



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA
La Universidad Católica de Loja

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES**

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

**Análisis del comportamiento de la supervivencia
empresarial en la provincia de guayas, Ecuador en los
años 2015-2019**

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de:

INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

Autor: Bustamante Moncada, Silvia Yadira

Director: Higuerey Gómez, Ángel Alexander

CENTRO UNIVERSITARIO DAULE

2022



Esta versión digital, ha sido acreditada bajo la licencia Creative Commons 4.0, CC BY-NY-SA: Reconocimiento-No comercial-Compartir igual; la cual permite copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra, mientras se reconozca la autoría original, no se utilice con fines comerciales y se permiten obras derivadas, siempre que mantenga la misma licencia al ser divulgada. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

2022

Aprobación del director del Trabajo de Titulación

Loja, 03 de mayo de 2022

Doctora

Carmen Raquel Córdova Román

Directora de la Carrera de Contabilidad y Auditoría

Ciudad. -

De mi consideración:

Me permito comunicar que, en calidad de director del presente Trabajo de Titulación denominado: Análisis del comportamiento de la supervivencia empresarial en la provincia de Guayas, Ecuador en los años 2015-2019, realizado por Silvia Yadira Bustamante Moncada, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, así mismo ha sido verificado a través de la herramienta de similitud académica institucional, y cuenta con un porcentaje de coincidencia aceptable. En virtud de ello, y por considerar que el mismo cumple con todos los parámetros establecidos por la Universidad, doy mi aprobación a fin de continuar con el proceso académico correspondiente.

Particular que comunico para los fines pertinentes.

Atentamente,

Director: Doctor Ángel Alexander Higuerey Gómez

C.I.: 0962794095

Correo electrónico: aahiguerey@utpl.edu.ec

Declaración de autoría y cesión de derechos

“Yo, Silvia Yadira Bustamante Moncada, declaro y acepto en forma expresa lo siguiente:

Ser autora del Trabajo de Titulación denominado: Análisis del comportamiento de la supervivencia empresarial en la provincia de Guayas, Ecuador en los años 2015-2019, de la carrera de Contabilidad y Auditoría, específicamente de los contenidos comprendidos en: Introducción, Capítulo 1 Revisión de literatura, Capítulo 2 Metodología, Capítulo 3 Análisis y discusión de resultados, Conclusiones y Recomendaciones, siendo Ángel Alexander Higuerey Gómez, director del presente trabajo; también declaro que la presente investigación no vulnera derechos de terceros ni utiliza fraudulentamente obras preexistentes. Además, ratifico que las ideas, criterios, opiniones, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad. Eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones judiciales o administrativas, en relación a la propiedad intelectual de este trabajo. Que la presente obra, producto de mis actividades académicas y de investigación, forma parte del patrimonio de la Universidad Técnica Particular de Loja, de conformidad con el artículo 20, literal j), de la Ley Orgánica de Educación Superior; y, artículo 91 del Estatuto Orgánico de la UTPL, que establece: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”, en tal virtud, cedo a favor de la Universidad Técnica Particular de Loja la titularidad de los derechos patrimoniales que me corresponden en calidad de autor/a, de forma incondicional, completa, exclusiva y por todo el tiempo de su vigencia.

La Universidad Técnica Particular de Loja queda facultada para ingresar el presente trabajo al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública, en cumplimiento del artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Autor: Silvia Yadira Bustamante Moncada

C.I.: 0918106345

Correo electrónico: sybustamante@utpl.edu.ec

Dedicatoria

Dedico este trabajo a mis abuelos José Miguel Bustamante Bajaña y Aida Olinda Romero Aguirre quienes han sido el pilar fundamental de mi vida que con esfuerzo, dedicación y trabajo lograron darme lo fundamental para poder convertirme en lo que hoy soy.

A mi papá Miguel Wilson Bustamante Romero, a mis tíos Graciela Edith, Silvia Maritza y Pedro Guillermo Bustamante Romero, quienes colaboraron con mi crianza y educación desde que me acogieron en su hogar como una integrante más de su familia.

A mi hija Amelia María Pérez Bustamante quien desde su nacimiento se convirtió en la razón de mi existir y por quien cada día lucho y enfrento la vida con el único objetivo de que ella se convierta en una profesional independiente.

A quienes creyeron en mí y confiaron en que lograría cumplir con este objetivo, en especial a Silfredo Cristóbuló Pérez Álvarez, Gabriel Guillermo Bustamante Román, Rosalba del Pilar Muñoz Coello y Jazmín Annabelle Muñoz Doylet.

Agradecimiento

Mi eterno agradecimiento a Dios Todopoderoso y Misericordioso que cada día me llena de bendiciones y su presencia siempre se ha manifestado durante todos los años de mi vida, gracias Dios, ¡Alabado seas por Siempre mi Señor!

Índice de Contenido

Aprobación del director del Trabajo de Titulación.....	II
Declaración de autoría y cesión de derechos	III
Dedicatoria.....	IV
Agradecimiento.....	V
Índice de Contenido.....	VI
Resumen	1
Abstract.....	2
Introducción.....	3
Capítulo uno.....	5
Revisión de la literatura.....	5
1.1 Antecedentes de la investigación.....	5
1.1.1 <i>Supervivencia empresarial a nivel mundial</i>	5
1.1.2 <i>Supervivencia empresarial en Latinoamérica</i>	8
1.1.3 <i>Supervivencia empresarial en Ecuador</i>	9
1.2 Supervivencia empresarial.....	11
1.2.1 <i>Fracaso empresarial</i>	12
1.2.2 <i>Riesgo de mortalidad</i>	14
1.2.3 <i>Éxito empresarial</i>	15
1.3 Teorías de la supervivencia empresarial.....	16
1.3.1 Indicadores financieros	20
1.3.2 Indicadores de supervivencia.....	24
1.4 Factores de la supervivencia empresarial.....	31
1.5 Características del empresario	32
1.6 Globalización, competencia, desequilibrios en el comercio internacional, el capital humano, los avances tecnológicos.....	33
1.7 Estrategias aplicadas a la supervivencia	36
1.8 Sistema de variables.....	37
1.8.1 <i>Definición conceptual</i>	38

1.8.2 Definición operacional	40
Capítulo dos	42
Metodología	42
2.1 Diseño de la investigación	42
2.2 Tipo de investigación población y muestra	42
2.3 Instrumento de recolección de información	43
2.4 Presentación de resultados	43
Capítulo tres	45
Análisis y discusión de los resultados	45
3.1 Análisis de resultados	45
3.1.1 Descripción de las entradas de efectivo	45
3.1.2 Descripción de las salidas de efectivo	46
3.1.3 Determinación del flujo de efectivo	47
3.1.4 Determinación del indicador de solvencia	51
3.1.5 Determinación de indicador de liquidez	55
3.1.6 Determinación de la supervivencia de las empresas	58
3.2 Discusión de resultados	64
Conclusiones	65
Recomendaciones	67
Referencias	68
Apéndice	73
Apéndice A. Descripción de las entradas, salidas y flujo de efectivo	73
Apéndice B. Determinación de Indicador de solvencia	74
Apéndice C. Determinación de indicador de liquidez	79
Apéndice D. Determinación de indicador de supervivencia de las empresas	83

Índice de Tablas

Tabla 1 Identificación y definición conceptual de las variables del marco teórico	38
Tabla 2 Mapa o sistema de variables del marco teórico	40
Tabla 3 Entradas de efectivo de las empresas de la provincia del Guayas	45

Tabla 4 Salidas de efectivo de las empresas de la provincia del Guayas	46
Tabla 5 Empresas de acuerdo a su tamaño.....	47
Tabla 6 Flujo de efectivo de empresas de la provincia del Guayas	48
Tabla 7 Empresas de la provincia del Guayas por cantones.....	48
Tabla 8 Flujo de caja por cantones de la provincia del Guayas período 2015 – 2019..	49
Tabla 9 Empresas de la provincia del Guayas por sectores.....	50
Tabla 10 Flujo de caja por actividad período 2015 – 2019	50
Tabla 11 Indicadores de solvencia de empresas de acuerdo a su tamaño	51
Tabla 12 Indicadores de solvencia de empresas de la provincia del Guayas por cantones.....	53
Tabla 13 Indicadores de solvencia de empresas de la provincia del Guayas por sector	54
Tabla 14 Liquidez corriente de empresas de acuerdo al tamaño.....	56
Tabla 15 Liquidez corriente de empresas por cantones	56
Tabla 16 Liquidez corriente de empresas por sectores	57
Tabla 17 Riesgo de supervivencia por tamaño de empresas	59
Tabla 18 Incremento de ventas según el tamaño de las empresas.....	60
Tabla 19 Supervivencia, liquidez por cantones	61
Tabla 20 Crecimiento de ventas por cantones período 2015 - 2019.....	61
Tabla 21 Supervivencia y liquidez por sector.....	62
Tabla 22 Incremento de ventas por sectores período 2015 – 2019	63

Resumen

La presente investigación fue realizada con el objetivo de analizar el comportamiento de supervivencia empresarial en la provincia de Guayas, Ecuador en los años 2015-2019, mediante herramientas financieras como el flujo de caja e indicadores financieros, para determinar el nivel de supervivencia de las empresas de la provincia del Guayas. La investigación fue de tipo descriptiva con un enfoque cuantitativo, se utilizó la base de datos obtenida de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, información correspondiente a 445 empresas en estudio, con la cual se realizaron cálculos de los indicadores financieros y se analizaron e interpretaron los resultados con base en tamaño de la empresa, los cantones donde estas se sitúan y los sectores o actividades. Los resultados evidencian que el mayor grado de supervivencia corresponde a las empresas grandes, seguido de las medianas; mientras que, las pequeñas y micro empresas reflejaron resultados negativos que a futuro les podrían ocasionar su desaparición del mercado.

Palabras claves: supervivencia, empresas, indicadores, análisis.

Abstract

This research was carried out with the objective of analyzing the behavior of business survival in the province of Guayas, Ecuador in the years 2015-2019, using financial tools such as: cash flow and financial indicators to determine the level of survival of companies of the province of Guayas. The research was descriptive with a quantitative approach. The database obtained from the Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros was used, information corresponding to 445 companies under study, with which financial indicators were calculated and analyzed. They interpreted the results based on the size of the company, the cantons where they are located and the sectors or activities. The results show that the highest degree of survival corresponds to large companies, followed by medium-sized ones; while, small and micro companies showed negative results that in the future could cause them to disappear from the market.

Keywords: survival, companies, indicators, analysis.

Introducción

La presente investigación corresponde al análisis de las empresas de la provincia del Guayas del periodo 2015-2019, se utilizó como base de datos a 445 empresas, ubicadas en 12 cantones, las mismas que son de 16 sectores o actividades diferentes, dichas empresas han buscado permanecer financieramente a través del tiempo, algo que no todas pueden lograrlo; las que obtuvieron resultados positivos fueron aquellas con una mejor posición financiera para seguir cumpliendo con sus actividades, mientras que otras empresas en sus balances, dieron resultados con signos de debilidad, corriendo el riesgo de dejar de existir; problemas que se analizaron a través de los estados financieros de los periodos estudiados, donde sus indicadores visualizaron variaciones positivas y negativas, las positivas, dan signos alentadores de supervivencia, mientras que las negativas presentan un riesgo de existencia.

En este análisis se da cumplimiento al objetivo general, analizando el comportamiento de supervivencia empresarial de la provincia del Guayas de Ecuador en los periodos 2015 – 2019 en forma satisfactoria a través de los balances de 445 empresas, demostrando en varias empresas su supervivencia a través de los resultados obtenidos en sus indicadores positivos, siendo lo contrario aquellas empresas cuyos indicadores son negativos, corriendo el riesgo de extinción en el corto plazo, si su situación no mejora.

En cuanto al primer objetivo que es el comportamiento del flujo de caja de las empresas, se demostró que las empresas grandes tuvieron un mejor comportamiento en la generación de recursos, seguidas de las empresas medianas; las empresas pequeñas y microempresas tienen diferentes comportamientos de ingresos de caja, lo que se evidencia en que algunas de ellas tienen problemas de supervivencia.

Revisando el segundo objetivo relacionado con la capacidad de pago de las empresas, se evidenció que las empresas que tienen ventas con aumentos de año en año su situación económica es aceptable, y las empresas que tienen disminuciones hay un riesgo a futuro. En el tercer objetivo relacionado con el nivel de supervivencia empresarial, se realizaron múltiples cálculos a través de los indicadores de liquidez, solvencia y gestión para

medir el grado de supervivencia de las empresas analizadas, encontrando resultados negativos en empresas pequeñas y microempresas.

La base de datos utilizada para realizar la investigación facilitó su ejecución al tener información relevante y necesaria de los principales datos con que se realizaron los análisis; siendo un inconveniente la gran cantidad de empresas que posee esta provincia en el periodo de estudio, por la diversidad de actividades y tamaño de las empresas.

La investigación fue descriptiva con un enfoque cuantitativo de tipo documental, en base a los datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, se consideraron las diferentes variables y dimensiones como flujo de caja de operación, capacidad de pago y nivel de supervivencia.

El capítulo uno corresponde a la revisión de la literatura, donde constan los antecedentes de la investigación, temas relacionados con la supervivencia empresarial, como son fracaso empresarial, riesgo de mortalidad y éxito empresarial; así mismo se señalan varias teorías de la supervivencia empresarial, y los factores de la supervivencia. Otro tema encontrado en este capítulo es el relacionado con las características del empresario, globalización, competencia, desequilibrios en el comercio internacional, el capital humano, avances tecnológicos, de igual forma se revisan las estrategias aplicadas a la supervivencia y por último el sistema de variables.

En el capítulo dos se explica sobre la metodología utilizada, como es el diseño y tipo de la investigación, los instrumentos de recolección de información y la presentación de resultados. Por último en el capítulo tres se presenta el análisis y discusión de los resultados, mismos que se describen de acuerdo al tamaño de las empresas, cantón donde se ubican y el sector o actividad, también en este capítulo se realiza la discusión de resultados, culminando la investigación con las respectivas conclusiones y recomendaciones.

La investigación es de gran importancia para la institución, empresas y sociedad en general debido a la utilización de los diferentes estados financieros que son mecanismos valiosos que a través de su interpretación dan a conocer la situación económica y financiera de las empresas analizadas.

Capítulo uno

Revisión de la literatura

1.1 Antecedentes de la investigación

Es necesario conocer antecedentes relacionados con el análisis del comportamiento de la supervivencia empresarial para establecer conceptos a través de investigaciones científicas que ayudarán a comprender esta temática; para esto se han revisado varios trabajos investigativos encontrando entre ellos aspectos útiles para su consideración en el presente trabajo de investigación.

Aquellos trabajos fueron realizados con el objetivo de conocer características o factores que influyen para que las empresas sobrevivan, vistas de diferentes enfoques, de esta forma se incluyen investigaciones realizadas a nivel mundial, Latinoamérica y de Ecuador.

1.1.1 *Supervivencia empresarial a nivel mundial*

Entre las investigaciones realizadas sobre la supervivencia empresarial a nivel mundial se menciona la de Arias et al. (2007), titulada “Factores asociados al cese de actividades de nuevas firmas españolas”, publicada en Uruguay en el año 2007 por el Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Empresariales de Universidad Católica del Uruguay; los autores al realizar la investigación intentan aportar nueva evidencia empírica sobre factores asociados al cese de nuevas firmas en España, ellos examinaron la influencia del tamaño y crecimiento de las firmas, su productividad y su estructura financiera, sobre el cierre de las empresas; adicionalmente, exploraron la existencia de la llamada sombra de la muerte; la muestra que utilizaron en el estudio tuvo como base 1.839 empresas españolas que nacieron y cerraron entre los años 1995 y 2002, trabajo investigativo que tuvo como resultado que las firmas que comienzan con una mayor proporción de capital propio tienden a sobrevivir por más tiempo; incluso si estas firmas se mantienen activas más allá del período de infancia; es decir, tercer año desde su creación, continúan creciendo en activos y empleo y alcanzan un mayor nivel de productividad, lo hacen de una manera que no es sostenible; los autores manifestaron también que aquellas firmas tuvieron mejor acceso a fuentes

externas para financiar la expansión de los negocios, pero no son capaces de manejar la presión financiera o, al menos, no crecen como para enfrentar todos los costos financieros, y por lo tanto los emprendedores terminan abandonando su actividad.

Los autores consideran los resultados destacan la importancia de la buena gestión y de la prudencia financiera de las nuevas empresas, indicando a su vez que cuando los emprendedores no son capaces de enfrentar los problemas de edad y de novedad y, más importante, no pueden manejar adecuadamente el problema del crecimiento, o venden el negocio o cesan la actividad; también encontraron evidencia sustancial de la existencia de la sombra de la muerte, es decir, el gradual deterioro del desempeño de la empresa en los años previos al cierre, llegando a la conclusión que las firmas salen del mercado debido a un manejo ineficiente del crecimiento del negocio.

La investigación de Buil y Rocafort (2016) de la Universidad Politécnica de Catalunya con el título de “Emprendimiento y supervivencia empresarial en época de crisis: El caso de Barcelona”, publicado en España en el año 2016; los autores presentan el artículo sobre las estrategias llevadas a cabo por las empresas en épocas de crisis, donde analizan las características financieras de las empresas creadas en Barcelona en los inicios de la crisis y que han sobrevivido durante la misma. El estudio pretende contrastar las características financieras de las empresas analizadas con las medidas llevadas a cabo para mantener su rentabilidad en épocas de crisis y determinar si existen patrones de comportamiento distintos entre empresas creadas en sectores industriales y no industriales; el diseño metodológico hace énfasis al análisis estadístico-descriptivo de las medias y variaciones de los principales indicadores financieros y de recursos humanos que se relacionan con las medidas tomadas por las empresas en época de crisis. La base de datos que utilizó fue el SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos) y el período de referencia 2008-2013. Las aportaciones y resultados de la investigación reflejaron que las empresas creadas en Barcelona en los inicios de la crisis y que han sobrevivido presentan algunos rasgos comunes: muestran un EBITDA (indicador de resultados de una empresa) positivo, los recursos propios han constituido una fuente relevante de financiación, tienden a reducir su nivel de endeudamiento o se disminuye

inversión, los ratios de rentabilidad financiera son muy bajos pues el patrimonio neto de la empresa está alto y la deuda baja; referente a los indicadores de recursos humanos, indican la importancia de las empresas de nueva creación en la generación de empleo y sus tasas de productividad son altas, en cuanto a la originalidad y valor añadido queda por determinar las características financieras de las empresas que sobreviven si continúan las medidas para mantener su rentabilidad.

La existencia de un conjunto de medidas estadísticamente significativas servirá de guía a los emprendedores del futuro, así como de las políticas públicas de apoyo a los emprendedores, el estudio aporta para la realización de estrategias de carácter financiero, las que conducirán a una mejor obtención de un resultado beneficioso donde sea prioridad la rentabilidad y como objetivo primordial de la empresa y que conduzca a la supervivencia.

Otra investigación encontrada corresponde a Sansores y McCartney (2017) con título “La pequeña empresa bajo un contexto de crisis financiera: un análisis de su sobrevivencia” publicación realizada por la Universidad Óscar Ribas en Angola en el año 2017 con el objetivo de caracterizar a las pequeñas empresas que sobrevivieron a la crisis del 2008 en la Ciudad de Buffalo, Nueva York, Estados Unidos de América, la metodología utilizada fue de tipo explicativo y como herramienta de análisis la técnica de conglomerados (clúster), con la que determinaron las características de las empresas que sobrevivieron; la muestra utilizada fue de 56 pequeñas empresas establecidas en el la ciudad de Buffalo, Nueva York, durante el período comprendido de julio de 2014 a noviembre de 2015. Los resultados evidencian que existen dos grupos de pequeñas empresas sobrevivientes: a) el primero se encuentra conformado por negocios que se caracterizan por un modelo de gestión y un sistema de información que generarán reportes (estados financieros, inventarios, análisis de cliente, entre otros) para la toma de decisiones y b) el segundo integra a los establecimientos comerciales que cuentan con una estrategia de negocios basada en sus ventajas comparativas e innovación en sus sistemas de gestión.

1.1.2 Supervivencia empresarial en Latinoamérica

A nivel de Latinoamérica Arias y Quiroga (2008) realizaron el trabajo con el nombre “Cese de actividades de las PYMES (pequeñas y medianas empresas) en el área metropolitana de Cali (2000-2004): un análisis de supervivencia empresarial”, artículo que fue resultado de las investigaciones adelantadas en la línea de investigación sobre demografía empresarial del grupo de emprendimiento y desarrollo regional de la Pontificia Universidad Javeriana, Cali, Colombia, publicado en el año 2008 en Colombia, investigación donde los autores declaran la importante participación de las PYMES en la producción y el empleo de una economía, en contraste con las altas tasas de mortalidad que presentan, lo que revela la conveniencia de analizar las posibles causas de sus cierres prematuros que pueden relacionarse con variables propias de la firma, como su tamaño inicial, su rentabilidad y endeudamiento, y algunas con su entorno microeconómico, como el crecimiento promedio del sector económico donde compete y su localización geográfica; el artículo analiza el ambiente micro que induce la mayor supervivencia de las empresas y toma como muestra las empresas del área metropolitana de Cali, en el período 2000-2004 para lo cual utilizaron la base de datos del Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Cali para cada uno de los años del período de estudio, tuvieron una muestra final de 1.251 empresas. En el análisis de los datos han utilizado modelos de duración, como el modelo de riesgo proporcional y el modelo de Kaplan-Meier; cuyos resultados mostraron evidencias de un impacto positivo y significativo del tamaño inicial de la empresa, la rentabilidad financiera, el sector de actividad, la localización geográfica, y una relación inversa entre el endeudamiento y el nivel de supervivencia empresarial.

Otro documento encontrado es el de Santana (2017) de la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, pertenecientes al grupo de investigación en teoría financiera e inversiones, denominada “Determinantes de la supervivencia de microempresas en Bogotá: un análisis con modelos de duración” publicado en el año 2017 en Bogotá Colombia, trabajo donde sus autores establecieron como objetivo estimar la tasa de supervivencia de microempresas en Bogotá e identificar sus principales determinantes financieros, para ello

utilizaron información del estado de la microempresa en el momento de su creación, a partir de los estados financieros de este tipo de empresas, información suministrada por la Cámara de Comercio de Bogotá. En la información incluyeron fecha de creación y de cierre de la empresa, o si esta activa, así como el sector económico al que pertenece, el número de empleados y sus estados financieros iniciales; con estos datos los autores calcularon las principales razones financieras de rentabilidad, endeudamiento y liquidez, y luego realizaron estimaciones con la ayuda de modelos de duración, con el fin de analizar el impacto que cada una de estas variables tendrá en la vida de la empresa; encontraron que, a mayor duración del negocio, mayor es su probabilidad de cierre; además dentro de los determinantes de duración están el número de empleados, su rentabilidad operativa inicial y su capacidad de generar ingresos para responder al servicio de la deuda.

Otra investigación realizada en Latinoamérica es la de Ng-Henao (2015) Universidad del Magdalena de Colombia publicado en el año 2015, trabajo en el que se estudió la supervivencia de las empresas del sector industrial de Medellín creadas entre los años 2000 y 2010, en donde la probabilidad de supervivencia se calcula con base en los tamaños de las empresas al momento de nacer, según el tipo de sociedad o forma jurídica y también por ramas o sectores de la industria. Los resultados derivados de la investigación que soporta el artículo evidencian que las pequeñas, medianas y grandes empresas disfrutaban de mayores tasas relativas de supervivencia, mientras las microempresas encuentran más dificultades para continuar sus actividades, de otro lado los resultados han permitido demostrar que la innovación y la inversión mejoran la supervivencia de las nuevas empresas, así mismo la fase inicial del ciclo de vida del sector favorecerá la entrada de empresas más que la salida, mientras que en aquellos que se encuentran en su fase madura o de declive, las salidas superan las entradas; también encontraron que los aspectos regionales son determinantes en la supervivencia de las empresas.

1.1.3 Supervivencia empresarial en Ecuador

Entre las investigaciones realizadas a nivel de Ecuador sobre la supervivencia empresarial se encuentra la de Bermudez y Bravo (2019) con el nombre "Modelo predictivo

de los determinantes del cierre empresarial de las MIPYMES (micro, pequeñas y medianas empresas) en Ecuador período 2007-2016”, publicada en Ecuador por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador (SUPERCIAS) en la revista X-Pedientes Económicos en el año 2019, cuyo objetivo fue establecer los determinantes de la probabilidad del cierre empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas en Ecuador donde los autores manifiestan que constituyen gran parte del mercado laboral, siendo un motor de empleo esencial en el desarrollo de la economía; por tal razón, analizaron algunos factores que inciden en la probabilidad de cierre empresarial de dichas empresas, para lo cual utilizaron información de la SUPERCIAS correspondientes al periodo 2007 – 2016.

Los autores evaluaron las determinantes que afectan a la probabilidad de cierre empresarial mediante modelos predictorios de variables, hallando que factores como incrementar el apalancamiento financiero, disminuir las cuentas por cobrar, invertir en activo fijo neto y mantener niveles altos de rentabilidad aumentan la esperanza de vida de las empresas, por último, señalaron que pertenecer a la región Sierra y contar con más años de antigüedad disminuye las probabilidades de cierre; el trabajo investigativo da a conocer factores, institucionales y financieros, que influyen sobre la supervivencia empresarial dando una guía a empresarios acerca de la importancia de ciertas variables como el tamaño, la antigüedad, la localización geográfica y otras variables relacionadas con los estados financieros.

También se revisó el trabajo de Puebla et al. (2018) con nombre “Factores relacionados a la supervivencia empresarial. Evidencia para Ecuador”, investigación publicada en Ecuador en el año 2018, donde señala que la dinámica empresarial es un factor importante para la productividad total de la economía, generación de empleo y transformación de la matriz productiva, los autores se enfocan en analizar los factores asociados a la supervivencia y muerte empresarial, mediante el uso de herramientas metodológicas como las curvas de supervivencia de Kaplan-Meier y la regresión de Cox; la información proviene del laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) de Ecuador para el periodo 2009-2015, la que les permitió analizar

características del entorno de las empresas, características propias de las empresas y del capital humano de las mismas.

Con respecto al entorno y a las características propias de la empresa, la evidencia que encontraron es similar a la de otros países, adicionalmente la relación entre la tasa de riesgo de cierre de las empresas y las características analizadas no es sencilla, en varios casos la relación fue no lineal, lo cual denota la importancia de realizar una especificación adecuada del modelo y un análisis de mecanismos más complejos.

1.2 Supervivencia empresarial

Para efectuar el análisis del comportamiento de la supervivencia empresarial se debe tener claro ciertos conceptos básicos relacionados con el tema. Bermudez y Bravo (2019) definen a la supervivencia “como el análisis del tiempo que pasa desde que la empresa se establece en el mercado hasta que sale del mismo” (p.14). En cambio Fuentelsaz et al. (2004) declaran que el análisis de supervivencia es un conjunto de nociones, herramientas y técnicas encaminadas a estudiar también el tiempo que pasa hasta que ocurre un suceso (p.87).

Por su parte Moreno et al. (2015) definen al análisis de supervivencia como: “el estudio de casos en los que interviene el tiempo en la determinación de la probabilidad de que ocurra un evento; es decir, hasta que se produce un fallo” (p.11).

En lo relacionado con las probabilidades de supervivencia de las empresas, considerando sus dimensiones y entorno, Callejón y Ortún (2009) encontraron que “las empresas con mayor probabilidad de supervivencia no son las que nacen con mayor dimensión, sino en tamaños intermedios” (p.177), y en cuanto al entorno Febles y Oreja (2008), revelan que “al ser el entorno cada vez más complejo, dinámico e interrelacionado, la empresa está obligada a cambiar para garantizar su propia supervivencia” (p.14); aquellas aseveraciones confirman lo expuesto por Moreno et al. (2015) quienes manifiestan que “sin lugar a dudas, la probabilidad de supervivencia de las empresas está muy ligada a los factores que determinan su competitividad” (p.23).

Otro aspecto importante a considerar para el análisis de la supervivencia empresarial es el relacionado con el área financiera, “los estados financieros son la manifestación

resumida de la información financiera; siendo una representación estructurada de la situación económica de una entidad ya sea en un periodo o a una fecha determinada” (García, 2017, p. 589), al obtener información contable necesaria se realizarán los respectivos análisis financieros para esto, la misma autora señala que “el análisis de las razones financieras es el punto de partida para la toma de decisiones financieras las cuales pueden clasificarse principalmente en cuatro grupos: razones de liquidez, solvencia, rentabilidad y eficiencia operativa” (p. 589).

1.2.1 Fracaso empresarial

Callejón y Ortún (2009) indican “un número de empresas equivalente al 20 por ciento del total nacen y mueren, entran y salen de los mercados cada año. Entre un 20 y un 40 por ciento de nuevas empresas muere antes de los dos años” (p.169). Dichas cifras son altas lo que significa que existen factores relacionados a la supervivencia empresarial que están afectando en forma negativa ocasionando que las empresas fracasen, lo cual al revisar la literatura en relación al fracaso empresarial, se encuentran un sin número de definiciones de varios autores quienes coinciden en los términos utilizados cuando se refieren al fracaso empresarial; Romero (2013) en su artículo “Alcances y limitaciones de los modelos de capacidad predictiva en el análisis del fracaso empresarial” quien después de revisar estudios de varios autores y sus correspondientes definiciones sobre fracaso empresarial manifiesta que:

Se presentan diferentes definiciones de fracaso empresarial, así, los estudios se han enmarcado principalmente en definiciones jurídicas, como es la bancarrota o quiebra legal, asimismo, el fracaso financiero o insolvencia, valor reducido de los activos o escasez del flujo de caja, suspensión o incumplimiento de pagos, entre otros, que afectan el funcionamiento continuo de la empresa. Por tanto, se podrían distinguir tres aproximaciones al concepto de fracaso referidas en los diferentes estudios de este tipo: (1) Incapacidad de pagar las deudas u obligaciones en los momentos convenidos, (2) la declaración legal de suspensión de pagos o quiebra, (3) situación patrimonial precursora del fracaso futuro. (p.49)

Al relacionar el fracaso con la parte financiera de la empresa Fitzpatrick (1924, como se citó en Manzaneque et al. 2010) dice que:

El interés de algunos estudios sobre el fracaso empresarial se ha centrado, especialmente, en la evolución financiera de las empresas fracasadas, argumentando que estas suelen experimentar un lento proceso de deterioro, que comienza con problemas financieros derivados de sus flujos operativos, ocasionados por diferentes sucesos que inciden en su volumen de ventas, y en su liquidez a corto plazo. (p.70)

Así pues, continúan Manzaneque et al. (2010)

La existencia de indicadores que evidencien alguna de estas circunstancias delimitará un continuo de salud financiera que comienza con la manifestación de ciertos problemas de solvencia o liquidez y llega a su punto álgido en el momento en el que se produce la declaración legal de insolvencia. (p.70)

Es necesario que los empresarios consideren la evolución financiera como instrumento para poder evaluar la empresa y de esa forma llevar un control a través de los indicadores financieros para evidenciar si existe alguna probabilidad de fracaso, pues según Arias et al. (2007), “el fracaso empresarial está vinculado a una evolución insatisfactoria, que podría estar relacionada con una gestión ineficiente del emprendedor” (p.8), criterio que coinciden con Sepúlveda y Gutiérrez (2016), quienes opinan en cuanto a la experiencia del emprendedor y a sus capacidades adquiridas en el campo laboral habiendo trabajado en otras compañías similares lo que es de gran importancia para evitar el fracaso, pues Jung y Peña, (2004, como se citó en Sepúlveda y Gutiérrez, 2016) manifiestan que “la falta de experiencia y de gestión por parte del emprendedor, pueden llevarlo al fracaso” (p.44), pues aquello sucede en el momento que el emprendedor se arriesga al inicio endeudándose demasiado a corto plazo, o por otro lado exageró su capacidad de atender el mercado, endeudándose más aun lo que produce un crecimiento descontrolado en el cual no puede recuperar la inversión lo que ocasiona el fracaso incluso teniendo las condiciones de mercado a su favor (p.44).

1.2.2 Riesgo de mortalidad

Las empresas en la actualidad tienen muchos riesgos, unos de carácter interno como el operacional, y otros externos como el de cambios en las tasas de interés, que junto a otros riesgos ponen en peligro la estabilidad de la empresa; con ello se dice que existe un riesgo de mortalidad empresarial; es decir, una posibilidad de muerte de la empresa y que esta desaparezca del mercado, esto puede ocurrirle a cualquier tipo de empresa sin importar su tamaño, por ello es necesario considerar la forma de como atenuar ese riesgo.

Arias y Quiroga (2008) manifiestan al igual que varios autores que “el alto nivel de endeudamiento ha sido identificado con alta mortalidad” (p.270), la misma que puede darse al inicio de las actividades empresariales al entrar en una fase de crecimiento apalancado por financiación externa, que si no es controlado puede llegar a un sobreendeudamiento financiero lo que ocasiona un desequilibrio y posterior riesgo de mortalidad empresarial.

En un estudio realizado en la ciudad de México sus autores Moreno et al. (2015) revisaron varios estudios y datos relacionados con la supervivencia empresarial para México y varios países de América y España donde se corroboró que “las estadísticas hablan de una elevada mortalidad en las empresas de nueva creación. Según datos de 2003, más de 70% de los negocios no llegan a los cuatro años de vida” (p.5). Donde “el enorme porcentaje de mortalidad “infantil” apunta que muchos emprendedores no han evaluado correctamente el entorno de su proyecto, o han sobreestimado sus capacidades” (Puig et al. 2010, p. 184).

Por otra parte Moreno et al. (2015) al realizar una estimación de un modelo considerando la clasificación de empresas según su tamaño, hallaron que:

Las empresas grandes las que presentan la menor tasa de riesgo, seguidas de las medianas, las micro y finalmente, las de mayor riesgo de salir del mercado, fueron las pequeñas. Esto representó un hallazgo interesante, ya que se esperaba que las micro empresas tuvieran las mayores probabilidades de salida del mercado. (p.19)

En cuanto a la antigüedad de las empresas Puig et al. (2010) en una investigación realizada sobre evaluación del riesgo de mortalidad empresarial, observaron que esta variable “decrece la intensidad de pasar de empresa activa a empresa irregular y a empresa

muerta. Así, lo confirma que a mayor antigüedad de la empresa menor riesgo de cambiar de estado (enfermar o morir)” (pp.13-14).

1.2.3 Éxito empresarial

Callejón y Ortún (2009) manifiestan que “posiblemente la variable observable más representativa del éxito de una empresa sea su supervivencia. Cabe esperar que las empresas más eficientes, las que compiten con mayor éxito cuenten con una vida más prolongada” (p.180), al conocer la representatividad de esta variable se la podrá considerar como una pauta significativa y trascendental para lograr el éxito en las empresas.

Según Taymaz y Köksal (2006, como se citó en Sepúlveda y Gutiérrez, 2016) “las nuevas empresas que entran en el mercado son generalmente pequeñas, y a pesar que éstas tienen menos probabilidad de sobrevivir, un crecimiento rápido puede condicionar su supervivencia” (p. 39).

Para Lynch (2003, como se cita en Jaya et al. 2018) expresa que “los factores de éxitos son los recursos, habilidades, destrezas, conocimiento y particularidades de las organizaciones que fomenta la supervivencia y permanencia en el mercado a través del tiempo, mediante el cumplimiento de sus propósitos institucionales” (p.6).

Jaya et al. (2018) manifiestan en cuanto a los factores que promueven el éxito se encuentran: “el conocimiento del mercado, capacidad de financiamiento, conocimiento de estrategias de publicidad y propaganda, ostentar un producto o servicio adecuado, conocimiento de estrategias de comercialización, capacidad de enfrentar la competencia, planificación adecuada, entre otros” (p.18). Por otra parte Moreno et al. (2015) declararon que:

Desde otra perspectiva teórica, la *degestión empresarial*, se asume que el éxito de la supervivencia empresarial está determinado por factores propios del entorno: económicos, competencia, marco legal, ubicación geográfica, etcétera. El autor más prominente de esta corriente es Porter (1980, 1985a, 1985b, 1991) quien afirma que lo que hace que una organización tenga éxito o fracase, es la estrategia. (p.7)

1.3 Teorías de la supervivencia empresarial

Durante décadas la supervivencia empresarial es motivo de estudio, para lo cual diversos investigadores han establecido cuales son los factores que determinan la supervivencia empresarial, realizando comparaciones entre países sobre las diferentes empresas existentes, tomando como base teorías creadas por quienes les han antecedido, dichas teorías fueron ya comprobadas y aceptadas. A continuación, se detallarán algunas de ellas:

Teoría de la empresa basada en el conocimiento, Bierly y Chakrabarti (1996, como se citó en Cabrera y García, 2000) manifestaron que “últimamente toma fuerza la idea de que el conocimiento poseído por una empresa y las capacidades para desarrollarlo se asocian positivamente con mayores niveles de rendimiento, lo que ha originado la “teoría de la empresa basada en el conocimiento” (p.49), continúan los autores escribiendo que “esta teoría analiza cómo las organizaciones crean, adquieren, aplican, protegen y transfieren conocimiento” (p.49). Cabrera y García han expresado que “este enfoque emergente dentro del campo de la dirección estratégica supone una herramienta para comprender los procesos de transmisión de conocimiento como recurso estratégico clave” (p.49).

Teoría de conjuntos aproximados (Rough Sets), para Pereira et al. (2010) la teoría “surge de la necesidad de disponer de un marco formal para manejar conocimientos imprecisos, inciertos e incompletos expresados en forma de datos adquiridos experimentalmente, propuesta original de Zdzislaw Pawlak” (p.5), los autores citados, también manifestaron que “el concepto de conjuntos aproximados se relaciona, de alguna forma, con otras teorías matemáticas desarrolladas para el tratamiento con incertidumbre e imprecisión” (p.5).

Teoría de la ecología de las poblaciones organizacionales y la mortandad empresarial según Sansores y McCartney (2017) “la teoría aplica conceptos desarrollados en la Biología para tipificar a las empresas y las poblaciones de organizaciones en diversas categorías”(p.92).

Para Hannan y Freeman (1977, como se citó en Sansores y McCartney, 2017), el entorno selecciona en forma natural a las empresas que poseen una gran capacidad de adaptación a sus condiciones y características. La sobrevivencia de las empresas se encuentra condicionada a factores externos, por lo que el proceso estratégico y el modelo de gestión resultan irrelevantes. (p.92)

De acuerdo a Sansores et al. (2020) la teoría de la ecología de las poblaciones organizacionales “representa una alternativa para la generación de nuevos marcos analíticos, que permita dar cuenta de la realidad organizacional de estas empresas” (p.73), continúa el autor manifestando que “esta teoría ofrece un andamiaje teórico-metodológico, que permite aproximarse al fenómeno de la mortandad empresarial” (p.73).

Hannan y Carroll (1992, como se citó en Postigo et al. 2009) dieron a conocer que desde el punto de vista de la teoría de la Ecología Organizacional,

Se considera que la evolución y el cambio de las organizaciones se da a través de los procesos de selección natural, y las organizaciones que continúen una vez pasada la fase de reciente creación, si lo desean continuarán con su mismo tamaño, crecerán y también algunas se verán abocadas a abandonar su actividad. (p.362)

La teoría sobre el fracaso empresarial, según Tascón y Castaño (2012) “el concepto de fracaso, el planteamiento del modelo y las variables explicativas son elementos clave en la teoría sobre el fracaso empresarial” (p.11), los autores también expresaron que:

Respecto a la teoría sobre el fracaso empresarial que subyace a los modelos, esta parece quedar asentada en los planteamientos y desarrollos iniciales de autores clásicos como Beaver o Argenti, que se basan en el razonamiento económico sobre el funcionamiento de las empresas y en el análisis de casos, más o menos formalizados, de empresas fracasadas. (p.34)

La teoría económica y de la administración contemporáneas, Esparza et al. (2011) “plantean elementos de análisis, para explicar la supervivencia de las empresas. En los modelos elementales de origen teórico neoclásico es fácil observar que el presente, el pasado y el futuro son considerados como inexistentes” (pp.117-118).

Según Mateos et al. (2011 como se citó en Romero Espinosa, 2013) la mayoría de trabajos no se basan en una teoría económica del fracaso empresarial, ya que aún no hay un consenso sobre la materia, no se cuenta con una metodología única y son generalmente insuficientes para concluir sobre una cuestión específica; sin embargo, las diferentes opiniones y aportes empíricos han enriquecido el tema.(p.52)

De acuerdo a Buitrago y Valencia Ramos (2017) al referirse a la teoría económica llegaron a la conclusión que:

En la perspectiva del pensamiento económico la empresa fue considerada como una “caja cerrada” o una función de producción, no obstante, adquiere su propia dinámica y relevancia en la teoría económica de principios del siglo XX en la medida en que, la empresa existe por la existencia del empresario, es decir, es este agente quien determina la existencia de la empresa. (p.347)

La teoría de la destrucción creativa de Schumpeter, Puebla et al. (2018) en su revisión de literatura encontró que:

La teoría de la destrucción creativa de Schumpeter es la teoría más citada para entender los procesos de creación, supervivencia y cierre de empresas. Esta teoría se basa en la existencia de un proceso de aprendizaje por parte de las firmas, y en la necesidad de innovar los procesos y de elevar los niveles de productividad de forma continua para mantenerse en el mercado. (p.123)

“La creación y destrucción de empresas incide en la evolución de la productividad total de la economía, generación de empleo y en el cambio de la estructura productiva” (Puebla et al., 2018, p. 141); por otra parte Ortega Argilés y Moreno (2005) dan a conocer que en el modelo de “destrucción creativa” de Schumpeter, “las empresas con un cierto tamaño empresarial y en un contexto de mercado de partida, deben implementar nuevos procesos y comportamientos para mantenerse y crecer” (p.3).

Sobre la teoría de recursos y capacidades, Esparza Aguilar et al. (2011) expresaron que:

De acuerdo a esta teoría, son los recursos y capacidades los que dotan a cada empresa una herramienta para distinguirse y sobresalir ante su competencia, de manera que su habilidad para una exitosa gestión le da acceso y al mismo tiempo se apropia de ventajas competitivas, logrando con esto que aun cuando se trate de empresas de la misma industria, exista una considerable heterogeneidad en los niveles de rentabilidad. (p.9)

Pulido (2010) en su artículo titulado, Teoría de los recursos y capacidades el foco estratégico centrado en el interior de la organización, describe que:

La empresa que aborde la teoría de recursos y capacidades debe reconocer por tanto que su foco debe estar concentrado en el interior de la organización a fin de establecer cuáles de sus recursos y capacidades son difíciles de identificar y replicar para que se constituyan en generadores de competencias centrales. (p.60)

La teoría de capital humano; la definición de Becker (1975) leída en una publicación de Esparza et al. (2011) expresa que:

El capital humano como el conjunto de las capacidades productivas que un individuo adquiere por acumulación de conocimientos generales o específicos y que puede ser almacenado y usarse; igualmente, plantea que el capital humano de un individuo puede ser de tipo general o específico. (p.181)

Para Tovar (2017) la teoría del capital humano expresa que;

El entrenamiento que ofrecen las empresas se divide en dos tipos: general y específico. El general se refiere a aquel del cual se obtienen resultados generales y por lo tanto muchas empresas pueden hacer uso de esa capacitación que ya se le ofreció a la persona entrenada. El capital humano de tipo específico, sólo puede ser usado por la empresa que pagó por la capacitación. (p.50)

Garrido Trejo (2007) en cuanto a la teoría del capital humano ha escrito que:

Es un preocupado intento por descubrir los elementos o características que expresen los vínculos entre éste y el capital físico y poder así definir hasta qué punto, y en qué

proporción, el capital humano se vincula e influye en el proceso productivo y su rentabilidad. (p.74)

Teoría de selección empresarial, Ortega y Moreno (2005) indica que esta teoría fue propuesta por Jovanovic (1982),

Con el objetivo de explicar las desviaciones de la ley de crecimiento proporcional, donde las empresas que sobreviven lo hacen no por su capital físico o tamaño, si no por algún tipo de descubrimiento o implementación que los ha llevado a ser más eficientes que el resto. (p.3)

1.3.1 Indicadores financieros

“Las razones financieras son una manera de comparar e investigar las relaciones entre distintos fragmentos de información financiera. Debido a que una razón es nada más un número dividido entre otro ya que existe una cantidad considerable de cifras contables, hay un gran número de posibles razones que podrían examinarse” (Ross et al., 2010, p. 54)

En la misma forma Viscione (1984) reveló que “se definirá una razón financiera como una relación entre dos cantidades de los estados financieros de una empresa, la que se obtiene dividiendo una cantidad entre otra” (p.53). De allí pues indicó así mismo que “el propósito de usar razones en los análisis de los estados financieros es reducir la cantidad de datos a una forma práctica y darle un mayor significado a la información” (p.54).

Indicadores de liquidez

En síntesis “las razones que se incluyen en esta categoría se diseñan para ayudar a determinar la capacidad de la empresa para pagar sus pasivos circulantes a su vencimiento” (Viscione, 1984, p. 54).

Por otra parte, se muestra que el indicador de liquidez permite saber la cantidad de efectivo que dispone la empresa para hacer frente a sus obligaciones. El Índice de Liquidez, da a conocer cómo se encuentra la empresa a la fecha del análisis. En la respuesta se interpreta, la cantidad de liquidez que posee la empresa para cubrir los pasivos corrientes, a mayor porcentaje será mejor la posición de la empresa; si es menor significa que está en

riesgo de iliquidez y posteriores problemas de insolvencia. (SuperCia., 2009). La fórmula a utilizar es la siguiente:

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{activo corriente}}{\text{pasivo corriente}}$$

Otro indicador relacionado con la liquidez es el de prueba ácida cuyo resultado muestra el dinero líquido disponible para cubrir los pasivos corrientes; la interpretación al resultado es la cantidad de dinero disponible a una fecha determinada para cubrir las deudas a corto plazo. A mayor relación la empresa posee solidez y holgura en cubrir sus pasivos corrientes, si la relación es menor, significa que presenta problemas de efectivo y su pasivo corriente, se verá con riesgo de no ser pagado a corto plazo. Para esto se utiliza la siguiente fórmula (SuperCia., 2009):

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{activo corriente} - \text{inventarios}}{\text{pasivo corriente}}$$

Indicadores de solvencia

En lo que respecta a los indicadores de solvencia de la empresa es necesario revisar los indicadores de endeudamiento o solvencia que poseen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. Se trata de establecer también el riesgo que corren tales acreedores y los dueños de la compañía y la conveniencia o inconveniencia del endeudamiento. (SuperCia., 2009).

El endeudamiento del activo, este índice determina el nivel de autonomía financiera, indicando cual es la relación del pasivo frente al activo, mientras menor es el porcentaje es mejor para la empresa, porque significa que posee pocas deudas; si el porcentaje es alto la empresa está sobre endeudada, ocasionando muchos gastos financieros. (SuperCia., 2009).

$$\text{Endeudamiento del activo} = \frac{\text{pasivo total}}{\text{activo total}}$$

El endeudamiento patrimonial es un indicador que mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa. No debe entenderse como que los pasivos se puedan pagar con patrimonio, puesto que, en el fondo, ambos constituyen un compromiso para la empresa. Esto permite saber que tan endeudado está la empresa frente al patrimonio,

a mayor porcentaje indica que se depende más de las deudas, y puede afectar a la supervivencia de la empresa; a menor relación demuestra que la empresa posee un buen patrimonio para ser frente a sus operaciones normales. (SuperCia., 2009).

$$\text{Endeudamiento patrimonial} = \frac{\text{pasivo total}}{\text{patrimonio}}$$

El endeudamiento del activo a corto plazo se establece haciendo relación entre el total de pasivo corriente, sobre al activo total, corresponde a las deudas de la empresa a corto plazo; es decir, cuánto debe pagar en el periodo económico, que suele ser valores que la empresa usa a su financiamiento del capital de trabajo como deuda a proveedores. Una relación mayor, la situación de la empresa se muestra con riesgo de no cubrir oportunamente las deudas, porque a mayor pasivo corriente la empresa debe disponer de más recursos para pagar deudas corrientes, a menor relación indica que la empresa maneja adecuadamente su liquidez frente al activo.

$$\text{Endeudamiento activo corto plazo} = \frac{\text{total pasivo corriente}}{\text{total activo}}$$

El endeudamiento del activo a largo plazo, corresponde al financiamiento de la empresa con pasivos a largo plazo, esto permite tener una holgura financiera porque el recurso captado se pagará en un tiempo prolongado; con esto la empresa manejará adecuadamente su liquidez. Si el resultado de esta razón es alto, la empresa posee mayor deuda y podrá pagar sus deudas con facilidad, en cambio si el resultado es bajo significa que la empresa posee pocas deudas a largo plazo y no tendrá facilidad de pago.

$$\text{Endeudamiento activo largo plazo} = \frac{\text{total pasivo no corriente}}{\text{total activo}}$$

Indicadores de gestión

El grupo de indicadores de gestión, sirve para conocer cómo está la empresa en un determinado tiempo, y analizar a la administración sus aciertos y debilidades.

“Los indicadores de gestión tienen por objetivo medir la eficiencia con la cual las empresas utilizan sus recursos” (SuperCia, 2009).

El indicador de rotación de ventas es un indicador que mide la cantidad de veces que ha movido el activo en relación a las ventas, si hay mayor rotación significa que la empresa está mejor posesionada, y su permanencia en el mercado es más fuerte. (SuperCia, 2009).

$$\text{Rotación de ventas} = \frac{\text{ventas}}{\text{activo total}}$$

El indicador de comportamiento (incremento o disminución) de las ventas sirve para conocer el comportamiento de las ventas de una empresa a través del tiempo. Para ello hay que recurrir a una comparación del año anterior con el año actual, mismo que da el incremento o disminución de las ventas en valores de dicho periodo. La fórmula a utilizar sería la siguiente:

$$\text{Incremento o disminución de ventas} = \text{ventas del año actual} - \text{ventas del año anterior}$$

Un incremento de las ventas del año actual en relación al año anterior, se entiende que la empresa está por buen camino y sus ventas van creciendo, esto se expresara en los resultados positivos.

Una disminución de las ventas del año actual en relación al año anterior, se entiende que la empresa puede tener problemas, sus ventas han disminuido, esto se expresara en resultados negativos.

Si se quiere expresar el incremento o disminución de las ventas en porcentajes, se utilizará la siguiente fórmula:

$$\text{Incremento o disminución de ventas} = \frac{\text{ventas del año actual}}{\text{ventas del año anterior}} \times 100$$

Un incremento o disminución de las ventas del año actual en relación al año anterior, se entiende al expresar en porcentajes; el incremento de ventas será superior al 100% y una disminución de ventas será menor del 100%.

El indicador de comportamiento (incremento o disminución) de gastos sirve para conocer el comportamiento de los gastos de una empresa a través del tiempo. Para ello hay que recurrir a una comparación del año anterior con el año actual, mismo que da el incremento

o disminución de los gastos en valores de dicho periodo. La fórmula a utilizar sería la siguiente:

$$\text{Incremento o disminución de gastos} = \text{gastos del año actual} - \text{gastos del año anterior}$$

Un incremento de los gastos del año actual en relación al año anterior, se debe entender que, si el incremento es mayor al incremento de las ventas, la situación de la empresa no es buena, lo óptimo será que el gasto incremente en menor cantidad que las ventas.

Una disminución de los gastos del año actual en relación al año anterior, se debe entender que la empresa puede tener utilidades altas considerando que las ventas no han disminuido porque si disminuyen los gastos en la misma proporción que las ventas, la empresa tiene dificultades financieras.

Si se quiere expresar el incremento o disminución de los gastos en porcentajes, se utilizará la siguiente fórmula:

$$\text{Incremento o disminución de gastos} = \frac{\text{gastos del año actual}}{\text{gastos del año anterior}} \times 100$$

Un incremento o disminución de los gastos del año actual en relación al año anterior, se entiende al expresar en porcentajes; el incremento de gastos será superior al 100% y una disminución de gastos será menor del 100%, sin embargo, se considerará el incremento o la disminución de los gastos, estos deben ir en relación a las ventas.

1.3.2 Indicadores de supervivencia

Fuentes de liquidez

Las fuentes de liquidez (FDL), son los diferentes componentes que están generando efectivo para la empresa entre los cuales se detallan a continuación los que serán utilizados:

E = Efectivo, es el valor neto disponible a una fecha determinada, Wild et al. (2016) manifestó que “el efectivo es el activo más líquido y ofrece a la empresa tanto liquidez como flexibilidad” (p.474), de acuerdo a Espejo Jaramillo y López (2018) el efectivo y el equivalente al efectivo:

Registra los recursos de alta liquidez que dispone la entidad para sus operaciones regulares y que no tengan restricciones sobre su uso. Se registran en la partida de efectivo o equivalente al efectivo cuentas contables como: caja, caja chica, bancos (depósitos bancarios a la vista) e inversiones financieras a corto plazo de alta liquidez, fácilmente convertibles en importes determinados de efectivo, con vencimiento máximo a 91 días. (p.108)

A lo anterior se agrega que “los componentes más comunes de las entradas de efectivo son las ventas en efectivo, la recaudación de las cuentas por cobrar y otras entradas en efectivo” (Gitman y Zutter, 2012, p. 120), los autores continúan indicando sobre las salidas de efectivo más comunes las misma que son, “compras en efectivo, desembolsos en activos fijos, pagos de cuentas por pagar, pagos de intereses pagos de renta (y arrendamiento), pagos de dividendos en efectivo, sueldos y salarios, pagos préstamos, pagos de impuestos, readquisición o retiros de acciones” (p.121).

De acuerdo a lo antes expuesto por Gitman y Zutter (2012), definieron también “que los aumentos de efectivo, cuentas por cobrar e inventarios son flujos de salida de efectivo, mientras que los incrementos en las cuentas por pagar y deudas acumuladas son flujos de entrada de efectivo” (p.403).

Por otra parte, el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad establece en su NIC 7, que la información del flujo de efectivo “es útil para evaluar la capacidad que la entidad tiene para generar efectivo y equivalentes al efectivo, y permite a los usuarios desarrollar modelos para evaluar y comparar el valor presente de los flujos netos de efectivo de diferentes entidades (p.A1077).

Continuando con la definición de flujo de caja Gitman y Zutter (2012) indican sobre el análisis que deben realizarse en las empresas por parte de los gerentes financieros en especial sobre los flujos de efectivo lo que “mantiene la solvencia de la empresa mediante la planeación de los flujos de efectivo indispensables para cubrir sus obligaciones y adquirir los activos necesarios para lograr las metas de la empresa” (p.15).

IT = Inversiones temporales, son valores que la empresa ha invertido a corto plazo, en el momento que existe un exceso de liquidez, los mismos que pueden ser de renta fija o renta variable.

CC= Cuentas por Cobrar, son los valores que la empresa debe cobrar a corto plazo, producto de sus operaciones normales como por ejemplo las ventas a crédito. Espejo Jaramillo y López (2018) declararon que las cuentas por cobrar y documentos por cobrar comprende:

Derechos de cobro por créditos concedidos a clientes y terceros por la venta de bienes y prestación de servicios que se realizan como parte de las actividades de la empresa, cuyos montos, vencimientos e intereses, en caso que proceda, estarán de acuerdo a la política de crédito establecida por la administración de la empresa. (p.15)

“Las cuentas por cobrar representan el dinero total que los clientes deben a la empresa por las ventas a crédito” (Gitman y Zutter, 2012, p. 58) dicho dinero debe ser administrado de la mejor forma para lo cual Ramirez Padilla (2008) expresa que:

La administración de las cuentas por cobrar es una de las actividades operativas más importantes para cualquier compañía, no sólo por el impacto que tiene sobre las ventas sino porque determina los flujos de efectivo que recibirá de éstas y, en última instancia, sus niveles de liquidez. (p.344)

Ramírez Padilla (2008) también indica en cuanto a la gestión de las cuentas por cobrar para no caer en incobrabilidad que:

Si una empresa decidiera aumentar su periodo de crédito, se esperaría que sus ventas se incrementaran, pues las nuevas condiciones de crédito atraerían tanto a actuales como a nuevos clientes; sin embargo, eso no necesariamente implica que las utilidades se incrementarían, puesto que se incurriría en costos de oportunidad de los recursos financieros y se incrementaría el riesgo de incobrables. Lo contrario sucedería si se impusieran periodos de crédito más cortos; se perderían algunas ventas, pero se liberarían recursos invertidos en las cuentas por cobrar y se disminuiría el riesgo de incobrables. (p.344)

Es por esta razón que Ramírez Padilla considera que “es necesario conocer la solvencia moral y la capacidad de pago de los clientes a quienes se les otorga crédito, para evitar mora en el cobro o incluso que estas cuentas por cobrar se conviertan en incobrables” (p.344).

RCC= Rotación de cuentas por cobrar, según Wild et al. (2016) "el índice de rotación de cuentas por cobrar se define como sigue" (p.432):

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{ventas}}{\text{promedio de cuentas por cobrar}}$$

El promedio de cuentas por cobrar al momento de realizar el análisis se considerarán los saldos de cuentas por cobrar del año anterior más el saldo final de las cuentas por cobrar del presente año, todo esto dividido para dos.

El resultado obtenido de la rotación de cuentas por cobrar mide las veces que las cuentas por cobrar rotan en relación a las ventas, considerando que las ventas son relevantes y esenciales para obtener utilidades las cuales se demuestra a mayor rotación de cuentas por cobrar mejorará la supervivencia de la empresa.

OCC = Otras cuentas por cobrar, es el activo circulante que corresponde a varios deudores de operaciones distintas a las ventas y liquidables en el año calendario. De acuerdo a Muñoz Jiménez (2008) los deudores comerciales y otras cuentas por cobrar son “instrumentos financieros y cuentas que tengan su origen en el tráfico de la empresa, así como las cuentas con las Administraciones Públicas” (p.39).

Para Espejo Jaramillo y López (2018) otras cuentas y documentos por cobrar son cuentas que “registran las transacciones realizadas por empresa por operaciones que no forman parte de las actividades ordinarias; por ejemplo, garantías, anticipos u otras cuentas por cobrar por actividades diferentes de las ventas” (p.161).

Inv = Inventarios, son las existencias de mercaderías que dispone la empresa para poder comercializar durante todo el año. Según Espejo Jaramillo y López (2018) establecen que:

La cuenta inventario de mercaderías comprende aquellos activos adquiridos para ser vendidos en el curso normal de la operación de un negocio, en este caso, se refiere a los bienes físicos que disponen las empresas comerciales para la venta, sin realizar transformación o modificación alguna en su estructura, adicionando únicamente etiquetas, empaques y/o embalajes. (p.130)

Para Ramirez Padilla (2008) el “inventario se entiende el efectivo invertido por la empresa en materia prima para transformarla en *throughput*, que es el efectivo que se genera a través de las ventas” (p.130).

RDI = Rotación de inventario, según Wild et al. (2016) el índice de rotación de inventarios se calcula como sigue (p.433):

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{costo de los bienes vendidos}}{\text{inventario promedio}}$$

La rotación de inventarios mide la intensidad con que la empresa ha rotado sus inventarios en un determinado tiempo, de acuerdo a Wild et al. (2016) “una baja en la razón de rotación de inventarios indica a menudo que los productos de la empresa no son competitivos, tal vez a causa de un estilo pasado de moda o una tecnología obsoleta” (p.433).

Usos de liquidez

En cuanto a los usos de liquidez UDL, son los diferentes valores que la empresa paga a cambio de las prestaciones recibidas entre los cuales se detallan los siguientes:

CP = Cuentas por pagar, corresponde a valores, bienes o servicios que la empresa ha recibido y debe pagar a corto plazo. Espejo Jaramillo y López (2018) indicaron que “la adquisición de bienes y el uso de servicios dan lugar a las cuentas por pagar (a menos que el pago se haya anticipado o se haya hecho al contado)” (p.319).

RCP= Rotación de cuentas por pagar, es el número de veces con que se renuevan las cuentas por pagar en un determinado tiempo, según (Wild et al. 2007) el índice de rotación de las cuentas por pagar se calcula con la siguiente fórmula (p.434) :

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{costo de los bienes vendidos}}{\text{promedio de cuentas por pagar}}$$

Cuando la rotación posee aumentos significa que la empresa no cubre a tiempo sus deudas, si la rotación disminuye, la empresa no está haciendo un uso adecuado de los créditos.

OCP= Otras cuentas por pagar, son las deudas a corto plazo de la empresa con terceros. Para Espejo Jaramillo y López, (2018) las otras cuentas por pagar “registra diversas obligaciones adquiridas por la empresa por transacciones diferentes de la actividad principal del negocio, necesarias para el desarrollo de la misma. Esta cuenta puede incluir cuentas por pagar por servicios profesionales, por arrendamientos operativos, por comisiones, etc.” (p.324).

Para llegar a la liquidez neta mensual ha sido necesario conocer cuáles han sido las fuentes de liquidez que posee una empresa, de la misma manera saber en que utiliza la liquidez que tiene ésta.

Para lo antes expuesto el indicador relacionado con la variable de liquidez neta mensual (LNM) que “dependerá de las fuentes de liquidez (FDL) y del uso de estos (UDL), se emplea la siguiente fórmula” (Higuerey y Armas, 2020, p. 518):

$$LNM = E + (IT * 98\%) + \frac{CC * RCC}{12} + OCC * 50\% + \frac{Inv * RDI}{12} - \frac{Prov * RCP}{12} - OCP$$

Parte de los usos de liquidez, las empresas tienen egresos mensuales por diferentes componentes que a continuación se detallan:

CDV = Costo de venta, “en una empresa comercial el costo de ventas está representado por el costo de los artículos que se vendieron” (Torres Salinas, 2010, p. 4), en la misma forma Espejo Jaramillo y López (2018) manifestaron que “en esta cuenta se registra el costo de los inventarios vendidos, durante el ejercicio económico” (p.439), agregaron también que “el costo de ventas se registra cuando se entregan los bienes y servicios, de manera simultánea al reconocimiento de los ingresos por la correspondiente venta” (p.562).

GO = Gastos operativos, son los gastos derivados de las actividades habituales de las operaciones de la empresa.

Higuerey y Armas (2020) establecen que “para la determinación del EMP se emplean las salidas que tiene la empresa normalmente en sus operaciones anuales restándole las partidas que no significan salida de dinero”, empleando la siguiente fórmula

$$EMP = \frac{CDV + GO - D - A - Pdet - GF - Prov}{12}$$

La fórmula contempla cuentas que no son usos de liquidez por ello es necesario restar de los gastos operativos, cuentas que se detallan a continuación:

D = Depreciación, es la pérdida de valor que sufre un activo fijo por su uso a través del tiempo. Para Espejo Jaramillo y López (2018) “es una cuenta de gasto que registra el cargo por depreciación en el ejercicio económico de cada uno de los elementos de propiedades, planta y equipo” (p.240).

De acuerdo con el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, (2019, como se citó en Espejo Jaramillo y López, 2018) “la depreciación es la distribución sistemática del importe depreciable de un activo a lo largo de su vida útil” (p.229).

A = Amortización, son gastos efectuados anticipadamente para el funcionamiento de la empresa. “Una amortización de activos intangibles, registra la distribución sistemática del importe de la amortización de los activos intangibles, durante la vida útil. En el caso de los activos intangibles de vida útil indefinida, no se amortizan” (Espejo Jaramillo y López, 2018, p. 470).

PDet = La pérdida en deterioro, “el deterioro económico de activos de larga vida. Se dice que un activo de larga vida se afecta cuando su valor justo (valor de mercado o valor de su utilización dentro de la compañía) está por debajo de su valor de traslado (valor en libros en el balance)” (Wild et al. 2007, p. 316).

GF = Gastos financieros, son aquellos gastos originados a consecuencia de financiarse una empresa con recursos ajenos; siendo los intereses de acuerdo al tipo de institución financiera.

Prov = Provisión, es un importe destinado para ser frente a posibles pérdidas futuras, por el no pago de cuentas por cobrar.

Días de liquidez

Por último, está número de días de liquidez (NDL) “se determinará por la relación entre LNM y EMP. Este resultado indicará los días que pueden tener efectivo para poder cumplir los otros compromisos; es decir, el número de días de resistencia restantes

hasta terminar con la liquidez disponible” (Higuerey y Armas, 2020, p. 519)

$$NDL = \frac{LNM}{EMP} * 30$$

LNM = Fuentes de liquidez, es el dinero en efectivo que ingresa a la empresa a través según varias fuentes como son ventas, cuentas por cobrar, prestamos etc.

EMP = Egreso mensual promedio, es el dinero que la empresa paga por la utilización de bienes y servicios en el giro normal del negocio, como por ejemplo compras de materiales, suministros, pago de sueldos, alquileres, etc.

1.4 Factores de la supervivencia empresarial

Puebla et al. (2018) manifestaron que “los factores analizados se pueden clasificar en tres grupos: factores propios de la empresa, características del entorno y capacidad de gestión del empresario” (p.123), conceptos que son compartidos por Arias y Quiroga (2008), quienes expresan que:

En general, varios factores se destacan al explicar su supervivencia, los cuales se pueden clasificar en tres grupos: (a) los que son propios de la empresa, (b) los pertenecientes a su entorno competitivo y (c) los asociados al capital humano del empresario. En este caso, se consideran los aspectos asociados con las características de las empresas y su entorno competitivo. (p.252)

Los factores influyentes para la supervivencia empresarial pueden ser tanto internos como externos, considerando que Moreno et al. (2015) concluyen en una de sus investigaciones señalando que “los factores que dentro de la literatura sobre supervivencia empresarial y desde varias perspectivas teóricas se han señalado como importantes son: formato del negocio, tamaño de la empresa, diferenciación del producto, edad-madurez, operación comercial, y localización geográfica” (p.9).

También Geroski (1995, como se citó en Bordonaba et al., 2009) establece “que entre los factores determinantes de supervivencia dentro de la literatura de dirección estratégica los factores que con más frecuencia han sido considerados en el estudio de la supervivencia empresarial han sido el tamaño y la experiencia”(p.9).

Sepúlveda y Gutiérrez (2016) en su investigación titulada Sostenibilidad de los emprendimientos: Un análisis de los factores determinantes, expresan que “los factores internos tienen relación con las características propias de la empresa y pueden ser determinantes para su posicionamiento y sostenibilidad en el mercado, como tamaño, crecimiento, nivel de endeudamiento, entre otros” (p.39) en cuanto a los factores del entorno declaran que:

Estos factores se refieren a las características de la región donde se encuentra ubicada la empresa, a las personas y tradiciones que rodean la organización y a las influencias que pueda representar sobre el desarrollo de la empresa, entre los cuales se encuentran el crecimiento económico, el crecimiento del sector, la localización geográfica, aglomeración, entre otros” (p.44).

De acuerdo a Valls et al. (2009, como se citó en Buil y Rocafort , 2016) enuncian que “además de las medidas internas, existen diversos factores externos, como el entorno, que favorecen la creación de empresas en determinadas regiones y ciudades, a través de políticas de apoyo a la iniciativa emprendedora” (p.97).

De esta forma se puede visualizar la importancia que tienen los factores de la supervivencia empresarial pues “sin lugar a dudas, la probabilidad de supervivencia de las empresas está muy ligada a los factores que determinan su competitividad (Moreno et al., 2015, p. 23).

1.5 Características del empresario

El empresario cumple con un rol fundamental y depende de él y sus decisiones tomadas para que se dé cumplimiento con los objetivos de la empresa. Según Castro et al. (2015) “en términos simples, el concepto de empresario se refiere a quien aporta recursos para establecer una empresa y dirigirla” (p.104) agregando que , “por otra parte, a partir de

los economistas neoclásicos se empieza a diferenciar la función del empresario administrador que, si bien no aporta recursos a la empresa, sí la dirige” (p.104). Otra definición sobre el empresario es la siguiente:

El concepto de empresario a lo largo de la historia siempre ha estado presente en la teoría económica, en ciertos momentos se asumió como un factor de producción, posteriormente se le considera un agente coordinador hasta el punto de llegar a ser entendido como un dinamizador del sistema al interior de la organización y del mercado.(Narvárez y Fernández, 2011, p. 347)

Por otra parte para Friedrich Von Hayek (1889-1992, como se citó en Buitrago y Valencia, 2017) manifestó que:

El empresario es un elemento importante en el funcionamiento del mercado ya que siempre está alerta para explotar las oportunidades que éste ofrece; siempre responde a los cambios y, como nadie posee todo el conocimiento, los empresarios exitosos serán aquellos que logren aprovechar las oportunidades que entrega el estar en un mercado donde la información es imperfecta. (p.344)

En cuanto a las características del empresario “para Shumpeter las características del empresario deben ser iniciativa, visión, imaginación y liderazgo y, al contrario de lo que Knight opina, para Shumpeter el empresario y el propietario pueden ser personas diferentes”. Castro et al., continúan manifestando que “así mismo, como características del empresario se tiene la disposición para asumir riesgos” (Castro et al., 2015, p. 106).

Para Buitrago y Valencia (2017) “los beneficios extraordinarios los alcanza el empresario que tiene unas características excepcionales para hacer los negocios y puede desarrollar técnicas mejores que sus rivales y logre mejores beneficios que ellos, es decir, que tome decisiones estratégicas” (p.342).

1.6 Globalización, competencia, desequilibrios en el comercio internacional, el capital humano, los avances tecnológicos

Para Hill (2011) “la globalización se refiere al cambio hacia una economía mundial más integrada e interdependiente. Este fenómeno tiene varias facetas, como la globalización

de los mercados y la globalización de la producción” (p.6); continua el autor manifestando que “la globalización de los mercados consiste en la fusión de mercados nacionales, que por tradición eran distintos y estaban separados, en un solo mercado mundial enorme. La supresión de las barreras al comercio entre fronteras facilita las ventas internacionales” (p.6).

Según Flores, (2016) “la globalización al igual que otros procesos integrales ha tenido un desarrollo diferenciado de acuerdo al área de influencia y la posición económica política y social del país” (p.28); definiendo ésta como:

Un proceso económico, político y social, que integra a nivel mundial el conocimiento, tiene su referente histórico en los cambios en las formas de abordar procesos, métodos de información, reconociéndose generalmente a la tecnología como variable que despegó o incentiva la globalización. (p.39)

En lo que respecta a la globalización de la producción Hill, (2011) expresa que “se refiere a la subcontratación de bienes y servicios en diversos lugares del mundo para aprovechar las diferencias nacionales de costo y calidad de los factores de producción (como mano de obra, electricidad, tierra y capital)” (p.7).

Según Narváez y Fernández (2011) en relación a la globalización declara que:

Para que este proceso haya ocurrido es indudable el significativo papel que ha jugado el avance en los sistemas tecnológicos tales como la informática y las telecomunicaciones, y la implantación de innovaciones radicales como microelectrónica, biotecnología, ingeniería genética, nuevos materiales, nuevas formas y técnicas de organización. (p.235)

En cuanto al tema competitivo Silbiger (2016) dijo que “el entorno competitivo tira de la oferta, demanda de los precios. Cuanto mayor es la competencia de un mercado determinado tanto más sensible es el precio de los mercados, de la oferta y la demanda” (p.347). Para Narváez y Fernández (2011) en relación a la competitividad y el desarrollo de sectores de actividad empresarial expresaron que:

El desarrollo económico es un proceso evolutivo cuyas expresiones y resultados dependen de la interacción de un conjunto de factores con las capacidades

productivas del territorio, lo cual determina el grado de competitividad en un entorno caracterizado por una creciente interdependencia global. (p.236).

Según Porter (1995) “la intensidad de la competencia en un sector industrial no es ni coincidencia ni mala suerte; más bien, la competencia de un sector industrial tiene sus raíces en su estructura económica fundamental y va más allá de los competidores actuales” (p.23), agregando que:

La situación de la competencia en un sector industrial depende de las cinco fuerzas competitivas básicas; 1) poder de negociación de los clientes, 2) poder de negociación de los proveedores, 3) amenaza de nuevos competidores entrantes, 4) amenaza de nuevos productos sustitutos, 5) rivalidad entre competidores. (p.23)

Por otra parte Hill (2011) al tratar la competencia y la globalización indica que:

A medida que la globalización se expande, transforma sectores económicos y genera ansiedad en quienes creían que su trabajo estaba protegido de la competencia foránea. Históricamente, los obreros de los sectores fabriles siempre se han preocupado por las secuelas de la competencia externa, en tanto que los empleados de servicios se sentían más seguros. (p.7)

La seguridad se da porque en los servicios la globalización sirve de complemento así expresa el mismo autor que “la creciente integración de la economía del mundo en un solo mercado gigantesco acentúa la intensidad de la competencia en numerosos sectores de manufactura y servicios” (p.13).

Para ampliar las actividades de una competencia global Porter (1995) dice que “las empresas pueden participar en actividades internacionales a través de tres mecanismos básicos: licencias de fabricación de productos patentados, exportación e inversión directa en el extranjero” (p.289)

En cuanto al desequilibrio Hill (2011) declara que “es el resultado entre la oferta y la demanda, debido a que aumentó la capacidad productiva” (p.196), entonces la planificación en las empresas es parte de un buen equilibrio, para lo cual el mencionado autor continúa manifestando que: “si las compañías pudiesen predecir la demanda de manera más precisa,

podrían reducir el desequilibrio entre los inventarios y la demanda y, por lo tanto, la necesidad de recurrir a incentivos” (p.496)

De esta forma Puebla et al. (2018) destacaron “la importancia de contar con un capital humano diverso para el éxito empresarial” (p.140). Así mismo “en cuanto a las características de capital humano se pudo determinar que las empresas con mejores perspectivas de supervivencia poseen niveles equilibrados en atributos como la edad, el género y la participación de empleados con educación superior” (Puebla et al., 2018, p. 120).

Los profesionales se preparan para desempeñarse a nivel global, ayudando de mejor manera a sus empresas para llevarlas al éxito “el gran paso que sigue implica desarrollar el capital humano de la compañía, ayudarles a producir administradores e ingenieros que se vean a sí mismos como profesionales y ciudadanos del mundo, que puedan moverse sin esfuerzo por todo el orbe” (Hill, 2011, p. 389)

Algo que va de la mano con la globalización es la tecnología la cual es necesaria para que las empresas tengan un mayor crecimiento; así lo corrobora diciendo Callejón y Ortún (2009) quienes han “comprobado que las empresas que invierten, y además invierten en innovación, presentan mayor supervivencia” (p.185).

Entonces Flores (2016) en relación a la globalización y tecnología manifiesta que:
Desde el punto de vista social, la globalización se interpreta como una evolución de las relaciones sociales, en virtud de la evolución de las tecnologías de la información y comunicación que proporciona a la sociedad la inter culturización en virtud de los productos, servicios y relaciones con los demás países de mundo (p.185).

1.7 Estrategias aplicadas a la supervivencia

Según Porter (1995) “la definición de una estrategia competitiva consiste en desarrollar una amplia fórmula de cómo la empresa va a competir, cuáles deben ser sus objetivos y qué políticas serán necesarias para alcanzar tales objetivos” (p.16).

Por otra parte las estrategias en un contexto global de las empresas permiten planificar con visión de futuro, que involucra a los niveles superiores; Narváez y Fernández (2011) indican: “además, se requiere por parte de los gerentes la formulación e

implementación de estrategias empresariales que permitan dar respuestas a los desafíos del entorno interno y externo en el mediano y largo plazo” (p.239).

Formular una estrategia involucra a la parte ejecutiva de la organización que busca la supervivencia; Lana (2008), menciona que:

para formular apropiadamente la estrategia organizacional, los administradores deben comprender profundamente los diversos abordajes para la formulación estratégica, tales como: el Análisis de puntos fuertes/débiles/oportunidades/amenazas; el Análisis de los Puntos Críticos, la Matriz de Crecimiento – Participación del Boston Consulting Group y la Matriz de la Cartera de Multifactores de la General Electric (p.9).

Algunas de las estrategias son señaladas por Callejón y Ortún (2009), quienes comprobaron que “las empresas que invierten, y además invierten en innovación, presentan mayor supervivencia” (p.185), y el mismo autor también señala que “la capacidad de innovación organizativa, de marketing, es tan o más importante que la capacidad tecnológica” (p.185). Queda entonces claro que para el crecimiento de las empresas es necesario conocimientos nuevos como la tecnología e innovación así lo mencionan también Alvarez y Álvarez (2018), “la estrategia de innovación abierta entrante permite captar conocimientos y tecnología del exterior a través de las redes de colaboración, dicha tecnología es asimilada a través del proceso de exploración tecnológica, el cual consiste básicamente en dos actividades, la búsqueda y la adquisición de la tecnología” (p.24).

Según Porter (1995) “la definición de una estrategia competitiva consiste en desarrollar una amplia fórmula de cómo la empresa va a competir, cuáles deben ser sus objetivos y qué políticas serán necesarias para alcanzar tales objetivos” (p.16).

1.8 Sistema de variables

Para analizar el comportamiento de supervivencia empresarial en la provincia del Guayas, de Ecuador en los años 2015-2019 es necesario primero establecer las correspondientes variables que explican la supervivencia empresarial, las mismas que de acuerdo a Domínguez Rivera et al. (2017) en estudio realizado por Confecámaras en Colombia dan a conocer las siguientes:

- Las tasas de riesgo de fracaso de las nuevas empresas se relacionan negativamente con su tamaño inicial.
- Usar garantías mobiliarias como mecanismo de acceso al crédito reduce el riesgo de fracaso de las firmas durante los primeros años de operación.
- Las empresas que desarrollan su actividad a través de varios establecimientos presentan menor riesgo de salida y mayores probabilidades de supervivencia.
- El sector donde las empresas inician sus operaciones es clave para explicar y predecir el riesgo empresarial y la dinámica de supervivencia de las firmas en el país.
- La dinámica de crecimiento del sector, así como la entrada neta de empresas también son significativas para explicar la trayectoria vital de las empresas. (pp.17-19)

1.8.1 Definición conceptual

Para iniciar con el análisis del comportamiento de supervivencia empresarial en la provincia del Guayas y dar cumplimiento a los objetivos específicos de la investigación es necesario conceptualizar las correspondientes variables con sus respectivas dimensiones que a continuación se detallan de acuerdo a cada objetivo planteado en la tabla 1:

Tabla 1

Identificación y definición conceptual de las variables del marco teórico

Objetivos Específicos	Variable	Dimensión	Definición Conceptual
Describir el comportamiento del flujo de caja de las empresas de la provincia del Guayas de Ecuador en los años 2015 – 2019.	Supervivencia Empresarial	Flujos de caja de operaciones	“Se refiere a la cantidad de efectivo generada por las operaciones. Su uso básico es ayudar a determinar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones” (Viscione, 1984, p. 26)
Examinar la capacidad de pago de las empresas de la provincia del Guayas de	Supervivencia Empresarial	Capacidad de pago	“La capacidad de pago de deudas, refleja la capacidad de la empresa para cubrir los pagos requeridos de acuerdo con lo programado

Ecuador en los años 2015 – 2019	Supervivencia Empresarial	Nivel de supervivencia	durante la vigencia de una deuda” Gitman y Zutter (2016, p.79)
Determinar el nivel de supervivencia empresarial de las empresas de la provincia del Guayas de Ecuador en los años 2015 - 2019			La supervivencia es el tiempo que pasa desde el momento que una empresa se establece en un mercado hasta la salida de la misma o bien hasta el momento que se realiza la medición (Ortega y Moreno 2005, p.14).

Se inicia con el primer objetivo específico, describir el comportamiento del flujo de caja de las empresas de la provincia del Guayas de Ecuador en los años 2015 – 2019, para dar cumplimiento a este objetivo la dimensión a estudiar es flujo de caja de operaciones, que “se refiere a la cantidad de efectivo generada por las operaciones. Su uso básico es ayudar a determinar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones” (Viscione,1984, p.26)

A continuación el segundo objetivo específico, examinar la capacidad de pago de las empresas de la provincia del Guayas de Ecuador en los años 2015–2019, para el presente objetivo se ha de revisar la dimensión de capacidad de pago, que de acuerdo a Gitman y Zutter (2016) la definen como “el segundo tipo de medidas de apalancamiento, la capacidad de pago de deudas, refleja la capacidad de la empresa para cubrir los pagos requeridos de acuerdo con lo programado durante la vigencia de una deuda” (p.79)

Por último, el tercer objetivo específico, determinar el nivel de supervivencia empresarial de las empresas de la provincia del Guayas de Ecuador en los años 2015–2019, para esto es necesario el análisis de la dimensión de nivel de supervivencia la misma que según Ortega y Moreno (2005) la conceptualizan como “el tiempo que pasa desde el momento que una empresa se establece en un mercado hasta la salida de la misma o bien hasta el momento que se realiza la medición” (p.14)

1.8.2 Definición operacional

Para que una variable tenga una interpretación que sirva a los administradores, es necesario conocer cada uno de los indicadores que ayuden a entender en qué condiciones se encuentra la empresa en un determinado tiempo demostrando la supervivencia.

Para realizar esto es necesario considerar los objetivos planteados y de acuerdo a estos detallar los respectivos indicadores tabla 2:

Tabla 2

Mapa o sistema de variables del marco teórico

Objetivo General: Analizar el comportamiento de supervivencia empresarial de la provincia del Guayas de Ecuador en los años 2015 - 2019			
Objetivos Específicos	Variable	Dimensiones	Indicadores
Describir el comportamiento del flujo de caja de las empresas de la provincia del Guayas de Ecuador en los años 2015 – 2019.	Supervivencia Empresarial	Flujo de caja de operaciones	- Efectivo - Cuentas por cobrar - Inventario - Otras cuentas por cobrar
Examinar la capacidad de pago de las empresas de la provincia del Guayas de Ecuador en los años 2015 – 2019	Supervivencia Empresarial	Capacidad de pago	- Incremento de las ventas - Incrementos de los gastos - Endeudamiento
Determinar el nivel de supervivencia empresarial de las empresas de la provincia del Guayas de Ecuador en los años 2015 – 2019	Supervivencia Empresarial	Nivel de supervivencia	- Liquidez - Solvencia - Gestión

Para el primer objetivo específico, describir el comportamiento del flujo de caja de las empresas de la provincia del Guayas de Ecuador en los años 2015 – 2019, como se mencionó anteriormente su dimensión es flujo de caja de operaciones, se utilizará para su medición los

indicadores de liquidez que medirá el efectivo de caja y para complementar se usará las cuentas por cobrar, inventario y otras cuentas por cobrar.

En cuanto al segundo objetivo específico, examinar la capacidad de pago de las empresas de la provincia del Guayas de Ecuador en los años 2015 – 2019, cuya dimensión es la capacidad de pago y como incide en los resultados de la empresa, para esto se verá en los indicadores, de incremento de las ventas, incremento de gastos y el endeudamiento.

Por último, el tercer objetivo específico, determinar el nivel de supervivencia empresarial de las empresas de la provincia del Guayas de Ecuador en los años 2015 – 2019, con la dimensión del nivel de supervivencia comparados en los años antes mencionados, se verá el comportamiento del número de días de liquidez, acompañados con la evolución de los indicadores de liquidez, solvencia y gestión.

Capítulo dos

Metodología

2.1 Diseño de la investigación

El presente trabajo corresponde a una investigación descriptiva con un enfoque cuantitativo con base en la información obtenida de fuentes secundarias de tipo documental, como lo manifiesta Bernal (2016) “la investigación descriptiva, aquella que reseña las características o los rasgos de la situación o del fenómeno objeto de estudio (p.156).

Los datos obtenidos sirvieron para el análisis e interpretación de la información y conocer como sobreviven las empresas de la provincia del Guayas durante los años 2015 – 2019.

Con la base de datos disponible obtenida de la SUPERCIAS se realizó el correspondiente análisis considerando la variable supervivencia empresarial, las diferentes dimensiones como: flujos de caja de operaciones, capacidad de pago y nivel de supervivencia; a través de los indicadores y su análisis se obtuvo resultados que dio cumplimiento a los objetivos planteados para este tema de investigación.

2.2 Tipo de investigación población y muestra

La investigación fue de tipo descriptiva, no experimental, y explicativa y se consideró que los datos obtenidos aportaron información necesaria con la que se determinó la posible supervivencia de las empresas en base a la comparación de los resultados de los indicadores financieros de los años 2015 – 2019, se utilizó la metodología cuantitativa, para medir los datos obtenidos, considerando que la mayor parte son numéricos.

En cuanto a la población y muestra se utilizó la base de datos con información obtenida de la página web de la SUPERCIAS y el INEC, que contiene reportes económicos financieros de 633 empresas de la provincia del Guayas de los años 2015 - 2019, de las cuales una vez realizada la correspondiente depuración debido a resultados que presentaban con error, quedó un total de 445 empresas las mismas que se encuentran en los cantones: Alfredo Baquerizo Moreno (Jujan), Coronel Marcelino Maridueña, Daule, Durán, El Empalme, Guayaquil, Milagro, Naranjal, Nobol, Playas (General Villamil), Samborondón y Yaguachi,

dando un total de 12 cantones. Cabe indicar que las empresas estudiadas, son de 16 actividades o sectores, las mismas que se detallan en la tabla 11.

2.3 Instrumento de recolección de información

Según Hernandez Sampieri et al. (2014) “recolectar los datos implica elaborar un plan detallado de procedimientos que conduzcan a reunir datos con un propósito específico” (p.198). Para ello se procede con la recolección de datos de las empresas de la provincia del Guayas del periodo 2015 – 2019.

Los datos que fueron identificados tuvieron relación con la variable y dimensiones de estudio; entre ellos los flujos de caja de operaciones: efectivo, cuentas por cobrar, inventario, otras cuentas por cobrar; además la dimensión de capacidad de pago: incremento de ventas, incremento de gastos y endeudamiento; por último la relacionada con la dimensión de supervivencia como son liquidez, solvencia y gestión, información que a través de la base de datos que consta en la página web de la SUPERCIAS y el INEC, para lo cual se utilizó hojas de cálculo Excel, para tal efecto Hernandez Sampieri et al. (2014) dice “en la actualidad, el análisis cuantitativo de los datos se lleva a cabo por computadora u ordenador” (p.272), por lo que las hojas de cálculo Excel son de gran utilidad.

La información obtenida fue de carácter documental, de acuerdo a Bernal (2016) “la investigación documental, es un análisis de la información registrada sobre un determinado tema, con el propósito de establecer relaciones, diferencias, etapas, posturas o estado actual del conocimiento respecto al tema objeto de estudio” (p.156) con estos datos se procedió a realizar el análisis de los documentos obtenidos de fuente secundaria.

Esta investigación tuvo algo de experimental, cuando se indica que el estudio fue de hechos ya ocurridos en un periodo anterior; sin embargo, los resultados servirán como fuente de consulta para estudios posteriores, donde lo analizado fortalecerá las decisiones que pueden tomar los directivos de otras empresas

2.4 Presentación de resultados

Una vez analizados los datos de la página de la SUPERCIAS y el INEC se muestran los resultados que se obtuvieron mismos que dan cumplimiento a los objetivos de la

investigación los que se muestran de acuerdo a las entradas de efectivo, salidas de efectivo, y los flujos de efectivo de las empresas observando su tamaño, cantón y sector; de igual manera se determinaron los indicadores de solvencia y de liquidez, con la respectiva descripción de tamaño, cantón y sector; por último se determinó la supervivencia de las empresas considerando también su tamaño cantón y sector.

Para una presentación comprensiva de los resultados alcanzados, estos fueron expuestos a través de tablas y gráficos estadísticos elaborados con la información antes obtenida, misma que previamente es graficada, analizada; posteriormente se estableció los resultados sobre el comportamiento de las empresas de la provincia del Guayas del periodo estudiado.

Capítulo tres

Análisis y discusión de los resultados

3.1 Análisis de resultados

El análisis de resultados es el proceso mediante el cual se ha ordenado, clasificado y presentado los resultados de la investigación de la supervivencia empresarial, a través de cuadros estadísticos, y gráficos, con el propósito de hacerlo comprensivo.

3.1.1 Descripción de las entradas de efectivo

Con los datos de las 445 empresas de la provincia del Guayas, específicamente aquellos encontrados en los estados de situación financiera, se procedió a determinar las entradas de efectivo, para lo cual se utilizó el balance general considerando los saldos de las cuentas del activo, pasivo y patrimonio, generadoras de ingresos, que fueron comparadas entre dos periodos, de lo cual se comprueba si ha existido una fuente o uso de esos recursos.

Tabla 3

Entradas de efectivo de las empresas de la provincia del Guayas

Operación	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019
	Entradas	Entradas	Entradas	Entradas
Cuentas por cobrar	0	0	0	0
Inventario	45.872.447	0	0	0
Depreciación	43.000.896	0	92.641.415	2.733.698
Otros activos	0	0	0	0
Cuentas por pagar	0	91.811.035	37.214.183	90.100.590
Docto. por pagar	20.088.626	16.120.316	0	33.423.351
Total operación	108.961.969	107.931.351	129.855.598	126.257.639
Inversión				
Activos fijos	0	8.654.480	0	0
Inversiones temporales	811.893	0	0	0
Total inversión	811.893	8.654.480	0	0
Financiamiento				
Capital	42.945.332	3.881.355	23.572.705	0
Reservas	46.824.541	61.138.437	62.701.272	13.313.137
Total financiamiento	89.769.873	65.019.792	86.273.977	13.313.137
Movimiento de caja	199.543.735	181.605.623	216.129.575	139.570.776

Nota. La tabla muestra el movimiento de entradas de efectivo del periodo 2015-2019.

En la tabla 3 se observa que las empresas de la provincia del Guayas han generado mayor cantidad de efectivo en el tercer periodo de estudio, dado principalmente por las depreciaciones y reservas; al ser comparados los cuatro periodos se muestra que en el último el movimiento de caja final por entradas a disminuido un 35%, de seguir una tendencia decreciente las empresas que presentan este problema su supervivencia se verán afectadas en el futuro.

3.1.2 Descripción de las salidas de efectivo

Para determinar las salidas de efectivo se utilizan las mismas cuentas del activo, cuando estas han sido en forma de uso, como aumentos de las cuentas por cobrar, incrementos de inventarios, disminución en las cuentas por pagar, o documentos por pagar, esto es parte de las operaciones normales de las empresas.

Tabla 4

Salidas de efectivo de las empresas de la provincia del Guayas

Componentes	2015 - 2016	2016 - 2017	2017 - 2018	2018 - 2019
	Salidas	Salidas	Salidas	Salidas
Operación				
Cuentas cobrar	29.974.779	69.617.130	61.815.881	29.402.550
Inventario	0	57.209.659	40.302.178	28.051
Depreciación	0	9.879.016	0	0
Otros activos	13.943.145	3.734.394	24.995.459	26.228.297
Cuentas por pagar	69.616.266	0	0	0
Docto. por pagar	0	0	13.727.070	0
Total operación	113.534.190	140.440.199	140.840.588	55.658.898
Inversión				
Activos fijos	74.854.442	0	102.537.741	41.994.183
Inversiones temporales	0	3.062.081	1.303.156	19.862.855
Total inversión	74.854.442	3.062.081	103.840.897	61.857.038
Financiamiento				
Capital	0	0	0	8.045
Reservas	0	0	0	0
Total financiamiento	0	0	0	8.045
Movimiento de caja	188.388.632	143.502.280	244.681.485	117.523.981

Nota. La tabla muestra el movimiento de salidas de efectivo del periodo 2015-2019.

En la tabla 4 se aprecian las salidas obtenidas de las empresas de la provincia del Guayas, siendo el periodo 2017 – 2018 el que evidencia mayores salidas de efectivo, debido a la inversión en activos fijos y adquisición de inventarios para la producción de bienes y servicios, dando como resultado un incremento en las cuentas por cobrar a sus clientes, lo que se contrasta con el último periodo en estudio que evidencia una baja en sus resultados, que de seguir así pondrá en riesgo la supervivencia de las empresas. En el apéndice A, tabla A1 se visualiza el cálculo de las entradas y salidas de efectivo de las empresas de la provincia del Guayas en forma resumida en el periodo 2015-2019.

3.1.3 Determinación del flujo de efectivo

Descripción por tamaño

Las empresas de la provincia del Guayas de acuerdo a su tamaño según las ventas efectuadas en el periodo de análisis se han clasificado en cuatro grupos como lo demuestra la tabla 5.

Tabla 5

Empresas de acuerdo a su tamaño

Tamaño según ventas	N° empresas
Grandes	104
Medianas	111
Pequeñas	156
Microempresas	74
Total	445

Con estas consideraciones se realizó el estado de caja, donde intervienen las cuentas del balance general para demostrar cómo fue la generación del efectivo en cada uno de los periodos según el tamaño de las empresas.

El análisis del flujo de caja permite conocer las entradas y salidas de efectivo, según los componentes de operación, inversión y financiamiento, datos que fueron obtenidos del balance general.

La generación de efectivo en operaciones de todas las empresas de la provincia del Guayas, del periodo 2015-2019, se presenta a continuación:

Tabla 6*Flujo de efectivo de empresas de la provincia del Guayas*

Flujo neto de caja por empresas según su tamaño				
Tamaño según ventas	2015 -2016	2016-2017	2017 - 2018	2018 - 2019
Empresa grande	3.083.915	34.892.053	-27.025.949	23.856.545
Empresa mediana	7.855.240	4.165.478	-11.226.770	6.945.921
Pequeña empresa	145.548	458.928	803.455	-693.381
Micro empresa	101.270	-678.130	-67.862	3.458.646

Nota. La tabla muestra el flujo de efectivo por periodos y tamaños.

En la tabla 6 se observa que las empresas grandes obtuvieron una mejor generación de flujos netos de caja en el segundo periodo de análisis, debido a un mayor financiamiento por parte de los accionistas o dueños de las empresas, estando estas empresas en mejor posición; estas también tuvieron un flujo negativo mayor, en el siguiente periodo. Sin embargo, al comparar todas las empresas según su tamaño se puede decir que las grandes poseen una mejor posición de caja, no así las empresas pequeñas que su último periodo su generación de efectivo es bajo, debido a que su financiamiento y operaciones son bajos, esto podría ocasionar una disminución en la permanencia de estas empresas en el futuro. En el apéndice A, tabla A2, de detalla el movimiento de caja según su tamaño.

Descripción por cantón

La provincia del Guayas tiene 25 cantones de los cuales 12 son analizadas sus empresas de acuerdo a la tabla 7.

Tabla 7*Empresas de la provincia del Guayas por cantones*

#	Cantones	#	
		Empresas	% Participa
1	Alfredo Baquerizo Moreno (Jujan)	1	0,2%
2	Coronel Marcelino Maridueña	1	0,2%
3	Daule	5	1,1%
4	Durán	12	2,7%
5	El Empalme	2	0,4%
6	Guayaquil	398	89,4%
7	Milagro	4	0,9%

8	Naranjal	3	0,7%
9	Nobol	1	0,2%
10	Playas (General Villamil)	1	0,2%
11	Samborondón	15	3,4%
12	Yaguachi	2	0,4%

En la tabla 7 se encuentran todos los cantones con datos para el periodo de análisis destacándose Guayaquil donde se asientan la mayor cantidad de empresas de la provincia, seguido de Samborondón y Duran, el resto de cantones tienen un menor número de empresas.

Tabla 8

Flujo de caja por cantones de la provincia del Guayas período 2015 – 2019

Cantones	Tipo de Movimiento			Movimiento de Caja
	Operación	Inversión	Financiamiento	
Alfredo Baquerizo Moreno (Jujan)	-38.591	0	28.937	-9.654
Coronel Marcelino Maridueña	579.390	-14.025.568	22.851.226	9.405.048
Daule	287.686	-199.913	107.287	195.060
Durán	1.572.827	-29.245.295	39.600.044	11.927.576
El Empalme	-12.008	-17.348	30.234	878
Guayaquil	26.130.746	-186.558.745	182.038.616	21.610.617
Milagro	-2.548.531	-1.057.771	3.242.830	-363.472
Naranjal	129.067	-405.819	465.964	189.212
Nobol	62.576	-99.954	93.540	56.162
Playas (General Villamil)	-4.284	-5.429	7.888	-1.825
Samborondón	-3.184.988	-1.996.322	6.022.532	841.222
Yaguachi	188.498	-535.921	-120.366	-467.789

Nota. Flujo de efectivo de acuerdo al tipo de movimiento y cantones.

En la tabla 8, el flujo de efectivo al ser visto por cada uno de los cantones de la provincia del Guayas, se observa que las empresas asentadas en los cantones de Guayaquil, Duran y Marcelino Maridueña registran valores elevados en generación de caja garantizando de esta forma su supervivencia en un mediano plazo, no así sucede con las empresas ubicadas en los cantones Jujan, Milagro, Playas y Yaguachi que podrían dejar de existir o su

supervivencia estaría limitada en el tiempo, debido a que sus operaciones e inversiones no generan un flujo adecuado de caja.

Descripción por sector

En cuanto al sector las empresas de la provincia del Guayas se han registrado un total de 16 sectores o actividades las mismas que se presentan en la tabla 9.

Tabla 9

Empresas de la provincia del Guayas por sectores

Sector	N° empresas	%
Actividades inmobiliarias	22	4,9%
Actividades profesionales	22	4,9%
Agricultura	31	7,0%
Atención de Salud	10	2,2%
Artes y entrenamiento	1	0,2%
Comercio al por mayor y al por menor	222	49,9%
Construcción	15	3,4%
Electricidad gas	1	0,2%
Explotación de minas	1	0,2%
Hoteles y restaurantes	3	0,7%
Industrias manufactureras	69	15,5%
Información y Comunicación	10	2,2%
Intermediación financiera	2	0,4%
Servicios administrativos	8	1,8%
Transporte	27	6,1%
tras actividades de servicio	1	0,2%
Total	445	100%

Nota. Porcentaje de participación de las empresas según su actividad.

En la tabla 9 se puede observar que un elevado número de empresas estudiadas pertenecen al sector comercio al por mayor y al por menor, seguidas de las industrias manufactureras, y empresas del sector agricultura siendo estos los tres sectores con mayor representatividad dentro de la provincia del Guayas, las otras actividades tienen menor participación.

Tabla 10

Flujo de caja por actividad período 2015 – 2019

Sector es empresariales	Tipo de movimiento			Movimiento de caja
	Operación	Inversión	Financiamiento	
Actividades inmobiliarias	-703.491	-418.442	894.053	-227.880
Actividades profesionales	-123.544	210.164	38.249	124.869
Agricultura	2.099.466	-37.597.297	52.092.031	16.594.200
Atención de salud	13.290.875	-13.384.878	5.039.808	4.945.805
Artes y entretenimiento	40.186	0	-58.954	-18.768
Comercio al por mayor y al por menor	-17.453.010	-64.378.279	114.975.075	33.143.786
Construcción	-476.709	-78.775	625.974	70.490
Electricidad gas	11.910	-17.105	17.053	11.858
Explotación de minas	150.116	-130.855	11.671	30.932
Hoteles y restaurantes	1.864.370	-2.717.258	-6.779.313	-7.632.201
Industrias manufactureras	11.967.582	-104.612.401	93.206.266	561.447
Información y comunicación	124.722	-318.302	299.295	105.715
Intermediación financiera	-1.275.096	605.916	66.837	-602.343
Servicios administrativos	-147.275	-927.805	-107.284	-1.182.364
Transporte	13.181.199	-10.336.180	-6.018.693	-3.173.674
Otras actividades de servicio	-18.616	-46.589	66.668	1.463
Totales	22.532.685	-234.148.086	254.368.736	42.753.335

En la tabla 10 se observa que el sector comercio al por mayor y menor, agricultura y atención de salud, fueron las actividades que obtuvieron la mayor cantidad de generación de recursos, del total general del movimiento de caja de las empresas estudiadas, siendo estas las que mejor comportamiento de supervivencia presentaron; por el contrario los sectores hoteles y restaurantes, transporte y servicios administrativos fueron los que menos recursos generaron en movimiento de caja, con ingresos insuficientes en sus actividades normales, debido a elevadas inversiones en activos fijos; de igual forma el financiamiento refleja disminución de capitales y reservas, que pudieron ser por pérdidas generadas en los periodos de análisis, lo que estaría ocasionando problemas de supervivencia en las empresas pertenecientes a estos sectores.

3.1.4 Determinación del indicador de solvencia

Descripción por tamaño

Tabla 11

Indicadores de solvencia de empresas de acuerdo a su tamaño

Tamaño de empresa	Endeudamiento activo corto plazo				
	2015	2016	2017	2018	2019
Empresas grandes	0,42	0,38	0,39	0,39	0,39
Empresas medianas	0,42	0,39	0,39	0,39	0,37
Microempresas	0,20	0,15	0,16	0,12	0,12
Empresas pequeñas	0,36	0,35	0,32	0,30	0,30

Tamaño de empresa	Endeudamiento activo largo plazo				
	2015	2016	2017	2018	2019
Empresas grandes	0,16	0,16	0,15	0,14	0,15
Empresas medianas	0,20	0,22	0,21	0,19	0,21
Microempresas	0,19	0,18	0,18	0,21	0,16
Empresas pequeñas	0,18	0,16	0,16	0,18	0,17

Tamaño de empresa	Endeudamiento del activo				
	2015	2016	2017	2018	2019
Empresas grandes	0,58	0,54	0,54	0,53	0,54
Empresas medianas	0,62	0,60	0,60	0,58	0,58
Microempresas	0,39	0,33	0,34	0,32	0,27
Empresas pequeñas	0,54	0,51	0,49	0,49	0,47

Tamaño de empresa	Endeudamiento patrimonial				
	2015	2016	2017	2018	2019
Empresas grandes	1,88	1,78	1,83	1,98	2,12
Empresas medianas	2,73	2,65	2,27	2,66	2,57
Microempresas	15,60	15,89	8,38	8,00	7,62
Empresas pequeñas	3,22	2,20	2,13	2,41	2,02

En la tabla 11 al analizar el endeudamiento a corto plazo se aprecia que las empresas grandes y medianas tuvieron el índice más elevado, determinándose que estas empresas presentan obligaciones a corto plazo disminuyendo su capacidad de pago; por el contrario, se aprecia que las microempresas tienen el nivel más bajo de deuda a corto plazo, es decir han dependido de menos préstamos para sus operaciones normales, demostrando que su solvencia económica es satisfactoria.

En cuanto al endeudamiento de las empresas a largo plazo, se muestra en la tabla 11 que las medianas son las que mayores deudas han adquirido; mientras que las empresas grandes reflejan el menor nivel de endeudamiento teniendo como resultado una mayor solvencia, para cumplir con sus obligaciones a largo plazo.

En resumen y de acuerdo a los índices de solvencia alcanzados tanto a corto como largo plazo el indicador financiero muestra que las empresas medianas tienen un mayor endeudamiento en el periodo analizado, siendo preocupante su capacidad de pago porque en lo posterior la supervivencia de estas empresas pueden verse afectas por tener una capacidad de pago baja; al comparar todas las empresas de acuerdo al tamaño, la que muestra un mejor comportamiento en cuanto a la solvencia es la microempresa llegando hasta un 27%. Según el índice de solvencia las microempresas tienen mayor capacidad de pago para cumplir sus obligaciones contraídas, asegurando la existencia empresarial.

En cuanto al endeudamiento patrimonial según la tabla analizada se encontró que las microempresas presentan el mayor endeudamiento, sin embargo, hay que aclarar que las microempresas son nuevas y por eso existe una amplia correlación de este indicador; a diferencia de las empresas grandes que tienen años en el mercado y sus deudas son mayores que el patrimonio, sin embargo, sus ingresos son adecuados para cubrir sus obligaciones. Para los cálculos realizados, revisar el apéndice B, tabla B1.

Descripción por cantón

Tabla 12

Indicadores de solvencia de empresas de la provincia del Guayas por cantones

Cantones	Endeudamientos			
	Activo corto	Activo largo	Del activo	Patrimonial
	plazo	plazo		
Alfredo Baquerizo Moreno	0,05	0,00	0,05	0,06
Coronel Marcelino Maridueña	0,19	0,10	0,29	0,40
Daule	0,38	0,19	0,57	3,28
Duran	0,36	0,14	0,50	1,67
El Empalme	0,12	0,21	0,33	1,09
Guayaquil	0,33	0,18	0,51	4,00
Milagro	0,47	0,06	0,53	2,62
Naranjal	0,51	0,23	0,74	4,13
Nobol	0,33	0,00	0,33	0,52
Playas (General Villamil)	0,19	0,03	0,23	0,36
Samborondón	0,30	0,16	0,46	1,52
Yaguachi	0,17	0,22	0,39	0,82

En la tabla 12 se observan los endeudamientos de las empresas de acuerdo a los cantones donde se encuentran asentadas, teniendo que las empresas del Cantón Alfredo Baquerizo Moreno presentan el nivel de endeudamiento del activo más bajo entre todos los cantones en estudio, siendo una situación favorable para una supervivencia adecuada, y una capacidad de pago óptima. Revisar el apéndice B, tabla B2.

Por el contrario, las empresas asentadas en el cantón Naranjal, presenta el índice de endeudamiento superior tanto a corto como a largo plazo, siendo motivo de preocupación en su capacidad de pago, pues debe generar suficientes ingresos para cubrir las obligaciones contraídas.

El resto de empresas de los otros Cantones, presentan endeudamientos adecuados con ingresos satisfactorios podrán cumplir con sus deudas sin caer en riesgos de supervivencia.

Analizando el endeudamiento patrimonial, en la tabla 12 se observa que la empresa del Cantón Alfredo Baquerizo Moreno presenta un indicador bajo que se interpreta que esta empresa se ha financiado con pocos recursos externos. El Cantón Naranjal por el contrario presentan problemas por el exceso de endeudamiento afectando su capacidad de pago, debería generar buenos ingresos en lo posterior para cubrir sus obligaciones a corto y largo plazo, de lo contrario su situación de supervivencia tendría un riesgo alto.

Descripción por sector

Tabla 13

Indicadores de solvencia de empresas de la provincia del Guayas por sector

Sector	Endeudamientos			
	Activo corto	Activo largo	Del activo	Patrimonial
	plazo	plazo		
Actividades inmobiliarias	0,19	0,29	0,48	5,75
Actividades profesionales	0,25	0,14	0,39	1,26
Agricultura	0,30	0,16	0,46	14,74
Atención de Salud	0,36	0,25	0,62	2,29
Artes y entretenimiento	0,71	0,03	0,74	3,78

Sector	Endeudamientos			
	Activo corto	Activo largo	Del activo	Patrimonial
	plazo	plazo		
Comercio al por mayor y al por menor	0,38	0,18	0,56	2,49
Construcción	0,27	0,15	0,42	1,38
Electricidad gas	0,04	0,13	0,17	0,26
Explotación de minas	0,20	0,00	0,20	0,27
Hoteles y restaurantes	0,18	0,04	0,22	0,32
Industrias manufactureras	0,29	0,19	0,48	2,32
Información y Comunicación	0,31	0,16	0,48	2,32
Intermediación financiera	0,02	0,68	0,70	117,30
Servicios administrativos	0,38	0,17	0,55	2,14
Transporte	0,28	0,09	0,37	1,21
Otras actividades de servicio	0,18	0,00	0,18	0,24

Al revisar la tabla 13 se observa que la solvencia de los sectores de electricidad y gas, explotación y minas, hoteles y restaurantes presentan los mejores indicadores demostrando una capacidad de pago favorable que permitirá su permanencia en el mercado a través del tiempo; por el contrario las empresas del sector atención de salud, intermediación financiera, arte y entretenimiento tienen una baja solvencia, presentando un riesgo para cumplir con sus compromisos y obligaciones a corto y largo plazo. El detalle del cálculo de la empresa por sector artes y entretenimiento se registran en el apéndice B, tabla B3.

En cuanto al endeudamiento patrimonial se aprecia en la misma tabla que los sectores de electricidad y gas, explotación de minas y hoteles y restaurantes presentan un adecuado endeudamiento; a diferencia de las empresas de los sectores de actividades inmobiliarias, agricultura e intermediación financiera registran un riesgo de cubrir sus obligaciones por su elevado endeudamiento a corto y largo plazo que perjudica la capacidad de pago de las mismas.

3.1.5 Determinación de indicador de liquidez

Descripción por tamaño

Las empresas en sus estados financieros y de resultados indican como está la entidad en un momento determinado, normalmente es al final de cada periodo económico, o ejercicio fiscal, con fecha de terminación del 31 de diciembre de los años de análisis.

Tabla 14

Liquidez corriente de empresas de acuerdo al tamaño

Tamaño según ventas	Liquidez corriente				
	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Grandes	2,21	2,42	2,36	2,36	2,35
Medianas	3,11	3,54	3,82	3,41	4,02
Pequeñas	4,90	4,54	4,88	4,60	6,90
Microempresas	14,28	37,15	17,01	42,75	95,72

En la tabla 14 referente a la liquidez corriente muestra que las empresas grandes, medianas y pequeñas tuvieron un indicador superior a 2 en todos los años analizados, lo que significa que tiene una óptima liquidez por cuanto aprovechan bien el financiamiento de terceros y pueden cumplir con sus compromisos en forma satisfactoria; pero al observar las microempresas sus indicadores son demasiado altos, debido al poco financiamiento de terceros, y al poco tiempo de permanencia en el mercado. Para una mejor comprensión del cálculo de liquidez corriente revisar apéndice C, tabla C1.

Descripción por cantón

Tabla 15

Liquidez corriente de empresas por cantones

Cantones	Promedio	Máximo	Mínimo
Alfredo Baquerizo Moreno (Jujan)	34,10	76,44	7,02
Coronel Marcelino Maridueña	2,97	3,31	2,34
Daule	4,10	22,52	0,00
Durán	3,41	26,27	0,66
El Empalme	15,14	65,53	0,00
Guayaquil	10,29	5.052,46	0,00
Milagro	1,96	3,09	0,91
Naranjal	1,56	3,21	0,88
Nobol	2,79	4,01	1,97
Playas (General Villamil)	143,83	467,82	1,51
Samborondón	7,32	95,71	0,00

Cantones	Promedio	Máximo	Mínimo
Yaguachi	8,26	23,85	1,93

En la tabla 15 se aprecian los datos por cantones teniendo como resultado que la empresa asentada en el cantón Playas registra un promedio desmedido debido al poco financiamiento que tuvo en el periodo de análisis lo que demuestra que tiene buena liquidez corriente para cubrir sus deudas, esta empresa pertenece al sector Hoteles y Restaurantes.

Como un índice máximo se encuentra una empresa del cantón Guayaquil que sus deudas a corto plazo son mínimas en relación al activo corriente, originando el índice tan elevado, y no se puede generalizarse por ser una empresa en particular.

Al analizar los índices mínimos están cantones como El Empalme, Guayaquil, Daule y Samborondón, que tienen como resultado cero debido a que en algunos períodos de análisis no tienen deudas a corto plazo, incluyo una empresa del sector agricultura no tiene activos corrientes ni pasivos corrientes. Revisar apéndice C, tabla C2 para una mejor comprensión de la forma en que se realizaron los cálculos de los indicadores de liquidez de acuerdo a los cantones.

Descripción por sector

Tabla 16

Liquidez corriente de empresas por sectores

Sector	Promedio	Máximo	Mínimo
Actividades inmobiliarias	57,01	429,62	0,00
Actividades profesionales	11,09	182,92	0,00
Agricultura	3,10	40,10	0,00
Atención de Salud	2,46	7,92	0,80
Artes y entretenimiento	1,40	2,00	1,02
Comercio al por mayor y al por menor	8,63	5.052,46	0,00
Construcción	23,66	1.061,26	0,00
Electricidad gas	8,37	16,69	3,90
Explotación de minas	2,30	2,72	2,12
Hoteles y restaurantes	49,61	467,82	1,51
Industrias manufactureras	5,37	296,87	0,00
Información y Comunicación	5,79	67,94	0,69
Intermediación financiera	42,89	196,16	0,00

Sector	Promedio	Máximo	Mínimo
Servicios administrativos	2,02	5,12	0,00
Transporte	7,96	95,71	0,00
Otras actividades de servicio	5,87	10,59	1,36

En la tabla 16 se aprecia el análisis por sectores, donde 445 empresas analizadas corresponden a 16 sectores, al obtener los resultados promedios de liquidez corriente las actividades inmobiliarias, hoteles y restaurantes e intermediación financiera tuvieron un índice promedio elevado en los periodos analizados, donde sus activos corrientes tuvieron valores significativos en relación sus pasivos corrientes, dando una liquidez elevada suficiente para cubrir sus deudas a corto plazo.

En cuanto a los resultados máximos se encuentra un comportamiento similar que en los promedios al observar resultados que tienen concordancia y otros que son distantes, entre estos datos están índices sumamente elevados; una empresa de Guayaquil del sector comercio al por mayor y al por menor posee un resultado exagerado al tener un pasivo de un dólar y el activo corriente de varios miles de dólares, por ello su liquidez es extremadamente elevada, parecido sucede con el sector de construcción.

En cuanto al índice mínimo varias empresas registran un índice cero debido a que en la mayoría de los casos estas empresas poseen activo corriente pero no tienen pasivos corrientes, y otros casos en los que no tienen ninguno de los dos elementos; esto se dio en el 56% de los sectores analizados. Al tener estas empresas un índice cero de liquidez indica que no tienen deudas. Revisar apéndice C, tabla C3 donde se detalla el cálculo de indicadores de liquidez realizado a una empresa de acuerdo al sector.

3.1.6 Determinación de la supervivencia de las empresas

Descripción por tamaño

Para determinar posible supervivencia de las empresas de la provincia del Guayas del período 2015 – 2019, se ha considerado la liquidez neta mensual en cuyos años sea negativo, esto quizá sea un problema que podría llevarlas a la extinción de las mismas en un futuro cercano por presentar valores negativos, esto se visualiza en la tabla 17.

Tabla 17*Riesgo de supervivencia por tamaño de empresas*

Tamaño según ventas	# total de empresas		Egreso Mensual Promedio		# días de liquidez	# empresas con riesgo		% empresas en riesgo
	Liquidez Neta	Liquidez Neta	Mensual Promedio	Mensual Promedio				
Empresas grandes	104	-2.150.198	2.484.478	-42	17	16%		
Empresas medianas	111	-168.577	146.024	-35	12	11%		
Empresas pequeñas	156	-25.540	27.235	-36	18	12%		
Mico empresas	74	-20.661	2.901	-32	18	24%		

Hay 17 empresas grandes que presentan problemas en uno o varios periodos de estudio, es decir no podrán cumplir sus pagos de obligaciones del giro normal del negocio, porque tienen en promedio menos 42 días de liquidez; esto es una señal que su disponibilidad está en malas condiciones que podría ocasionar una quiebra a corto plazo, en el apéndice D, tabla D1 se detallan estas empresas.

En cuanto a las empresas medianas su situación es similar, hay 12 empresas que podrían estar dejando de existir porque registra menos 35 días de liquidez es decir que en el lapso indicado de operaciones no pueden cumplir con los pagos normales.

Al revisar las empresas pequeñas, 18 de ellas tienen iguales problemas que las medianas al no poder cumplir con sus compromisos de compra de materia prima, empleados, proveedores etc. porque presentan en negativo 36 días de liquidez, siendo un riesgo elevado.

Las micro empresas tienen un comportamiento similar a las pequeñas, al registrar un promedio negativo de 32 días de liquidez, en 18 empresas, quedándose sin efectivo por este número de días, perjudicando el trabajo que deben cumplir este tipo de empresas.

En general se observa en la tabla 17 que los ingresos netos no alcanzan a cubrir los egresos mensuales promedios demostrando que 65 empresas tienen dificultades de sobrevivir a corto plazo, salvo que la gestión administrativa mejore considerablemente, y los factores de producción sean adecuados para generar mayores ingresos.

Parte de la supervivencia de las empresas se observa también en sus ventas, la tabla 18, indica el comportamiento de las ventas durante el periodo 2015 al 2019 según el tamaño de las empresas.

Tabla 18

Incremento de ventas según el tamaño de las empresas

Años	Grandes	Medianas	Pequeñas	Micro
				Empresas
Incrementos 2014-2015	63.332.342	4.999.791	1.616.990	-211.632
Incrementos 2015-2016	-130.098.915	-11.027.250	-2.100.665	-1.473.994
Incrementos 2016-2017	286.243.796	18.615.776	1.156.984	635.279
Incrementos 2017-2018	272.493.924	13.574.656	5.118.294	-695.969
Incrementos 2018-2019	134.720.094	-4.269.213	-5.890.813	-1.144.476

Nota. Detalle de incrementos de ventas de las empresas de periodo en periodo.

En la tabla 18 se observa que las empresas que obtuvieron más incrementos de ventas durante los periodos analizados son las grandes, demostrando que existe movimiento de capital y rotación de todos los elementos empresariales, con ello se establece según este análisis que las empresas grandes pueden sobrevivir adecuadamente a través del tiempo; le siguen las empresas medianas y pequeñas que de igual manera tienen incrementos de ventas pero con valores menores, en consecuencia este grupo de empresas poseen mejor posición de supervivencia en el futuro cercano, no así las microempresas que registras disminuciones en sus ventas en la mayoría de los periodos, constituyendo un elevado riesgo a la supervivencia empresarial.

En el apéndice D, tabla D4 se detalla la forma del cálculo de incremento de ventas de las micro empresas.

Para tener una mejor idea de cómo será la supervivencia de las empresas en los próximos años es necesario ver sus costos y su comportamiento en los años 2015 – 2019.

Descripción por cantón

Para un análisis de la supervivencia según los cantones se consideran todos los cantones que tienen liquidez neta negativa en el período, y por ello los días de liquidez igual son negativos, se trabaja con promedio, según tabla 20.

Tabla 19*Supervivencia, liquidez por cantones*

Cantones	Liquidez neta	Egreso mensual promedio	# días de liquidez
Daule	-11.566	9.323	-21
Durán	-82.014	13.588	-181
El Empalme	-7.494	29.805	-8
Guayaquil	-831.979	946.589	-36
Milagro	-26.547	53.130	-12
Samborondón	-129.546	157.837	-63

Nota. Supervivencia de acuerdo al cantón de empresas con liquidez negativa

En la tabla 19 se puede observar que en las empresas de seis cantones de la provincia del Guayas existió problemas de liquidez con el promedio más elevado en los cantones de Duran y Samborondón, esta situación provoca una incertidumbre a corto y largo plazo de su vida empresarial por falta de liquidez. Revisar el apéndice D, tabla D2

Los otros cantones que no constan en la tabla 19 no tienen días en negativo su situación está mejor, tienen liquidez y son operativas, con el tiempo puede mejorar o empeorar su supervivencia en el mercado.

Ahora para ver desde otro punto de vista cómo se comportan las empresas de la provincia del Guayas se lo hace según sus cantones dentro el periodo 2015 – 2019.

Tabla 20*Crecimiento de ventas por cantones período 2015 - 2019*

Cantones	Crecimiento de ventas
	Promedios
Alfredo Baquerizo Moreno	-4.316
Coronel Marcelino Maridueña	10.337.469
Daule	30.343
Durán	201.926
El Empalme	-633
Guayaquil	279.404
Milagro	661.793

Naranjal	123.051
Nobol	40.917
Playas (General Villamil)	6.560
Samborondón	67.172
Yaguachi	469.156

En la tabla 20 se analizó el crecimiento de las ventas de las empresas de acuerdo a los cantones donde estas se encuentran ubicadas, encontrándose que las empresa asentadas en Alfredo Baquerizo Moreno y El Empalme registran resultados negativos en promedio de crecimiento de ventas, lo cual es preocupante para estas empresas porque sus ventas es la esencia del crecimiento de las mismas y al estar disminuyendo puede verse afectada su existencia; en el apéndice D, tabla D5 se visualizan los cálculos correspondientes al cantón en mención.

El resto de cantones sus incrementos de ventas son aceptables de acuerdo a los promedios obtenidos, garantizando un adecuado crecimiento y posterior cumplimiento de sus objetivos, así como su permanencia en el mercado.

Descripción por sector

Al revisar el indicador de números de días de liquidez se ve como se encuentran varios sectores con problemas de liquidez.

Tabla 21

Supervivencia y liquidez por sector

Sectores	Liquidez Neta	Egreso mensual promedio	# días de liquidez
Actividades inmobiliarias	-2.722	11.996	-16
Actividades profesionales	-4.885	10.211	-10
Agricultura	-179.905	277.696	-21
Atención de Salud	-762.592	577.810	-49
Comercio al por mayor y al por menor	-1.176.681	1.794.791	-36
Construcción	-12.644	13.429	-69
Industrias manufactureras	-1.631.975	928.308	-41
Información y Comunicación	-33.305	7.038	-105
Transporte	331.282	48.961	-57

Nota. Supervivencia de acuerdo al sector de empresas con liquidez negativa

En la tabla 21 se observa que las empresas con número de liquidez negativa más altos pertenecen a los sectores de información y comunicación, construcción y transporte, lo que tendrá como consecuente el incumplimiento de sus obligaciones normales. En el apéndice D, tabla D3 se visualiza la forma en que se realizaron los cálculos de liquidez neta mensual de acuerdo a los sectores.

Tabla 22

Incremento de ventas por sectores período 2015 – 2019

Sectores	Incremento de
	ventas Promedios
Actividades inmobiliarias	13.809
Actividades profesionales	27.340
Agricultura	520.822
Atención de Salud	86.781
Artes y entretenimiento	- 19.493
Comercio al por mayor y al por menor	336.169
Construcción	22.308
Electricidad gas	- 6.247
Explotación de minas	- 47.548
Hoteles y restaurantes	35.144
Industrias manufactureras	437.019
Información y Comunicación	24.835
Intermediación financiera	12.709
Servicios administrativos	127.287
Transporte	175.886
Otras actividades de servicio	8.866

La tabla 22 indica los comportamientos de las diversas actividades, destacando el sector de agricultura, luego está la industria manufacturera, y el comercio al por mayor y menor, presentaron mejores promedios de incremento de ventas en el periodo analizado con ello indicar que las operaciones de las empresas pertenecientes a estos sectores están garantizando su permanencia empresarial al mantener incrementos en sus ventas, por el contrario las empresas de explotación de minas, artes y entretenimiento y electricidad gas, son las que pueden tener complicaciones de supervivencia al tener sus crecimientos

negativos, existiendo un riesgo de permanencia en el mercado para las empresas pertenecientes a este sector. En el apéndice D, tabla 6 se detallan los cálculos realizados.

3.2 Discusión de resultados

Los diferentes resultados obtenidos de las empresas, de la provincia del Guayas, del período 2015–2019, se exponen en tablas, gráficos, apéndices, que incluyen información, con los cuales se realizaron los correspondientes análisis a través de indicadores financieros. Se utilizó una clasificación de las empresas según el tamaño, de acuerdo al total de sus ventas, en grandes, medianas, pequeñas y microempresas; en otro análisis se utiliza la clasificación de empresas según los cantones donde operan las mismas; por último se hizo la investigación de las empresas según la actividad que tienen en el período.

Los resultados encontrados evidencian que el mayor grado de supervivencia se encuentra en las empresas grandes; las empresas medianas su permanencia es aceptable, éstas pueden sobrevivir en el tiempo; las empresas pequeñas y las micro empresas son las que reflejan problemas a través de sus indicadores, que no les favorecen.

Los resultado indicados anteriormente, coinciden con la estimación de un modelo considerando la clasificación de empresas realizado por Moreno et al. (2015), quien encontró que las empresas grandes son las que tienen menor riesgo de mortalidad, seguidas de las medianas, las micros y finalmente, las pequeñas. Lo que concuerda también con Taymaz y Köksal (2006, como se citó en Sepúlveda y Gutiérrez, 2016), en cuanto a las empresas pequeñas quienes aseveraron que al ser nuevas tienen menos probabilidad de sobrevivir.

Por otra parte se encontró que los resultados obtenidos en el presente trabajo investigativo no coincide con los resultados de Ng-Henao (2015) quien soportó en su artículo que las empresas pequeñas, medianas y grandes disfrutaban de mayores tasas relativas de supervivencia, siendo para el las microempresas las que tienen menos probabilidades de sobrevivir.

Conclusiones

Al describir el comportamiento del flujo de caja de las empresas de Guayas se evidenció que las empresas grandes tuvieron mejor generación de efectivo, seguidas de las empresas medianas por ello se puede indicar bajo el análisis del tamaño de las empresas que su supervivencia está asegurada; pero las empresas pequeñas y microempresas manejaron flujos de cajas menores peligrando su permanencia en el mercado; también se observó que los sectores de comercio al por mayor y por menor, agricultura y atención salud crearon más recursos, no así los sectores de hoteles y restaurantes, transporte y servicios administrativos viéndose afectada su probabilidad de permanencia en el mercado. Cabe indicar que las empresas con mayores flujos de caja están asentadas en los cantones Guayaquil, Daule y Coronel Marcelino Maridueña.

Al examinar la capacidad de pago de las empresas medianas se observó que éstas tuvieron un mayor endeudamiento, en menor escala estuvieron las grandes y pequeñas empresa; mientras que las microempresas registraron menos deudas por ser nuevas en el mercado, demostrando que dependieron poco de financiamientos externos con lo cual se espera que estas sobrevivan; en cuanto a las empresas de los sectores electricidad y gas, explotación y minas, y hoteles y restaurantes tuvieron una capacidad de pago favorable, no así las empresas del sector salud, intermediación financiera, arte y entretenimiento, empresas que estarían en riesgo para cumplir con sus obligaciones a corto y largo plazo.

Al determinar el nivel de supervivencia se identificaron las empresas que tuvieron en promedio días negativos de liquidez; de 445 empresas en estudio, 65 de ellas no percibieron ingresos por más de un mes por lo cual estuvieron en riesgo al no tener liquidez para hacer frente a sus obligaciones mensuales, se comprobó que 17 de ellas eran empresas grandes, 12 empresas medianas, 18 empresas pequeñas y 18 microempresas; viéndose mayormente afectadas las empresas asentadas en el cantón Durán y las empresas del sector de información y comunicación.

De manera general se puede expresar que el comportamiento de las empresas en el período 2015 – 2019 fue variado, dando como resultado que el mayor grado de supervivencia

se evidencia en las empresas grandes porque generaron mayores recursos que ante una crisis les ayudará a sobrellevarla con mayor facilidad; mientras que las empresas medianas su supervivencia es aceptable, éstas pueden sobrevivir en el tiempo; las empresas pequeñas y las micro empresas son las que reflejan resultados desfavorables a través de sus indicadores de liquidez, en unos casos por el hecho de ser nuevas en el mercado, sus ventas son bajas, e incluso estas decrecen, con esto se puede concluir que este tipo de empresas no podrían sobrevivir a largo plazo.

Recomendaciones

El análisis realizado a las empresas del Guayas del período 2015–2019 con la base de datos proporcionados por la UTPL, con la cual se realizaron distintos análisis, a lo largo del desarrollo de la tesis en base a los objetivos planteados se realizan las siguientes recomendaciones:

Las empresas deben administrar adecuadamente los flujos de caja en forma constante para garantizar la disponibilidad del efectivo y poder cumplir satisfactoriamente sus obligaciones y egresos mensuales evitando la insolvencia.

Las empresas grandes deben ampliar su mercado a través de las exportaciones e invertir en tecnología; las empresas medianas mejorar sus procesos de producción para ampliar la gama de productos y servicios que ofrecen al mercado nacional; mientras las empresas pequeñas y microempresas deberán innovar su estructura productiva, invertir en nuevos activos y capacitación continua para desarrollar nuevos productos o mejorar los existentes, con la finalidad de generar mejores ingresos para asegurar su capacidad de pago.

Los administradores deberán analizar en forma continua los estados financieros a través de sus indicadores para conocer el comportamiento de la empresa y detectar a tiempo la falta de recursos que pondría en peligro su supervivencia.

Los ejecutivos de las diferentes empresas deberán tomar decisiones oportunas en cuanto a liquidez, flujo de caja, capacidad de pago, solvencia e incrementos de ventas, para lo cual será necesario evaluar constantemente la planificación estratégica, los presupuestos, planificación operativa y objetivos a corto y largo plazo para asegurar la supervivencia de las empresas de la provincia del Guayas, beneficiando a la economía ecuatoriana.

Referencias

- Alvarez Aros, E. L., y Álvarez Herrera, M. (2018). Estrategias y prácticas de la innovación abierta en el rendimiento empresarial: Una revisión y análisis Bibliométrico. *Investigación Administrativa*, 47-1, 1-29. <https://bit.ly/3302Krd>
- Arias, A., Jung, A., y Peña, I. (2007). Factores asociados al cese de actividades de nuevas firmas españolas. *Cuaderno de economía*, 2, 7-21. <https://bit.ly/3zjKfdD>
- Arias Sandoval, A., y Quiroga Marín, R. F. (2008). Cese de actividades de las pymes en el área metropolitana de Cali (2000-2004): un análisis de supervivencia empresarial. *Cuadernos de administración*, 21(35), 249-277. <https://bit.ly/3EVsTol>
- Bermudez Barrezueta, N., y Bravo Matamoros, A. (2019). Modelo predictivo de los determinantes del cierre empresarial de las MIPYMES en el Ecuador período 2007-2016. *X-Pedientes Económicos*, 3(5), 78-93. <https://bit.ly/3pPuAQ3>
- Bordonaba Juste, M. V., Lucia Palacios, L., y Polo Redondo, Y. (2009). Análisis de la salida del mercado. Fracaso vs. abandono en la franquicia. *Cuadernos de economía y dirección de la empresa*, 12(39), 33-57. <https://bit.ly/3JA68Km>
- Buil Fabregá, M., y Rocafort Nicolau, A. (2016). Emprendimiento y supervivencia empresarial en época de crisis: El caso de Barcelona. *Intangible Capital*, 12(1), 95-120. <https://bit.ly/3pOUFyA>
- Buitrago, M. T., y Valencia Ramos, J. A. (2008). El empresario en el análisis económico, características y funciones. *Ánfora*, 15(25), 337-348. <https://bit.ly/32DWR3u>
- Cabrera Suárez, M. K., y García Almeida, D. J. (2000). La teoría de la empresa basada en el conocimiento y la formación del sucesor en la empresa familiar. *ESIC Market*, 106, 47-57. <https://bit.ly/3qO2V16>
- Callejón, M., y Ortún, V. (2009). La caja negra de la dinámica empresarial. *Investigaciones regionales*, 15, 167-189. <https://bit.ly/32IRQX6>
- Castro, M. A. A. B., García, M. L. S., y Adame, M. E. C. (2015). Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores y empresarios. *Suma de Negocios*, 6(13), 98-107. <https://bit.ly/348fxZg>

- Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad. (2019). *NIIF 2019*. <https://bit.ly/348Nbhy>
- Domínguez Rivera, J., Ramírez Barbosa, C., Murillo Lozano, M., Restrepo Sánchez, L. M., y Guevara, J. S. (2017). Determinantes de la supervivencia empresarial en Colombia. En *Cuadernos de análisis económico* (p. 28). <https://bit.ly/3eJtGhM>
- Esparza Aguilar, J. L., Monroy Aguilar, S., y Granados Sánchez, J. L. (2011). La supervivencia de las pequeñas empresas en el sur del estado de Quintana Roo: una aproximación empírica. *Revista de Economía, Facultad de Economía, Universidad Autónoma de Yucatán*, 28(77), 115-141. <https://bit.ly/3zkoaLU>
- Espejo Jaramillo, L. B., y López, G. de las M. (2018). *Contabilidad general. Enfoque con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)* (Décima ed.). Universidad Tecnica Particula de Loja. 112233
- Febles Acosta, J., y Oreja Rodríguez, J. R. (2008). Factores externos e internos determinantes de la orientación de la cultura estratégica de las empresas. *Investigaciones Europeas de Direccion y Economía de la Empresa*, 14(1), 13-31. <https://bit.ly/3qIUW5u>
- Flores, M. V. (2016). Globalización Como Fenómeno Político. *Orbis. Revista científica ciencias humanas*, 12, 26-41. <https://bit.ly/3EQLe6d>
- Fuentelsaz Lamata, L., Gómez Villascuerna, J., y Polo Redondo, Y. (2004). Aplicaciones del análisis de supervivencia a la investigación en economía de la empresa. *Cuadernos de economía y dirección de la empresa*, 19, 81-114. <https://bit.ly/3qI0w89>
- García Pérez, S. L. (2017). Las empresas agropecuarias y la administración financiera. *Revista mexicana de agronegocios*, 40, 583-594. <https://bit.ly/3FRQXdn>
- Garrido Trejo, C. (2007). La educación desde la teoría del capital humano y el otro. *Educere*, 11(36), 73-80. <https://bit.ly/3pMbPwR>
- Gitman, L. J., y Zutter, C. J. (2012). Principios de administración financiera. En *Pearson educación* (Decimosegu, Vol. 12). Pearson educación de México S.A. de C.V. <https://bit.ly/330JVnK>
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., y Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de*

- la investigación* (Sexta ed.). McGraw Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V. <https://bit.ly/3mUQXSh>
- Higuerey, A., y Armas, R. (2020). Evaluación de la supervivencia de las empresas de comunicación ecuatorianas a través de la eficiencia. *Revista Ibérica de Sistemas e Tecnologías de Informação*, 512-526. <https://bit.ly/3mTEKNz>
- Hill, C. W. L. (2011). *Negocios internacionales competencia en el mercado global* (Octava ed.). McGraw Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V. <https://bit.ly/3mSllwL>
- Jaya Escobar, A. I., Iza López, K. J., y Gavilema Vistín, O. A. (2018). Estudio de factores que promueven el éxito en MIPYMES del Cantón Guaranda, provincia de Bolívar. *Revista científica ecociencia*, 5(6), 1-20. <https://bit.ly/32Ja2A1>
- Lana, R. A. (2008). La administración estratégica como herramienta de gestión. *Revista científica «Visión de futuro»*, 9(1). <https://bit.ly/3FRBXfj>
- Manzaneque Lizano, M., Banegas Ochovo, R., y García Pérez de Lema, D. (2010). Diferentes procesos de fracaso empresarial. Un análisis dinámico a través de la aplicación de técnicas estadísticas clúster. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 19(3), 67-88. <https://bit.ly/3pMcK0h>
- Moreno Pérez, A. R., Cuevas Rodríguez, E., y Michi Toscano, S. L. (2015). Determinantes de la supervivencia empresarial en la industria alimentaria de México, 2003-2008. *Trayectorias*, 17(41), 3-28. <https://bit.ly/3pNNruU>
- Muñoz Jiménez, J. (2008). *Contabilidad financiera*. Pearson Educación S.A. <https://bit.ly/3HADION>
- Narváez, M., y Fernández, G. (2008). Estrategias competitivas para fortalecer sectores de actividad empresarial en el mercado global. *Revista venezolana de gerencia*, 13(42), 233-243. <https://bit.ly/3pOMLoY>
- Ng-Henao, R. (2015). Marco metodológico para la determinación de la tasa de supervivencia empresarial en el sector industrial de la ciudad de Medellín en el periodo 2000-2010. *Clío América*, 9(18), 112. <https://bit.ly/3HAGnHQ>
- Ortega Argilés, R., y Moreno, R. (2005). Estrategias competitivas y supervivencia empresarial.

Universidad de Barcelona, 1-34. <https://bit.ly/3sRi1Wf>

- Pereira, J. M., Basto, M., Fernando, D. G., y Barbas Albuquerque, E. (2010). Los modelos de predicción del fracaso empresarial. Propuesta de un ranking. *XIV encontro da Associação Espanhola de Contabilidade y Administración de Empresas*, 31. <https://bit.ly/3eKeh0A>
- Porter, M. E. (1995). *Estrategia competitiva* (Vigésima e). Compañía editorial Continental, S.A.de C.V.
- Postigo Jiménez, M. V., Díaz Casero, J. C., Hernández Mogollón, R., y Sánchez Escobedo, M. de la C. (2009). Factores asociados al fracaso de las empresas en la fase de creación. *Boletín de estudios económicos*, 64(197), 359-383. <https://bit.ly/3sTVesR>
- Puebla, D., Tamayo, D., y Feijoó, E. (2018). Factores relacionados a la supervivencia empresarial evidencia para Ecuador. *Analítika*, 16(2), 119-153. <https://bit.ly/3Hxla1H>
- Puig Blanco, F., García Mora, B., y Santamaría Navarro, C. (2010). *Evaluación del riesgo de mortalidad empresarial: efecto proximidad y efecto subsector en la industria textil*. 1-20. <https://bit.ly/3ESgUrV>
- Pulido, B. (2010). Teoría de los recursos y capacidades el foco estratégico centrado en el interior de la organización. *Sotavento MBA*, 15, 54-61. <https://bit.ly/3qK3rNR>
- Ramirez Padilla, D. N. (2008). *Contabilidad administrativa* (Octava ed.). McGraw Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V.
- Romero Espinosa, F. (2013). Alcances y limitaciones de los modelos de capacidad predictiva en el análisis del fracaso empresarial. *AD-minister*, 0(23), 45-70. <https://bit.ly/330Sn6s>
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., y Jordan, B. D. (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas* (Novena ed.). McGraw Hill.
- Sansores Guerrero, É. A., y McCartney, S. A. (2017). La pequeña empresa bajo un contexto de crisis financiera: un análisis de su sobrevivencia. *Sapientiae: Revista de ciencias sociais, humanas e engenharias*, 2(2), 87-109. <https://bit.ly/32V5NRB>
- Sansores Guerrero, E. A., Navarrete Marneou, J. E., Alvarado Peña, L. J., y Licandro, O. D. (2020). Diagnóstico situacional en microempresas mexicanas: Fracaso o sobrevivencia empresarial. *Revista de ciencias sociales*, XXVI, 61-76. <https://bit.ly/3JxHABP>

- Santana Vilorio, L. (2017). Determinantes de la supervivencia de microempresas en Bogotá: Un análisis con modelos de duración. *Innovar*, 27(64), 51-62. <https://bit.ly/32E7004>
- Sepúlveda Rivas, C. I., y Gutiérrez Walter, R. (2016). Sostenibilidad de los emprendimientos: Un análisis de los factores determinantes. *Revista Venezolana de Gerencia*, 21(73), 33-49. <https://bit.ly/3HDkCYh>
- Silbiger, S. A. (2016). *MBA en 10 días* (Conecta (ed.); Quinta). Penguin Random House Grupo Editorial.
- SuperCia. (2009). *Tabla de Indicadores*. 18. <https://bit.ly/3HwFpMT>
- Tascón Fernández, M. T., y Castaño Gutiérrez, F. J. (2012). Variables y modelos para la identificación y predicción del fracaso empresarial: Revisión de la investigación empírica reciente. *Revista de contabilidad*, 15(1), 7-58. <https://bit.ly/3zo6ajL>
- Torres Salinas, A. (2010). *Contabilidad de costos, análisis para la toma de decisiones* (Tercera ed). McGraw-Hill/Interamericana editores, S.A.de C.V.
- Tovar Meléndez, B. A. (2017). La teoría del capital humano llevada a la práctica en las ciudades de aprendizaje. *Nóesis. Revista de ciencias sociales y humanidades*, 26(51), 45-56. <https://bit.ly/31pOzLU>
- Viscione, J. A. (1984). *Análisis financiero* (Tercera ed). Limusa S.A.
- Wild, J., Subramanyam, K. R., y Halsey, R. (2007). Análisis de estados financieros. En *McGraw Hill* (Novena ed.). McGraw Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V. <https://bit.ly/3mVWPuv>

Apéndice

Apéndice A. Descripción de las entradas, salidas y flujo de efectivo

Tabla A1

Cálculo de entradas y salidas de efectivo de empresas de la provincia del Guayas durante el periodo 2015-2019

Actividades de operación	2015 - 2019		
	Entradas	Salidas	Saldos
Cuentas por cobrar	0	190.810.340	-190.810.340
Inventario	45.872.447	97.539.888	-51.667.441
Depreciación	138.376.010	9.879.016	128.496.994
Otros activos	0	68.901.295	-68.901.295
Cuentas por pagar	219.125.807	69.616.266	149.509.541
Documentos por pagar	69.632.293	13.727.070	55.905.223
Total de actividades de operación	473.006.557	450.473.875	22.532.682
Actividades de inversión	2015 - 2019		
	Entradas	Salidas	Saldos
Activos fijos	8.654.480	219.386.366	-210.731.886
Inversiones temporales	811.893	24.228.091	-23.416.198
Total de actividades de inversión	9.466.373	243.614.457	-234.148.084
Actividades de financiamiento	2015 - 2019		
	Entradas	Salidas	Saldos
Capital	70.399.392	8.045	70.391.347
Reservas	183.977.386	0	183.977.386
Total de actividades de financiamiento	254.376.778	8.045	254.368.733
Movimiento de caja	736.849.708	694.096.377	42.753.331

Tabla A2

Cálculo del flujo de efectivo de las empresas de la provincia del Guayas durante el periodo 2015-2019

	Flujo de efectivo de empresas grandes				
	2015 -2016	2016-2017	2017 - 2018	2018 - 2019	2015-2019
Operación	-10.581.413	-27.404.343	-3.965.470	69.225.310	27.274.084
Inversión	-69.175.390	9.786.598	-97.206.267	-58.392.883	-214.987.943
Financiamiento	82.840.718	52.509.798	74.145.788	13.024.118	222.520.422
Flujo de efectivo	3.083.915	34.892.053	-27.025.949	23.856.545	34.806.563

Flujo de efectivo de empresas medianas					
	2015 -2016	2016-2017	2017 - 2018	2018 - 2019	2015-2019
Operación	6.359.208	-2.782.839	-8.939.454	1.222.036	-4.141.048
Inversión	-3.876.785	-3.246.505	-7.083.999	-3.885.176	-18.092.465
Financiamiento	5.372.817	10.194.822	4.796.683	9.609.061	29.973.383
Flujo de efectivo	7.855.240	4.165.478	-11.226.770	6.945.921	7.739.870
Flujo de efectivo de empresas pequeñas					
	2015 -2016	2016-2017	2017 - 2018	2018 - 2019	2015-2019
Operación	-570.466	-258.433	387.686	317.113	-124.099
Inversión	-503.792	-1.545.258	-1.043.866	-1.865.690	-4.958.606
Financiamiento	1.219.806	2.262.619	1.459.635	855.196	5.797.256
Flujo de efectivo	145.548	458.928	803.455	-693.381	714.551
Flujo de efectivo de micro empresas					
	2015 -2016	2016-2017	2017 - 2018	2018 - 2019	2015-2019
Operación	693.307	-2.111.605	-143.835	3.147.772	1.585.639
Inversión	-327.540	452.332	163.898	171.796	460.486
Financiamiento	-264.497	981.143	-87.925	139.078	767.799
Flujo de efectivo	101.270	-678.130	-67.862	3.458.646	2.813.924
Total	11.185.973	38.838.329	-37.517.126	33.567.731	46.074.908

Apéndice B. Determinación de Indicador de solvencia

Tabla B1

Cálculos de indicadores de solvencia de micro empresas de la provincia del Guayas del año 2019

Año	Nombre de la empresa	Endeudamiento		
		Activo corto plazo	Activo largo plazo	Activo
	Empresa Comercial De Inversiones			
2019	Cobirsa Cia Ltda	0,05	0,00	0,05
2019	Agro Proceso Apsa Sa	1,00	0,00	1,00
2019	Casa Casjan C Ltda	0,01	0,00	0,01
2019	Inmobiliaria Clasuisa Sa	0,00	0,00	0,00
2019	Dampiere S.A	0,01	0,00	0,01
2019	Inmobiliaria Delvilor S. A.	0,12	0,00	0,12

Año	Nombre de la empresa	Endeudamiento		
		Activo corto plazo	Activo largo plazo	Activo
	Cexteco, Comercio De Equipos			
2019	Xerograficos C.Ltda.	0,04	0,00	0,04
2019	Industrial Inmobiliaria Ramaldo C. Ltda.	0,36	0,00	0,36
2019	Soluciones Adhesivas S.A. Soldsa	0,00	0,00	0,00
2019	Doni S.A.	0,00	0,05	0,05
	Corporación Comercial S.A.			
2019	(Corcomercial)	0,21	0,07	0,28
2019	Alquiler De Montacargas Luha S.A.	0,04	0,00	0,04
2019	Inmobiliaria Pedroca S.A.	0,23	0,00	0,23
	Camaronera Isla De La Esperanza			
2019	Caisleza S.A.	0,63	0,00	0,63
2019	Brignone S.A.	0,00	0,87	0,87
2019	Esperduti S.A.	0,00	0,00	0,00
2019	Santalco S.A.	0,00	0,00	0,00
2019	Culturate S.A.	0,00	0,00	0,00
2019	Bequico S.A.	0,00	0,41	0,41
2019	Chincher S.A.	0,00	0,83	0,83
2019	Demancorp S.A.	0,00	1,23	1,23
2019	Transportes Tobar Transtobar Cia. Ltda.	0,00	0,00	0,00
2019	Repremaq Cia. Ltda.	0,02	0,00	0,02
2019	Openoffice S.A.	0,10	0,00	0,10
2019	Yinsame S.A.	0,11	0,00	0,11
2019	Audicorp C. Ltda.	0,27	0,00	0,27
2019	Contabilidades & Asesorías Castro S.A.	0,05	1,49	1,54
2019	lexcom S.A.	0,00	0,00	0,00
2019	Avvenire S.A.	0,00	0,00	0,00
2019	Supertechnologies S.A.	0,29	0,00	0,29
2019	Promarcas C. Ltda.	0,05	0,00	0,05
2019	Maxa S.A.	0,00	0,97	0,97
2019	Quidest S.A.	0,00	0,00	0,00
2019	Ecuaidertec S.A.	0,18	0,00	0,18
2019	Compañía Moran Alban Asociados S.A.	0,56	0,00	0,56
2019	Proyest C. Ltda. Proyectos Y Estructuras	0,10	0,00	0,10
2019	Industrial Comercial Vasquez Icov S.A.	0,00	0,00	0,00
	Corporación De Negocios Y Servicios			
2019	Triunfal Negysert S.A.	0,01	0,00	0,01

Año	Nombre de la empresa	Endeudamiento		
		Activo corto plazo	Activo largo plazo	Activo
2019	Compañía Tecnosystem S.A.	0,07	0,00	0,07
	Consolidadora Desconsolidadora S.A.			
2019	Lidercargo	0,22	0,06	0,28
	Compañía De Transporte Escolar Y De			
2019	Personal "Escoper S.A."	0,10	0,00	0,10
2019	Emcaso S.A.	0,00	0,09	0,09
2019	Sofynetworks S.A.	0,00	0,04	0,04
	Estudio Jurídico Cassanello &			
2019	Cassanello S.A.	0,23	0,00	0,23
2019	Highercorp S.A.	0,08	0,00	0,08
2019	Rubio De La Torre S.A. R.D.L.T.	0,83	0,00	0,83
2019	Aliceb S.A. Alimentos Licores Y Bebidas	0,02	0,34	0,36
2019	Vericorpsa S.A.	0,05	0,00	0,05
2019	Gestión Corporativa S.A. Gescorpor	0,43	0,00	0,43
2019	Calmetro S.A.	0,11	0,00	0,11
2019	Ludecer S.A.	0,12	0,00	0,12
2019	Yepian S.A.	0,01	0,00	0,01
2019	Darwservices Servicios Y Sistemas S.A.	0,19	0,00	0,19
2019	Banaguer S.A.	0,00	0,00	0,00
2019	Salescompany S.A.	0,08	0,00	0,08
2019	Construcdajzil S.A.	0,42	0,81	1,24
2019	Ecuasinlimite S.A.	0,00	0,00	0,00
2019	Turmeil S.A.	0,36	0,00	0,36
2019	Millonservi S.A.	0,00	0,00	0,00
	Tecnología De La Limpieza S.A.			
2019	Tecnolimsa	0,09	0,00	0,09
2019	Mongo Creative S.A.	0,01	0,00	0,01
2019	Malisare S.A.	0,01	1,91	1,93
2019	Arsenal Home Office S.A. (Arhoof)	0,12	0,00	0,12
2019	Agriforza S.A.	0,03	0,00	0,03
2019	Netsilat S.A.	0,20	0,00	0,20
2019	International Logistic S.A. Intralogisa	0,08	0,00	0,08
	Instalacion Y Mantenimiento El Termico			
2019	S.A. Termidigil	0,08	1,33	1,41
	Tecnología Y Comunicaciones Tecfacom			
2019	C.A.	0,06	0,00	0,06

Año	Nombre de la empresa	Endeudamiento		
		Activo corto plazo	Activo largo plazo	Activo
2019	Indelsigma S.A.	0,00	0,00	0,00
2019	Pandacorp S.A. Compañía De Taxis Convencionales	0,05	1,07	1,12
2019	Movil Club Express S.A. Moviaurora	0,00	0,00	0,00
2019	Obryvialty S. A. Compañía De Transporte De Carga	0,00	0,00	0,00
2019	Segura Trancarseg S.A.	0,03	0,00	0,03
2019	Pharmawav S.A.	0,02	0,00	0,02
Total		8,54	11,57	20,11
Promedio		0,12	0,16	0,27

Tabla B2

Cálculos de indicadores de solvencia de empresa del cantón Alfredo Baquerizo Moreno del de la provincia del Guayas del periodo 2015 - 2019

Año	Nombre de la empresa	Total pasivo corriente	Total activo	Endeudamiento activo corto plazo
2015	Imperialgroup S.A.	13.506	102.915	0,13
2016	Imperialgroup S.A.	7.026	105.941	0,07
2017	Imperialgroup S.A.	5.101	113.984	0,04
2018	Imperialgroup S.A.	1.385	113.927	0,01
2019	Imperialgroup S.A.	2.149	120.495	0,02
Total				0,27
Promedio				0,05

Año	Nombre de la empresa	Total pasivo no corriente	Total activo	Endeudamiento activo largo plazo
2015	Imperialgroup S.A.	0	102.915	0,00
2016	Imperialgroup S.A.	0	105.941	0,00
2017	Imperialgroup S.A.	0	113.984	0,00
2018	Imperialgroup S.A.	0	113.927	0,00
2019	Imperialgroup S.A.	0	120.495	0,00
Total				0,00

Promedio		0,00		
Año	Nombre de la empresa	Total pasivo	Total activo	Endeudamiento activo
2015	Imperialgroup S.A.	13.506	102.915	0,13
2016	Imperialgroup S.A.	7.026	105.941	0,07
2017	Imperialgroup S.A.	5.101	113.984	0,04
2018	Imperialgroup S.A.	1.385	113.927	0,01
2019	Imperialgroup S.A.	2.146	120.495	0,02
Total				0,27
Promedio		0,05		

Tabla B3

Cálculos de indicadores de solvencia de empresa del sector artes y entretenimiento de la provincia del Guayas del periodo 2015 - 2019

Año	Nombre de la empresa	Total pasivo corriente	Total activo	Endeudamiento activo corto plazo
2015	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	84.335	200.476	0,42
2016	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	164.766	189.259	0,87
2017	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	159.769	185.856	0,86
2018	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	79.389	106.327	0,75
2019	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	49.911	77.733	0,64
Total				3,54
Promedio		0,71		

Año	Nombre de la empresa	Total pasivo no corriente	Total activo	Endeudamiento activo largo plazo
2015	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	29.365	200.476	0,15
2016	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	0	189.259	0,00
2017	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	0	185.856	0,00
2018	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	0	106.327	0,00
2019	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	0	77.733	0,00

Año	Nombre de la empresa	Total pasivo no corriente	Total activo	Endeudamiento activo largo plazo
Total				0,15
Promedio				0,03

Año	Nombre de la empresa	Total pasivo	Total activo	Endeudamiento activo
2015	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	113.700	200.476	0,57
2016	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	164.766	189.259	0,87
2017	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	159.769	185.856	0,86
2018	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	79.389	106.327	0,75
2019	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	49.911	77.733	0,64
Total				3,69
Promedio				0,74

Apéndice C. Determinación de indicador de liquidez

Tabla C1

Cálculos de indicadores de liquidez de micro empresas de la provincia del Guayas del año 2015

Año	Nombre de la empresa	Total activo corriente	Total pasivo corriente	Liquidez corriente
Empresa Comercial De Inversiones Cobirsa				
2015	Cia Ltda	20.276	3.216	6,30
2015	Agro Proceso Apsa Sa	0	0	0,00
2015	Casa Casjan C Ltda	23.798	15.957	1,49
2015	Inmobiliaria Clasuisa Sa	17.417	1.762	9,88
2015	Dampiere S.A	778	512	1,52
2015	Inmobiliaria Delvilor S. A.	272	724	0,37
Cexteco, Comercio De Equipos Xerograficos				
2015	C.Ltda.	65.795	13.657	4,82
2015	Industrial Inmobiliaria Ramaldo C. Ltda.	26.643	2.417	11,03
2015	Soluciones Adhesivas S.A. Soldsa	164.883	120.734	1,37
2015	Doni S.A.	6.098	3.951	1,54

Año	Nombre de la empresa	Total activo corriente	Total pasivo corriente	Liquidez corriente
2015	Corporación Comercial S.A. (Corcomercial)	490.226	189.607	2,59
2015	Alquiler De Montacargas Luha S.A.	9.998	9.058	1,10
2015	Inmobiliaria Pedroca S.A.	3.660	234	15,61
	Camaronera Isla De La Esperanza Caisleza			
2015	S.A.	14.936	13.651	1,09
2015	Brignone S.A.	5.000	0	0,00
2015	Esperduti S.A.	1.991	1.090	1,83
2015	Santalco S.A.	9.937	0	0,00
2015	Culturate S.A.	157.080	63.780	2,46
2015	Bequico S.A.	2.232	2.672	0,84
2015	Chincher S.A.	20.528	833	24,66
2015	Demancorp S.A.	2.877	4	710,49
2015	Transportes Tobar Transtobar Cia. Ltda.	27.261	0	0,00
2015	Repremaq Cia. Ltda.	11.337	1.536	7,38
2015	Openoffice S.A.	29.787	6.081	4,90
2015	Yinsame S.A.	5.575	4.185	1,33
2015	Audicorp C. Ltda.	8.654	335	25,85
2015	Contabilidades & Asesorías Castro S.A.	7.102	2.218	3,20
2015	Ilexcom S.A.	1.120	967	1,16
2015	Avvenire S.A.	4.936	1.382	3,57
2015	Supertechnologies S.A.	8.968	1.674	5,36
2015	Promarcas C. Ltda.	9.460	5.861	1,61
2015	Maxa S.A.	1.282	0	0,00
2015	Quidest S.A.	20.133	1.251	16,09
2015	Ecuallidertec S.A.	3.593	0	0,00
2015	Compañía Moran Alban Asociados S.A.	13.705	7.573	1,81
2015	Proyest C. Ltda. Proyectos Y Estructuras	9.784	1.180	8,29
2015	Industrial Comercial Vasquez Icov S.A.	4.366	0	0,00
	Corporación De Negocios Y Servicios Triunfal			
2015	Negysert S.A.	3.808	707	5,39
2015	Compañía Tecnosystem S.A.	16.841	1.969	8,55
	Consolidadora Desconsolidadora S.A.			
2015	Lidercargo	8.707	4.175	2,09
	Compañía De Transporte Escolar Y De			
2015	Personal "Escoper S.A."	6.742	2.134	3,16
2015	Emcaso S.A.	6.305	2.324	2,71
2015	Sofynetworks S.A.	59.819	3.854	15,52

Año	Nombre de la empresa	Total activo corriente	Total pasivo corriente	Liquidez corriente
2015	Estudio Jurídico Cassanello & Cassanello S.A.	2.312	1.212	1,91
2015	Highercorp S.A.	31.479	6.156	5,11
2015	Rubio De La Torre S.A. R.D.L.T.	65.446	56.897	1,15
2015	Aliceb S.A. Alimentos Licores Y Bebidas	19.936	13.802	1,44
2015	Vericorpsa S.A.	0	0	0,00
2015	Gestión Corporativa S.A. Gescorpor	2.892	0	0,00
2015	Calmetro S.A.	11.025	3.350	3,29
2015	Ludecer S.A.	1.722	341	5,06
2015	Yepian S.A.	31.767	1.926	16,49
2015	Darwservices Servicios Y Sistemas S.A.	15.704	7.631	2,06
2015	Banaguer S.A.	36.400	0	0,00
2015	Salescompany S.A.	14.282	3.012	4,74
2015	Construcdajzil S.A.	15.451	13.060	1,18
2015	Ecuasinlimite S.A.	23.211	3.359	6,91
2015	Turmeil S.A.	42.123	15.309	2,75
2015	Millonservi S.A.	0	0	0,00
2015	Tecnología De La Limpieza S.A. Tecnolimsa	11.593	1.434	8,08
2015	Mongo Creative S.A.	1.022	0	0,00
2015	Malisare S.A.	6.897	1.268	5,44
2015	Arsenal Home Office S.A. (Arhoof)	17.267	3.062	5,64
2015	Agriforza S.A.	146.643	47.831	3,07
2015	Netsilat S.A.	6.874	1.626	4,23
2015	International Logistic S.A. Intralogisa	6.065	3.518	1,72
	Instalación Y Mantenimiento El Termico S.A.			
2015	Termidigil	5.112	1.177	4,34
2015	Tecnología Y Comunicaciones Tecfacom C.A.	19.213	8.151	2,36
2015	Indelsigma S.A.	2.710	1.039	2,61
2015	Pandacorp S.A.	7.960	6.760	1,18
	Compañía De Taxis Convencionales Movil			
2015	Club Express S.A. Moviaurora	1.902	371	5,12
2015	Obryvialty S. A.	9.071	0	0,00
	Compañía De Transporte De Carga Segura			
2015	Trancarseg S.A.	18.477	462	39,99
2015	Pharmawav S.A.	1.626	387	4,21
Total				1.057,04
Promedio				14,28
Mínimo				0,00

Año	Nombre de la empresa	Total activo corriente	Total pasivo corriente	Liquidez corriente
Máximo				710,49

Tabla C2

Cálculos de indicadores de liquidez de empresa del cantón Alfredo Baquerizo Moreno del de la provincia del Guayas del periodo 2015 - 2019

Año	Nombre de la empresa	Total activo corriente	Total pasivo corriente	Liquidez corriente
2015	Imperialgroup S.A.	94.803	13.506	7,02
2016	Imperialgroup S.A.	97.857	7.026	13,93
2017	Imperialgroup S.A.	105.928	5.101	20,77
2018	Imperialgroup S.A.	105.899	1.385	76,44
2019	Imperialgroup S.A.	112.495	2.149	52,36
Total				170,51
Promedio				34,10
Mínimo				7,02
Máximo				76,44

Tabla C3

Cálculos de indicadores de liquidez de empresa del sector artes y entretenimiento de la provincia del Guayas del periodo 2015 - 2019

Año	Nombre de la empresa	Total activo corriente	Total pasivo corriente	Liquidez corriente
2015	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	168.651	84.335	2,00
2016	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	167.900	164.766	1,02
2017	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	174.963	159.769	1,10
2018	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	105.059	79.389	1,32
2019	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	76.851	49.911	1,54
Total				6,98
Promedio				1,40
Mínimo				1,02
Máximo				2,00

Apéndice D. Determinación de indicador de supervivencia de las empresas

Tabla D1

Empresas grandes con liquidez neta mensual negativa durante el periodo 2015-2019

Año	Nombre de la empresa	Liquidez neta mensual	Egreso mensual promedio	Número de días de liquidez
2015	Adheplast S.A	-25.581	2.001.808	-0
2015	Langostino S.A. (Lanconor)	-404.388	628.048	-19
2016	Langostino S.A. (Lanconor)	-298.132	793.572	-11
2015	Brenntag Ecuador S.A.	-149.214	5.794.436	-1
2016	Brenntag Ecuador S.A.	-1.043.496	4.515.906	-7
2017	Brenntag Ecuador S.A.	-69.379	4.554.147	-0
2018	Brenntag Ecuador S.A.	-772.987	4.359.837	-5
2017	Anglo Ecuatoriana De Guayaquil C.A.	-796.615	856.243	-28
2019	Anglo Ecuatoriana De Guayaquil C.A.	-788.001	801.450	-29
2016	Industria Cartonera Ecuatoriana S.A.	-4.918.704	2.731.309	-54
2017	Industria Cartonera Ecuatoriana S.A.	-5.458.188	2.818.199	-58
2018	Industria Cartonera Ecuatoriana S.A.	-7.042.660	3.107.003	-68
2019	Industria Cartonera Ecuatoriana S.A.	-6.785.830	2.955.271	-69
2015	Hivimar S.A.	-222.822	2.794.475	-2
2015	Camaronera Lebama Sa	-207.801	356.213	-18
2019	Probrisa S.A.	-960.505	1.058.603	-27
2018	Johnson & Johnson Del Ecuador Sa	-3.140.115	3.134.155	-30
2019	Johnson & Johnson Del Ecuador Sa	-6.128.657	3.700.754	-50
2018	Expocsa S.A.	-51.233	461.416	-3
2019	Expocsa S.A.	-477.463	451.630	-32
2019	Terpel-Comercial Ecuador Cia.Ltda. Servicios Y Agenciamientos Marítimos	-15.607.036	20.821.124	-22
2019	S.A. Sagemar	-2.606.506	241.136	-324
2017	Tayana S A	-882.405	425.862	-62
2018	Tayana S A	-1.256.657	485.720	-78
2019	Tayana S A	-148.715	761.849	-6
2015	Permonsa S.A.	-883.872	428.246	-62
2016	Permonsa S.A.	-390.200	313.042	-37
2017	Permonsa S.A.	-832.170	333.553	-75
2018	Permonsa S.A.	-1.139.984	478.286	-72
2019	Permonsa S.A.	-1.154.707	422.386	-82
2019	Livansud S.A.	-127.945	1.200.755	-3

Año	Nombre de la empresa	Liquidez neta mensual	Egreso mensual promedio	Número de días de liquidez
2019	Jefamicorp S.A.	-487.581	1.218.226	-12
2015	Duragas Sa	-5.696.995	6.983.098	-24
Promedio Liquidez neta mensual		-2.150.198		
Promedio entrada mensual			2.484.478	
Promedio de número de días de liquidez				-42

Tabla D2

Empresas del cantón Daule con liquidez neta mensual negativa durante el periodo 2015-2019

Año	Nombre de la empresa	Liquidez neta mensual	Egreso mensual promedio	Número de días de liquidez
2015	Abadledergraf S.A.	-33.328	24.630	-41
2015	Pandacorp S.A.	-1.160	2.725	-13
2019	Pandacorp S.A.	-211	613	-10
Promedio Liquidez neta mensual		-11.566		
Promedio entrada mensual			9.323	
Promedio de número de días de liquidez				- 21

Tabla D3

Empresas del sector, actividades inmobiliarias con liquidez neta mensual negativa durante el periodo 2015-2019

Año	Nombre de la empresa	Liquidez neta mensual	Egreso mensual promedio	Número de días de liquidez
2018	Inmobiliaria Delvilor S. A.	-255	749	- 10
2016	Inmobiliaria Pedroca S.A.	-615	418	- 44
2017	Inmobiliaria Pedroca S.A.	-166	581	- 9
2018	Inmobiliaria Pedroca S.A.	-1.510	655	- 69
2019	Inmobiliaria Pedroca S.A.	-1.269	979	- 39
2019	Bequico S.A.	-285	-384	22
2017	Demancorp S.A.	-1.408	1.909	- 22
2019	Demancorp S.A.	-296	-535	17
2017	Morinely S.A.	-15.835	139.389	- 3

Año	Nombre de la empresa	Liquidez neta mensual	Egreso mensual promedio	Número de días de liquidez
2016	Ustinov S.A.	-13.241	17.168	- 23
2018	Turmeil S.A.	-1.714	2.791	- 18
2018	Malisare S.A.	-138	893	- 5
2015	Pandacorp S.A.	-1.160	2.725	- 13
2019	Pandacorp S.A.	-211	613	- 10
Promedio Liquidez neta mensual		-2.722		
Promedio entrada mensual			11.996	
Promedio de número de días de liquidez				- 16

Tabla D4

Cálculo de incremento o disminución de ventas de micro empresas durante el periodo 2014-2015

Año	Nombre de la empresa	Ventas del año actual 2015	Ventas del año anterior 2014	Incremento o disminución de ventas
Empresa Comercial De Inversiones				
2015	Cobirsa Cia Ltda	51.785	47.768	4.017
2015	Agro Proceso Apsa Sa	10.240	13.480	-3.240
2015	Casa Casjan C Ltda	71.656	102.959	-31.303
2015	Inmobiliaria Clasuisa Sa	26.987	22.747	4.240
2015	Dampiere S.A	12.000	12.000	0
2015	Inmobiliaria Delvilor S. A.	7.857	6.964	893
Cexteco, Comercio De Equipos				
2015	Xerograficos C.Ltda.	166.866	143.405	23.461
Industrial Inmobiliaria Ramaldo C.				
2015	Ltda.	101.100	78.059	23.041
2015	Soluciones Adhesivas S.A. Soldsa	255.499	271.818	-16.319
2015	Doni S.A.	47.846	5.934	41.912
Corporación Comercial S.A.				
2015	(Corcomercial)	691.292	1.264.275	-572.983
2015	Alquiler De Montacargas Luha S.A.	115.296	246.238	-130.943
2015	Inmobiliaria Pedroca S.A.	13.200	12.732	468
Camaronera Isla De La Esperanza				
2015	Caisleza S.A.	93.498	105.532	-12.034
2015	Brignone S.A.	156.577	181.904	-25.328

Año	Nombre de la empresa	Ventas del año actual 2015	Ventas del año anterior 2014	Incremento o disminución de ventas
2015	Esperduti S.A.	15.000	18.800	-3.800
2015	Santalco S.A.	9.195	9.000	195
2015	Culturate S.A.	290.430	152.221	138.209
2015	Bequico S.A.	10.800	31.600	-20.800
2015	Chincher S.A.	18.343	21.857	-3.514
2015	Demancorp S.A.	41.330	62.349	-21.019
	Transportes Tobar Transtobar Cia.			
2015	Ltda.	158.671	207.593	-48.922
2015	Repremaq Cia. Ltda.	174.191	104.279	69.912
2015	Openoffice S.A.	101.032	111.033	-10.000
2015	Yinsame S.A.	45.720	30.128	15.592
2015	Audicorp C. Ltda.	11.150	17.450	-6.300
	Contabilidades & Asesorías Castro			
2015	S.A.	45.295	45.685	-390
2015	Iexcom S.A.	6.000	18.000	-12.000
2015	Avvenire S.A.	5.509	3.977	1.531
2015	Supertechnologies S.A.	53.114	45.502	7.613
2015	Promarcas C. Ltda.	58.737	22.490	36.247
2015	Maxa S.A.	7.200	4.000	3.200
2015	Quidest S.A.	89.108	80.635	8.473
2015	Ecuaidertec S.A.	8.286	7.867	419
	Compañía Moran Alban Asociados			
2015	S.A.	33.255	29.202	4.053
	Proyest C. Ltda. Proyectos Y			
2015	Estructuras	79.611	84.692	-5.082
	Industrial Comercial Vasquez Icov			
2015	S.A.	12.914	20.516	-7.602
	Corporación De Negocios Y Servicios			
2015	Triunfal Negysert S.A.	70.582	91.034	-20.452
2015	Compañía Tecnosystem S.A.	38.395	15.055	23.341
	Consolidadora Desconsolidadora S.A.			
2015	Lidercargo	99.748	118.056	-18.308
	Compañía De Transporte Escolar Y			
2015	De Personal "Escoper S.A."	24.389	21.578	2.811
2015	Emcaso S.A.	15.500	12.000	3.500
2015	Sofynetworks S.A.	93.676	44.479	49.197

Año	Nombre de la empresa	Ventas del año actual 2015	Ventas del año anterior 2014	Incremento o disminución de ventas
	Estudio Jurídico Cassanello &			
2015	Cassanello S.A.	36.557	11.607	24.950
2015	Highercorp S.A.	110.755	35.245	75.511
2015	Rubio De La Torre S.A. R.D.L.T.	187.583	203.008	-15.425
	Aliceb S.A. Alimentos Licores Y			
2015	Bebidas	105.645	147.794	-42.149
2015	Vericorpsa S.A.	15.900	12.000	3.900
2015	Gestión Corporativa S.A. Gescorpor	10.259	9.576	683
2015	Calmetro S.A.	39.859	41.117	-1.258
2015	Ludecer S.A.	30.961	37.380	-6.418
2015	Yepian S.A.	66.420	44.621	21.799
	Darwservices Servicios Y Sistemas			
2015	S.A.	37.100	13.219	23.881
2015	Banaguer S.A.	146.310	122.062	24.248
2015	Salescompany S.A.	178.581	116.225	62.356
2015	Construcdajzil S.A.	22.144	29.443	-7.299
2015	Ecuasinlimite S.A.	151.447	162.805	-11.358
2015	Turmeil S.A.	89.761	87.499	2.261
2015	Millonservi S.A.	13.145	8.742	4.403
	Tecnología De La Limpieza S.A.			
2015	Tecnolimsa	23.009	13.363	9.647
2015	Mongo Creative S.A.	4.151	9.615	-5.464
2015	Malisare S.A.	10.400	9.340	1.060
2015	Arsenal Home Office S.A. (Arhoof)	74.886	48.201	26.685
2015	Agriforza S.A.	221.502	243.141	-21.640
2015	Netsilat S.A.	18.341	14.743	3.597
2015	International Logistic S.A. Intralogisa	23.554	36.491	-12.937
	Instalación Y Mantenimiento El			
2015	Termico S.A. Termidigil	30.435	8.352	22.083
	Tecnología Y Comunicaciones			
2015	Tecfacom C.A.	145.736	35.620	110.116
2015	Indelsigma S.A.	11.472	4.523	6.950
2015	Pandacorp S.A.	38.500	6.200	32.300
	Compañía De Taxis Convencionales			
2015	Movil Club Express S.A. Moviaurora	24.910	2.187	22.723
2015	Obryvialty S.A.	17.290	17.580	-290

Año	Nombre de la empresa	Ventas del año actual 2015	Ventas del año anterior 2014	Incremento o disminución de ventas
	Compañía De Transporte De Carga			
2015	Segura Trancarseg S.A.	36.386	87.083	-50.697
2015	Pharmawav S.A.	1.989	9.825	-7.836
Total Ventas micro empresas del año actual		5.363.864		
Total ventas de micro empresas año anterior			5.575.496	
Total Incremento o disminución de ventas de microempresas				-211.632

Tabla D5

Cálculo de incremento o disminución de ventas de empresas del cantón Alfredo Baquerizo Moreno durante el periodo 2015-2019

Año	Nombre de la empresa	Ventas del año actual	Ventas del año anterior	Incremento o disminución de ventas
2015	Imperialgroup S.A.	426.083	216.699	209.384
2016	Imperialgroup S.A.	192.783	426.083	-233.300
2017	Imperialgroup S.A.	214.823	192.783	22.040
2018	Imperialgroup S.A.	85.392	214.823	-129.431
2019	Imperialgroup S.A.	195.121	85.392	109.729
Sumas				-21.578
Promedio				-4.316
Máximo				209.384
Mínimo				-233.300

Tabla D6

Cálculo de incremento o disminución de ventas de empresas del sector, actividad de artes y entretenimiento durante el periodo 2015-2019

Año	Nombre de la empresa	Ventas del año actual	Ventas del año anterior	Incremento o disminución de ventas
2015	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	431.283	272.132	159.151
2016	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	375.769	431.283	-55.514
2017	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	238.590	375.769	-137.180

2018	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	145.814	238.590	-92.775
2019	Dmtres Deportes Y Mercadeo, S.A.	174.666	145.814	28.851
Sumas				-97.467
Promedio				-19.493
Máximo				159.151
Mínimo				-137.180