puede demostrar que, por cada dólar en activos, la Asociación generó 3,61 dólares en ventas en el año 2017; en el año 2018 y 2019 tiene un valor de 3,82 dólares; esto expresa, que la empresa si fue eficiente en utilizar los recursos disponibles para generar ingresos, puesto que la rotación de sus activos totales se encontró dentro de los parámetros.

Al contrario, la intensidad de capital en relación de los tres años, se evidencia que la Asociación presente deficiencia en la inversión de su dinero para generar un dólar de ingresos por ventas; esto incurre, a que la empresa tiene un rendimiento inadecuado y, por ende, una baja intensidad de capital.

En cuanto a, a la tabla 8, se demuestra los resultados de los indicadores de rentabilidad, donde el indicador del ROA en los tres años, especifican que por cada dólar que se invierte en la Asociación, es capaz de obtener como promedio 0,30% de rentabilidad independiente de políticas financieras y fiscales; es decir, que la Asociación presenta variaciones por el riesgo inherente de mantener

en el tiempo el beneficio de los precios altos en exportaciones, del cual, es incierta porque se encuentra dependientes a condiciones externas del entorno.

En otro punto, el indicador de ROE, al año 2019 presentó un aumento sobre su capital que fue de 10,58%; en los demás años anteriores, la asociación por cada dólar, que los gerentes han depositado en la empresa, han logrado obtener un promedio de 0,10 centavos; esto representa, que la Asociación tiene deficientes rentabilidad a partir de un dólar de los accionistas; en definitiva, la Asociación infiere en una estructura financiera activa; por ello, no ha hecho uso de un apalancamiento financiero ocasionando la utilización de los endeudamientos para el financiamiento de cualquier operación.

Es así, que el ROE conocido como rentabilidad financiera presenta en relación del apalancamiento financiero, producto de la financiación de toda empresa por medio del endeudamiento. Es por esto, que las empresas que tengan una capacidad instalada con rotación de activos baja y con niveles de inflación elevados, se tendrán utilidades operativas muy reducidas a raíz de altos monto de gastos y depreciaciones que se transforman en utilidad bruta en pérdida operativa (Novoa, et al., 2016)

Esta situación de variaciones de disminución se manifiesta especialmente por el incremento de los gastos operativos y aumento del endeudamiento que incurre altos valores de gastos financieros y menor participación de los accionistas en la estructura financiera de la Asociación (Delgado Vélez, 2016).

Por otra parte, el margen de utilidad en los tres años, indica un promedio de 0,08% que la asociación ha ganado en utilidad neta por cada dólar en ventas; por ello, el porcentaje reflejo, es inferior al dólar especificado, por ello, presenta la asociación una deficiencia en márgenes de la utilidad.

Por consecuente, el indicador ROE en análisis DUPONT, en el 2017 tiene 2,9%; en el 2018 fue de 7,40% y un 10,58% al 2019 lo que incide que la Asociación tiene menos inversiones por capital social, haciendo que no tengan rentabilidad puesto que existen menor aportación de margen de utilidad en ventas a la rentabilidad de la misma (Tabla 8).

Tabla 8. Indicador de rentabilidad.

Indicadores	2017	2018	2019
ROA	0,12	0,30	0,47
ROE	2,90	7,40	10,58
Margen de utilidad	0,03	0,08	0,12
ROE1	2,90	7,40	10,58

En síntesis, las principales causas que coadyuvan en la generación de un alto enriquecimiento o pobreza de los socios se refieren a un arduo eficiente control de los gastos que permitirá un mejor margen de utilidad; el eficaz

gestión de los recursos de la empresa fomentando el incremento de la rotación de activos, y el uso eficiente de los recursos con terceros a través de un financiamiento en base de deuda, logrando así mejorar el apalancamiento financiero, y asumiendo un alto riesgo operacional (Restrepo, et al., 2018).

CONCLUSIONES

La Asociación presenta deficiencias en los indicadores de solvencia, rotación y rentabilidad, esto se debe porque no tiene suficiente liquidez incurridas por la falta de rotación de sus cuentas por cobrar, que demoran entre 48 días en ser recuperados a los clientes; además, los activos corrientes no soportan el nivel de endeudamiento, haciendo que la empresa se encuentre financiada por un 96% con terceros y solamente el 4% del patrimonio; a su vez, en la rentabilidad no recupera lo que invierte haciendo que mantenga un déficit de apalancamiento financiero.

Por ello, que la Asociación no recupera sus inversiones porque no gestiona de manera eficiente su gestión de cobro y no han establecido políticas de cobros haciendo que no exista un control alguno de las cuentas por cobrar; por ello, que el déficit que tiene la empresa, es porque no tiene un alto nivel de ingresos o rentabilidad generada por los activos o venta, generando no hacer frente ante sus deudas con terceros; por ende, existe una disminución de utilidad por presentar financiación externa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bradford, J., Randolph, W., & Stephen, R. (2007). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. McGraw-Hill Interamericana de España S.L.
- Capa, L., Alaña, T., & Benítez, R. (2016). Importancia de la producción de banano orgánico. Caso: Provincia El Oro, Ecuador. *Revista Universidad y Sociedad*, 8(3), 64-71.
- Carvajal, A., & Carvajal, M. (2018). Estrategias de financiamiento en sectores turísticos: hoteles y restaurantes. *Revista Ciencia UNEMI*, 11(27), 30 - 42.
- Delgado Vélez, L. (2016). Análisis econométrico de la rentabilidad de los inversionistas en la industria panificadora y de pastas colombiana, 2000-2013. *Cuadernos de Administración*, 32(55), 19-32.
- Ecuador. Corporación Financiera Nacional. (2018). *Ficha Sectorial Banano*. <https://www.cfn.fin.ec/bibliotecainfo/>
- Espinoza, E., & Tinoco, N. (2015). La problemática ambiental resultante de la fumigación aérea con plaguicidas a bananeras de la Provincia El Oro, Ecuador. *Ciencia en su PC*, (4), 75-87.
- Fontalvo, T., & Morelos, J. (2014). Evaluación del impacto de la certificación BASC en la liquidez y rentabilidad de las empresas de Barranquilla – Colombia. *Panorama Económico*, 22, 49-62.

- García, J., Gómez, S., & Londoño, F. (2016). Indicadores financieros y su eficiencia en la explicación de la generación de valor en el sector cooperativo. *Ciencias Económica: Investigación y Reflexión*, 26(2).
- Laitón, S., & López, J. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: estudio para América Latina. *Revista EAN*, (85), 163–179.
- Muñoz, J. (2018). Análisis a los estados financieros de empresas camaroneras en la provincia de El Oro, Ecuador. *INNOVA Research Journal*, 3(9), 112-125.
- Novoa, A., Sabogal, M., & Vargas, C. (2016). Estimación de las relaciones entre la inversión en medios digitales y las variables financieras de la empresa: una aproximación para Colombia. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (80), 12-25.
- Paredes, C., Chicaiza, B., & Ronquillo, J. (2019). Análisis financiero en las empresas del sector servicios en Ecuador entre los años 2016-2017. *Revista de investigación SIGMA*, 6(2), 80-95.
- Puente, M., & Solano, K. (2020). Efectos del impuesto a la salida de divisas en el sector industrial importador de Riobamba, Ecuador. *RAN: Revista Academia & Negocios*, 5(2), 1-8.
- Restrepo, A., & Sepúlveda, C. (2016). Caracterización financiera de las empresas generadoras de energía colombianas. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 24(2), 63-84.
- Restrepo, J., Vanegas, J., Portocarrero, L., & Camacho, A. (2017). Una aproximación financiera al potencial exportador de las comercializadoras internacionales de confecciones mediante un Dupont estocástico. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 25(1), 41-56.
- Rico, P. (2015). Análisis Económico-Financiero de las empresas concesionarias de automóviles en España. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 20, 95-111.
- Salazar, G. (2017). Factores determinantes del desempeño financiero en el sector manufacturero en la República del Ecuador. *Panorama Económico*, 25(2), 243-254.
- Saldaña, C., & Guamán, G. (2019). Análisis financiero basado en la técnica Fuzzy Logic, como instrumento para la toma de decisiones en la empresa Italimentos Cia. Ltda. *Revista Economía y Política*, 15(30).
- Toro, J., Carmona, J., & Tabares, M. (2018). Riesgo Financiero en las Empresas Españolas. *Revista Empresarial*, 12(46), 52-61.
- Ulloa, S., Wolf, E., & Armendáriz, I. (2017). Effect of plant density on growth and yield in Barraganete plantain (*Musa paradisiaca* (L.) AAB cv. Curare enano) for a single harvest cutting in Provincia de Los Ríos, Ecuador. *Acta Agronómica*, 66(3), 367–372.