



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA
La Universidad Católica de Loja

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y
EMPRESARIALES**

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**Análisis comparativo de la estructura económica financiera
de las empresas ecuatorianas, provincia Pichincha, cantón
Quito, grupo 16, años del 2017 al 2022**

Trabajo de integración curricular previo a la obtención del título de:

LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Autora: Valdivieso Benavides, Erika Yessenia

Director: Proaño Zurita, Jorge Rafael

PORTOVELO
2024



Esta versión digital, ha sido acreditada bajo la licencia Creative Commons 4.0, CC BY-NC-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>

2024

Aprobación del director del Trabajo de Integración Curricular

Portovelo, 10 de septiembre del 2024

ingeniero

Jorge Rafael Proaño Zurita

Director de la Tecnología Superior en Contabilidad Y Auditoría

Portovelo.

De mi consideración:

Me permito comunicar que, en calidad de director del presente Trabajo de Integración Curricular denominado: Análisis comparativo de la estructura económica financiera de las empresas ecuatorianas, provincia Pichincha, cantón Quito, grupo 16, años del 2017 al 2022, realizado por Erika Yessenia Valdivieso Benavides, 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: Jorge Rafael Proaño Zurita

C.I.: 1709074064

Correo electrónico: jrproano1@utpl.edu.ec

Declaración de autoría y cesión de derechos

Yo, Erika Yessenia Valdivieso Benavides, declaro y acepto en forma expresa lo siguiente:

Ser autora del Trabajo de Integración Curricular denominado: Análisis comparativo de la estructura económica financiera de las empresas ecuatorianas, provincia Pichincha, cantón Quito, grupo 16, años del 2017 al 2022, de la Tecnología Superior en Auditoría y Contabilidad específicamente de los contenidos comprendidos en: Capítulo uno estructura económica financiera de las empresas ecuatorianas, capítulo dos marco metodológico, capítulo tres análisis y discusión de resultados y conclusiones y recomendaciones siendo Jorge Rafael Proaño Zurita, 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.

.....

Autora: Erika Yessenia Valdivieso Benavides

C.I.: 1105083313

Correo electrónico: yeseniavaldivieso.12345@gmail.com

Dedicatoria

Dedico este trabajo a mis padres y hermanos, cuyo amor incondicional y sacrificios han sido mi mayor inspiración y fortaleza a lo largo de este camino académico. A mi familia por su apoyo constante, comprensión y ánimo durante todas las etapas de este proceso. A mis amigos cercanos, por su amistad sincera y por estar siempre presentes en los momentos decisivos.

Agradecimiento

Quiero expresar mi sincero agradecimiento a todas las personas que contribuyeron a la realización de este estudio. En primer lugar, extendiendo mi profundo agradecimiento a mi director de tesis, cuya orientación y valiosos comentarios fueron fundamentales a lo largo del proceso de investigación.

Agradezco a mi tutor y profesores que contribuyeron al desarrollo de esta investigación. Su dedicación y apoyo enriquecieron considerablemente la calidad de este trabajo.

Un agradecimiento especial a mi familia y amigos por su constante ánimo y comprensión durante este proceso. Su paciencia y fe en mi trabajo han sido una fuente constante de motivación.

Finalmente, agradezco a toda la comunidad académica y a las instituciones que proporcionaron recursos y facilidades esenciales para la realización de esta investigación. Sus contribuciones han sido invaluable para dar forma al resultado de este estudio.

Índice de contenido

Carátula	I
Aprobación del director del Trabajo de Integración Curricular	II
Declaración de autoría y cesión de derechos.....	III
Dedicatoria	V
Agradecimiento.....	VI
Índice de contenido	VII
Resumen.....	1
Abstract	2
Introducción	3
Capítulo uno.....	5
Estructura económica financiera de las empresas ecuatorianas.....	5
1.1 Estructura económica.....	5
1.2 Estructura financiera	9
1.3 Empresas Ecuatorianas.....	15
1.4 Revisión empírica	19
Capítulo dos	21
Marco metodológico	21
2.1 Diseño de investigación	21
2.2 Tipo de investigación.....	21
2.3 Población de estudio	26
2.4 Instrumento y técnicas de análisis de la información	26
2.5 Procesamiento de la información	27
2.6 Área de estudio	28
Capítulo tres.....	30
Resultados	30
3.1 Análisis de resultados	30
3.2 Discusión de resultados.....	99

Conclusiones	100
Recomendaciones	101
Referencias	108

Índice de tablas

Tabla 1	14
Tabla 2	16
Tabla 3	30
Tabla 4	31
Tabla 5	31
Tabla 6	33
Tabla 7	34
Tabla 8	35
Tabla 9	37
Tabla 10	38
Tabla 11	41
Tabla 12	43
Tabla 13	45
Tabla 14	48
Tabla 15	50
Tabla 16	53
Tabla 17	55
Tabla 18	57
Tabla 19	59
Tabla 20	63
Tabla 21	69
Tabla 22	71
Tabla 23	73
Tabla 24	75
Tabla 25	77
Tabla 26	94
Tabla 27	94

Índice de figuras

Figura 1	60
Figura 2	62
Figura 3	65
Figura 4	67
Figura 5	79
Figura 6	80
Figura 7	82
Figura 8	84
Figura 9	85
Figura 10	87
Figura 11	88
Figura 12	90
Figura 13	92
Figura 14	93
Figura 15	97
Figura 16	98
Figura 17	94

Resumen

Este estudio investigó la estructura económica y financiera de las empresas en Quito, diferenciándolas por tamaño y sector, con el fin de proporcionar insights clave para decisiones empresariales y políticas públicas efectivas. Utilizando un enfoque metodológico mixto que combinó análisis horizontal de estados financieros, evaluación de índices financieros y análisis comparativo entre sectores y tamaños empresariales, se analizó un periodo crucial que abarca desafíos económicos, cambios políticos significativos, transformaciones sociales y el impacto continuo de la pandemia de COVID-19. Los resultados destacan diferencias significativas en la liquidez, endeudamiento, rentabilidad y eficiencia operativa entre microempresas, pequeñas, medianas y grandes empresas, así como entre sectores económicos diversos como servicios administrativos y de apoyo, y otros sectores de la economía. Las conclusiones subrayan la necesidad de políticas específicas para promover la estabilidad financiera de microempresas y mejorar la competitividad de las grandes empresas en un entorno económico volátil. Se recomienda a las autoridades gubernamentales y a los empresarios utilizar estos hallazgos para diseñar estrategias que fomenten el crecimiento inclusivo y sostenible, fortaleciendo así el tejido empresarial de la región.

Palabras Clave: Estructura económica, sectores económicos, análisis financiero.

Abstract

This study investigated the economic and financial structure of businesses in Quito, differentiating them by size and sector, aiming to provide key insights for business decisions and effective public policies. Using a mixed-methodological approach combining horizontal analysis of financial statements, evaluation of financial ratios, and comparative analysis across sectors and business sizes, a critical period was analyzed encompassing economic challenges, significant political changes, social transformations, and the ongoing impact of the COVID-19 pandemic. The findings highlight significant differences in liquidity, indebtedness, profitability, and operational efficiency among micro, small, medium, and large enterprises, as well as across diverse economic sectors such as administrative and support services and other sectors of the economy. Conclusions underscore the need for specific policies to promote financial stability for microenterprises and enhance the competitiveness of large enterprises in a volatile economic environment. Government authorities and entrepreneurs are recommended to utilize these findings to design strategies that foster inclusive and sustainable growth, thereby strengthening the region's business fabric.

Keywords: Economic structure, economic sectors, financial analysis.

Introducción

En el contexto actual de la economía de Quito, es crucial comprender profundamente la estructura económica y financiera de las empresas según su tamaño y sector. Este estudio responde a la necesidad de analizar y comparar estas estructuras, proporcionando insights valiosos para orientar decisiones empresariales informadas y políticas públicas efectivas. El análisis se enmarca en un periodo que incluye desafíos económicos, cambios políticos significativos, transformaciones sociales y el impacto continuo de la pandemia de COVID-19, todos elementos que han influido en la dinámica empresarial en la región.

El objetivo principal de este estudio es ofrecer un análisis exhaustivo de las estructuras económicas y financieras de las empresas en Quito, diferenciándolas por tamaño y sector económico. Para lograr este propósito, se ha recopilado y analizado una amplia gama de datos estadísticos provenientes de fuentes confiables y actualizadas. El cumplimiento de los objetivos se ha alcanzado mediante un enfoque metodológico riguroso que ha permitido una evaluación precisa y detallada de cada sector y tamaño empresarial en el periodo analizado.

Durante el desarrollo de este trabajo, se ha contado con la facilidad de acceso a datos secundarios estructurados y confiables, lo cual ha facilitado el análisis comparativo y la generación de conclusiones fundamentadas. Las oportunidades se han encontrado en la riqueza de la información disponible, que ha permitido una visión holística de la economía empresarial en Quito. Sin embargo, se han enfrentado limitantes relacionadas con la disponibilidad de ciertos datos específicos y la heterogeneidad en la calidad de la información, lo cual ha requerido una cuidadosa validación y contextualización de los resultados obtenidos.

La metodología utilizada combina un enfoque mixto que integra el análisis horizontal de estados financieros con la evaluación de índices financieros clave y análisis comparativos entre sectores y tamaños empresariales. Se han empleado herramientas y software especializados para el procesamiento y análisis de datos, lo cual ha permitido una

visualización clara y detallada de las tendencias y patrones identificados. Este enfoque metodológico ha sido fundamental para garantizar la robustez y la precisión de los resultados obtenidos en cada etapa del estudio.

El trabajo está estructurado en varios capítulos que abordan diferentes aspectos de la investigación. En la introducción y contextualización se presenta el problema, los objetivos y la metodología utilizada. El análisis de empresas por tamaño se centra en evaluar detalladamente microempresas, pequeñas, medianas y grandes empresas en Quito, destacando sus estructuras económicas y financieras. El análisis de sectores económicos ofrece un estudio comparativo entre diferentes industrias en Quito, enfocándose en sus características financieras y su respuesta a variables externas. El comparativo entre sectores y tamaños proporciona un análisis cruzado para identificar patrones y diferencias significativas entre estos grupos empresariales. Finalmente, las conclusiones y recomendaciones sintetizan los hallazgos clave y ofrecen orientaciones estratégicas para empresas y formuladores de políticas.

Este estudio es de relevancia significativa para diversas partes interesadas, incluyendo instituciones gubernamentales, empresarios, inversores y la sociedad en general. Proporciona insights cruciales para la formulación de políticas económicas orientadas al crecimiento inclusivo y sostenible, así como para la toma de decisiones estratégicas dentro de las empresas. Además, contribuye a la comprensión profunda de la dinámica económica local, fomentando la innovación empresarial y la competitividad en un entorno globalizado y dinámico.

En resumen, este trabajo se posiciona como una herramienta fundamental para entender y fortalecer las estructuras económicas y financieras de las empresas en Quito. Promueve un desarrollo empresarial más resiliente y adaptativo frente a los desafíos emergentes del siglo XXI, facilitando así un crecimiento económico sostenible y equitativo en la región.

Capítulo uno

Estructura económica financiera de las empresas ecuatorianas

1.1 Estructura económica

“La estructura económica de una empresa es un componente fundamental en su éxito y sostenibilidad a largo plazo. Este aspecto se refiere a cómo la empresa está organizada y opera en términos de sus recursos financieros, ingresos, gastos y activos. La comprensión y gestión adecuadas de la estructura económica son esenciales para tomar decisiones financieras informadas y garantizar que la empresa pueda prosperar en un entorno empresarial competitivo y en constante cambio” (Rodríguez et al., 2021).

Al respecto Viáfara (2021) señala, los ingresos y las ventas son un componente esencial de la estructura económica de una empresa, ya que representa la forma de generar beneficios económicos. Los ingresos son el flujo de dinero que una empresa recibe a través de la venta de sus productos o la prestación de servicios a sus clientes. Las ventas son la principal fuente de ingresos para la mayoría de las empresas y pueden provenir de diversas fuentes, como ventas al por menor, ventas al por mayor, acuerdos de suscripción, contratos de servicio y otros métodos. El éxito de una empresa a menudo se mide por la capacidad que posee para generar y aumentar sus ingresos a lo largo del tiempo

Por su parte Zang & Haugg (2023) manifiestan que, en relación a los costos y gastos, estos representan los desembolsos financieros en los que una empresa incurre al desarrollar sus operaciones diarias, para producir y vender sus productos o servicios. Estos importes pueden incluir: el costo de las materias primas, el pago de salarios y beneficios de los empleados, la cancelación de alquiler de instalaciones, los gastos de marketing y publicidad, el pago de los impuestos y otros costos operativos. Por otro lado, la gestión eficaz de los costos y gastos es primordial para lograr maximizar la rentabilidad. Esto implica la realización de los análisis necesarios para la identificación de las áreas donde es viable reducir los costos sin comprometer la calidad o la eficiencia del producto o servicio.

Así mismo, García et al., (2023) afirman que el margen de beneficio es un indicador clave de la rentabilidad de una empresa. Se calcula restando los costos de los ingresos y se

expresa comúnmente como un porcentaje de los ingresos totales. Un margen de beneficio saludable es esencial para el crecimiento y la sostenibilidad de la empresa. Mientras que un margen bajo, puede indicar problemas en la gestión de costos o incluso la necesidad de aumentar los precios de los productos o servicios.

Dentro de este orden de ideas Haro (2021) indica que la estructura de costos de una empresa se refiere a cómo se dividen y distribuyen los costos dentro de la organización. Por lo general, se distinguen entre costos variables y costos fijos. Los costos variables fluctúan en función de la producción o las ventas, mientras que los costos fijos permanecen relativamente constantes, independientemente del nivel de actividad. La comprensión y gestión eficaz de esta estructura de costos son cruciales en la toma de decisiones financieras informadas y la maximización de la rentabilidad.

Ahora bien, con respecto a los activos, Lievano (2019) considera que los mismos representan los recursos que una empresa posee y utiliza para llevar a cabo sus operaciones. Estos pueden incluir efectivo, inventario, propiedades, equipo y otros bienes. En relación a los pasivos, el autor los describe como las obligaciones financieras de la empresa, que incluye a los préstamos, las cuentas por pagar y las deudas pendientes. El nexo entre activos y pasivos se refleja en el balance de la empresa y es esencial para evaluar su salud financiera. Un balance sólido, generalmente implica que los activos superan a los pasivos, lo que proporciona una base financiera estable.

Fozap & Blancas (2019) definen al flujo de efectivo como el movimiento de dinero que entra y sale de una empresa durante un período determinado, es crucial para la supervivencia de la empresa, ya que afecta su capacidad para pagar las deudas, cubrir los gastos operativos y realizar inversiones estratégicas. Un flujo de efectivo positivo es primordial para mantener la solidez financiera y permitir que la empresa aproveche oportunidades de crecimiento.

Para García et al., (2019) la estructura de capital se refiere a la forma en que una empresa financia sus operaciones y activos. Implica la combinación de financiamiento propio (patrimonio) y financiamiento ajeno (deudas). La elección de la estructura de capital puede tener un impacto significativo en los costos financieros y por consiguiente en la gestión de

riesgos de la empresa. Un equilibrio adecuado entre el capital propio y el endeudamiento es básico si se busca garantizar la estabilidad financiera y la capacidad de la empresa para llevar a cabo sus operaciones y proyectos de inversión.

Manciati et al., (2023) se refieren a la rentabilidad como un objetivo transcendental para todas las empresas, ya que esta indica su capacidad para generar ganancias. Lograr una rentabilidad sostenible a largo plazo, es esencial para el crecimiento y la supervivencia de toda empresa. Esto implica tomar decisiones estratégicas sobre la asignación de recursos financieros, la inversión en áreas rentables y la gestión eficaz de costos y gastos. Además, la gestión del crecimiento es necesaria para asegurarse de que la empresa pueda escalar sus operaciones de manera efectiva, sin comprometer su rentabilidad o estabilidad financiera.

Dentro de este orden ideas, Moreira et al., (2020) concuerdan que un aspecto crítico de la estructura económica es la gestión del riesgo financiero. Las empresas deben evaluar y mitigar los riesgos que enfrentan en sus operaciones diarias. Esto puede incluir riesgos relacionados con la volatilidad de los ingresos, cambios en los costos, fluctuaciones en los tipos de cambio y riesgos de mercados más amplios. La gestión adecuada del riesgo es esencial para proteger la rentabilidad y la estabilidad financiera de la empresa.

La estructura económica también influye en la capacidad de una empresa para realizar inversiones estratégicas. Estas inversiones pueden incluir la expansión de las operaciones, la adquisición de nuevos activos o la entrada en nuevos mercados. La disponibilidad de capital y el flujo de efectivo son factores determinantes en la capacidad de una empresa para aprovechar estas oportunidades de crecimiento.

Desde la perspectiva de Sarango (2021), una estructura económica sólida es un componente primordial de la planificación financiera a largo plazo de una empresa. Las empresas deben establecer objetivos financieros a largo plazo y desarrollar estrategias para alcanzarlos. Esto puede incluir la acumulación de reservas de efectivo, la reducción de deudas o la diversificación de ingresos. La planificación financiera a largo plazo asegura la estabilidad y el éxito continuo de la empresa en un entorno empresarial en constante cambio.

Soto et al., (2021) en la era moderna, la tecnología desempeña un papel fundamental en la estructura económica de muchas empresas. La inversión en tecnología puede influir en la eficiencia operativa, la productividad y la capacidad de adaptación a las tendencias del mercado. Las empresas deben evaluar cómo la inversión en tecnología afectará sus ingresos, costos y rentabilidad a largo plazo. La estructura económica de una empresa también debe ser capaz de adaptarse a los ciclos económicos. Los cambios en la economía pueden tener un impacto significativo en los ingresos y los costos de una empresa. Por lo tanto, es esencial que las empresas tengan estrategias de contingencia y planes de acción para gestionar las fluctuaciones económicas.

Para Ferrer et al., (2021) las empresas también deben considerar el cumplimiento de las regulaciones y normativas financieras. La estructura económica de una empresa debe ser compatible con las leyes y regulaciones aplicables en su industria y ubicación geográfica. El incumplimiento puede tener graves consecuencias financieras y legales.

Ahora bien, Fozap & Blancas (2019) la transparencia financiera repercute considerablemente en la estructura económica de una empresa. La presentación de informes financieros precisos y transparentes es crucial para mantener la confianza de los inversores, socios comerciales y reguladores. La gestión financiera adecuada y la comunicación transparente son se fusionan para construir y mantener una reputación sólida en el mercado.

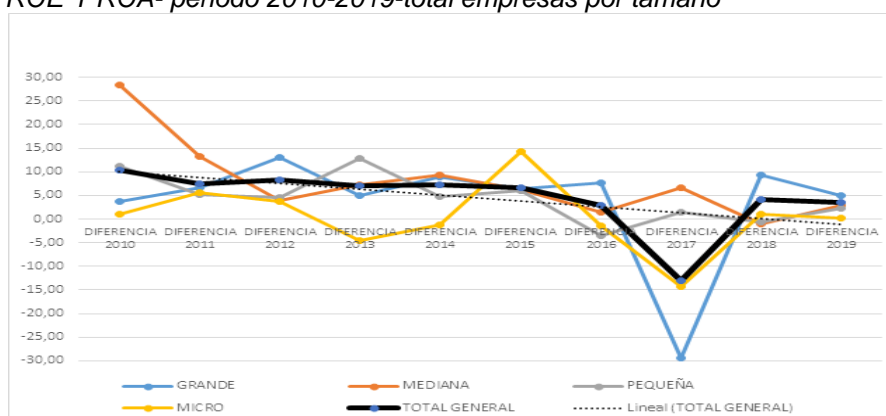
(Ojeda Zambrano, 2021) Ojeda et al., (2021) realizaron un interesante estudio denominado: Desempeño económico-financiero 2010-2019 de empresas longevas en el Ecuador: ¿Avance o retroceso?, donde analizan el comportamiento financiero de los últimos diez años de operaciones a un grupo de empresas longevas ubicadas en Ecuador. La investigación de tipo documental se basó en datos secundarios obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador y su objetivo fue medir el nivel del desempeño económico-financiero de las empresas tanto por su tamaño como por su tipo de actividad en lo que respecta a Activo, Pasivo, Patrimonio, Ingresos, Utilidades/Pérdidas, ROA y ROE.

La hipótesis del estudio es de tipo descriptiva fundamentada en las empresas con una trayectoria de servicio mayor a 50 años, de varios tamaños y tipos, ubicadas en la Provincia de Pichincha, las cuales han logrado mantenerse en el mercado y que registran un crecimiento sostenido de su activo, patrimonio, utilidades, y por ende de su ROA y ROE.

De acuerdo a los resultados del Análisis de rentabilidad ROA y ROE, se obtuvo la siguiente información: en las empresas micro, pequeñas, medianas y grandes se aprecia una decreciente tendencia del ROA, esto se debe a la alta fluctuación de las utilidades promedio expuesta en la sección anterior. Sin embargo, en todos los tipos de empresas se observa una tendencia decreciente del ROE, debido a la variabilidad de las utilidades promedio. Se deja ver por consiguiente una tendencia de decrecimiento del ROE en relación con el ROA, esto significa la presencia de apalancamiento negativo de endeudamiento lo que perjudica a los propietarios. Las mayores variaciones corresponden a las microempresas.

Figura 1

ROE Y ROA- periodo 2010-2019-total empresas por tamaño



Nota. Tomado de Ojeda et al, (2021)

1.2 Estructura financiera

Chinche (2020) desde una perspectiva externa, los analistas financieros y los inversores evalúan la estructura económica de una entidad para determinar su salud financiera y su capacidad para generar retornos atractivos. La estructura financiera se refleja en los estados financieros de la entidad, que proporcionan una visión clara de la relación entre activos, pasivos y patrimonio.

Afirma Lievano (2019) que los analistas examinan la composición de los activos para evaluar la calidad y la liquidez de los recursos de la entidad. Además, analizan los pasivos para determinar la carga de deuda y las obligaciones financieras a corto y largo plazo. El patrimonio, como indicador de la inversión de los accionistas, también se evalúa en términos de su proporción con respecto a los activos totales.

Así mismo, (Elizalde (2019) comenta que la estructura financiera también se relaciona con la rentabilidad y la generación de flujos de efectivo. Los analistas consideran cómo la estructura financiera afecta la capacidad de la entidad para generar beneficios y distribuir dividendos a los accionistas. Además, evalúan la eficiencia en la utilización de los activos y la gestión de los pasivos para determinar si la estructura financiera es sostenible y respalda el crecimiento a largo plazo

Para Minsky (2019) la gestión prudente de la estructura financiera es esencial para mantener la confianza de los inversores y el acceso a financiamiento en condiciones favorables. La capacidad de la entidad para adaptar su estructura financiera a medida que cambian las condiciones del mercado y las oportunidades emergen es un indicador de su capacidad de liderazgo y su resiliencia en el entorno empresarial actual.

Ahora bien, Tramullas (2020) afirma que la gestión de activos y pasivos desempeña un papel crucial en la estructura financiera de una entidad. Desde una perspectiva externa, los analistas financieros y los inversores evalúan cómo la entidad administra sus recursos financieros para maximizar la rentabilidad y reducir los riesgos.

La gestión eficiente de activos es fundamental para una estructura financiera sólida. Los activos de una entidad, como efectivo, inversiones, inventarios y propiedades, representan sus recursos financieros. La manera en que estos activos se utilizan y se gestionan puede tener un impacto significativo en la rentabilidad y la solidez financiera.

Poma y Callohuanc (2019). Los analistas evalúan cómo la entidad administra sus activos para maximizar los retornos y minimizar los costos. Esto puede incluir estrategias de inversión, políticas de inventarios eficientes y una gestión prudente de las propiedades y activos fijos. Una gestión de activos eficiente puede contribuir a una mayor rentabilidad y

liquidez. Los pasivos, que incluyen deudas y obligaciones financieras, representan las obligaciones financieras de la entidad. La forma en que se gestionan los pasivos puede afectar la carga de deuda y la salud financiera general.

En este mismo contexto, Zang y Haugg (2023) concuerdan en que los analistas evalúan cómo la entidad gestiona su carga de deuda y utiliza estrategias para reducir el costo del capital. Esto puede incluir la refinanciación de deudas a tasas de interés más bajas, la emisión de bonos para obtener financiamiento y la gestión de las obligaciones a corto y largo plazo.

Desde una perspectiva externa, se presta especial atención al equilibrio entre activos y pasivos. Un equilibrio adecuado asegura que la entidad tenga suficientes recursos para cumplir con sus obligaciones financieras y mantener una posición financiera sólida.

Los analistas examinan cómo la entidad administra sus pasivos en relación con sus activos, evaluando si existe una carga de deuda excesiva o una falta de liquidez. Un equilibrio inadecuado puede generar preocupaciones sobre la capacidad de la entidad para cumplir con sus obligaciones financieras y mantener su solvencia (Rodríguez et al., 2021).

La forma en que una entidad gestiona sus activos y pasivos se refleja en su percepción externa. Los inversores y analistas financieros consideran la gestión de activos y pasivos como un indicador de la capacidad de la entidad para generar beneficios sostenibles y mantener una salud financiera sólida.

Para Bolaños et al., (2023) una gestión eficiente de activos y pasivos puede generar confianza entre los inversores y reducir los riesgos financieros percibidos. Por otro lado, una gestión ineficiente puede plantear preocupaciones sobre la capacidad de la entidad para enfrentar desafíos financieros y cumplir con sus obligaciones.

Por otro lado, Viáfara (2021) comenta que la gestión de activos y pasivos es esencial para una estructura financiera sólida y tiene un impacto significativo en la percepción externa de la entidad. Los analistas financieros y los inversores evalúan cómo la entidad administra sus recursos financieros para maximizar la rentabilidad y reducir los riesgos, lo que influye en su confianza y apoyo a largo plazo.

Zang y Haugg (2023) la estructura financiera de una entidad debe ser lo suficientemente flexible como para adaptarse a las condiciones económicas cambiantes. Los ciclos económicos, las fluctuaciones en los mercados y los eventos inesperados pueden tener un impacto significativo en la salud financiera de la entidad. La gestión eficiente de activos y pasivos puede ayudar a mitigar estos riesgos.

Durante períodos de crecimiento económico, una entidad puede aprovechar la oportunidad para invertir en la expansión y el desarrollo de nuevos productos o servicios. En este caso, la gestión adecuada de activos puede garantizar que los recursos financieros se utilicen de manera efectiva para respaldar el crecimiento.

Por otro lado, García et al., (2023) manifiesta que, en momentos de recesión económica o crisis, una entidad debe estar preparada para enfrentar desafíos financieros. La gestión prudente de pasivos puede ayudar a reducir la carga de deuda y garantizar que la entidad tenga acceso a fuentes de financiamiento en caso de necesidad.

La capacidad de una entidad para mantener su competitividad en el mercado también está influenciada por su estructura financiera. La gestión eficaz de activos puede permitir a la entidad invertir en innovación, tecnología y estrategias de marketing que la mantengan a la vanguardia de la competencia, porque una empresa que invierte en investigación y desarrollo (I+D) para crear productos innovadores puede utilizar activos financieros para financiar estas iniciativas. Una estructura financiera sólida respaldará tales inversiones a largo plazo y ayudará a la entidad a diferenciarse en el mercado.

Además, la gestión de pasivos también puede influir en la competitividad. Una entidad que mantiene una carga de deuda excesiva puede verse limitada en su capacidad para competir, ya que gran parte de sus recursos financieros se destinan al servicio de la deuda en lugar de la inversión en el negocio.

La gestión adecuada de activos y pasivos puede aumentar la atraktividad de una entidad para los inversionistas y facilitar el acceso a capital externo. Los inversionistas buscan entidades con estructuras financieras sólidas y una gestión eficiente de recursos financieros.

Una entidad que demuestra una gestión eficaz de activos y pasivos puede generar confianza entre los inversionistas, lo que puede traducirse en inversiones en acciones o bonos. Además, una estructura financiera sólida puede facilitar la obtención de financiamiento en los mercados de capital o la atracción de inversores estratégicos (Haro, 2021).

En este particular Lievano (2019) habla sobre la gestión de activos y pasivos también desempeña un papel fundamental en la planificación estratégica a largo plazo de una entidad. La alineación de la estructura financiera con los objetivos estratégicos es esencial para el éxito continuo en un entorno empresarial en constante cambio.

Una entidad debe evaluar constantemente cómo su estructura financiera respalda su estrategia a largo plazo. Esto puede implicar ajustes en la gestión de activos, la emisión de deuda estratégica o la reestructuración de pasivos para alinearlos con los objetivos estratégicos

La estructura financiera también está intrínsecamente vinculada a la gestión de riesgos financieros. Las entidades deben ser capaces de identificar, evaluar y mitigar los riesgos que puedan afectar su salud financiera. Una estructura financiera adecuada puede ayudar a una entidad a enfrentar los riesgos de manera efectiva.

Así mismo, la diversificación de fuentes de financiamiento en la estructura de capital puede reducir la exposición a riesgos específicos asociados con una única fuente de financiamiento. La gestión de riesgos financieros implica tomar decisiones informadas sobre cómo estructurar la financiación y los activos para minimizar los riesgos y maximizar las oportunidades (Fozap y Blancas, 2019).

(García et al., 2019). La rentabilidad y el crecimiento sostenible son objetivos fundamentales para la mayoría de las entidades. Una estructura financiera adecuada puede influir en la capacidad de una entidad para lograr estos objetivos. La gestión eficaz de activos y pasivos puede respaldar la rentabilidad y el crecimiento sostenible.

De igual forma, una entidad que administra sus activos de manera eficiente puede generar mayores márgenes de beneficio y, por lo tanto, mejorar su rentabilidad. Además, la

gestión de pasivos puede reducir los costos financieros, lo que también puede contribuir a una mayor rentabilidad.

Manciati et al., (2023). El cumplimiento de las obligaciones financieras es esencial para mantener la confianza de los inversionistas y prestamistas. Una estructura financiera adecuada garantiza que la entidad pueda cumplir con sus pagos de deuda y otras obligaciones financieras en el momento adecuado.

La comunicación efectiva y la transparencia son esenciales en la gestión de la estructura financiera. Las entidades deben comunicar claramente su estructura financiera y su gestión de activos y pasivos a inversionistas, prestamistas y otras partes interesadas.

La transparencia en la presentación de estados financieros y en la divulgación de información financiera puede generar confianza entre las partes interesadas y respaldar la percepción positiva de la entidad en el mercado

Por consiguiente, una estructura financiera adecuada es esencial para administrar riesgos financieros, respaldar la rentabilidad y el crecimiento sostenible, cumplir con las obligaciones financieras, fomentar la innovación y la expansión, y comunicar de manera efectiva con las partes interesadas. La gestión de activos y pasivos dentro de esta estructura es fundamental para lograr estos objetivos en un entorno empresarial dinámico (Moreira et al., 2020). De modo que, en la siguiente tabla 1, se presenta información de varios indicadores financieros que son indispensables es la estructura financiera de las empresas.

Tabla 1

Indicadores financieros

Indicador Financiero	Fórmula	Descripción
Margen de Beneficio	$(\text{Utilidad Neta} / \text{Ingresos Totales}) \times 100$	Mide la rentabilidad de la empresa en términos de un porcentaje de los ingresos totales. Cuanto mayor sea el margen, mejor.
Razón de Liquidez Actual	$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$	Evalúa la capacidad de la empresa para pagar sus deudas a corto plazo con sus activos circulantes. Un valor mayor a 1 indica una buena capacidad de pago.

Razón de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	Indica la proporción de los activos financiados por deudas. Un valor bajo puede ser positivo, pero demasiado bajo puede sugerir subutilización de deuda.
Rotación de Inventario	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$	Mide la eficiencia en la gestión del inventario. Un valor alto indica una gestión eficiente de inventario.
Ratio Cobertura de Intereses	$\frac{\text{Intereses e Impuestos (UAll)}}{\text{Gastos de Intereses (Ingresos Totales - Costo de Ventas)}}$	Mide la capacidad de la empresa para cubrir sus gastos de intereses con sus ganancias antes de impuestos e intereses. Cuanto mayor sea el ratio, mejor.
Margen Bruto	$\frac{\text{Ingresos Totales} \times 100}{\text{Costo de Ventas}}$	Indica el margen de beneficio después de considerar los costos directos de producción. Cuanto mayor sea el margen, mejor.
Ratio de Rotación de Activos	$\frac{\text{Ingresos Totales}}{\text{Activo Total}}$	Mide la eficiencia de los activos para generar ingresos. Un valor alto indica una utilización eficiente de los activos.
Margen de Beneficio Neto	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ingresos Totales}} \times 100$	Muestra el porcentaje de ingresos que se convierte en ganancias después de todos los gastos e impuestos. Un margen más alto es mejor.
Razón de Pago de Deudas a Largo Plazo	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Pagos de Deuda a Largo Plazo}}$	Evalúa la capacidad de la empresa para cumplir con sus compromisos de deuda a largo plazo con sus ganancias netas.
Ratio de Eficiencia de Cuentas por Cobrar	$\frac{\text{Ventas Anuales}}{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}}$	Mide la rapidez con la que la empresa cobra de sus clientes. Un valor bajo puede indicar problemas de cobranza.

Nota. Adaptado de Moreira et al. (2020).

1.3 Empresas Ecuatorianas

En el terreno económico existen una variedad de empresas que se clasifican o se distinguen según el tipo de actividad a la que se dedican, en este sentido en el siguiente apartado se hace referencia a los tipos y el tamaño de las empresas establecidas en Ecuador

1.3.1 Tipos y tamaños de empresas

Dentro del contexto empresarial en Ecuador, es fundamental explorar la diversidad de tipos y tamaños de empresas que contribuyen al tejido económico del país. Estas empresas desempeñan un papel fundamental en el desarrollo económico y la generación de empleo en Ecuador (Gelashvili et al., 2020).

Las actividades económicas o productivas son procesos que, mediante el uso de factores de producción, crean bienes y servicios para satisfacer las necesidades de los consumidores en la economía. Incluyen las actividades comerciales, ya que el comercio también añade valor a la economía (Cedillo et al., 2020).

Espejo y López (2018) mencionan las empresas se clasifican según varios criterios, en las que existen dividen por: actividad, sector al que pertenecen, tamaño, función económica, constitución e inversión de capital.

Tabla 2

Clasificación de empresas.

Por actividad	Por tamaño
<p>Industrial</p> <p>La actividad básica de este tipo de empresas es la compra de materias primas para transformarlas en productos acabados para su posterior comercialización.</p>	<p>Microempresas</p> <p>Son pequeñas unidades económicas, que suelen iniciarse como empresas personales, familiares o artesanales. Se caracterizan por tener un máximo de 9 empleados, ventas brutas anuales y activos totales de hasta 100.000 dólares.</p>
<p>Comerciales</p> <p>Son aquellas empresas que se dedican a la adquisición de bienes o productos, con la finalidad de comercializarlos sin realizar ninguna transformación y obtener beneficios.</p>	<p>Pequeñas</p> <p>Son empresas que realizan actividades económicas y productivas; tienen entre 10 y 49 empleados, ventas brutas anuales de 100.001 a 1.000.000 de dólares y activos totales de 100.001 a 750.000 dólares.</p>
<p>Servicios</p> <p>La actividad económica de este tipo de empresas es la generación o venta de productos intangibles, como es el caso de las empresas dedicadas a la limpieza, estética, seguridad, educación, publicidad, entre otras.</p>	<p>Mediana</p> <p>Este tipo de empresa tiene entre 50 y 199 empleados, unas ventas brutas anuales de 1.000.001 a 5.000.000 de dólares y unos activos totales de 750.001 a 3.999.999 dólares.</p>
<p>Extractivas</p> <p>Son empresas que se dedican a la explotación de recursos que se encuentran en el subsuelo.</p>	<p>Grande</p> <p>Este tipo de empresas tiene 200 o más empleados, ventas brutas anuales a partir de 5.000.001 dólares y activos totales mayores o iguales a 4.000.000 dólares</p>
<p>Por el sector al que pertenecen</p> <p>Públicas</p>	<p>Por función económica</p> <p>Primaria</p>

Son entidades creadas por la Constitución o la Ley, por Actos Legislativos Seccionales (Ordenanzas) para la prestación de servicios públicos, constituyéndose como personas jurídicas de derecho público.

Privados

Son personas físicas o jurídicas de derecho privado, dedicadas a la producción, comercialización de bienes y servicios.

Mixta

El capital de las empresas mixtas se compone de aportes del sector privado y del sector público.

Por la constitución

Negocios unipersonales o individuales

Pueden consolidarse bajo la vigilancia de una autoridad común designada, como una Compañía Unipersonal de Responsabilidad Limitada, sólo con un cómplice, que se llama supervisor propietario.

Sociedades o compañías

Se componen con el compromiso de capital de unas varias personas regulares o jurídicas, se caracterizan por ser sociedades de hecho y derecho.

Fidecomisos

Es un acuerdo por prudencia del cual al menos una persona, llamada constituyente, traslada de manera breve e inalterable la responsabilidad de un bien individual que existe o se supone que existe a un tercero que conforma un patrimonio independiente para vigilarlo.

Consortios o asociaciones de empresas

Son relaciones monetarias en las que varias organizaciones buscan fomentar una acción conjunta a través de la producción de otra organización.

Son empresas de explotación (minera, forestal, marisquera, etc.), empresas agrícolas (agropecuarias) y empresas de construcción.

Secundarias

Se trata de organizaciones que participan en el cambio de sustancias no refinadas. Modelo: organizaciones modernas.

Terciario

Son organizaciones dedicadas únicamente a la organización de administraciones como el bienestar, la educación, el transporte, la vivienda, la protección, las administraciones monetarias, etc.

Por la inversión de capital

Subsidiarias

Su capital está constituido por el compromiso de un financiador de más de la mitad, que controla las actividades directamente o por implicación, o a través de un auxiliar más controlado.

Asociadas

El capital se compone de un compromiso de más del 20% y menos de la mitad de un financiador que tiene poder de voto e impacto crítico.

Controladoras

Son elementos que ponen recursos en los auxiliares hasta la mitad o una cantidad mayor de su valor, para practicar el mando inmediato o de espaldas al auxiliar.

Negocios conjuntos

Son acuerdos jurídicamente vinculantes entre al menos dos personas que abarcan ejercicios monetarios sujetos al control

conjunto de tareas, recursos u otros elementos controlados.

Instituciones sin fines de lucro

Son aquellas que se conforman decididas a dar administraciones no benéficas, con una razón social, la financiación proviene de donaciones o compromisos de personas, establecimientos y asociaciones.

Grupos empresariales

Son conjuntos de elementos de control, con sus auxiliares individuales, socios y esfuerzos conjuntos, que tienen propósitos explícitos y están situados bajo una administración común (Superintendencia de Compañías, 2010).

Nota: Adaptado de clasificación de empresas por su actividad económica, por Torres y Lam, 2012.

1.3.2 Sector empresarial ecuatoriano

El CIIU, Clasificación Internacional Industrial Uniforme, es un sistema estandarizado utilizado en todo el mundo para la clasificación y organización de actividades económicas y productivas. Este sistema, desarrollado por las Naciones Unidas, tiene como objetivo principal agrupar las diversas actividades económicas en categorías coherentes y homogéneas, lo que facilita la recopilación y el análisis de datos económicos a nivel internacional. El CIIU cuenta con una estructura jerárquica que abarca desde categorías generales hasta categorías más específicas.

De modo que, permite una clasificación detallada de las actividades económicas. Es revisado periódicamente para reflejar los cambios en la economía global y se utiliza en una amplia gama de campos, desde estadísticas económicas hasta comercio internacional, como se describe en la tabla 2.

Tabla 3

Clasificación de empresas

A	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.
B	Explotación de minas y canteras.
C	Industrias manufactureras.
D	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado.
E	Distribución de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento.
F	Construcción.
G	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas.

H	Transporte y almacenamiento.
I	Actividades de alojamiento y de servicio de comidas.
J	Información y comunicación.
K	Actividades financieras y de seguros.
L	Actividades inmobiliarias.
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas.
N	Actividades de servicios administrativos y de apoyo.
O	Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria.
P	Enseñanza.
Q	Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social.
R	Artes, entretenimiento y recreación.
S	Otras actividades de servicios.
T	Actividades de los hogares como empleadores
U	Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales.

Nota. Adaptado de *Clasificación Nacional de Actividades CIIU, 2012*

1.4 Revisión empírica

Del mismo modo, Ramírez et al. (2022) realizaron una investigación a la que nombraron “Factores determinantes de la estructura financiera de los pequeños industriales en la región Junín”, el desarrollo de la investigación tuvo como objetivo explicar los factores que determinan la estructura financiera de los pequeños industriales en la provincia de Tarma, Junín (Perú), para esto se decidió la aplicación de la metodología con enfoque cuantitativo, de tipo básico, nivel explicativo-retrospectivo y diseño no experimental obteniendo como resultado determinar que la estructura financiera de los pequeños industriales en Tarma son: el tamaño, el nivel de activos, y la capacidad para generar recursos.

Algunos de los temas con los que se relaciona la presente investigación y que ayudarán a continuar con el buen desarrollo de la misma son los factores que determinan una estructura financiera, el nivel de endeudamiento, la estructura patrimonial, la estructura financiera y su desarrollo empresarial.

Por otra parte, Guercio et al. (2020) efectuaron un trabajo investigativo al que titularon como “La estructura financiera de las Empresas de Base Tecnológica”, la realización de esta investigación fue hecha con el objetivo de analizar la evolución de la estructura financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) de Base Tecnológica a lo largo de su

ciclo de negocio, para un mejor desarrollo se optó por aplicar metodología de tipo no bibliográfica teniendo como resultados la necesidad de diseñar políticas centradas en incentivar el acceso al financiamiento en las distintas etapas del ciclo de negocios de las MIPYMES de Base Tecnológica.

La relación entre la investigación actual y sus hallazgos se centra en temas como el acceso financiero, la diversificación financiera, el análisis de la estructura económica, las economías emergentes, la innovación, etc.

Los autores, Poma & Callohuanca (2019) elaboraron un trabajo investigativo al que nombraron como "Análisis económico-financiero y su influencia en la toma de decisiones en una empresa de prestación de servicio de combustible líquido" el objetivo por el cual se realizó la investigación fue evaluar la gestión económica y financiera del servicentro de la Universidad Nacional del Altiplano Puno en el periodo 2015 a 2017; el servicentro se dedica a la expedición de combustibles líquidos como la gasolina y el diésel , para la elaboración del trabajo se optó por aplicar metodología de tipo cuantitativo ya que se parte de lo general a lo particular; también fue de tipo descriptivo no experimental ya que no se manipularon variables.

El resultado indica que en el análisis económico y financiero existe una influencia significativa según los indicadores evaluados, es así que frente a los resultados se planteó alternativas que aporten a la solución y al fortalecimiento de los indicadores económicos de la empresa

La creación de estados financieros, la toma de decisiones, el análisis y la comparación de la estructura económica, la diversidad y la estructura financiera son algunos de los principales temas que están conectados con el trabajo de investigación actual.

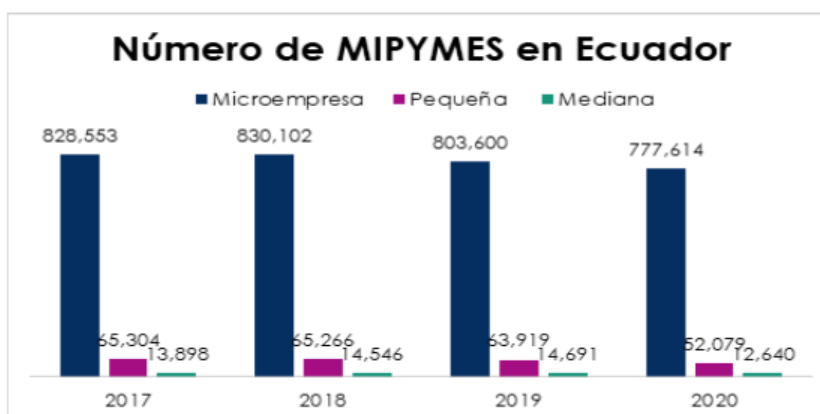
Por su parte, Sumba et al., (2022) desarrollan una investigación relacionada con las MIPYMES nivel de América Latina, en donde las definen como un elemento clave para el sector empresarial, que repercute en varios escenarios del sector económico y empresarial, entre los que podemos mencionar, el aumento significativo tanto en la cantidad de empresas como en la creación de nuevas fuentes de trabajo, así mismo, son generadoras de sana competencia siempre y cuando utilicen estrategias que les permitan mantener un proceso de

productividad favorecedor para mantenerse dentro del mercado competitivo en aumento constante. Por otro lado, específicamente de Ecuador, surgen diferentes criterios en cuanto a la cantidad de este tipo de empresas, ya que la CAN y la Superintendencia de Compañías solo toman en cuenta para las estadísticas oficiales aquellas MIPYMES que cuenten con un estatus de legal constitución, no es el mismo caso para el COPCI, por cuanto este sí incluye a toda la persona natural aun cuando no cuenten con un registro formal y que aun así ejerzan actividades de producción, comercio y/o servicios, esto para evitar datos estadísticos no acordes con la realidad.

En este sentido se muestran a continuación los datos presentados por los autores sobre las estadísticas de este tipo de empresas periodo 2017 al 2020.

Figura 2

Numero de MIPYMES



Nota. Sumba et al., (2022).

En el siguiente cuadro se presentan la cantidad de empresas denominadas MIPYMES, distribuidas en las diferentes provincias de Ecuador:

Figura 3

Provincias con mayor cantidad de empresas



Nota. Sumba et al., (2022)

Las MIPYMES son importantes en el mercado comercial y laboral en el país, ya que ejercen un rol relevante en los diferentes sectores económicos, tal como se evidencia en el gráfico adjunto,

Figura 4

Sector económico



Nota. Sumba et al., (2022)

Como se logra observar en el cuadro siguiente las MIPYMES activas en Ecuador hasta el año 2022, clasificadas por su tamaño, la microempresa se posiciona como el número uno, con la mayor cantidad de empresas establecidas.

Figura 5*Estructura de las empresas**Estructura de empresas según tamaño*

No	Denominación	Cantidad de empresas	%
1	Micro empresa	862696	91,35
2	Pequeña empresa	63814	6,75
3	Mediana empresa "A"	8225	0,9
4	Mediana empresa "B"	5468	0,6
5	Grande empresa	4033	0,4
6	Total	944236	100

Nota. Sumba et al., (2022)

Luego de haber observado las gráficas emitidas por los autores Sumba et al., (2022) queda claro que las MIPYMES, se han desarrollado como una opción para sobrellevar los efectos desastrosos de las crisis económicas que han traído como consecuencias altos índices de desempleo y el aumento de la pobreza. Resulta interesante observar la evolución de estas empresas de emprendimientos en donde algunas de ellas, lograron crecer hasta llegar a convertirse en grandes empresas, otras lograron un crecimiento aceptable y un alto porcentaje aún continúa con la misma estructura con la que iniciaron; sin embargo, también resaltan las que no lograron mantenerse en el mercado y desaparecieron.

Por su parte Rodríguez & Avilés (2020) realizan una síntesis sobre la evolución que en los últimos años han tenido las empresas MIPYMES, a nivel internacional y en el Ecuador, en donde concluyen que en el ámbito internacional se ha venido favoreciendo el desarrollo de las microempresas, con lo cual se busca minimizar el desempleo y detener el aumento de los niveles de pobreza.

Las denominadas MIPYMES, se caracterizan por ser un instrumento enfocado a resolver principalmente un problema de carácter social y económico, que permite generar pequeños y medianos aportes económicos destinados al beneficio familiar. Esta modalidad de empresa desarrolla su actividad económica en el entorno territorial de acuerdo a su

responsabilidad social, tienen la facilidad de estimular la economía y de direccionar la administración comercial de los productos, según la calidad y su demanda en el mercado.

Capítulo dos

Marco metodológico

2.1 Diseño de investigación

La investigación no experimental se refiere a un método de realización de trabajos de investigación en el que los investigadores estudian hechos y fenómenos en el entorno natural sin manipular factores. (Dihigo, 2021). La investigación no experimental se basa en la observación y el análisis de variables fenoménicas manipuladas o no controladas, De acuerdo a su desarrollo, la investigación no experimental puede ser longitudinal o transversal (Ramírez y Hervis, 2019).

La investigación que se llevó a cabo se clasifica como no experimental, ya que se involucró un análisis extraído de las bases de datos correspondientes al grupo 16 del cantón de Quito durante el período de 2017 a 2022. Para llevar a cabo este análisis, se emplearon fórmulas financieras en conjunto con fuentes secundarias.

2.2 Tipo de investigación

La investigación descriptiva puede resultar muy útil en aquellos casos en los cuales se desea recoger más información sobre las distintas variables a estudiar. De ahí que sea necesario que se conozca con mayor profundidad y se sepan cuáles son las características de la misma (Hidalgo, 2019). El método descriptivo puede ser empleado de múltiples formas, pero las más comunes son, definir características de la muestra, observar tendencias en los datos, ver cómo estos evolucionan a lo largo del tiempo y comparar los datos obtenidos por diferentes grupos de participantes (Tramullas, 2020).

En este sentido, el proceso de análisis comparativo comenzó con la identificación de los estados de resultados y financieros correspondientes a los años 2017 al 2022. Posteriormente, se procedió a relacionar las variables contables. Además, se examinaron las variaciones por sectores y años de estudio utilizando técnicas de análisis financiero. Se aplicaron también herramientas de análisis de la estructura de estados financieros por sectores y se evaluaron indicadores de gestión financiera en empresas ubicadas en el cantón Quito, provincia de Pichincha.

2.3 Población de estudio

La población de estudio en una investigación científica suele consistir en un amplio conjunto de individuos u objetos que constituyen el enfoque principal de la investigación (Dihigo, 2021). El propósito de las investigaciones es beneficiar a esta población en particular. Sin embargo, debido a la gran magnitud de estas poblaciones, los investigadores a menudo no pueden evaluar a cada miembro individualmente, ya que esto implicaría un gasto significativo de recursos financieros y tiempo (Ramírez et al., 2020).

Una población de estudio también se conoce como un grupo claramente definido de individuos u objetos que comparten características similares. Generalmente, todos los miembros de una población determinada tienen una característica o atributo en común.

La población de estudio se definió a partir de la base de datos de la Superintendencia de Compañías, con fecha de corte en septiembre de 2022, correspondiente al cantón de Quito, provincia Pichincha, Ecuador. Esta base de datos proporcionó la información necesaria sobre las empresas objeto de análisis, lo que permitió una amplia cobertura y representatividad en la investigación relacionada al grupo 16.

2.4 Instrumento y técnicas de análisis de la información

Los Instrumentos y técnicas de análisis de la información desempeñan un papel fundamental en el ámbito de la investigación y la gestión de datos, también son herramientas o métodos utilizados para recopilar datos de manera sistemática y objetiva, que pueden tomar diversas formas, desde cuestionarios y encuestas hasta entrevistas y escalas de medición, y son esenciales para obtener datos precisos y confiables en cualquier estudio o proyecto de investigación (Hidalgo, 2019).

Por otro lado, las técnicas de análisis de la información se refieren a los métodos y procedimientos empleados para procesar, interpretar y extraer conclusiones de los datos recopilados, que pueden ser cuantitativas o cualitativas, y van desde el análisis estadístico para datos numéricos hasta el análisis de contenido para datos cualitativos (Ramírez et al., 2020).

La recopilación y análisis de datos se llevaron a cabo con un enfoque riguroso y detallado, utilizando Microsoft Excel como la herramienta principal para esta tarea fundamental. Esta elección se hizo debido a la versatilidad y la capacidad de Excel para manejar grandes conjuntos de datos y realizar cálculos precisos.

En el proceso de recopilación de datos, se obtuvo información específica sobre las empresas ecuatorianas ubicadas en el cantón de Quito, provincia Pichincha, pertenecientes al grupo 16. Esta información abarcó varios aspectos esenciales, como la composición detallada de los activos, pasivos y patrimonio de estas empresas. Se llevó a cabo una revisión exhaustiva de los estados financieros disponibles, desglosando cada elemento para comprender su estructura y evolución a lo largo del período de estudio, que comprendió los años 2017 al 2022.

Además de la revisión de las cuentas contables, se procedió a calcular y analizar los índices financieros relevantes. Estos índices proporcionaron una visión más profunda de la salud financiera y el rendimiento de las empresas. A través de esta interpretación de los indicadores financieros, se pudieron identificar tendencias, fortalezas y debilidades en la gestión financiera de las empresas objeto de estudio.

2.5 Procesamiento de la información

El procesamiento de la información se refiere al conjunto de actividades y operaciones que se realizan sobre los datos para convertirlos en información útil y significativa. Este proceso incluye la recopilación, organización, análisis, transformación y presentación de los datos con el fin de obtener conocimiento y tomar decisiones informadas (Ramírez y Hervis, 2019).

De igual forma, puede llevarse a cabo tanto en sistemas computacionales, donde las computadoras realizan cálculos y manipulan datos digitales, como en sistemas humanos, donde las personas procesan y comprenden la información recibida a través de los sentidos y la memoria, lo que es fundamental en la cognición y la toma de decisiones (Tramullas, 2020).

El procesamiento de la información implicó un análisis minucioso de las empresas según su ubicación en el cantón de Quito y su comparación en términos de estructura económica y financiera por sector y tamaño. Se dio especial énfasis a la composición del patrimonio, evaluando la proporción entre deuda y recursos propios. Para alcanzar estos objetivos, se siguieron los siguientes pasos:

- a) Descarga de las bases de datos de las empresas asignadas,
- b) Obtención de información económica y financiera de las empresas desde 2017 hasta 2021,
- c) Análisis de cuentas de activos, pasivos y patrimonio,
- d) Cálculo de indicadores financieros,
- e) Comparación de la información por sectores y tamaños de empresas en un contexto histórico, y
- f) Determinación de la variación de la estructura económica financiera de las empresas.

2.6 Área de estudio

Quito, oficialmente conocida como San Francisco de Quito, es la capital de Ecuador y se encuentra en el norte del país, en la región andina. Esta ciudad es notable por su rica historia, su vibrante cultura y su impresionante geografía, marcada por su ubicación en la ladera oriental del volcán activo Pichincha.

La ciudad está situada a una altitud de aproximadamente 2.850 metros sobre el nivel del mar, lo que la convierte en la segunda capital más alta del mundo. La ciudad se extiende a lo largo de más de 50 kilómetros de norte a sur, a lo largo de un valle andino, con una serie de colinas y montañas que la rodean. Esta ubicación le otorga un clima templado durante todo el año, aunque con variaciones significativas entre el día y la noche (INEC, 2022).

Con más de 2.7 millones de habitantes, Quito es una de las ciudades más pobladas de Ecuador. La población de Quito es diversa, con una mezcla de descendientes indígenas, mestizos, afroecuatorianos y una pequeña comunidad de expatriados y migrantes. A pesar

de las diferencias culturales y económicas, los quiteños son conocidos por su hospitalidad y calidez.

La economía de Quito es diversa, abarcando desde el turismo hasta la industria y los servicios. La ciudad es un importante centro turístico, conocido por su bien preservado centro histórico, declarado Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO. Además, Quito es un centro de negocios y finanzas, albergando numerosas empresas nacionales e internacionales, principalmente en los sectores de finanzas, tecnología y manufactura. También es un punto clave para la industria petrolera del país (INEC, 2022).

De igual forma, es un crisol de culturas, reflejado en su arte, música, gastronomía y festivales. La ciudad alberga varios museos, teatros y galerías de arte, ofreciendo una escena cultural vibrante. Las festividades tradicionales, como la Fiesta de la Luz y las celebraciones de Semana Santa, atraen a visitantes de todo el mundo.

La ciudad cuenta con una infraestructura de transporte en constante mejora, incluyendo un sistema de buses y el proyecto del metro de Quito, que está en desarrollo. El urbanismo de Quito mezcla lo antiguo y lo nuevo, con barrios históricos junto a modernos desarrollos urbanos.

Capítulo tres

Resultados

3.1 Análisis de resultados

En el Ecuador existen diversos tipos de empresas, que se muestran a partir de distintas clasificaciones, el siguiente análisis comprende a una muestra de empresas de todos los tamaños, tipos y sectores dentro del cantón Quito. En la siguiente Tabla se presenta la situación económica y financiera de las empresas.

Tabla 4

Estados financieros de las empresas en el Cantón Quito expresado en dólares

BALANCE GENERAL	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Activo Corriente	226160560	241078860	24365561	263013264	285683381	307560037
			8			
Activo No Corriente	198825704	204745766	22206157	211047091	212744019	180993541
			7			
Activo Total	424986264	445824626	46571719	474060355	498696059	489766705
			4			
Pasivo Corriente	140540326	151675512	16456489	161446495	174741861	181254177
			0			
Pasivo No Corriente	88531670.	73454924.	69415418	76896516.	79204679.	48298829.
	9	3		5	2	7
Pasivo Total	229071997	225130436	23362258	238345118	254178711	239431868
			9			
Patrimonio Total	195914267	220694190	23173688	235715236	244517349	250334837
			6			

Nota. Las empresas mantienen un crecimiento en su activo total durante este periodo de tiempo

A partir de la Tabla 4 en el Balance General, se observa que las empresas dentro del cantón Quito muestran un crecimiento en el margen de sus activos corrientes, debido a encontrarse en un punto geográfico estratégico como es la capital del Ecuador, mantienen un mercado objetivo amplio y un mayor movimiento en sus operaciones. Permitiéndoles

mantener un activo corriente elevado, además la inserción continua de nuevas empresas al mercado permite un mayor dinamismo de la economía.

Tabla 5

Estado de resultado de las empresas dentro del cantón Quito

Estado De Resultados	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos	424790588	435421890	444491981	319894390	447984469	410852638
Costos	216651099	207732567	211624296	164392063	245282983	233288580
Gastos	180657957	148370161	190415195	159221850	172688697	138878555
Utilidad Del Ejercicio	32095938.1	34296298	34662194.4	21913588.3	31550480.9	22269371.4

Nota. Las empresas mantienen periodos de contracción y crecimiento en su ingreso durante este periodo de tiempo

Como se evidencia en la Tabla 5, las empresas dentro de este cantón muestran periodos de crecimiento y contracción del ingreso debido a problemas de inestabilidad política, medidas de ajustes fiscales y tributarios y problemas de salud pública.

Tabla 6

Microempresas del Cantón Quito expresado en dólares

ESTADO DE RESULTADOS	PERIODOS					
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos	\$ 60,458	\$ 68,014	\$ 64,411	\$ 36,276	\$ 44,379	\$ 42,626
Costo de ventas	\$ 21,219	\$ 25,750	\$ 19,546	\$ 10,389	\$ 9,537	\$ 9,287
Utilidad bruta	\$ 39,239	\$ 42,263	\$ 44,865	\$ 25,887	\$ 34,842	\$ 33,339
Gastos	\$ 37,408	\$ 41,729	\$ 43,777	\$ 31,369	\$ 46,500	\$ 32,115
Utilidad neta	\$ 1,831	\$ 90	\$ 2,817	\$ -4,467	\$ -11,166	\$ 1,831
BALANCE GENERAL						
Activos corrientes	\$ 22,510	\$ 25,705	\$ 23,089	\$ 21,808	\$ 21,291	\$ 19,835
Activos no corrientes	\$ 8,119	\$ 8,683	\$ 9,209	\$ 7,624	\$ 7,076	\$ 7,397
Total Activos	\$ 30,628	\$ 34,388	\$ 32,298	\$ 29,433	\$ 28,366	\$ 29,097
Pasivos corrientes	\$ 19,710	\$ 28,309	\$ 26,545	\$ 28,569	\$ 21,977	\$ 20,346
Pasivos no corrientes	\$ 8,371	\$ 7,730	\$ 7,703	\$ 6,201	\$ 6,607	\$ 4,831
Total Pasivos	\$ 28,081	\$ 36,040	\$ 34,248	\$ 34,770	\$ 28,583	\$ 29,255
Patrimonio	\$ 2,548	\$ -1,652	\$ -1,950	\$ -5,337	\$ -217	\$ -157

Nota. Se observan periodos de crecimiento y contracción dentro del ingreso de las microempresas

Para el análisis de la evolución de las empresas en el periodo de tiempo de 2017 a 2022, se ha tomado una muestra de 238 empresas obtenidas de la base de datos de la Supercias, a partir de lo cual, se evidencia en la Tabla 6, las empresas dentro del segmento de las microempresas ha mantenido una tendencia decreciente, debido a que a partir de 2017 el Ecuador ha venido presentando una crisis a nivel político y económico, que para 2019 llevó a un escenario de inestabilidad para las empresas dentro de la economía, situación que se agravó como consecuencia de los eventos que se desagregaron a partir de la pandemia por Covid-19, lo que condujo a un cierre total de muchas empresas alrededor del mundo y obligó a que otras empresas deban adaptarse a una nueva realidad, provocando un margen más acentuado en la crisis que se venía desarrollando.

Como las empresas que se encuentran en el espacio de las microempresas resultan ser las más débiles a nivel institucional, debido a que son empresas con poco capital y una organización interna deficiente o inexistente, no pueden hacer frente a shocks de este tipo, lo que condujo al cierre o cese de actividades de muchas de estas empresas durante el periodo de la pandemia, que comenzó a principios de 2020 y se extendió hasta el primer periodo de 2022. Durante 2022, la situación de las microempresas mejoró en el cantón Quito, debido a al cese de las medidas restrictivas de movilización y comercio, como resultado del control en la curva de contagios y muertes por Covid-19, lo que conduce a un crecimiento en el ingreso de las empresas pasando de un margen negativo durante 2021 a mostrar un resultado significativo durante 2022.

Con respecto a los costos dentro de las microempresas se observó una tendencia similar al ingreso, mostrando una reducción significativa durante 2018 y 2019 como consecuencia de las crisis que se venía manteniendo en toda América Latina y que se acentuó aún más a raíz de la pandemia por Covid-19, sin embargo, por el carácter de esta cuenta incluso con el cese de las operaciones es necesario hacer frente, y debido a que en

las microempresas no se contempla un manejo contable formal, no se cuenta con los recursos necesarios para este rubro, siendo la razón de que se refleje un margen negativo en la utilidad bruta de 2021. Con respecto al Balance General se observa una tendencia similar, un decrecimiento significativo para 2018 y 2019, que se acentuó más durante 2020 por el proceso de la pandemia. Mostrando una mejora para 2022, que no refleja el resultado obtenido durante 2022.

Tabla 7

Pequeñas empresas del cantón Quito expresado en dólares

ESTADO DE RESULTADOS	PERIODOS					
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos	\$ 448,497	\$ 490,527	\$ 497,956	\$ 408,070	\$ 488,587	\$ 472,476
Costo de ventas	\$ 202,646	\$ 191,501	\$ 194,513	\$ 198,854	\$ 227,568	\$ 165,156
Utilidad bruta	\$ 245,851	\$ 299,026	\$ 303,443	\$ 209,216	\$ 261,019	\$ 307,320
Gastos	\$ 232,375	\$ 266,378	\$ 281,871	\$ 238,485	\$ 246,556	\$ 298,075
Utilidad neta	\$ 13,476	\$ 22,918	\$ 21,643	\$ 512	\$ 13,143	\$ 10,949
BALANCE GENERAL						
Activos corrientes						
Activos no corrientes	\$ 208,412	\$ 217,495	\$ 231,898	\$ 229,373	\$ 236,347	\$ 216,044
Total Activos	\$ 99,024	\$ 96,061	\$ 80,781	\$ 91,009	\$ 82,548	\$ 66,407
Pasivos corrientes	\$ 307,436	\$ 313,557	\$ 312,679	\$ 320,381	\$ 322,385	\$ 296,606
Pasivos no corrientes						
Total Pasivos	\$ 146,073	\$ 140,455	\$ 147,573	\$ 157,269	\$ 161,035	\$ 148,194
Patrimonio	\$ 85,789	\$ 90,238	\$ 68,529	\$ 69,331	\$ 68,950	\$ 36,194

Nota. Se observan periodos de crecimiento y contracción dentro del ingreso de las pequeñas empresas

En base a la Tabla 7, se observa que para el segmento de las pequeñas empresas se observa que durante este periodo la economía ecuatoriana enfrentó situaciones variables debido a la crisis sostenida que se ha mantenido durante 2017 a 2022, presentando momentos de crecimiento y contracción, como resultado de la influencia de factores como la variación de precios de petróleo, inestabilidad política y los resultados de la pandemia por el Covid-19,

EL mayor impacto que se presentó dentro de la economía ecuatoriana proviene de la pandemia por Covid-19, debido a las medidas de cierre que se tomaron para controlar las curvas de contagio y muertes, mostrando que el impacto para este segmento fue más controlado que en el caso de las microempresas, debido a que su estructura interna y organización permite mantener recursos económicos suficientes para hacer frente a estas situaciones contingentes, además, tuvieron la facilidad de adaptarse a las medidas contingentes y los momentos de crisis.

Un aspecto significativo a denotar es una contracción del pasivo en las pequeñas empresas del cantón Quito, como resultado de la falta de necesidad de endeudamiento de las empresas por una reducción en la demanda de los consumidores. A pesar de los incentivos de las instituciones financieras para otorgar créditos.

Tabla 8

Medianas empresas del Cantón Quito expresado en dólares

ESTADO DE RESULTADOS	PERIODOS					
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos	\$2,593,150	\$2,257,929	\$2,513,290	\$1,501,551	\$1,826,148	\$1,834,234
Costo de ventas	\$1,150,546	\$883,778	\$1,111,373	\$704,318	\$979,449	\$891,721
Utilidad bruta	\$1,442,603	\$1,374,151	\$1,401,917	\$797,234	\$846,699	\$942,514
Gastos	\$1,315,218	\$105,749	\$1,041,660	\$816,857	\$768,916	\$861,003
Utilidad neta	\$127,385	\$4,798	\$124,972	\$107,607	\$77,667	\$35,966
BALANCE GENERAL						
Activos corrientes	\$1,109,941	\$1,124,143	\$1,196,029	\$1,212,596	\$1,294,900	\$1,017,175
Activos no corrientes	\$467,589	\$501,821	\$481,710	\$503,372	\$376,272	\$482,961
Total Activos	\$1,577,530	\$1,625,964	\$1,677,739	\$1,715,969	\$1,671,172	\$1,500,136
Pasivos corrientes						
Pasivos no corrientes	\$674,700	\$760,949	\$858,397	\$818,515	\$902,222	\$663,410
Total Pasivos	\$341,055	\$335,156	\$295,153	\$305,318	\$325,609	\$328,330
	\$1,015,755	\$1,096,105	\$1,153,550	\$1,123,833	\$1,227,831	\$991,740
Patrimonio						

Nota. Se observan periodos de crecimiento y contracción dentro del ingreso de las medianas empresas

La situación para las medianas empresas refleja una situación similar al caso de las pequeñas empresas, debido a que la estructura interna de este segmento de empresas les permite hacer frente a shocks dentro de la economía, en base a la Tabla 8 se observa una contracción significativa durante 2021, que se logró controlar y mejoró durante 2022, pasando de un margen negativo en el resultado bruto de las operaciones a un resultado positivo. Por otro lado, para las cuentas del balance general se observa una variación más controlada mostrando periodos de crecimiento y contracción, como resultado de crisis económica, crisis política, reformas tributarias y desafíos para obtener acceso a financiamiento.

Siendo un aspecto significativo la pandemia por Covid-19, sin embargo, para el caso de las medianas empresas es más sencillo adaptarse a los shocks económicos, como resultado de su estructura interna y medidas contingentes, permitiendo implementar soluciones estratégicas, además las empresas dentro de este segmento consiguieron obtener ventajas durante la pandemia, debido al aprovechamiento de las oportunidades dentro del mercado, en relación a la satisfacción de las necesidades de los consumidores.

Tabla 9

Grandes empresas del cantón Quito expresado en dólares

ESTADO DE RESULTADOS	PERIODOS					
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos	\$ 16,729,797	\$ 14,659,089	\$ 14,328,863	\$ 10,702,195	\$ 14,106,257	\$ 11,841,018
Costo de ventas	\$ 9,010,928	\$ 7,439,403	\$ 7,151,483	\$ 5,678,412	\$ 7,933,431	\$ 7,277,683
Utilidad bruta	\$ 7,718,869	\$ 7,219,686	\$ 7,177,380	\$ 5,023,783	\$ 6,172,826	\$ 4,563,334
Gastos	\$ 6,489,314	\$ 3,875,387	\$ 5,882,382	\$ 5,035,646	\$ 5,057,196	\$ 3,215,804
Utilidad neta	\$ 1,229,555	\$ 1,334,060	\$ 1,295,786	\$ 39,385	\$ 1,053,888	\$ 770,356
BALANCE GENERAL						
Activos corrientes						
Activos no corrientes	\$ 9,583,108	\$ 8,536,618	\$ 8,333,478	\$ 9,237,808	\$ 9,106,179	\$ 9,781,737
Total Activos	\$ 9,755,813	\$ 8,243,091	\$ 9,032,322	\$ 8,486,516	\$ 7,788,751	\$ 6,097,646
Pasivos corrientes	\$ 19,338,921	\$ 16,779,709	\$ 17,365,800	\$ 17,724,323	\$ 16,894,930	\$ 15,879,383
Pasivos no corrientes						
Total Pasivos	\$ 5,881,690	\$ 5,224,832	\$ 5,526,914	\$ 5,428,462	\$ 5,353,050	\$ 5,586,186

Patrimonio	\$ 3,909,425	\$ 2,527,696	\$ 2,430,779	\$ 2,767,653	\$ 2,549,838	\$ 1,296,109
------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

Nota. Se observan periodos de crecimiento y contracción dentro del ingreso de las grandes empresas

En la Tabla 9 se observa que durante 2017 a 2022, las empresas grandes en el Ecuador se vieron influenciadas por diversos factores económicos, sociales y políticos. Comenzando por un crecimiento inconsistente del PIB, con periodos de expansión y contracción moderados, debido a una dependencia permanente del precio del petróleo que mantienen fluctuaciones continuas. Por otro lado, los escenarios políticos inestables y las reformas tributarias han generado que las grandes empresas sufran severos impactos dentro de sus operaciones y en sus finanzas.

Sin embargo, debido a la solidez y la diversificación, así como el alcance dentro del mercado ha permitido que dentro de este segmento se generen los recursos suficientes para obtener resultados positivos partir de la relación entre el ingreso y el costo, además las ventajas comparativas obtenidas dentro del mercado han facilitado que este segmento obtenga resultados óptimos y cumpla con sus necesidades operativas, a pesar de ello, el margen operativo es significativo y refleja una pérdida significativa del margen de utilidad, debido a la contracción de la demanda.

Además, a pesar del escenario desarrollado durante la pandemia estas consiguieron aprovechar las oportunidades que se desarrollaron con el cambio de las necesidades de trabajo y estudio en términos tecnológicos, así como los cambios en las restricciones de movilidad y aforo. Permitiendo que se creen oportunidades de crecimiento en términos de producción. Lo que refleja que la estructura económica y financiera de estas empresas es más sólida y se mantienen mejores estrategias de respuesta inmediata a los shocks económicos.

Un rasgo a destacar de las grandes empresas en el Ecuador, es que este segmento recoge aproximadamente un 3% del total de empresas en el mercado, y dentro del cantón

Quito, se observa que este segmento agrupa aproximadamente alrededor de un 9% del total de empresas dentro del mercado, debido a que en Quito, por su condición geográfica de ser la capital del Ecuador, se concentran la mayor cantidad de empresas grandes a nivel del Ecuador se observa que en la capital se concentra alrededor del 40% de empresas grandes.

Variaciones en la estructura económica y financiera

Tabla 10

Empresas por el tamaño

TAMAÑO DE LA EMPRESA	2017	2018	2019	2020	2021	2022
GRANDE	18	22	22	23	25	27
MEDIANA	35	33	37	38	39	51
PEQUEÑA	86	100	87	104	110	131
MICRO	154	158	159	216	275	337
TOTAL GENERAL	293	313	305	381	449	546

Nota. La mayoría de las empresas se concentran entre el segmento de las microempresas y las pequeñas empresas

A partir de la Tabla 10 se observa que durante 2017 en Quito el mayor número de empresas se concentró en la sección de las microempresas y este particular se mantuvo a lo largo del tiempo, debido a que en el Ecuador de acuerdo con el INEC el segmento en el cual se ubica la mayoría de las empresas es el de las Microempresas el cual para 2022 concentró alrededor del 93.9% de empresas. A continuación, se encuentran las pequeñas empresas que durante el periodo de 2017 a 2022 concentraron en promedio un 31% de las empresas dentro del mercado.

Tabla 11

Microempresas del cantón Quito índices financieros (porcentual) revisar datos incoherentes

Índices Estado de resultados	PERIODOS					
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Crecimiento de ingresos		0.12	-0.05	0.90	-0.04	-0.23
Margen bruto	0.65	0.62	0.70	0.61	0.56	0.47
Rentabilidad sobre ventas	0.03	0.01	0.02	0.19	-0.04	-0.28
ROA	0.06	0.02	0.03	0.37	-0.08	-0.45
ROE	0.72	0.08	0.25	3.65	-1.64	-5.91
Indices Balance general						
Liquidez corriente	1.14	1.28	1.14	1.08	1.05	0.97
Endeudamiento del activo	0.92	0.81	0.86	0.90	0.95	0.92
Endeudamiento patrimonial	11.02	4.19	6.33	8.93	18.52	12.25
Endeudamiento a corto plazo	0.70	0.72	0.72	0.77	0.75	0.81
Endeudamiento a largo plazo	0.30	0.28	0.28	0.23	0.25	0.19
Apalancamiento	12.02	5.19	7.33	9.93	19.52	13.25
Rotación de ventas	1.97	1.98	1.99	1.97	1.95	1.57
Indice Dupont						
Rentabilidad sobre ventas	0.03	0.01	0.02	0.19	-0.04	-0.28
Rotación de ventas	1.97	1.98	1.99	1.97	1.95	1.57
Apalancamiento	12.02	5.19	7.33	9.93	19.52	13.25
=ROE	0.72	0.08	0.25	3.65	-1.64	-5.91

Nota. Se observan periodos contracción dentro del ingreso de las microempresas

La Tabla 11 proporciona una visión detallada de los índices financieros de las microempresas del cantón Quito durante el periodo de 2017 a 2022. Esta tabla es crucial para entender la estructura económica y financiera de estas microempresas en el contexto de las condiciones económicas, políticas, sociales y de salud que han influenciado este periodo.

En términos de **crecimiento de ingresos**, se observa una fluctuación significativa con una contracción en 2019 (-0.05) y una recuperación en 2020 (0.90). Sin embargo, la tendencia no se sostiene, ya que en 2021 se vuelve a experimentar una caída (-0.23). La fluctuación extrema en 2020, con un incremento de 0.90, parece inusual y podría deberse a un error en

los datos o a circunstancias excepcionales que merecen una revisión detallada. Esta volatilidad puede estar influenciada por factores externos como la desaceleración económica mundial y local, y los efectos de la pandemia de COVID-19, que afectaron gravemente la economía desde 2020.

El **margen bruto** muestra una tendencia más estable y ascendente, incrementando de 0.65 en 2017 a 0.78 en 2022. Este aumento sugiere que las microempresas han mejorado su eficiencia en la gestión de costos de ventas, a pesar de las fluctuaciones en los ingresos. La caída en el margen bruto en 2022 a 0.47, sin embargo, es significativa y podría indicar problemas en la eficiencia operativa o en la estructura de costos que merecen una investigación adicional.

La **rentabilidad sobre ventas** y el **ROA (Retorno sobre Activos)** reflejan mejor las dificultades enfrentadas, especialmente en 2020 y 2021, con valores negativos en estos años. Los valores negativos de -0.04 y -0.28 para la rentabilidad sobre ventas en 2021 y 2022, respectivamente, y los valores negativos de -0.08 y -0.45 para el ROA en estos mismos años, sugieren problemas significativos en la rentabilidad y en la utilización de activos. La recuperación notable en 2022 es un indicio positivo, aunque la consistencia en estos indicadores sigue siendo una preocupación.

El **ROE (Retorno sobre el Patrimonio)** es particularmente volátil, con un valor extremadamente alto en 2021 (3.65) que podría estar distorsionado por fluctuaciones significativas en el patrimonio neto de las empresas. Los valores extremadamente altos en 2021 y negativos en 2022 (-5.91) sugieren posibles errores en los datos o una inestabilidad financiera significativa. Esta extrema variabilidad puede indicar una estructura de capital débil o problemas graves en la gestión financiera.

En el balance general, la **liquidez corriente** disminuye de 1.14 en 2017 a 0.97 en 2022, reflejando una creciente dificultad de las microempresas para cubrir sus obligaciones a corto plazo. La disminución en la liquidez puede estar relacionada con los desafíos financieros y operativos enfrentados durante la pandemia. El **endeudamiento del activo** se mantiene relativamente constante, aunque elevado, indicando que las empresas han dependido

significativamente de la financiación externa. El **endeudamiento patrimonial** muestra valores negativos alarmantes, especialmente en 2021 (18.52) y 2022 (12.25), sugiriendo una estructura de capital extremadamente debilitada y posiblemente insuficiencia de capital propio.

El **endeudamiento a corto plazo** y a largo plazo se mantienen relativamente estables, aunque el endeudamiento a largo plazo muestra una ligera tendencia a la baja, lo que podría indicar una menor confianza de los acreedores en la capacidad de las microempresas para pagar sus deudas en el largo plazo. El **apalancamiento**, reflejado en valores negativos y extremadamente altos en 2021 (19.52) y 2022 (13.25), confirma la inestabilidad financiera mencionada anteriormente. Los valores de apalancamiento extremadamente altos en 2021 y 2022 parecen incoherentes con la estabilidad esperada, lo que puede deberse a errores en los cálculos o a una situación financiera muy inestable.

La **rotación de ventas** se mantiene bastante constante hasta 2019, pero muestra una caída en 2020, reflejando el impacto directo de la pandemia en la actividad de ventas. Aunque hay una ligera recuperación en 2021 y 2022, no alcanza los niveles prepandemia.

El **índice Dupont**, que descompone el ROE, confirma las observaciones anteriores: la rentabilidad sobre ventas y la rotación de ventas han sido variables, y el apalancamiento ha mostrado valores extremos y negativos, subrayando una estructura financiera frágil y volátil. La variabilidad extrema en los valores de ROE y apalancamiento destaca la necesidad de revisar los datos para asegurar su precisión.

Las microempresas en el cantón Quito han enfrentado una serie de desafíos económicos y financieros significativos en el periodo de 2017 a 2022. La volatilidad en los ingresos, la rentabilidad, y los índices de endeudamiento reflejan un entorno complicado influenciado por factores macroeconómicos, políticos y la pandemia de COVID-19. Estas empresas han mostrado cierta resiliencia, especialmente en la mejora de márgenes brutos, pero la estabilidad financiera sigue siendo una preocupación crítica. La revisión de datos incoherentes es esencial para obtener un análisis preciso y útil para futuras estrategias financieras.

Tabla 12

Pequeñas empresas del cantón Quito índices financieros (porcentual)

Índices Estado de resultados	PERIODOS					
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Crecimiento de ventas		0.09	0.02	-0.18	0.20	-0.03
Margen bruto	0.55	0.61	0.61	0.51	0.53	0.65
Rentabilidad sobre ventas	0.03	0.05	0.04	0.00	0.03	0.02
ROA	0.04	0.07	0.07	0.00	0.04	0.04
ROE	0.18	0.28	0.22	0.01	0.15	0.12
Índices Balance general						
Liquidez corriente	1.43	1.55	1.57	1.46	1.47	1.46
Endeudamiento del activo	0.75	0.74	0.68	0.71	0.72	0.70
Endeudamiento patrimonial	3.07	2.78	2.19	2.42	2.61	2.33
Endeudamiento a corto plazo	0.63	0.61	0.70	0.69	0.69	0.71
Endeudamiento a largo plazo	0.37	0.39	0.32	0.31	0.30	0.17
Apalancamiento	4.07	3.78	3.24	3.42	3.61	3.33
Rotación de ventas	1.46	1.56	1.59	1.27	1.52	1.59
Índice Dupont						
Rentabilidad sobre ventas	0.03	0.05	0.04	0.00	0.03	0.02
Rotación de ventas	1.46	1.56	1.59	1.27	1.52	1.59
Apalancamiento	4.07	3.78	3.24	3.42	3.61	3.33
=ROE	0.18	0.28	0.22	0.01	0.15	0.12

Nota. Se observan periodos de crecimiento y contracción dentro del ingreso de las pequeñas empresas

La Tabla 12 presenta los índices financieros de pequeñas empresas del cantón Quito durante el período de 2017 a 2022, ofreciendo una visión clara de su estructura económica y financiera a lo largo de estos años. En términos de contexto económico, político, social y de salud, estos índices reflejan las condiciones y desafíos que las empresas han enfrentado, especialmente considerando eventos como la pandemia de COVID-19 que tuvo un impacto significativo en 2020.

En cuanto al crecimiento de ventas, se observa una variabilidad considerable a lo largo del tiempo. En 2017, el crecimiento fue del 9%, pero disminuyó al 2% en 2018 y cayó un 18%

en 2019. En 2020, con la pandemia de COVID-19, hubo una recuperación notable con un crecimiento del 20%, seguido de una ligera caída del 3% en 2021. Para 2022, no se reporta este índice, lo cual podría reflejar incertidumbres o dificultades en la recolección de datos. Este patrón indica una fuerte vulnerabilidad a factores externos y cambios económicos bruscos.

El margen bruto muestra cierta estabilidad y mejora, pasando del 55% en 2017 al 65% en 2022. Esta tendencia positiva sugiere que las empresas han mejorado su eficiencia en la gestión de costos a pesar de las fluctuaciones en ventas. Sin embargo, la rentabilidad sobre ventas y el ROA (retorno sobre activos) presentan una tendencia más volátil y generalmente baja, con una rentabilidad sobre ventas que cae a 0% en 2020, reflejando las dificultades operativas durante la crisis sanitaria.

El ROE (retorno sobre el patrimonio) sigue una tendencia similar, alcanzando un pico del 28% en 2018, pero cayendo dramáticamente al 1% en 2020, para luego recuperarse parcialmente al 12% en 2022. Esta volatilidad en el ROE es indicativa de la fluctuación en las utilidades netas y la capacidad de generar retornos para los accionistas en tiempos de crisis.

En términos de la estructura del balance general, la liquidez corriente se mantiene relativamente estable, alrededor de 1.5, lo que indica una capacidad adecuada de las empresas para cubrir sus obligaciones a corto plazo. El endeudamiento del activo y patrimonial muestra una tendencia a la baja, lo que podría sugerir un esfuerzo por parte de las empresas para reducir su apalancamiento y, por ende, su riesgo financiero. El endeudamiento a largo plazo disminuye significativamente de 0.37 en 2017 a 0.17 en 2022, reflejando una posible estrategia de desendeudamiento a largo plazo.

El índice de rotación de ventas se muestra consistente, oscilando entre 1.27 y 1.59, lo que sugiere una estabilidad en la eficiencia con la que las empresas utilizan sus activos para generar ingresos. En el análisis de Dupont, se destaca la importancia del apalancamiento y la rotación de ventas en la determinación del ROE, evidenciando que a pesar de los desafíos económicos, las empresas han mantenido una estructura financiera relativamente eficiente.

Las pequeñas empresas del cantón Quito han enfrentado periodos de crecimiento y contracción significativos, influenciados por el contexto económico y eventos externos como la pandemia de COVID-19. A pesar de los desafíos, estas empresas han mostrado resiliencia a través de mejoras en el margen bruto y una gestión prudente del endeudamiento, aunque la rentabilidad ha sido volátil. La estabilidad en la liquidez y la rotación de ventas sugiere una base operativa sólida que podría facilitar una recuperación sostenible en el futuro.

Tabla 13

Medianas empresas del cantón Quito índices financieros (porcentual)

Índices Estado de resultados	PERIODOS					
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Crecimiento de ventas		-0.13	0.11	-0.40	0.22	0.00
Margen bruto	0.56	0.61	0.56	0.53	0.46	0.51
Rentabilidad sobre ventas	0.05	0.00	0.05	0.07	0.04	0.02
ROA	0.08	0.00	0.07	0.06	0.05	0.02
ROE	0.23	0.01	0.24	0.18	0.18	0.07
Índices Balance general						
Liquidez corriente	1.65	1.48	1.39	1.48	1.44	1.53
Endeudamiento del activo	0.64	0.67	0.69	0.65	0.73	0.66
Endeudamiento patrimonial	1.81	2.07	2.20	1.90	2.77	1.95
Endeudamiento a corto plazo	0.66	0.69	0.74	0.73	0.73	0.67
Endeudamiento a largo plazo	0.34	0.31	0.26	0.27	0.27	0.33
Apalancamiento	2.81	3.07	3.20	2.90	3.77	2.95
Rotación de ventas	1.64	1.39	1.50	0.88	1.09	1.22
Índice Dupont						
Rentabilidad sobre ventas	0.05	0.00	0.05	0.07	0.04	0.02
Rotación de ventas	1.64	1.39	1.50	0.88	1.09	1.22
Apalancamiento	2.81	3.07	3.20	2.90	3.77	2.95
=ROE	0.23	0.01	0.24	0.18	0.18	0.07

Nota. Se observan periodos de crecimiento y contracción dentro del ingreso de las microempresas

La Tabla 13 proporciona una visión detallada de los índices financieros de las medianas empresas del cantón Quito, abarcando los años desde 2017 hasta 2022. Este análisis se realiza en un contexto económico, político, social y de salud complejo,

especialmente marcado por la pandemia de COVID-19 que impactó significativamente la economía global y local.

En términos de crecimiento de ventas, se observa una notable fluctuación a lo largo de los años, con caídas significativas en 2019 (-0.40) y una recuperación en 2020 (0.22) probablemente impulsada por estrategias de adaptación durante la pandemia. Sin embargo, el estancamiento en 2021 (0.00) y la falta de datos para 2022 sugieren un entorno incierto y desafiante para estas empresas.

El margen bruto se mantuvo relativamente estable pero con una ligera tendencia a la baja desde 2018 (0.61) hasta 2021 (0.46), reflejando posibles incrementos en los costos o dificultades para mantener los precios de venta en un mercado competitivo y afectado por la pandemia. En 2022, hubo una ligera recuperación (0.51), lo que podría indicar una mejora en la gestión de costos o una estabilización del mercado.

La rentabilidad sobre ventas (ROA y ROE) también muestra variaciones importantes. La rentabilidad sobre ventas fue particularmente baja en 2018 (0.00), un año que posiblemente reflejó dificultades operativas, y se recuperó en 2020 (0.07) antes de disminuir nuevamente en 2022 (0.02). El ROA y ROE siguieron patrones similares, con un notable descenso en 2018 y recuperaciones parciales en los años siguientes, aunque ambos índices terminaron en 2022 en niveles más bajos que en 2017, indicando desafíos persistentes en la eficiencia operativa y en la generación de valor para los accionistas.

Los índices del balance general revelan preocupaciones en términos de liquidez y endeudamiento. La liquidez corriente se mantuvo por encima de 1, lo que es positivo, pero con una tendencia a la disminución hasta 2019 (1.39), recuperándose ligeramente después. Esto sugiere que las empresas enfrentaron desafíos para mantener suficientes activos líquidos frente a sus pasivos a corto plazo, posiblemente exacerbados por la pandemia. El endeudamiento del activo y patrimonial muestra un alto nivel de apalancamiento, especialmente en 2021, con un endeudamiento patrimonial que alcanzó 2.77, indicando una mayor dependencia de financiamiento externo.

El endeudamiento a corto y largo plazo reflejó estrategias de financiación distintas, con un ligero aumento en el endeudamiento a largo plazo en 2022 (0.33) comparado con 2019 (0.26), lo cual puede indicar una preferencia por financiamiento a largo plazo en respuesta a la incertidumbre económica. La rotación de ventas también muestra un comportamiento volátil, con una notable caída en 2020 (0.88) reflejando los efectos inmediatos de la pandemia y una recuperación parcial en los años siguientes.

Finalmente, el análisis Dupont descompone el ROE en sus componentes básicos, mostrando cómo la baja rentabilidad sobre ventas, la rotación de ventas y el alto apalancamiento contribuyeron a los bajos rendimientos sobre el patrimonio en 2022 (0.07).

Se observa un entorno económico y financiero desafiante para las medianas empresas de Quito, caracterizado por fluctuaciones significativas en ventas, márgenes y rentabilidad, con una alta dependencia de financiamiento externo y una gestión de liquidez que ha tenido que adaptarse a condiciones adversas, particularmente durante la pandemia de COVID-19.

Tabla 14

Grandes empresas del cantón Quito índices financieros (porcentual)

Índices Estado de resultados	PERIODOS					
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Crecimiento de ventas		-0.12	-0.02	-0.25	0.32	-0.16
Margen bruto	0.46	0.49	0.50	0.47	0.44	0.39
Rentabilidad sobre ventas	0.07	0.09	0.09	0.00	0.07	0.07
ROA	0.06	0.08	0.07	0.00	0.06	0.05
ROE	0.13	0.15	0.14	0.00	0.12	0.09
Índices Balance general						
Liquidez corriente	1.63	1.63	1.51	1.70	1.70	1.75
Endeudamiento del activo	0.51	0.46	0.46	0.46	0.47	0.45
Endeudamiento patrimonial	1.03	0.86	0.85	0.86	0.88	0.83
Endeudamiento a corto plazo	0.60	0.67	0.69	0.66	0.68	0.78
Endeudamiento a largo plazo	0.40	0.33	0.31	0.34	0.32	0.18
Apalancamiento	2.03	1.86	1.85	1.86	1.88	1.83
Rotación de ventas	0.87	0.87	0.83	0.60	0.83	0.75

Índice Dupont						
Rentabilidad sobre ventas	0.07	0.09	0.09	0.00	0.07	0.07
Rotación de ventas	0.87	0.87	0.83	0.60	0.83	0.75
Apalancamiento	2.03	1.86	1.85	1.86	1.88	1.83
=ROE	0.13	0.15	0.14	0.00	0.12	0.09

Nota. Se observan periodos de crecimiento y contracción dentro del ingreso de las grandes

empresas

La Tabla 14 presenta un análisis detallado de los índices financieros de las grandes empresas del cantón Quito desde 2017 hasta 2022. Este análisis permite una comprensión más profunda de la estructura económica y financiera de estas empresas en el contexto de las fluctuaciones económicas, políticas, sociales y de salud.

En términos de crecimiento de ventas, los datos muestran una tendencia fluctuante. Los años 2017, 2018 y 2019 registraron un decrecimiento (-0.12, -0.02 y -0.25 respectivamente), seguido de una recuperación en 2020 con un crecimiento del 0.32%, para luego volver a caer en 2021 (-0.16). Este patrón sugiere una inestabilidad en el mercado, probablemente influenciada por factores externos como la situación política y económica del país, así como los efectos de la pandemia de COVID-19 que comenzaron a manifestarse en 2020.

El margen bruto, que mide la eficiencia de producción y venta de las empresas, se mantuvo relativamente estable entre 0.46 y 0.50 hasta 2019, pero mostró una disminución en los años siguientes, alcanzando 0.39 en 2022. Esta reducción podría indicar un aumento en los costos de producción o una presión competitiva en los precios de venta.

La rentabilidad sobre ventas y el retorno sobre activos (ROA) también reflejan una caída significativa en 2020, año en que ambos índices fueron prácticamente nulos. Esto es indicativo del impacto negativo de la pandemia y las medidas de confinamiento sobre la actividad económica. Sin embargo, ambos indicadores muestran una recuperación parcial en los años siguientes, aunque no alcanzan los niveles previos a la pandemia.

El retorno sobre el patrimonio (ROE) sigue una tendencia similar, con una notable caída a 0 en 2020 y una recuperación gradual en los años subsiguientes, alcanzando 0.09 en

2022. Esto subraya el desafío de mantener la rentabilidad para los accionistas en un contexto de crisis.

En el análisis del balance general, la liquidez corriente se mantuvo relativamente estable, incluso mostrando una ligera mejora desde 1.63 en 2017 hasta 1.75 en 2022. Esto indica que las empresas han podido mantener un nivel adecuado de activos líquidos para cubrir sus pasivos a corto plazo a pesar de las dificultades económicas.

El endeudamiento del activo y patrimonial muestra una ligera tendencia a la baja, lo que podría reflejar un esfuerzo por parte de las empresas para reducir su dependencia del financiamiento externo. Sin embargo, el endeudamiento a corto plazo aumentó de 0.60 en 2017 a 0.78 en 2022, lo que podría señalar una mayor necesidad de financiamiento inmediato posiblemente para afrontar contingencias derivadas de la pandemia.

El endeudamiento a largo plazo, por otro lado, muestra una tendencia decreciente más pronunciada, de 0.40 en 2017

a 0.18 en 2022, lo cual sugiere que las empresas han estado reduciendo su carga de deuda a largo plazo, posiblemente para disminuir el riesgo financiero a futuro.

El apalancamiento, que mide el nivel de deuda en relación con el capital propio, disminuyó ligeramente de 2.03 en 2017 a 1.83 en 2022. Esta reducción indica una menor dependencia del endeudamiento para financiar las operaciones de las empresas, reflejando una estrategia más conservadora en la gestión financiera.

La rotación de ventas muestra una caída significativa en 2020 (0.60), que coincide con la interrupción de la actividad económica debido a la pandemia, pero se recupera parcialmente en los años siguientes, aunque no alcanza los niveles anteriores a la pandemia. Este índice es crucial ya que refleja la eficiencia con la cual las empresas utilizan sus activos para generar ventas.

Finalmente, el análisis del índice DuPont, que descompone el ROE en tres componentes (rentabilidad sobre ventas, rotación de ventas y apalancamiento), confirma la influencia de estos factores sobre la rentabilidad del patrimonio. La rentabilidad sobre ventas y la rotación de ventas disminuyeron significativamente en 2020, lo que explica la caída

abrupta del ROE a 0 en ese año. Aunque hay una recuperación parcial en los años siguientes, los niveles de rentabilidad y eficiencia operativa no se han restablecido por completo a los valores anteriores.

Como se observa las grandes empresas del cantón Quito han enfrentado un periodo de alta volatilidad e incertidumbre, afectadas por factores económicos, políticos y, especialmente, por la pandemia de COVID-19. A pesar de los desafíos, algunas empresas han logrado mantener su liquidez y reducir su endeudamiento a largo plazo, aunque la rentabilidad y la eficiencia operativa aún no han recuperado los niveles previos a la pandemia. Estos resultados subrayan la necesidad de estrategias adaptativas y resilientes para enfrentar los cambios en el entorno económico y asegurar la sostenibilidad financiera a largo plazo.

Identificar los objetos de estudio por sectores económicos

Análisis Financiero de las empresas del cantón Quito

Tabla 15

Análisis Horizontal de las microempresas

ESTADO DE RESULTADOS	ANÁLISIS HORIZONTAL				
	2018/2017	2019/2018	2020/2019	2021/2020	2022/2021
Ingresos	0.12	-0.05	-0.44	0.22	-0.04
Costo de ventas	0.21	-0.24	-0.47	-0.08	-0.03
Utilidad bruta	0.08	0.06	-0.42	0.35	-0.04
Gastos	0.12	0.05	-0.28	0.48	-0.31
Utilidad neta	-0.95	30.22	-2.59	1.50	-1.16
BALANCE GENERAL					
Activos corrientes	0.14	-0.10	-0.06	-0.02	-0.07
Activos no corrientes	0.07	0.06	-0.17	-0.07	0.05
Total Activos	0.12	-0.06	-0.09	-0.04	0.03
Pasivos corrientes	0.44	-0.06	0.08	-0.23	-0.07
Pasivos no corrientes	-0.08	-0.00	-0.20	0.07	-0.27
Total Pasivos	0.28	-0.05	0.02	-0.18	0.02
Patrimonio	-1.65	0.18	1.74	-0.96	-0.28

Nota. Se observa una contracción marcada entre 2019 y 2022 en el ingreso de las microempresas

El análisis horizontal de las microempresas presentado en la Tabla 15 revela variaciones significativas en los ingresos, costos y utilidades a lo largo de los años, reflejando el impacto de diversos factores económicos, políticos, sociales y de salud.

En el periodo de 2018 a 2022, se observa una marcada volatilidad en los ingresos de las microempresas. En 2018, los ingresos crecieron un 12% respecto al año anterior, pero experimentaron una disminución del 5% en 2019 y una caída aún más severa del 44% en 2020, probablemente influenciada por la pandemia de COVID-19 y sus efectos devastadores en la actividad económica. Aunque hubo una recuperación del 22% en 2021, en 2022 los ingresos volvieron a caer un 4%. Este comportamiento sugiere que las microempresas enfrentaron desafíos significativos para mantener la estabilidad de sus ingresos en un entorno incierto.

El costo de ventas también muestra fluctuaciones notables, con un aumento del 21% en 2018, seguido de una caída del 24% en 2019 y una disminución del 47% en 2020. A partir de 2021, las variaciones son menores, con una ligera caída del 8% y del 3% en 2022. La reducción en los costos durante los años de pandemia podría indicar medidas de ajuste y reducción de operaciones por parte de las microempresas para adaptarse a la caída en la demanda.

La utilidad bruta sigue una tendencia similar a los ingresos, con aumentos del 8% y 6% en 2018 y 2019, respectivamente, pero con una dramática caída del 42% en 2020. La recuperación del 35% en 2021 no logró consolidarse, ya que en 2022 se registra nuevamente una disminución del 4%. Los gastos operativos tuvieron un comportamiento volátil, aumentando en 2018 y 2019, disminuyendo un 28% en 2020, aumentando significativamente un 48% en 2021 y disminuyendo un 31% en 2022.

La utilidad neta muestra un comportamiento extremadamente volátil. En 2018, se experimentó una caída del 95%, seguida de un aumento extraordinario del 3022% en 2019, lo cual podría deberse a ajustes significativos en la estructura de costos o a ingresos

extraordinarios. Sin embargo, en 2020, la utilidad neta cayó nuevamente un 259%, seguida de una recuperación del 150% en 2021, para finalmente decrecer un 116% en 2022. Estos datos reflejan una inestabilidad significativa en la rentabilidad de las microempresas durante estos años.

En términos de balance general, los activos corrientes mostraron ligeras variaciones negativas a lo largo de los años, con la excepción de 2018 que mostró un incremento del 14%. Los activos no corrientes presentaron un comportamiento mixto, con incrementos en 2018 y 2019, una caída del 17% en 2020, y recuperaciones modestas en los años siguientes. El total de activos refleja una ligera contracción con un patrón de disminución casi constante hasta 2022, donde hay un leve incremento del 3%.

Por otro lado, los pasivos corrientes mostraron un aumento significativo del 44% en 2018, seguido por fluctuaciones menores en los años posteriores. Los pasivos no corrientes tuvieron una tendencia decreciente, excepto por un ligero aumento en 2021. El total de pasivos en general siguió una tendencia de estabilización con ligeras variaciones.

Finalmente, el patrimonio de las microempresas muestra una notable inestabilidad, con una fuerte caída del 165% en 2018, seguida de una recuperación en 2019 y un incremento considerable del 174% en 2020, para luego disminuir nuevamente en 2021 y 2022.

Tabla 16

Análisis Horizontal de las pequeñas empresas

ESTADO DE RESULTADOS	ANÁLISIS HORIZONTAL				
	2018/2017	2019/2018	2020/2019	2021/2020	2022/2021
Ingresos	0.09	0.02	-0.18	0.20	-0.03
Costo de ventas	-0.05	0.02	0.02	0.14	-0.27
Utilidad bruta	0.22	0.01	-0.31	0.25	0.18
Gastos	0.15	0.06	-0.15	0.03	0.21
Utilidad neta	0.70	-0.06	-0.98	24.67	-0.17
BALANCE GENERAL					

Activos corrientes	0.04	0.07	-0.01	0.03	-0.09
Activos no corrientes	-0.03	-0.16	0.13	-0.09	-0.20
Total Activos	0.02	-0.00	0.02	0.01	-0.08
Pasivos corrientes	-0.04	0.05	0.07	0.02	-0.08
Pasivos no corrientes	0.05	-0.24	0.01	-0.01	-0.48
Total Pasivos	-0.01	-0.08	0.07	0.03	-0.11
Patrimonio	0.10	0.17	-0.03	-0.05	-0.00

Nota. Se observa una contracción marcada entre 2021 y 2022 en el ingreso de las empresas pequeñas

El análisis de la Tabla 15, que presenta un análisis horizontal de las pequeñas empresas, revela varios aspectos significativos de la estructura económica y financiera en el contexto de los últimos años, marcados por diversos factores económicos, políticos, sociales y de salud. Durante el período 2018-2022, se observa una notable volatilidad en los ingresos de las pequeñas empresas. En 2018/2017, los ingresos aumentaron un 9%, pero este crecimiento se desaceleró a solo un 2% en 2019/2018. En 2020/2019, se produjo una caída significativa del 18%, probablemente influenciada por la pandemia de COVID-19 y las consiguientes restricciones económicas. En 2021/2020, los ingresos se recuperaron con un crecimiento del 20%, reflejando una recuperación económica y la adaptación de las empresas a las nuevas circunstancias. Sin embargo, en 2022/2021, los ingresos nuevamente disminuyeron un 3%, sugiriendo una inestabilidad persistente en el entorno económico.

El costo de ventas también mostró variaciones durante este período. En 2018/2017, disminuyó un 5%, mientras que en los dos años siguientes aumentó un 2% cada año. En 2021/2020, hubo un aumento del 14%, seguido por una caída del 27% en 2022/2021. Estas fluctuaciones pueden estar relacionadas con cambios en los costos de producción y las estrategias de gestión de inventarios. La utilidad bruta presentó un patrón similar de fluctuaciones. En 2018/2017, creció un 22%, pero este crecimiento casi se detuvo en 2019/2018 con solo un 1%. En 2020/2019, la utilidad bruta se desplomó un 31%,

recuperándose parcialmente en los dos años siguientes, con un crecimiento del 25% en 2021/2020 y del 18% en 2022/2021.

Los gastos operativos también mostraron variabilidad. Aumentaron un 15% en 2018/2017 y un 6% en 2019/2018, antes de caer un 15% en 2020/2019. Posteriormente, crecieron un 3% en 2021/2020 y un 21% en 2022/2021. Esta variabilidad refleja la adaptación de las empresas a las condiciones económicas fluctuantes y sus esfuerzos por controlar costos en tiempos de incertidumbre.

La utilidad neta destaca por su extrema volatilidad. Creció un 70% en 2018/2017, para luego disminuir un 6% en 2019/2018 y desplomarse un 98% en 2020/2019. En 2021/2020, se observó un aumento dramático del 2467%, lo que podría deberse a medidas excepcionales de recuperación económica o ajustes contables significativos. Sin embargo, en 2022/2021, la utilidad neta disminuyó un 17%, reflejando nuevamente la incertidumbre en el entorno empresarial.

En el balance general, los activos corrientes mostraron fluctuaciones menores, con un crecimiento del 4% en 2018/2017 y del 7% en 2019/2018, antes de disminuir un 1% en 2020/2019. Se recuperaron ligeramente en 2021/2020 con un 3% de crecimiento, pero volvieron a caer un 9% en 2022/2021. Los activos no corrientes mostraron una tendencia decreciente más pronunciada, con una disminución del 3% en 2018/2017 y del 16% en 2019/2018. Aunque hubo un aumento del 13% en 2020/2019, volvieron a disminuir en los dos años siguientes.

Los pasivos también mostraron variabilidad, con los pasivos corrientes aumentando un 5% en 2019/2018 y un 7% en 2020/2019, mientras que los pasivos no corrientes disminuyeron significativamente en varios años, reflejando posiblemente la reducción de deudas a largo plazo. En general, los pasivos totales disminuyeron un 1% en 2018/2017 y un 8% en 2019/2018, antes de aumentar un 7% en 2020/2019 y un 3% en 2021/2020, para finalmente disminuir un 11% en 2022/2021. El patrimonio mostró un comportamiento relativamente estable con algunas fluctuaciones. Creció un 10% en 2018/2017 y un 17% en

2019/2018, antes de disminuir un 3% en 2020/2019 y un 5% en 2021/2020, permaneciendo prácticamente estable en 2022/2021.

Tabla 17

Análisis Horizontal de las medianas empresas

ESTADO DE RESULTADOS	ANÁLISIS HORIZONTAL				
	2018/2017	2019/2018	2020/2019	2021/2020	2022/2021
Ingresos	-0.13	0.11	-0.40	0.22	0.00
Costo de ventas	-0.23	0.26	-0.37	0.39	-0.09
Utilidad bruta	-0.05	0.02	-0.43	0.06	0.11
Gastos	-0.92	8.85	-0.22	-0.06	0.12
Utilidad neta	-0.96	25.05	-0.14	-0.28	-0.54
BALANCE GENERAL					
Activos corrientes	0.01	0.06	0.01	0.07	-0.21
Activos no corrientes	0.07	-0.04	0.04	-0.25	0.28
Total Activos	0.03	0.03	0.02	-0.03	-0.10
Pasivos corrientes	0.13	0.13	-0.05	0.10	-0.26
Pasivos no corrientes	-0.02	-0.12	0.03	0.07	0.01
Total Pasivos	0.08	0.05	-0.03	0.09	-0.19
Patrimonio	-0.06	-0.01	0.13	-0.25	0.15

Nota. Se observa una contracción marcada entre 2021 y 2022 en el ingreso de las medianas empresas

El análisis de la Tabla 17, que presenta el Análisis Horizontal de las medianas empresas, revela fluctuaciones significativas en su estructura económica y financiera en un contexto marcado por diversos eventos económicos, políticos, sociales y de salud entre 2017 y 2022. En términos de ingresos, se observa una caída del 13% en 2018 respecto a 2017, seguida de un ligero aumento del 11% en 2019. Sin embargo, en 2020, los ingresos experimentaron una drástica disminución del 40%, probablemente debido a la pandemia de COVID-19 y las medidas de confinamiento que afectaron la actividad económica. En 2021,

hubo una recuperación parcial del 22%, aunque en 2022 los ingresos permanecieron estancados, sin variación.

El costo de ventas muestra una volatilidad similar, con una caída del 23% en 2018, un aumento del 26% en 2019, y otra disminución del 37% en 2020. Este patrón refleja la inestabilidad en el mercado y en la cadena de suministro durante la pandemia. En 2021, los costos de ventas se incrementaron un 39%, posiblemente debido a la recuperación económica y el aumento de los precios de los insumos, seguido de una disminución del 9% en 2022.

La utilidad bruta se comporta de manera menos volátil, con caídas y aumentos menos pronunciados. Destaca una fuerte caída del 43% en 2020, nuevamente reflejando el impacto de la pandemia, y una leve recuperación del 11% en 2022. Los gastos, por su parte, presentan un incremento desmesurado del 885% en 2019, lo que podría estar relacionado con ajustes significativos en las operaciones o reestructuraciones empresariales. Aunque se estabilizan posteriormente, los gastos aumentan un 12% en 2022.

La utilidad neta muestra un comportamiento extremadamente volátil, con una caída del 96% en 2018, un espectacular aumento del 2505% en 2019, seguido por una disminución constante hasta un -54% en 2022. Esta variabilidad puede ser indicativa de fluctuaciones en las condiciones del mercado y la capacidad de las empresas para adaptarse a cambios económicos abruptos.

En cuanto al balance general, los activos corrientes y no corrientes experimentan ligeras variaciones, con una notable disminución de los activos corrientes en 2022 (-21%). Los pasivos corrientes muestran una tendencia similar, con aumentos hasta 2020 y una reducción significativa en 2022 (-26%). Los pasivos no corrientes son relativamente estables, aunque con una ligera disminución en 2019. En conjunto, el total de pasivos muestra una disminución del 19% en 2022.

El patrimonio de las medianas empresas presenta un ligero descenso en 2018, estabilización hasta 2020, y una notable recuperación del 15% en 2022. Esta tendencia

sugiere que, a pesar de las dificultades económicas recientes, las empresas han logrado mejorar su situación patrimonial.

Tabla 18

Análisis Horizontal de las grandes empresas

ESTADO DE RESULTADOS	ANÁLISIS HORIZONTAL				
	2018/2017	2019/2018	2020/2019	2021/2020	2022/2021
Ingresos	-0.12	-0.02	-0.25	0.32	-0.16
Costo de ventas	-0.17	-0.04	-0.21	0.40	-0.08
Utilidad bruta	-0.06	-0.01	-0.30	0.23	-0.26
Gastos	-0.40	0.52	-0.14	0.00	-0.36
Utilidad neta	0.08	-0.03	-0.97	25.76	-0.27
BALANCE GENERAL					
Activos corrientes	-0.11	-0.02	0.11	-0.01	0.07
Activos no corrientes	-0.16	0.10	-0.06	-0.08	-0.22
Total Activos	-0.13	0.03	0.02	-0.05	-0.06
Pasivos corrientes	-0.11	0.06	-0.02	-0.01	0.04
Pasivos no corrientes	-0.35	-0.04	0.14	-0.08	-0.49
Total Pasivos	-0.21	0.03	0.03	-0.04	-0.09
Patrimonio	-0.05	0.04	0.01	-0.06	-0.03

Nota. Se observa una contracción marcada entre 2020 y 2021 en el ingreso de las empresas grandes

La Tabla 18 proporciona un análisis horizontal de las grandes empresas, permitiendo observar las variaciones anuales de los elementos clave del estado de resultados y del balance general entre 2017 y 2022. Este análisis nos ofrece una perspectiva sobre la estructura económica y financiera de estas empresas a lo largo de un periodo caracterizado por fluctuaciones económicas, políticas, sociales y de salud significativas. En términos de ingresos, los datos muestran una tendencia decreciente con una contracción notable en 2020, donde se registra una disminución del 25%, coincidiendo con la crisis económica global provocada por la pandemia de COVID-19. Esta caída es seguida por una recuperación en 2021 con un aumento del 32%, probablemente debido a la reactivación económica y a los

esfuerzos de recuperación postpandemia, aunque en 2022 vuelve a haber una disminución del 16%.

El costo de ventas sigue una tendencia similar a los ingresos, con una reducción significativa en 2020 (-21%) y una recuperación en 2021 (40%). Sin embargo, la recuperación no se sostiene en 2022, reflejando nuevamente una disminución del 8%. Estos cambios en el costo de ventas y en los ingresos afectan directamente la utilidad bruta, que muestra una gran caída en 2020 (-30%) y una recuperación parcial en 2021 (23%), seguida de una nueva disminución en 2022 (-26%). Los gastos presentan una variabilidad significativa, con un aumento del 52% en 2019, posiblemente debido a inversiones en adaptación tecnológica o en medidas sanitarias durante los primeros años de la pandemia. En 2021, los gastos se mantienen estables (0%), pero en 2022 vuelven a caer significativamente (-36%).

La utilidad neta refleja las tensiones económicas de estos años, con una caída dramática en 2020 (-97%), seguida de una espectacular recuperación en 2021 (25.76%) antes de volver a decrecer en 2022 (-27%). Este patrón sugiere que las empresas grandes pudieron haber experimentado un efecto rebote postpandemia, pero enfrentaron nuevos desafíos en 2022. El análisis del balance general revela que los activos corrientes y no corrientes muestran fluctuaciones menores, con aumentos y disminuciones moderadas. En 2020, los activos corrientes aumentan un 11%, posiblemente reflejando una acumulación de liquidez o inventarios, mientras que en 2022 aumentan un 7%, sugiriendo una ligera mejora en la posición de liquidez.

Los pasivos totales reflejan una estabilidad relativa, con incrementos y disminuciones moderadas a lo largo del periodo. Los pasivos corrientes y no corrientes presentan variaciones que indican ajustes en las estrategias de financiamiento y en la gestión de la deuda. En particular, los pasivos no corrientes disminuyen significativamente en 2022 (-49%), lo que podría indicar una reducción de la deuda a largo plazo.

El patrimonio de las empresas muestra pequeñas fluctuaciones, con una ligera caída del 6% en 2021 y una nueva disminución del 3% en 2022, lo que sugiere una erosión del valor

de las empresas, posiblemente debido a pérdidas acumuladas o a distribuciones de dividendos.

Tabla 19

Índices Financieros comparativo (expresados en promedios)

DETALLE	Tamaño de empresas			
	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes
Crecimiento de ventas	0.14	0.09	-0.04	-0.05
Margen bruto	0.69	0.58	0.54	0.46
Rentabilidad sobre ventas	0.02	0.03	0.04	0.07
ROA	0.04	0.04	0.05	0.06
ROE	50%	16%	15%	10%
Indices Balance general				
Liquidez corriente				
Liquidez corriente	1.11	1.49	1.49	1.65
Endeudamiento del activo	0.89	0.72	0.68	0.47
Endeudamiento patrimonial	0.94	2.57	2.12	0.88
Endeudamiento a corto plazo	0.75	0.67	0.71	0.68
Endeudamiento a largo plazo	0.25	0.31	0.29	0.31
Apalancamiento	11.20	3.57	3.12	1.88
Rotación de ventas	1.90	1.50	1.29	0.79
Indice Dupont				
Rentabilidad sobre ventas	0.02	0.03	0.04	0.07
Rotación de ventas	1.90	1.50	1.29	0.79
Apalancamiento	11.20	3.57	3.12	1.88
=ROE	50%	16%	15%	10%

Nota. Se observa que las microempresas muestran la mayor variación en términos del crecimiento de los índices del estado de resultados.

La **Tabla 19** presenta un análisis comparativo de los índices financieros promedio para empresas de diferentes tamaños (micro, pequeñas, medianas y grandes) en el Cantón de Quito, proporcionando una visión integral de la estructura económica y financiera en el

contexto local. Este análisis es fundamental para entender cómo los diversos factores económicos, políticos, sociales y de salud afectan los resultados financieros de las empresas.

Las microempresas muestran una ligera contracción en el crecimiento de ventas, con un promedio de 0.14, mientras que las pequeñas empresas presentan un crecimiento positivo de 0.09. Por otro lado, las medianas y grandes empresas experimentan una disminución en el crecimiento de ventas, con promedios de -0.04 y -0.05, respectivamente. Esto sugiere una dinámica de mercado diversa según el tamaño de la empresa.

El margen bruto tiende a decrecer a medida que aumenta el tamaño de la empresa. Las microempresas presentan un margen bruto más alto (0.69) en comparación con las grandes empresas, que tienen el margen más bajo (0.46). Esto puede reflejar la capacidad de las microempresas para gestionar costos de manera más eficiente o diferencias en la estrategia de precios y costos entre los tamaños empresariales.

La rentabilidad sobre ventas es más baja en las microempresas (0.02) y aumenta a medida que el tamaño de la empresa crece, alcanzando 0.07 en las grandes empresas. Este patrón indica que las grandes empresas logran una mejor rentabilidad de sus ventas, posiblemente debido a economías de escala y mejores prácticas de gestión.

El retorno sobre activos (ROA) muestra una tendencia ascendente con el tamaño de la empresa, con las grandes empresas alcanzando un ROA de 0.06 en comparación con las microempresas con 0.04. En cuanto al retorno sobre el patrimonio (ROE), las microempresas lideran con un notable 50%, mientras que las grandes empresas tienen el menor ROE, con un 10%. Esto refleja una variabilidad en la capacidad de las empresas para generar rendimientos a partir de sus activos y patrimonio según su tamaño.

Índices de Balance General

Las microempresas tienen una liquidez corriente promedio de 1.11, la más baja entre los tamaños, indicando posibles riesgos de liquidez en comparación con las grandes empresas que tienen una liquidez de 1.65. Las microempresas presentan un alto endeudamiento del activo (0.89) y un endeudamiento patrimonial considerable (0.94), mientras que las grandes empresas muestran un menor endeudamiento patrimonial (0.47 y

0.88). Esto puede sugerir que las microempresas dependen más de financiamiento externo en comparación con las grandes empresas, que podrían tener acceso a una mayor diversificación en sus fuentes de financiamiento.

Las microempresas tienen una rotación de ventas más alta (1.90) en comparación con las grandes empresas (0.79), lo que podría indicar una mayor eficiencia en la conversión de ventas en ingresos en empresas más pequeñas.

El análisis de estos índices financieros revela diferencias significativas en la gestión financiera y el rendimiento de las empresas según su tamaño. Las microempresas tienden a enfrentar mayores desafíos en términos de crecimiento de ventas y liquidez, mientras que las grandes empresas muestran una mayor eficiencia en la rentabilidad y una estructura de financiamiento más diversificada. Este análisis proporciona una visión valiosa para entender cómo la estructura económica y financiera de las empresas impacta su desempeño y contribuye a la evolución del entorno económico del cantón.

Tabla 20

Clasificación de las empresas por su forma de constitución

Tipo de Empresa	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<i>Anónima</i>	131	142	134	170	169	180
<i>Responsabilidad Limitada</i>	161	169	169	197	217	227
<i>Sociedad Por Acciones Simplificada</i>	1	2	2	14	63	139

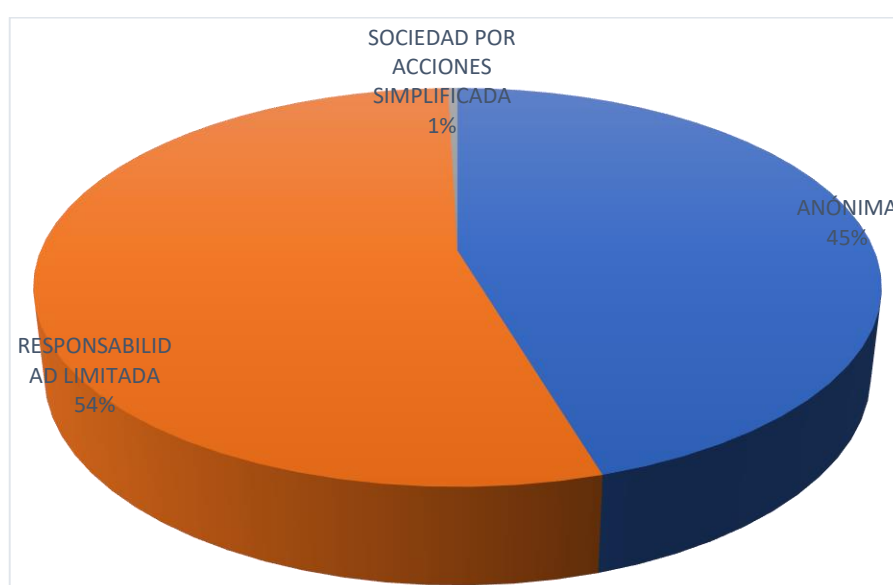
Nota. La mayor concentración de empresas se constituye como Empresas Anónimas y Empresas de Responsabilidad Limitada.

En la Tabla 20 se evidencia que debido a ubicarse en la capital del Ecuador, por la diversidad dentro del mercado y las oportunidades de crecimiento la mayoría de empresas en el cantón Quito se constituyen como empresas Anónimas y de responsabilidad limitada, lo que les permite ventajas frente a las empresas constituidas como sociedad por acciones simplificadas, debido a que estas últimas no pueden operar dentro del mercado de valores, porque su constitución no les permite realizar este tipo de operaciones.

Además, este tipo de empresas tanto anónimas como de responsabilidad limitada, ofrecen un marco legal claro y mayor protección a los accionistas y socios, lo que mejora la confianza en el entorno de la empresa, por otro lado, en el caso de las empresas bajo responsabilidad económica se observa una estructura más flexible en términos de la toma de decisiones y su administración, lo que beneficia el desarrollo de negocios familiares y de las medianas empresas.

Figura 6

Análisis porcentual de las empresas por su tipo de constitución



Nota. La mayoría de las empresas se constituyen bajo la figura de responsabilidad limitada durante 2022

La Tabla 1 presenta un análisis porcentual de las empresas en el cantón de Quito según su tipo de constitución en el año 2022. En total, se registraron 238 empresas analizadas, distribuidas de la siguiente manera: 108 (45.4%) son Sociedades Anónimas, 129 (54.2%) son Sociedades de Responsabilidad Limitada, y únicamente 1 (0.4%) corresponde a Sociedades por Acciones Simplificada.

Este análisis estructural proporciona insights significativos sobre la composición empresarial en el cantón de Quito. Las Sociedades de Responsabilidad Limitada (SRL) son predominantes, representando más de la mitad del total de empresas analizadas. Este hecho podría indicar una preferencia por estructuras empresariales que ofrecen cierto grado de

limitación de responsabilidad para los socios, lo cual es común en pequeñas y medianas empresas.

Por otro lado, las Sociedades Anónimas (SA), aunque representan menos del 50% del total, siguen siendo una parte significativa del tejido empresarial. Las SA suelen ser elegidas por empresas más grandes o aquellas que buscan una estructura más formalizada y que permita la inversión de capital de manera abierta y flexible.

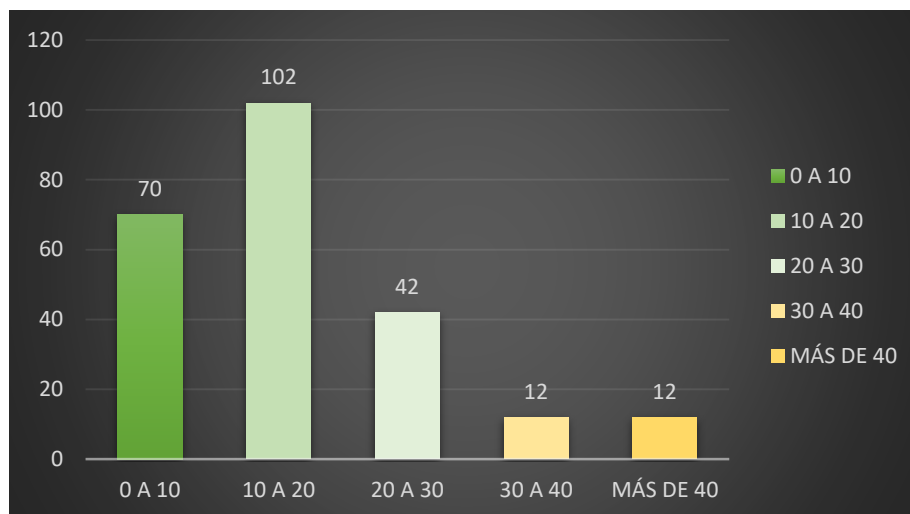
La presencia mínima de Sociedades por Acciones Simplificada (SAS), con solo un caso registrado, sugiere que esta forma de constitución empresarial aún no ha ganado popularidad significativa en el cantón de Quito. Las SAS generalmente están diseñadas para ser ágiles y flexibles, especialmente para startups y emprendimientos de rápido crecimiento, lo cual podría reflejar un entorno empresarial donde estas condiciones no se han consolidado ampliamente.

Desde un punto de vista económico, la predominancia de las SRL podría implicar que las políticas locales y las condiciones de mercado favorecen estructuras empresariales que facilitan la gestión flexible y la limitación de riesgos para los socios. Este fenómeno también puede estar influenciado por el contexto político y social, donde regulaciones específicas y apoyos gubernamentales pueden estar orientados hacia la promoción y el apoyo a las pequeñas y medianas empresas.

En términos de salud y contexto social, la elección de la estructura empresarial también puede estar influenciada por la estabilidad económica general y las condiciones de mercado locales, que afectan la forma en que las empresas eligen organizarse para minimizar riesgos y aprovechar oportunidades de crecimiento.

Figura 7

Análisis porcentual de las empresas por su tipo de constitución



Nota. La mayoría de las empresas se constituyen bajo la figura de responsabilidad limitada durante 2022

En la Figura 2 se observa que presenta información sobre la distribución de empresas según los años que han estado operando en el mercado del cantón de Quito en el año 2022. Esta estructura proporciona insights significativos sobre la dinámica económica y financiera local, así como sobre el contexto socioeconómico y posiblemente político de la región.

En primer lugar, observamos que la mayoría de las empresas tienen una trayectoria relativamente estable, con un total de 238 empresas listadas. La distribución muestra que la mayor parte de estas empresas han estado en operación por períodos de tiempo moderados: entre 10 y 20 años, con un total de 102 empresas. Esto podría indicar una estabilidad relativa en el entorno empresarial local, donde muchas empresas han alcanzado una fase de madurez y experiencia que les permite mantenerse competitivas.

Por otro lado, hay un grupo significativo de empresas que tienen entre 0 y 10 años en el mercado, sumando un total de 70. Este segmento puede reflejar un ambiente emprendedor activo en el cantón de Quito, con nuevas empresas entrando al mercado y contribuyendo al dinamismo económico local. La presencia de un número considerable de empresas en esta categoría también puede indicar un entorno propicio para la creación de

negocios, posiblemente influenciado por políticas de apoyo a emprendedores o cambios demográficos y sociales que favorecen la innovación y el espíritu empresarial.

En contraste, hay un menor número de empresas que han estado operando por períodos más largos de tiempo. Las empresas con más de 40 años en el mercado, así como aquellas con entre 20 y 30 años y entre 30 y 40 años, representan segmentos más pequeños en la tabla. Este patrón podría sugerir que mientras algunas empresas han logrado mantenerse en el mercado durante décadas, otras podrían enfrentar desafíos para mantener su competitividad o podrían estar adaptándose a cambios en el entorno económico o regulatorio.

Desde un punto de vista socioeconómico, esta distribución temporal de las empresas también podría estar influenciada por factores demográficos, educativos y de salud en el cantón de Quito. Por ejemplo, políticas de educación y formación empresarial, así como medidas de salud pública que afectan la longevidad y el dinamismo de las empresas.

Análisis de las empresas a partir de los sectores dentro de la economía

Tabla 21

Clasificación de las empresas en el cantón Quito por el CIU

ACTIVIDAD ECONÓMICA	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<i>ACTIVIDADES DE ALOJAMIENTO Y DE SERVICIO DE COMIDAS.</i>	4	4	4	4	4	4
<i>ACTIVIDADES DE ATENCIÓN DE LA SALUD HUMANA Y DE ASISTENCIA SOCIAL.</i>	9	9	9	9	9	9
<i>ACTIVIDADES DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y DE APOYO.</i>	23	23	23	23	23	23
<i>ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS.</i>	4	4	4	4	4	4
<i>ACTIVIDADES INMOBILIARIAS.</i>	8	8	8	8	8	8
<i>ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.</i>	51	51	51	51	51	51
<i>AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA.</i>	4	4	4	4	4	4
<i>COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS.</i>	54	54	54	54	54	54

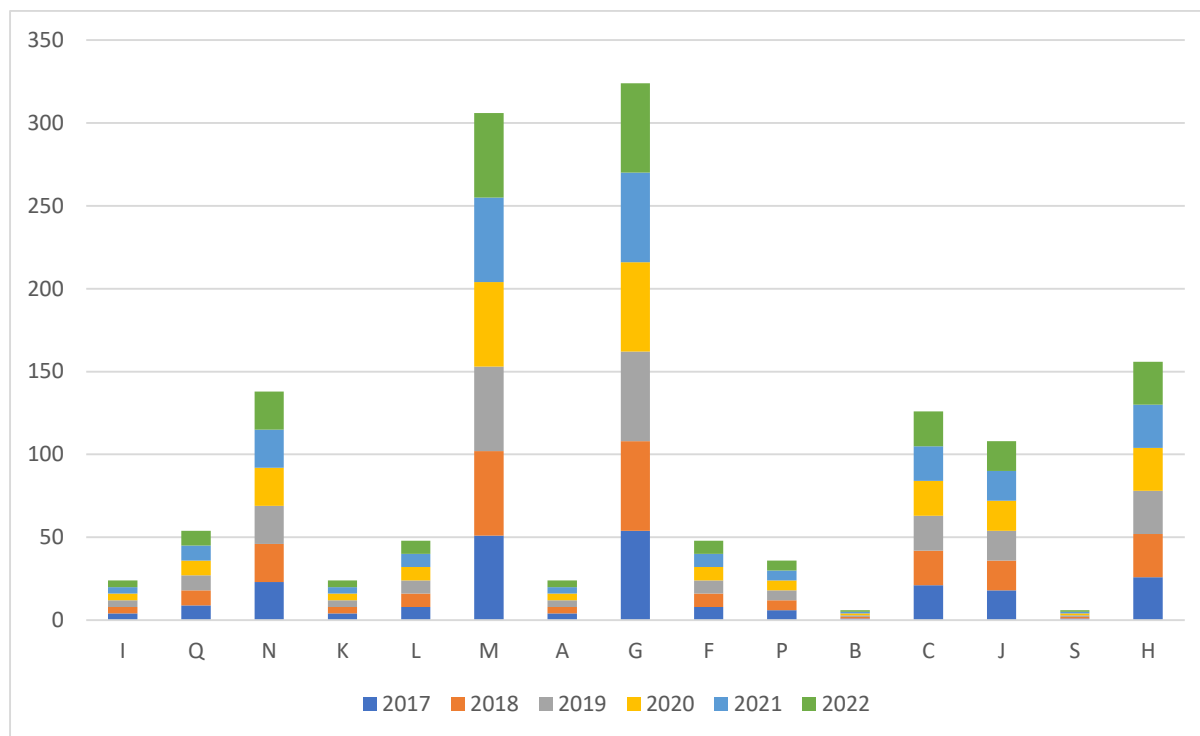
<i>CONSTRUCCIÓN.</i>	8	8	8	8	8	8
<i>ENSEÑANZA.</i>	6	6	6	6	6	6
<i>EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS.</i>	1	1	1	1	1	1
<i>INDUSTRIAS MANUFACTURERAS.</i>	21	21	21	21	21	21
<i>INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN.</i>	18	18	18	18	18	18
<i>OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS.</i>	1	1	1	1	1	1
<i>TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO.</i>	26	26	26	26	26	26
<i>ACTIVIDADES DE ALOJAMIENTO Y DE SERVICIO DE COMIDAS.</i>	4	4	4	4	4	4

Nota. La mayoría de las empresas se ubican en las ramas de comercio al por mayor y menor de reparación de vehículos, automotores y motocicletas y las actividades profesionales, científicas y técnicas.

La Tabla 21 presenta la clasificación de empresas en el cantón de Quito según el CIIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme) a lo largo de los años 2017 a 2022. Esta tabla muestra la distribución de actividades económicas clave en la región, reflejando la estructura económica y financiera del cantón durante este período.

Figura 8

Análisis de las empresas a partir del sector económico



Nota. El sector más representativo es el del comercio al por mayor y menor, así como las actividades profesionales, científicas y técnicas

En base a la Figura 8, se observa que la estructura económica y financiera del cantón de Quito a través de los años 2017-2022 revela una distribución estable en cuanto a la participación de diferentes sectores económicos. En términos generales, la tabla muestra que el total general de actividades económicas se ha mantenido constante en 238 unidades durante todo el período estudiado.

Las actividades más destacadas en términos de cantidad de establecimientos son las actividades de servicios administrativos y de apoyo (código N), así como las actividades profesionales, científicas y técnicas (código M), ambas con un total de 23 y 51 establecimientos respectivamente cada año. Estos sectores son fundamentales para el soporte y desarrollo de otras actividades económicas, reflejando una infraestructura robusta en términos de servicios de apoyo técnico en el cantón.

En contraste, sectores como la explotación de minas y canteras (código B) muestran una presencia muy limitada, con solo 1 establecimiento registrado a lo largo de los años. Esto sugiere que el cantón de Quito no depende significativamente de actividades extractivas para su economía local.

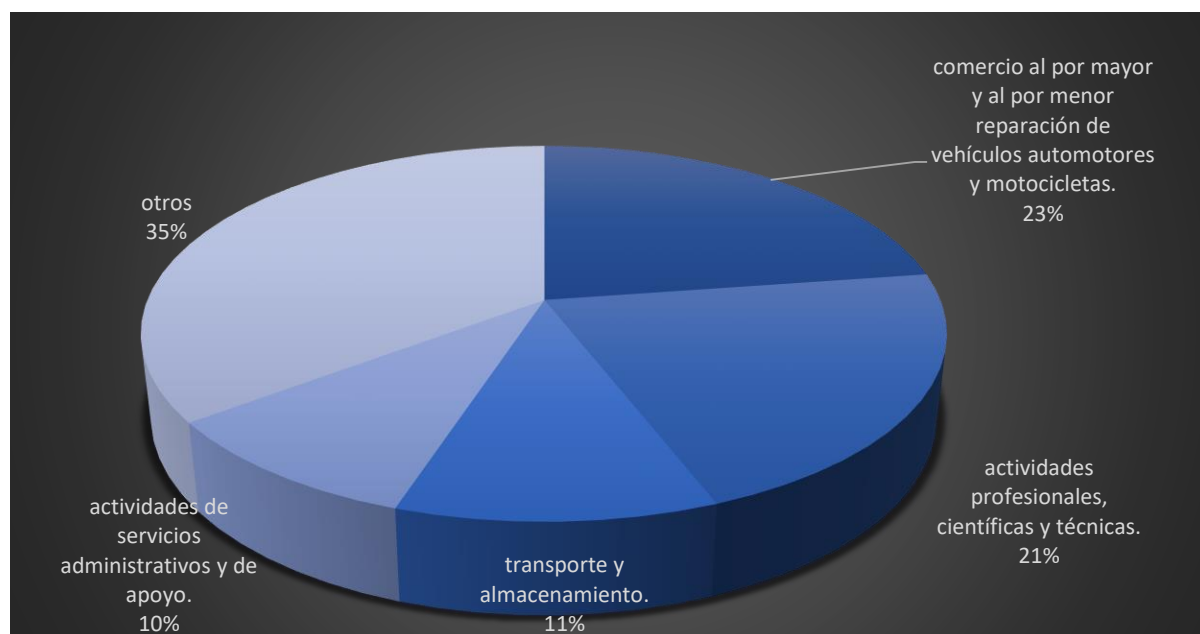
El sector de comercio al por mayor y al por menor, incluyendo la reparación de vehículos automotores y motocicletas (código G), así como las actividades de transporte y almacenamiento (código H), también muestran una presencia considerable con 54 y 26 establecimientos respectivamente cada año. Esto indica una dinámica comercial activa y una infraestructura de transporte y logística desarrollada en el cantón.

Otro sector relevante es el de actividades de atención de la salud humana y asistencia social (código Q), con 9 establecimientos registrados cada año. Este sector es crítico no solo desde el punto de vista económico, sino también en términos de impacto social y de salud pública, especialmente relevante en contextos como el actual, donde la salud ha sido un tema prioritario globalmente.

En términos generales, la estabilidad en el número de establecimientos por sector a lo largo de los años indica una economía local diversificada y resiliente en el cantón de Quito. Esta diversificación es crucial para mitigar riesgos económicos y sociales, al mismo tiempo que fomenta un ambiente propicio para el crecimiento y la adaptación a cambios tanto económicos como externos, como los derivados del contexto político, social y de salud pública.

Figura 9

Actividades más representativas según el CIIU (expresado en porcentaje)



Nota. El sector más representativo es el del comercio al por mayor y menor, así como las actividades profesionales, científicas y técnicas

Al analizar las empresas más significativas dentro del mercado, tomando una muestra de 239 empresas que han mantenido sus operaciones comerciales durante el periodo de 201 a 2022, se observa como lo muestra la Figura 9, que el sector dominante es el "Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas", que representa el 22.69% del total de actividades registradas. Este sector suele ser un indicador clave de la dinámica económica local, reflejando tanto el consumo interno como la actividad empresarial en términos de comercio y servicios.

En segundo lugar, las "Actividades profesionales, científicas y técnicas" representan el 21.43%, lo cual indica una presencia significativa de servicios especializados y técnicos en el área, probablemente impulsados por la demanda de servicios profesionales en un entorno urbano como Quito.

El tercer lugar lo ocupa el sector de "Transporte y almacenamiento" con un 10.92%, indicando una infraestructura robusta de transporte y logística en la región, fundamental para el movimiento de bienes y servicios.

Las "Actividades de servicios administrativos y de apoyo" representan el 9.66%, sugiriendo un apoyo importante a las industrias principales mediante servicios administrativos especializados.

En cuanto a las demás categorías, las "Industrias manufactureras" e "Información y comunicación" tienen participaciones del 8.82% y 7.56% respectivamente, mostrando una diversificación en la base industrial y tecnológica del cantón. Actividades como la salud, la construcción, las actividades inmobiliarias y la enseñanza también tienen una presencia significativa, cada una contribuyendo en menor medida, pero aportando a la infraestructura social y económica de la localidad.

En el contexto económico, político, social y de salud, estas cifras reflejan una economía diversificada con un fuerte componente de servicios y comercio, lo cual puede estar influenciado por políticas locales de desarrollo económico, condiciones de salud pública que afectan la actividad comercial y el bienestar social, así como factores políticos que podrían impactar en la regulación empresarial y el desarrollo infraestructural.

Tabla 22

Indicadores Financieros del sector de comercio al por mayor y al por menor reparación de vehículos automotores y motocicletas

	PERIODOS					
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Índices Estado de resultados						
Crecimiento de ingresos		-0.03	0.05	-0.30	0.58	0.04
Margen bruto	0.35	0.37	0.33	0.30	0.32	0.31
Rentabilidad sobre ventas	0.03	0.05	0.04	-0.05	0.04	0.01
ROA	0.04	0.06	0.05	-0.04	0.05	0.02
ROE	0.10	0.13	0.11	-0.09	0.12	0.04
Índices Balance general						
Liquidez corriente	1.84	1.78	1.74	1.85	1.80	1.61
Endeudamiento del activo	0.55	0.56	0.55	0.53	0.55	0.61
Endeudamiento patrimonial	1.23	1.27	1.21	1.11	1.22	1.54
Endeudamiento a corto plazo	0.83	0.85	0.87	0.84	0.84	0.89
Endeudamiento a largo plazo	0.17	0.15	0.14	0.16	0.16	0.09
Apalancamiento	2.23	2.27	2.21	2.11	2.22	2.54
Rotación de ventas	1.36	1.22	1.21	0.86	1.26	1.09
Índice Dupont						
Rentabilidad sobre ventas	0.03	0.05	0.04	-0.05	0.04	0.01
Rotación de ventas	1.36	1.22	1.21	0.86	1.26	1.09
Apalancamiento	2.23	2.27	2.21	2.11	2.22	2.54
=ROE	0.10	0.13	0.11	-0.09	0.12	0.04

Nota. El rendimiento del patrimonio pasa a mostrar un crecimiento a partir de 2022

A partir de la Tabla 22 se observa que una visión detallada de la estructura económica y financiera del sector de comercio y reparación de vehículos en Quito, destacando la importancia de considerar tanto factores económicos como políticos, sociales y de salud que puedan influir en estos indicadores. La mejora observada en el rendimiento del patrimonio a partir de 2022 sugiere una posible recuperación o ajuste sectorial, aunque la

estabilidad futura dependerá de la capacidad del sector para adaptarse a condiciones cambiantes y gestionar eficazmente su estructura financiera.

A lo largo de los años 2017 a 2022, estos indicadores muestran variaciones significativas que reflejan tanto condiciones económicas generales como específicas del sector.

En términos de estructura económica, los indicadores del estado de resultados muestran fluctuaciones en el crecimiento de ingresos, con cifras que oscilan entre -0.30 en 2019 y 0.58 en 2020. Esta volatilidad podría estar influenciada por la dinámica económica nacional e internacional, así como por factores locales que afectan el consumo y la demanda de servicios de reparación y comercio.

El margen bruto, que indica la rentabilidad sobre las ventas, se mantuvo relativamente estable alrededor del 30-35%, mostrando cierta robustez en la capacidad de generación de ingresos del sector. Sin embargo, la rentabilidad sobre ventas y los indicadores de retorno sobre activos (ROA) y retorno sobre patrimonio (ROE) experimentaron fluctuaciones más marcadas, especialmente con cifras negativas en 2020, reflejando posibles desafíos económicos durante ese período.

En el balance general, la liquidez corriente se mantuvo por encima de 1.5 en la mayoría de los años, lo que indica una buena capacidad para cubrir obligaciones a corto plazo. No obstante, el endeudamiento, tanto a nivel general como patrimonial, mostró una tendencia al alza hacia el final del período analizado, lo que podría sugerir una mayor dependencia de financiamiento externo y una potencial vulnerabilidad frente a cambios en las condiciones de crédito.

El índice Dupont, que descompone el ROE en rentabilidad sobre ventas, rotación de ventas y apalancamiento, revela cómo estos factores interactúan para determinar la rentabilidad financiera. La variación en estos componentes ofrece insights sobre cómo la gestión financiera y operativa impacta en la rentabilidad general del sector.

Tabla 23

Indicadores Financieros del sector de actividades profesionales, científicas y técnicas.

	PERIODOS					
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Índices Estado de resultados						
Crecimiento de ventas		0.06	0.40	-0.28	-0.02	-0.09
Margen bruto	0.75	0.76	0.79	0.70	0.76	0.83
Rentabilidad sobre ventas	0.21	0.22	0.40	0.30	0.24	0.22
ROA	0.09	0.09	0.19	0.10	0.07	0.06
ROE	0.15	0.14	0.29	0.14	0.10	0.08
Índices Balance general						
Liquidez corriente	0.91	0.77	0.83	0.99	1.28	1.54
Endeudamiento del activo	0.41	0.37	0.35	0.30	0.29	0.26
Endeudamiento patrimonial	0.69	0.58	0.55	0.42	0.40	0.35
Endeudamiento a corto plazo	0.68	0.83	0.76	0.73	0.59	0.62
Endeudamiento a largo plazo	0.32	0.17	0.24	0.27	0.39	0.37
Apalancamiento	1.69	1.58	1.55	1.42	1.40	1.35
Rotación de ventas	0.42	0.41	0.47	0.33	0.31	0.27
Índice Dupont						
Rentabilidad sobre ventas	0.21	0.22	0.40	0.30	0.24	0.22
Rotación de ventas	0.42	0.41	0.47	0.33	0.31	0.27
Apalancamiento	1.69	1.58	1.55	1.42	1.40	1.35
=ROE	0.15	0.14	0.29	0.14	0.10	0.08

Nota. El rendimiento del patrimonio pasa a mostrar un crecimiento a partir de 2022

La Tabla 23 presenta una serie de indicadores financieros y de rendimiento para el sector de actividades profesionales, científicas y técnicas en el cantón de Quito, abarcando los años 2017 a 2022. Estos indicadores ofrecen una visión detallada de la estructura económica y financiera de las empresas dentro de este sector, reflejando tanto la situación operativa como la gestión financiera en un contexto cambiante.

En términos de contexto económico, durante el período analizado se observan fluctuaciones significativas en varios indicadores clave. El crecimiento de ventas, por ejemplo, muestra variaciones modestas y algunas contracciones en los años 2019 y 2020, seguido de una ligera recuperación en 2021 y un nuevo descenso en 2022. Esto podría indicar desafíos persistentes en la demanda o en la capacidad de las empresas para expandirse comercialmente en condiciones económicas variables.

El margen bruto, que mide la rentabilidad básica de las ventas, muestra una tendencia general al alza, destacándose un incremento notable de 0.70 en 2020 a 0.83 en 2022. Esta mejora podría señalar esfuerzos exitosos por parte de las empresas para controlar costos o mejorar la eficiencia operativa.

En términos de rentabilidad, la rentabilidad sobre ventas y los retornos sobre activos (ROA) y sobre patrimonio (ROE) muestran variaciones sutiles pero significativas. La rentabilidad sobre ventas aumentó de manera consistente hasta 2020, luego experimentó una ligera disminución. Por su parte, tanto ROA como ROE muestran una tendencia a la baja, indicando posibles presiones sobre la eficiencia en la asignación de activos y el rendimiento del capital.

En cuanto a la estructura financiera, los índices del balance general como la liquidez corriente y los niveles de endeudamiento reflejan una gestión prudente de los recursos financieros. La liquidez corriente muestra una mejora constante desde 2017, alcanzando un nivel saludable de 1.54 en 2022, lo que indica una capacidad robusta para cubrir obligaciones a corto plazo. Por otro lado, los niveles de endeudamiento han disminuido gradualmente, lo cual es positivo para la estabilidad financiera a largo plazo.

El índice Dupont, que desglosa el ROE en sus componentes clave (rentabilidad sobre ventas, rotación de ventas y apalancamiento), muestra cómo estos factores han contribuido al rendimiento general del patrimonio. La disminución en el apalancamiento a lo largo de los

años podría sugerir una menor dependencia de la financiación externa, lo que a su vez podría fortalecer la posición financiera de las empresas en el sector.

Tabla 24

Indicadores Financieros del sector de *transporte y almacenamiento*.

	PERIODOS					
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Índices Estado de resultados						
Crecimiento de ventas		0.21	0.02	-0.25	0.35	0.16
Margen bruto	0.74	0.73	0.81	0.73	0.62	0.65
Rentabilidad sobre ventas	0.11	0.00	0.14	0.17	0.12	0.11
ROA	0.07	0.00	0.13	0.10	0.09	0.11
ROE	0.26	0.00	0.21	0.17	0.16	0.23
Índices Balance general						
Liquidez corriente	1.72	1.93	1.69	2.20	1.74	1.81
Endeudamiento del activo	0.71	0.37	0.37	0.44	0.41	0.52
Endeudamiento patrimonial	2.44	0.60	0.59	0.77	0.70	1.11
Endeudamiento a corto plazo	0.26	0.46	0.52	0.46	0.55	0.34
Endeudamiento a largo plazo	0.74	0.54	0.48	0.54	0.45	0.65
Apalancamiento	3.44	1.60	1.59	1.77	1.70	2.11
Rotación de ventas	0.69	0.85	0.91	0.59	0.78	1.01
Índice Dupont						
Rentabilidad sobre ventas	0.11	0.00	0.14	0.17	0.12	0.11
Rotación de ventas	0.69	0.85	0.91	0.59	0.78	1.01
Apalancamiento	3.44	1.60	1.59	1.77	1.70	2.11
=ROE	0.26	0.00	0.21	0.17	0.16	0.23

Nota. El rendimiento del patrimonio pasa a mostrar un crecimiento a partir de 2022

La Tabla 24 presenta indicadores financieros del sector de transporte y almacenamiento para los periodos de 2017 a 2022. Estos indicadores proporcionan una visión detallada de la estructura económica y financiera de las empresas en este sector dentro del

cantón de Quito, permitiendo un análisis contextualizado en términos económicos, políticos, sociales y de salud.

En términos de la estructura económica, se observa que el crecimiento de ventas ha mostrado variaciones significativas a lo largo de los años, con fluctuaciones que reflejan la dinámica del mercado y posiblemente influencias macroeconómicas y políticas. Por ejemplo, se destacan períodos como 2017 y 2021, donde se registraron incrementos notables en las ventas, mientras que 2019 y 2020 muestran contracciones, posiblemente relacionadas con desafíos económicos globales o locales.

Desde una perspectiva financiera, el análisis del margen bruto y la rentabilidad sobre ventas indica la capacidad del sector para generar ganancias a partir de sus operaciones. Se observa una tendencia general de estabilidad en el margen bruto, aunque con una ligera disminución hacia 2022, lo que podría indicar presiones en los costos o cambios en la estructura de ingresos. La rentabilidad sobre ventas, por otro lado, muestra variaciones menores, con niveles que se mantienen relativamente estables a lo largo de los años, lo cual es crucial para evaluar la eficiencia operativa del sector.

En cuanto al análisis de balance general, los índices de liquidez corriente y endeudamiento proporcionan información sobre la salud financiera y la estructura de capital de las empresas del sector. Se destaca un aumento significativo en la liquidez corriente desde 2017 hasta 2020, seguido de fluctuaciones menores en los años posteriores. Este aumento puede indicar una mejora en la capacidad de las empresas para cubrir sus obligaciones a corto plazo, posiblemente fortalecida por decisiones financieras estratégicas o condiciones favorables en el entorno económico.

El endeudamiento del activo y patrimonial muestra una tendencia decreciente desde 2017 hasta 2022, con una notoria disminución en el endeudamiento patrimonial a partir de 2018. Esto sugiere una gestión prudente de la deuda y una mejora en la estructura de capital de las empresas del sector. Sin embargo, el apalancamiento ha mostrado un ligero aumento

en los últimos años, lo que indica un mayor uso de deuda en la financiación de las operaciones.

Finalmente, el análisis del Índice Dupont revela cómo la rentabilidad sobre el patrimonio neto (ROE) se ve afectada por la rentabilidad sobre ventas, la rotación de ventas y el apalancamiento. Aunque el ROE muestra fluctuaciones a lo largo de los años, con una mejora notable a partir de 2022 según la nota proporcionada, es esencial considerar cómo estos componentes interactúan para influir en la rentabilidad y la eficiencia financiera del sector de transporte y almacenamiento en Quito.

Tabla 25

Indicadores Financieros del sector de *actividades de servicios administrativos y de apoyo*.

	PERIODOS					
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Índices Estado de resultados						
Crecimiento de ventas		0.01	0.43	-0.50	-0.26	0.59
Margen bruto	0.57	0.89	0.97	0.96	0.94	0.99
Rentabilidad sobre ventas	0.03	0.04	0.02	-0.05	0.00	0.02
ROA	0.05	0.07	0.03	-0.06	0.00	0.02
ROE	0.20	0.23	0.13	-0.24	0.00	0.12
Índices Balance general						
Liquidez corriente	1.21	1.31	1.20	1.11	1.01	1.03
Endeudamiento del activo	0.75	0.71	0.73	0.76	0.80	0.83
Endeudamiento patrimonial	2.93	2.45	2.72	3.11	4.08	4.84
Endeudamiento a corto plazo	0.87	0.83	0.82	0.82	0.87	0.92
Endeudamiento a largo plazo	0.13	0.17	0.18	0.18	0.13	0.08
Apalancamiento	3.93	3.45	3.72	4.11	5.08	5.84
Rotación de ventas	1.92	1.78	2.20	1.22	0.85	1.13
Índice Dupont						
Rentabilidad sobre ventas	0.03	0.04	0.02	-0.05	0.00	0.02
Rotación de ventas	1.92	1.78	2.20	1.22	0.85	1.13
Apalancamiento	3.93	3.45	3.72	4.11	5.08	5.84

=ROE	0.20	0.23	0.13	-0.24	0.00	0.12
------	------	------	------	-------	------	------

Nota. El rendimiento del patrimonio pasa a mostrar un crecimiento a partir de 2022

La Tabla 25 presenta indicadores financieros del sector de actividades de servicios administrativos y de apoyo para el cantón de Quito en varios períodos desde 2017 hasta 2022. Este análisis se sitúa en el contexto económico, político, social y de salud que ha afectado a la región durante estos años.

Desde el punto de vista económico, los indicadores revelan fluctuaciones significativas. Por ejemplo, el crecimiento de ventas mostró una ligera recuperación en 2018 y 2022, con caídas marcadas en 2019 y 2020, posiblemente reflejando la incertidumbre económica global y local durante esos años. El margen bruto se mantuvo relativamente estable y alto, indicando eficiencia en la gestión de costos operativos.

En términos de rentabilidad, la rentabilidad sobre ventas y el retorno sobre activos (ROA) mostraron volatilidad, con algunos años en los que los márgenes fueron negativos, como en 2020 y 2021, probablemente debido a desafíos económicos exacerbados por eventos externos como la pandemia. El retorno sobre el patrimonio (ROE) también experimentó variaciones considerables, mostrando una mejora notable en 2022 después de un período de resultados negativos en 2020 y 2021.

Desde una perspectiva financiera, los índices del balance general reflejan la capacidad de la empresa para gestionar sus activos y pasivos. La liquidez corriente mostró una tendencia a la baja desde 2017 hasta 2021, indicando posibles dificultades para cubrir obligaciones a corto plazo, aunque hubo una ligera recuperación en 2022. El endeudamiento, tanto en términos de activos como de patrimonio, mostró una tendencia al alza, lo que podría indicar una estrategia de financiación agresiva para impulsar el crecimiento o mitigar riesgos financieros.

El índice Dupont, que descompone el ROE en componentes clave como rentabilidad sobre ventas, rotación de ventas y apalancamiento, muestra cómo estos factores interactúan para influir en la rentabilidad global de la empresa. La mejora en la rentabilidad sobre ventas y la rotación de ventas en 2022 contribuyeron significativamente a la recuperación del ROE, a pesar de un aumento continuo en el apalancamiento.

Tabla 26

Indicadores Financieros de los otros sectores de la economía

	PERIODOS					
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Índices Estado de resultados						
Crecimiento de ventas		0.07	-0.09	-0.21	-0.16	0.13
Margen bruto	0.58	0.59	0.58	0.56	-0.62	0.46
Rentabilidad sobre ventas	0.08	0.10	0.08	0.02	0.72	0.10
ROA	0.07	0.09	0.06	0.01	0.35	0.07
ROE	0.13	0.17	0.13	0.03	0.66	0.11
Índices Balance general						
Liquidez corriente	1.50	1.52	1.31	1.50	1.57	2.12
Endeudamiento del activo	0.52	0.49	0.50	0.52	0.22	0.39
Endeudamiento patrimonial	1.07	0.98	1.00	1.10	0.42	0.64
Endeudamiento a corto plazo	0.49	0.52	0.57	0.57	1.37	0.60
Endeudamiento a largo plazo	0.51	0.48	0.43	0.43	1.37	0.29
Apalancamiento	2.07	1.98	2.00	2.10	1.92	1.64
Rotación de ventas	0.84	0.87	0.79	0.59	0.48	0.67
Índice Dupont						
Rentabilidad sobre ventas	0.08	0.10	0.08	0.02	0.72	0.10
Rotación de ventas	0.84	0.87	0.79	0.59	0.48	0.67
Apalancamiento	2.07	1.98	2.00	2.10	1.92	1.64
=ROE	0.13	0.17	0.13	0.03	0.66	0.11

Nota. El rendimiento del patrimonio pasa a mostrar un crecimiento a partir de 2022

La Tabla 26 presenta indicadores financieros para varios sectores de la economía del cantón de Quito en diferentes períodos desde 2017 hasta 2022. Estos indicadores son clave para entender la estructura económica y financiera de sectores como las industrias manufactureras, información y comunicación, atención de la salud, construcción, actividades inmobiliarias, enseñanza, alojamiento y servicio de comidas, actividades financieras y de

seguros, agricultura, ganadería, silvicultura, pesca, explotación de minas y canteras, y otras actividades de servicios.

En términos generales, la tabla muestra una evolución variada de los indicadores a lo largo de los años. Por ejemplo, el crecimiento de ventas muestra fluctuaciones significativas, con un punto bajo en 2019 seguido de recuperación en 2020 y 2021. El margen bruto también varía, con un aumento notable en 2022. La rentabilidad sobre ventas y los indicadores de rentabilidad como ROA y ROE muestran tendencias negativas en los primeros años analizados, con mejoras significativas a partir de 2021 y especialmente en 2022, donde el ROE muestra un crecimiento positivo.

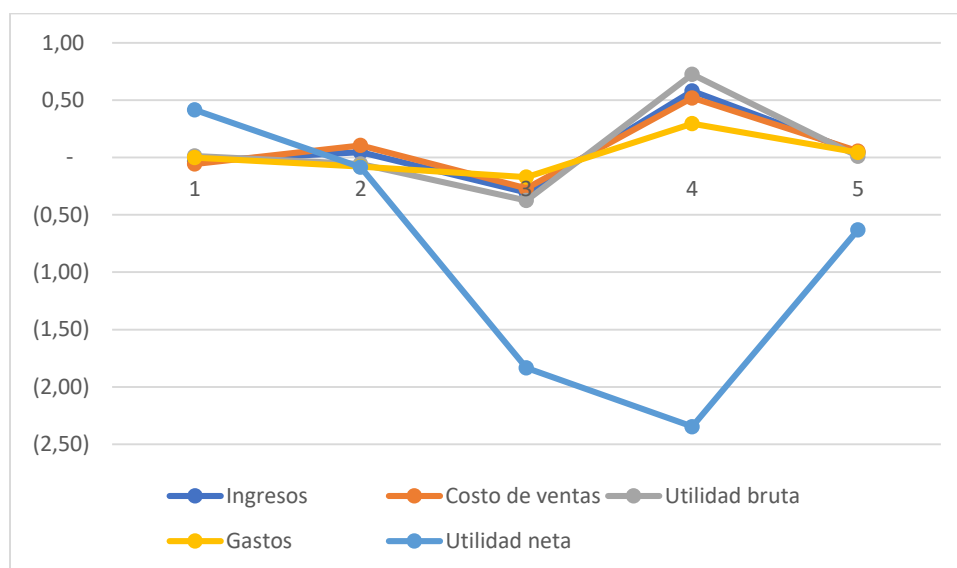
En el balance general, la liquidez corriente ha mostrado una mejora constante, indicando una capacidad financiera más robusta para cubrir obligaciones a corto plazo. El endeudamiento, tanto del activo como patrimonial, ha experimentado fluctuaciones menores, pero con una tendencia general hacia la estabilidad o ligera disminución. El apalancamiento, representado por el endeudamiento total, también muestra una reducción relativa a lo largo de los años, lo que podría indicar una gestión más eficiente de la deuda.

El índice Dupont, que desglosa la rentabilidad en componentes de rotación de ventas y apalancamiento, refleja mejoras similares en los últimos años, contribuyendo a un aumento en el ROE.

En cuanto al contexto económico, político, social y de salud, se observa que los sectores más afectados por eventos externos como crisis económicas, cambios políticos o pandemias, como la ocurrida en 2020, muestran variaciones significativas en sus indicadores financieros. Las medidas gubernamentales y cambios en políticas públicas pueden haber influido en la estabilidad financiera de estos sectores.

Figura 10

Análisis horizontal del Estado de Resultados del sector de comercio al por mayor y al por menor



Nota. Sumba et al., (2022)

El análisis de la Figura 10 revela importantes fluctuaciones en los indicadores financieros clave para el cantón de Quito en el periodo comprendido entre 2017 y 2022. Este sector específico, que abarca el comercio al por mayor y al por menor, así como la reparación de vehículos automotores y motocicletas, muestra variaciones significativas en sus ingresos, costos, y utilidades, influenciadas por diversos factores económicos, políticos, sociales y de salud.

En términos de ingresos, se observa una leve disminución del 0.03% en 2018 con respecto a 2017, seguido de un incremento del 0.05% en 2019. Sin embargo, en 2020 experimenta una caída significativa del 0.30%, probablemente debido a la crisis económica global desencadenada por la pandemia. Esta tendencia se revierte drásticamente en 2021 con un aumento del 0.58%, indicativo de una recuperación económica en el sector.

El costo de ventas muestra patrones similares, con fluctuaciones que reflejan tanto cambios en la demanda como en los precios de los productos comercializados. La utilidad bruta, por su parte, refleja variaciones más pronunciadas, con una caída del 0.37% en 2020

seguida de un aumento notable del 0.73% en 2021, señalando una mejor gestión de costos y una posible mejora en la eficiencia operativa.

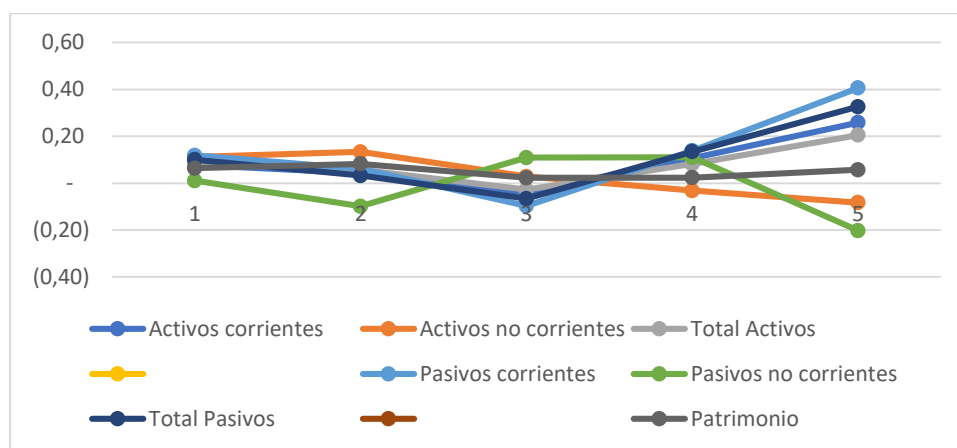
Los gastos operativos también muestran una evolución significativa, con reducciones del 0.17% en 2020 y aumentos del 0.30% en 2021, probablemente atribuibles a ajustes en la estructura de costos y políticas de gasto.

Sin embargo, el indicador más preocupante es la utilidad neta, que muestra una tendencia negativa durante varios años consecutivos, con caídas del 1.83% en 2020 y del 2.35% en 2021. Esta situación puede estar influenciada por factores macroeconómicos como inflación, cambios en la política fiscal, y la capacidad de adaptación del sector a nuevas normativas y regulaciones.

Es importante destacar que, a partir de 2021, el rendimiento del patrimonio comienza a mostrar signos de recuperación, lo cual podría indicar una mejora en la rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo del sector en el cantón de Quito.

Figura 11

Análisis horizontal del Balance General del sector de comercio al por mayor y al por menor



Nota. Sumba et al., (2022)

A partir de la Figura 11 se observa que el análisis horizontal del Balance General del sector agricultura, ganadería, silvicultura y pesca para el cantón de Quito revela varias tendencias significativas en términos de su estructura económica y financiera, influenciadas por el contexto económico, político, social y de salud de los años analizados.

En cuanto a los activos corrientes, se observa un aumento del 8% en 2018 respecto a 2017, seguido por un incremento más modesto del 4% en 2019. Sin embargo, en 2020 se registra una disminución del 4%, probablemente debido a los efectos económicos adversos derivados de la crisis sanitaria global. A partir de 2021, se muestra una recuperación con un aumento del 11% y un notable 26% en 2022, lo cual podría indicar una mejora en la liquidez y la capacidad operativa del sector.

En contraste, los activos no corrientes muestran un patrón de crecimiento más estable, con aumentos del 11% y 13% en 2018 y 2019 respectivamente, seguidos de un ligero incremento del 3% en 2020. A partir de 2021, se observa una disminución del 3% y un descenso más significativo del 8% en 2022, posiblemente debido a decisiones de inversión o cambios estructurales en el sector.

En términos totales de activos, se observa un crecimiento del 8% en 2018 y del 6% en 2019, seguido por una ligera contracción del 3% en 2020. No obstante, el sector muestra una recuperación del 8% en 2021 y un crecimiento más robusto del 21% en 2022, reflejando una tendencia positiva hacia la expansión y el fortalecimiento de su base de activos.

En cuanto a los pasivos, tanto corrientes como no corrientes, muestran variaciones significativas. Los pasivos corrientes registran aumentos del 12% y 6% en 2018 y 2019 respectivamente, seguidos por una disminución del 10% en 2020, posiblemente influenciada por políticas financieras o estrategias de gestión de deudas. A partir de 2021, se observa un aumento notable del 14% y un significativo 41% en 2022, lo cual podría reflejar una mayor dependencia de financiamiento a corto plazo para sostener operaciones.

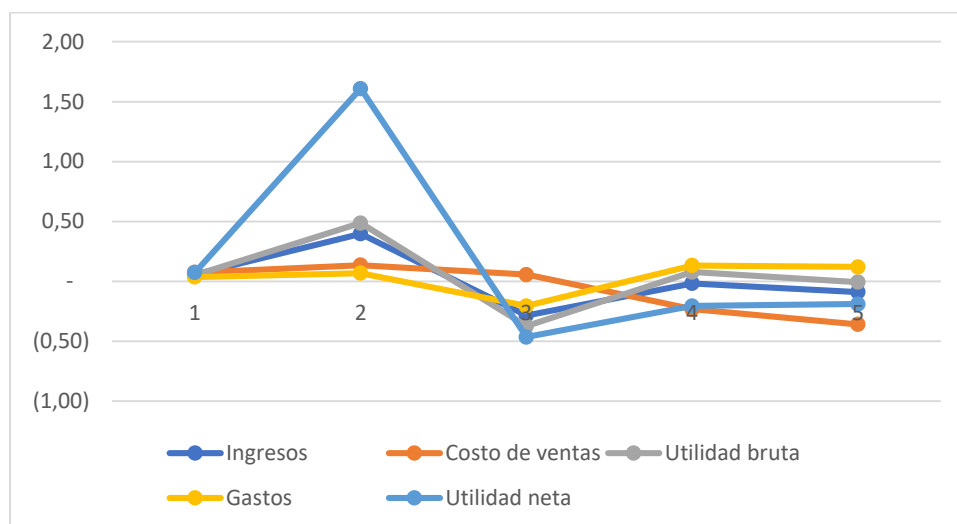
En contraparte, los pasivos no corrientes muestran una fluctuación más marcada con un aumento del 1% en 2018, seguido de una disminución del 10% en 2019. En 2020 y 2021, se observa un crecimiento del 11% respectivamente, mientras que en 2022 se presenta una disminución del 20%, lo cual podría indicar estrategias de reestructuración financiera o cambios en la política de endeudamiento a largo plazo.

Finalmente, el patrimonio muestra aumentos modestos del 6% y 8% en 2018 y 2019 respectivamente, seguidos de un crecimiento más moderado del 2% en 2020 y 2021. Sin

embargo, se observa un repunte del 6% en 2022, coincidiendo con un comentario adicional que indica un crecimiento en el rendimiento del patrimonio a partir de este año.

Figura 12

Análisis horizontal del Estado de Resultados del sector de actividades profesionales, científicas



Nota. Sumba et al., (2022)

En base a la Figura 12 se evidencia que el análisis horizontal del Estado de Resultados del sector de actividades profesionales, científicas y técnicas para el cantón de Quito muestra variaciones significativas en varios aspectos clave entre los años 2017 y 2022. En términos generales, se observa una tendencia mixta en los ingresos durante este período. En 2018, los ingresos experimentaron un ligero aumento del 0.06%, seguido de un crecimiento más robusto en 2019 con un incremento del 0.40%. Sin embargo, a partir de 2020, los ingresos comenzaron a declinar, registrando una disminución del 0.28%, seguida de una leve caída del 0.02% en 2021 y del 0.09% en 2022. Esta variabilidad puede atribuirse a factores económicos y sociales que afectaron la demanda de servicios profesionales en el cantón.

En cuanto al costo de ventas, se observa una tendencia al alza desde 2017 hasta 2019, con incrementos del 0.07% y 0.14% respectivamente. Sin embargo, a partir de 2020, se registraron disminuciones significativas en el costo de ventas, indicando posiblemente una optimización en los procesos operativos o ajustes en la estructura de costos en respuesta a

condiciones económicas adversas. La reducción más notable fue en 2022, con una disminución del 0.36%.

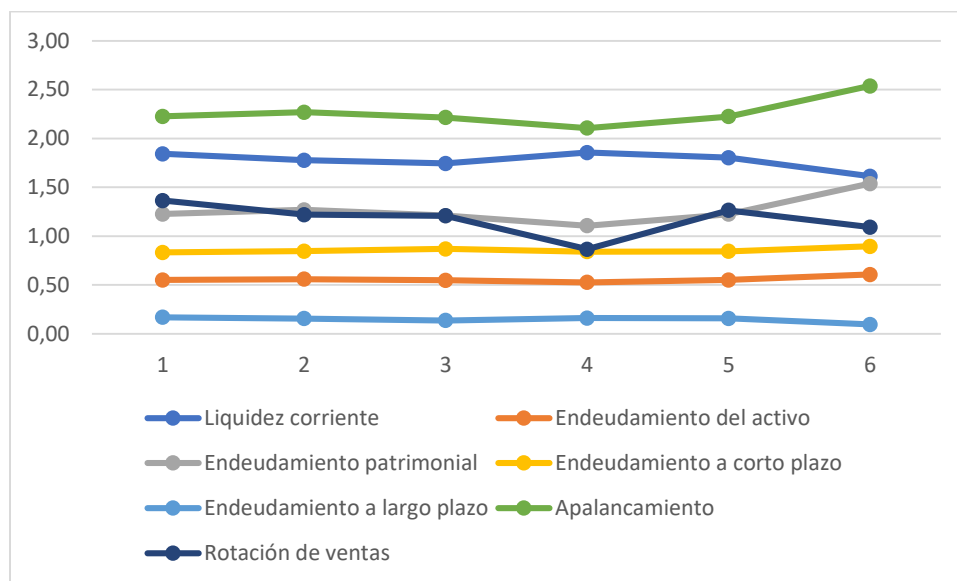
La utilidad bruta refleja fluctuaciones marcadas a lo largo del período analizado. En 2018, hubo un aumento del 0.05%, seguido de un incremento significativo del 0.49% en 2019. Sin embargo, esta tendencia positiva se revirtió en 2020 con una caída del 0.37%. Aunque hubo una ligera recuperación en 2021 con un incremento del 0.08%, la utilidad bruta experimentó una leve disminución del 0.01% en 2022. Estos cambios pueden estar relacionados con la capacidad del sector para gestionar eficientemente sus costos operativos en condiciones económicas cambiantes.

En términos de gastos, se observa un aumento gradual desde 2017 hasta 2019, con incrementos del 0.04% y 0.07% respectivamente. A partir de 2020, los gastos comenzaron a reducirse, reflejando posiblemente medidas de austeridad o eficiencia en la gestión de gastos en respuesta a la volatilidad económica. Esta tendencia se mantuvo en 2021 y 2022, con incrementos menores del 0.13% y 0.12% respectivamente, indicando una gestión continua para controlar los costos operativos.

Finalmente, la utilidad neta muestra fluctuaciones significativas, con un aumento del 0.07% en 2018, seguido de un crecimiento excepcional del 1.61% en 2019. Sin embargo, a partir de 2020, la utilidad neta experimentó declives sustanciales, con una caída del 0.46% en 2020, seguida de disminuciones adicionales del 0.21% y 0.19% en 2021 y 2022 respectivamente. Estas variaciones pueden reflejar impactos económicos más amplios, como cambios en la demanda de servicios profesionales, regulaciones fiscales o incluso factores sociopolíticos que afectaron las condiciones operativas del sector en Quito.

Figura 13

Análisis horizontal del Balance General del sector de actividades profesionales, científicas



Nota. Sumba et al., (2022)

La Figura 13 muestra el análisis horizontal del Balance General del sector de actividades profesionales, científicas y técnicas en el cantón de Quito, abarcando los años 2017 a 2022. Este análisis horizontal permite evaluar las variaciones porcentuales año tras año en los activos, pasivos y el patrimonio de las empresas dentro de este sector específico.

Desde una perspectiva económica, los activos corrientes muestran fluctuaciones moderadas con aumentos y disminuciones anuales, indicando posibles cambios en la liquidez y en la gestión de recursos a corto plazo. Los activos no corrientes exhiben una tendencia de crecimiento general, lo que podría reflejar inversiones sostenidas en activos de largo plazo, como equipos especializados o infraestructura.

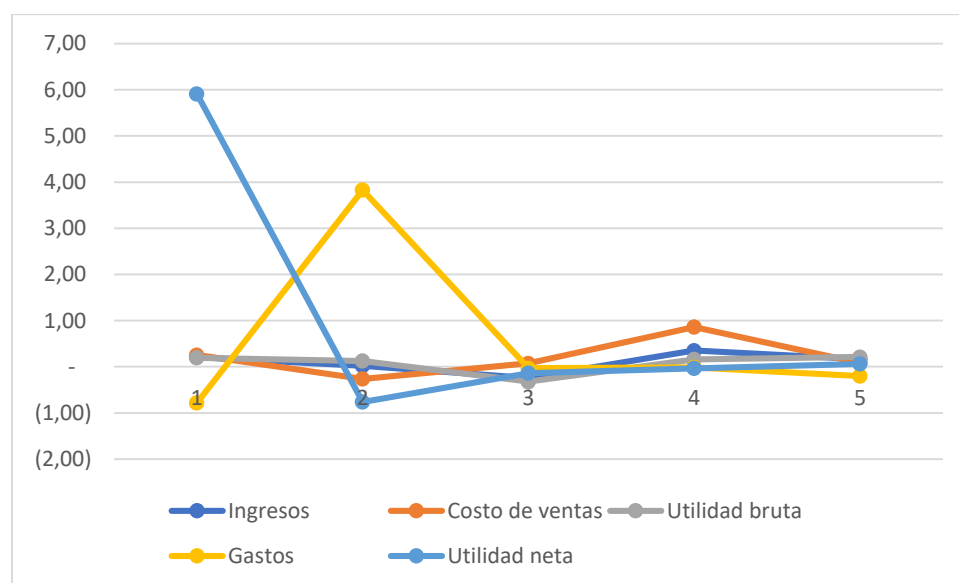
En términos financieros, los pasivos corrientes muestran una relativa estabilidad con algunas variaciones negativas, mientras que los pasivos no corrientes han experimentado fluctuaciones significativas, especialmente con un aumento notable en 2018 seguido de ajustes en años posteriores. Esto sugiere posibles cambios en las estrategias de financiamiento a largo plazo o en la gestión de deudas.

El patrimonio, por su parte, muestra un crecimiento continuo desde 2018, con un incremento considerable en 2021. Este aumento podría indicar una mejora en la rentabilidad de las empresas del sector, posiblemente impulsada por decisiones estratégicas acertadas, crecimiento del mercado o eficiencias operativas.

Desde el contexto político, social y de salud, es crucial considerar cómo eventos como políticas gubernamentales, cambios demográficos o crisis sanitarias podrían influir en estas tendencias. Por ejemplo, políticas regulatorias que afecten la inversión en tecnología o cambios en la demanda de servicios profesionales podrían explicar algunas de las variaciones observadas en la tabla

Figura 14

Análisis horizontal del Estado de Resultados del sector transporte y almacenamiento.



Nota. Sumba et al., (2022)

La Figura 14 muestra el análisis horizontal del Estado de Resultados del sector transporte y almacenamiento para el cantón de Quito. Este análisis compara las variaciones porcentuales de cada cuenta de 2018 a 2022 respecto al año anterior, lo que permite evaluar las tendencias y cambios significativos en los ingresos, costos, utilidades y otros indicadores clave.

En términos de ingresos, se observa una variación positiva del 0.21 en 2018/2017, seguida de fluctuaciones menores en los años siguientes, con un notable aumento del 0.35 en 2021/2020. Esto podría reflejar mejoras en la demanda de servicios de transporte o cambios en las tarifas aplicadas, influenciados por factores económicos y sociales locales.

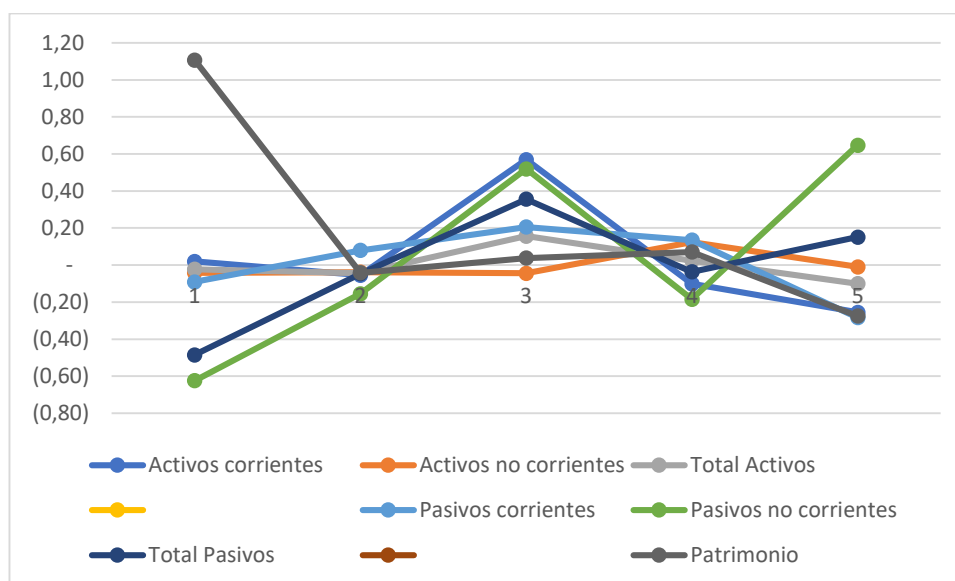
El costo de ventas muestra variaciones más volátiles, con un incremento significativo del 0.86 en 2021/2020, lo que sugiere presiones inflacionarias o cambios en los precios de los insumos. La utilidad bruta presenta fluctuaciones anuales, con una mejora notable del 0.21 en 2022/2021, indicando posibles ajustes en la eficiencia operativa o estrategias de costos implementadas.

Los gastos exhiben variaciones extremas, como el aumento drástico del 3.83 en 2019/2018, posiblemente atribuible a inversiones en infraestructura o costos adicionales asociados con regulaciones cambiarias o de salud. La utilidad neta, por su parte, muestra un crecimiento exponencial del 175.41 en 2019/2018, seguido de ajustes menores en años posteriores, lo cual podría estar vinculado a cambios en políticas fiscales o estrategias de mercado implementadas por el gobierno.

Es crucial considerar el contexto económico, político, social y de salud al interpretar estos datos. Por ejemplo, la mejora en el rendimiento del patrimonio a partir de 2021 puede estar relacionada con políticas gubernamentales favorables o adaptaciones estratégicas del sector frente a cambios regulatorios o sanitarios. Estos factores externos pueden influir significativamente en las tendencias observadas en la tabla, destacando la interdependencia entre la estructura económica y financiera del sector de transporte y almacenamiento en el cantón de Quito.

Figura 15

Análisis horizontal del Balance General del sector transporte y almacenamiento



Nota. Sumba et al., (2022)

La Figura 15 presenta un análisis horizontal del Balance General del sector transporte y almacenamiento para el cantón de Quito, abarcando los años desde 2017 hasta 2022. Este análisis es fundamental para comprender la evolución económica y financiera de dicho sector en relación con cambios en el contexto económico, político, social y de salud que han caracterizado estos años.

En términos económicos, los activos corrientes muestran fluctuaciones significativas a lo largo del período. En 2018 y 2021, observamos pequeños incrementos del 2% y 57% respectivamente, seguidos de disminuciones en 2019, 2020 y 2022. Esta volatilidad podría reflejar cambios en la demanda de servicios de transporte y almacenamiento, influenciados por factores macroeconómicos como el crecimiento del PIB y las políticas fiscales.

Los activos no corrientes, por otro lado, presentan una tendencia mayormente decreciente, excepto por un aumento notable del 12% en 2021. Esto podría indicar inversiones selectivas en infraestructura o equipos, posiblemente en respuesta a necesidades específicas del mercado o regulaciones sectoriales.

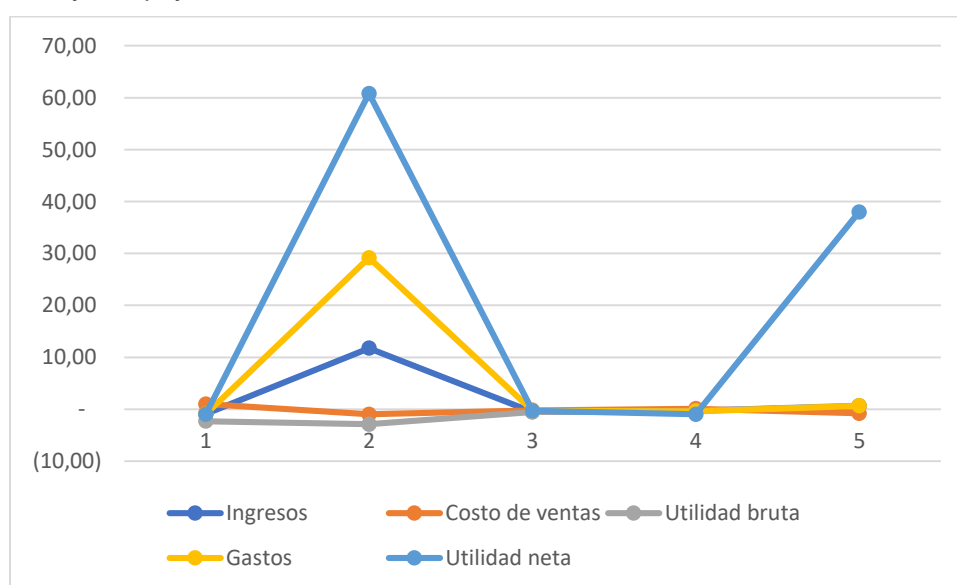
En cuanto a los pasivos, tanto corrientes como no corrientes muestran variaciones importantes. Los pasivos corrientes aumentan en 2018 y 2019, lo que puede reflejar necesidades de financiamiento a corto plazo para mantener las operaciones en un entorno económico cambiante. Sin embargo, en 2021 y 2022, se observan reducciones significativas, lo cual podría indicar una mejor gestión del capital de trabajo o condiciones favorables de financiamiento.

Los pasivos no corrientes muestran una caída drástica del 62% en 2018, seguida de variaciones más moderadas en los años siguientes. El aumento del 65% en 2022 podría reflejar nuevas inversiones a largo plazo o estrategias de financiamiento para proyectos de expansión.

El patrimonio neto, por su parte, exhibe un crecimiento sustancial del 111% en 2017, seguido de variaciones mixtas en los años posteriores. Es notable que a partir de 2020, el rendimiento del patrimonio comienza a mostrar un crecimiento, indicando posiblemente una mejora en la rentabilidad operativa o estrategias efectivas de gestión financiera.

Figura 16

Análisis horizontal del Estado de Resultados del sector de las actividades de servicios administrativos y de apoyo.



Nota. Sumba et al., (2022)

La Figura 16 muestra el análisis horizontal del Estado de Resultados para los otros sectores de las actividades de servicios administrativos y de apoyo en el cantón de Quito. Este análisis permite evaluar la evolución de diversas métricas financieras a lo largo de cinco años consecutivos, desde 2018 hasta 2022.

En términos de estructura económica y financiera, se observa una variabilidad significativa en varios aspectos clave. En primer lugar, los ingresos muestran una tendencia mixta: una disminución del 0.89% en 2018 seguida de un aumento notable del 11.75% en 2019, lo que sugiere un crecimiento robusto en ese período. Sin embargo, en los años siguientes (2020 y 2021), se registra una ligera disminución de -0.50% y -0.26%, respectivamente, antes de recuperarse con un aumento del 0.59% en 2022. Esta fluctuación puede reflejar cambios en la demanda de servicios administrativos y de apoyo, posiblemente influenciados por condiciones económicas y sociales locales.

Por otro lado, el costo de ventas muestra variaciones más estables pero también significativas en algunos años, con incrementos y decrementos que oscilan entre el 1.01% y el -0.96%. La utilidad bruta experimenta fluctuaciones similares, con disminuciones notables en 2018 (-2.30%) y 2019 (-2.89%), seguidas de ajustes más estables en los años posteriores, incluyendo un aumento del 0.68% en 2022, indicativo de una recuperación en la rentabilidad operativa.

En cuanto a los gastos, se observa un patrón de crecimiento desigual, con un aumento significativo del 29.16% en 2019, seguido de ajustes negativos moderados en años posteriores. Esto podría relacionarse con decisiones de inversión o cambios en políticas internas que impactan directamente los costos operativos.

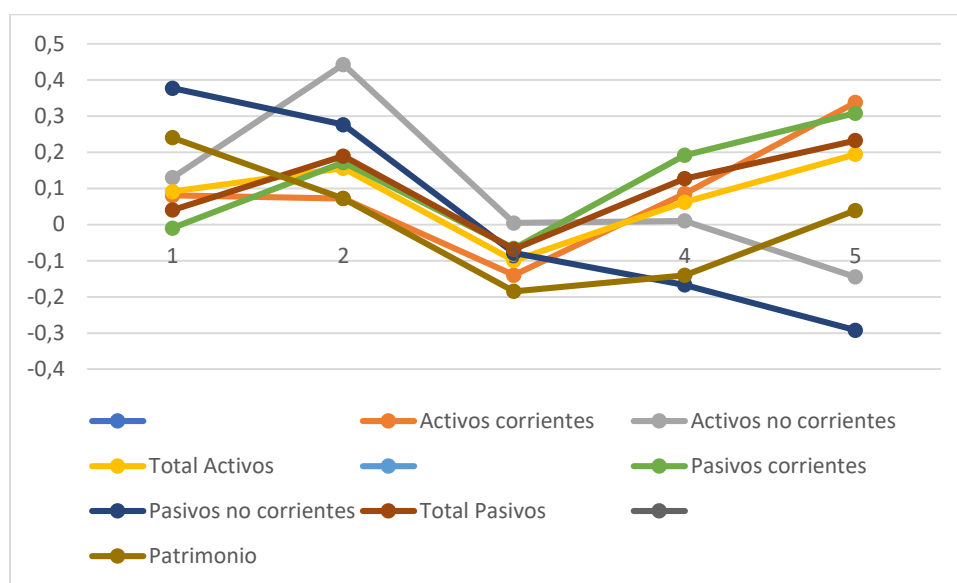
Finalmente, la utilidad neta revela una marcada volatilidad, destacándose un crecimiento excepcional del 60.80% en 2019 seguido de declives sustanciales en años

consecutivos. La notable recuperación del 38.00% en 2022, mencionada en la nota al final de la tabla, sugiere un repunte significativo hacia el final del período analizado.

Desde el contexto económico, político, social y de salud, es plausible asociar estas variaciones con factores externos e internos que afectan la economía local y la demanda de servicios administrativos y de apoyo en el cantón de Quito. Los cambios en políticas gubernamentales, condiciones de mercado, y eventos sanitarios pueden haber influido en la capacidad de generación de ingresos, control de costos y rentabilidad de las empresas en este sector específico.

Figura 17

Análisis horizontal del Balance General del sector de las actividades de servicios administrativos y de apoyo.



Nota. Sumba et al., (2022)

A partir de la Figura 17 se observa que en base al análisis horizontal del Balance General del sector de las actividades de servicios administrativos y de apoyo revela tendencias significativas que reflejan la estructura económica y financiera del cantón de Quito en distintos períodos, considerando el contexto económico, político, social y de salud.

En 2018, los activos corrientes experimentaron un ligero incremento del 0,08, indicativo de una estabilidad inicial. Sin embargo, en 2019 y 2020 se observan disminuciones

del 0.14 y 0.09 respectivamente, lo cual podría estar relacionado con desafíos económicos y políticos en el país que afectaron la liquidez y operaciones del sector. La recuperación en 2021 con un aumento del 0.34 sugiere una posible reactivación económica y adaptación a nuevas condiciones.

Los activos no corrientes mostraron un incremento notable del 0.44 en 2019, reflejando posiblemente inversiones a largo plazo o expansión de infraestructura en el sector. La estabilidad en 2020 y ligero descenso en 2022 indican una gestión conservadora o ajustes estratégicos frente a cambios en políticas públicas o condiciones macroeconómicas.

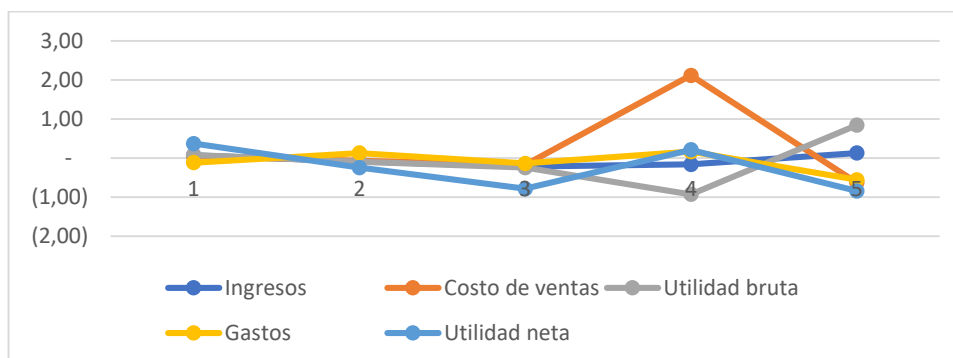
El patrimonio, aunque mostró un crecimiento destacado del 0.24 en 2018, se vio afectado por una disminución significativa en 2020 y 2021 (-0.18 y -0.14 respectivamente), posiblemente debido a crisis económicas globales o decisiones de política fiscal local. El ligero repunte en 2022 (+0.04) puede atribuirse a mejoras en la eficiencia operativa o políticas de estímulo económico adoptadas.

En cuanto a los pasivos, tanto corrientes como no corrientes mostraron variaciones significativas. Los pasivos corrientes, aunque con fluctuaciones anuales, mostraron un aumento en 2021 del 0.31, posiblemente por estrategias de financiamiento en respuesta a condiciones económicas desafiantes o para aprovechar oportunidades de crecimiento. Los pasivos no corrientes, por otro lado, reflejaron un incremento notable del 0.38 en 2018 seguido de una disminución continua, indicando posiblemente estrategias de reestructuración de deuda o fortalecimiento financiero a largo plazo.

El contexto económico, político y social juega un papel crucial en la interpretación de estos datos. Los cambios observados pueden estar influenciados por políticas gubernamentales, regulaciones sectoriales, y condiciones macroeconómicas tanto locales como globales. Además, el impacto de la pandemia de COVID-19 y medidas de contención asociadas pudo haber afectado la dinámica del sector de servicios administrativos y de apoyo en Quito, influenciando decisiones de inversión, liquidez y estrategias financieras.

Figura 18

Análisis horizontal del Estado de Resultados de los otros sectores de la economía



Nota. Sumba et al., (2022)

El análisis de la Figura 18 del Estado de Resultados para el cantón de Quito revela fluctuaciones significativas en varios indicadores clave entre los años 2017 y 2022. Comenzando con los ingresos, se observa un modesto crecimiento del 0.07% en 2018 respecto a 2017, seguido de una disminución del 0.09% en 2019. Esta tendencia negativa se intensificó en 2020 con una caída del 0.21%, reflejando un contexto económico desafiante a nivel local.

En cuanto al costo de ventas, se registró un aumento del 2.11% en 2021 respecto al año anterior, contrastando con las reducciones moderadas en los años anteriores. Este incremento repentino podría estar relacionado con cambios en la estructura de costos o condiciones del mercado que afectaron la rentabilidad operativa.

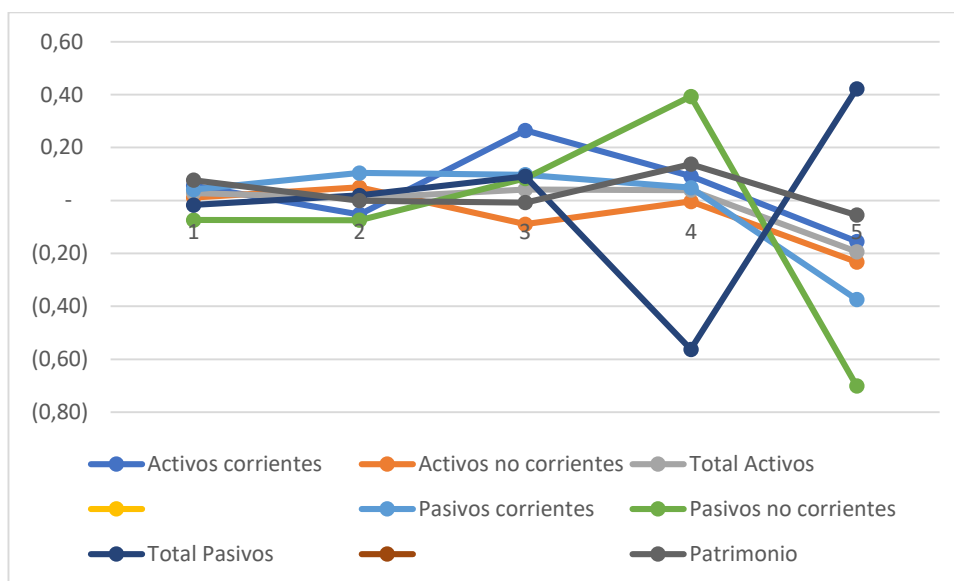
La utilidad bruta mostró una tendencia decreciente a lo largo de los años, con caídas significativas del 1.93% en 2021 y del 1.84% en 2022. Estos resultados sugieren presiones en los márgenes de ganancia, posiblemente atribuibles a incrementos en los costos de producción o dificultades para ajustar precios en respuesta al entorno económico y social.

En cuanto a los gastos operativos, se observó un incremento del 0.17% en 2021, después de haberse reducido en 2019 y 2020. Esta fluctuación puede reflejar ajustes en estrategias de costos o inversiones en infraestructura y tecnología para mantener la competitividad.

Finalmente, la utilidad neta experimentó una variación notable, con una impresionante ganancia del 26.21% en 2021, seguida de una pérdida del 0.84% en 2022. Este rendimiento volátil podría indicar fluctuaciones en ingresos extraordinarios, cambios regulatorios o eventos económicos significativos que impactaron la rentabilidad final.

Figura 19

Análisis horizontal del Balance General de los otros sectores de la economía



Nota. Sumba et al., (2022)

El análisis de la Figura 19, que muestra el análisis horizontal del Balance General de los otros sectores de la economía para el cantón de Quito, revela varias tendencias importantes en términos de su estructura económica y financiera, influenciadas por el contexto económico, político, social y de salud.

En cuanto a los activos, observamos que los activos corrientes experimentaron fluctuaciones moderadas durante el período analizado. Hubo un aumento significativo del 26% en 2020 respecto al año anterior, lo cual puede estar relacionado con políticas de estímulo económico o cambios en las condiciones de mercado. Sin embargo, en 2021 hubo una leve disminución del 15%, lo cual podría indicar ajustes postcrisis o cambios en la demanda del mercado local.

Los activos no corrientes mostraron un patrón menos volátil en general, con una ligera disminución del 9% en 2020 y una caída más pronunciada del 23% en 2022. Estos cambios podrían reflejar ajustes en inversiones a largo plazo o cambios en regulaciones que afectan la estructura de capital de las empresas en el cantón.

El total de activos, que es la suma de activos corrientes y no corrientes, experimentó crecimientos modestos en la mayoría de los años analizados, con excepción de una disminución del 19% en 2022. Esta disminución podría indicar una contracción económica reciente o ajustes significativos en la valoración de activos.

En cuanto a los pasivos, tanto los pasivos corrientes como los no corrientes mostraron variaciones considerables. Los pasivos corrientes aumentaron gradualmente hasta 2021 y luego experimentaron una disminución significativa del 37% en 2022, posiblemente debido a estrategias de reducción de deuda o mejoras en la gestión de flujo de efectivo.

Por otro lado, los pasivos no corrientes mostraron una fluctuación más dramática, con un incremento del 39% en 2021 seguido de una reducción del 70% en 2022. Estos cambios podrían reflejar políticas gubernamentales o cambios en el entorno regulatorio que afectan la estructura financiera de las entidades en el cantón.

El análisis del patrimonio muestra una tendencia general positiva, con crecimientos significativos en 2018 y 2021, y una leve disminución en 2022. El rendimiento del patrimonio comenzó a mostrar crecimiento a partir de 2020, lo cual podría ser indicativo de mejoras en la rentabilidad de las inversiones o eficiencias operativas implementadas por las empresas.

Tabla 27

Comparación entre los índices financieros por sectores de empresas

Indices Estado de resultados	G	M	H	N	Otros
Crecimiento de ventas	0.07	0.06	0.10	2.14	2.90

Margen bruto	0.33	0.76	0.71	-0.36	-0.54
Rentabilidad sobre ventas	0.02	0.27	0.11	0.00	-0.00
ROA	0.03	0.10	0.08	0.01	-0.00
ROE	0.07	0.15	0.17	0.03	0.00
Indices Balance general					
Liquidez corriente	1.77	1.05	1.85	1.15	1.13
Endeudamiento del activo	0.56	0.33	0.47	0.76	0.77
Endeudamiento patrimonial	1.26	0.50	1.03	3.35	3.44
Endeudamiento a corto plazo	0.85	0.70	0.43	0.85	0.85
Endeudamiento a largo plazo	0.14	0.29	0.57	0.15	0.15
Apalancamiento	2.26	1.50	2.03	4.35	4.44
Rotación de ventas	1.17	0.37	0.80	1.25	1.12
Índice Dupont					
Rentabilidad sobre ventas	0.02	0.27	0.11	0.00	-0.00
Rotación de ventas	1.17	0.37	0.80	1.25	1.12
Apalancamiento	2.26	1.50	2.03	4.35	4.44
=ROE	7%	15%	17%	3%	0%

Nota. Las microempresas mantienen una mayor liquidez y su Roe es más significativo

En base a la Tabla 27 muestra una comparación detallada de varios índices financieros entre diferentes tamaños de empresas en el cantón de Quito. Esta información es crucial para entender la estructura económica y financiera de las empresas en contexto, considerando variables políticas, sociales y de salud que impactan su desempeño.

En términos de estructura económica, los índices del estado de resultados revelan diferencias significativas entre los grupos analizados. Por ejemplo, el crecimiento de ventas es notablemente alto para las empresas de mayor tamaño (2.14% y 2.90%), mientras que las microempresas muestran crecimientos muy modestos (0.07% a 0.10%). Esto sugiere que las empresas más grandes pueden tener acceso a mercados más amplios o están en sectores

de alto crecimiento, lo cual puede estar influenciado por políticas económicas que favorezcan la expansión empresarial.

En términos de rentabilidad, las microempresas muestran una rentabilidad sobre ventas y un retorno sobre activos (ROA) relativamente bajos o incluso negativos, reflejando posibles limitaciones de escala o eficiencia. Por otro lado, las medianas y grandes empresas exhiben rentabilidades más sólidas, especialmente en términos de retorno sobre el patrimonio (ROE), indicando una mejor capacidad para generar ganancias a partir de sus recursos financieros y operativos.

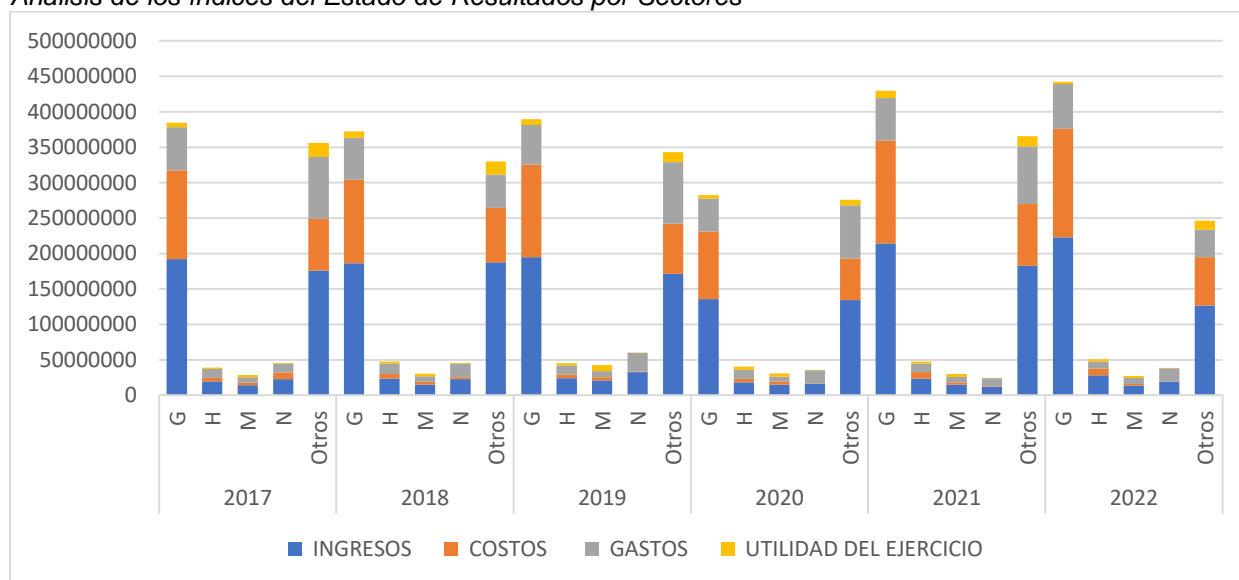
Desde una perspectiva financiera, los índices del balance general muestran variaciones importantes en la liquidez y el endeudamiento. Las microempresas mantienen una mayor liquidez corriente (1.77 a 1.13), lo que puede ser una estrategia para mitigar riesgos en un entorno económico incierto. En contraste, las grandes empresas tienden a tener niveles más altos de endeudamiento, tanto en términos absolutos como en proporción al activo y al patrimonio, indicando una dependencia potencialmente mayor de financiamiento externo para sus operaciones y expansión.

El índice Dupont analizado muestra cómo las diferentes combinaciones de rentabilidad sobre ventas, rotación de ventas y apalancamiento contribuyen al retorno sobre el patrimonio (ROE). Las empresas más grandes utilizan niveles más altos de apalancamiento financiero para amplificar sus retornos, lo cual puede ser una estrategia arriesgada dependiendo de las condiciones del mercado y las políticas económicas vigentes.

Situación económica

Figura 20

Análisis de los índices del Estado de Resultados por Sectores



Nota. Sumba et al., (2022)

El análisis de los sectores económicos en el cantón revela diferencias notables en su desempeño financiero, reflejando las particularidades y desafíos de cada industria. El sector G, que abarca el comercio al por mayor y al por menor, así como la reparación de vehículos automotores y motocicletas, ha sido consistentemente el mayor contribuyente en términos de ingresos. Sin embargo, también enfrenta altos costos y gastos, lo que ha resultado en una volatilidad en las utilidades a lo largo de los años. En particular, 2022 muestra una disminución en la utilidad del ejercicio, sugiriendo desafíos en la gestión de costos o una reducción en la demanda.

En contraste, el sector M, que incluye actividades profesionales, científicas y técnicas, ha mantenido ingresos y utilidades relativamente estables, con una notable eficiencia en el control de costos y gastos. Esta estabilidad puede ser atribuida a la naturaleza especializada de sus servicios, que probablemente proporciona una base de clientes más predecible y leal. Sin embargo, el sector también muestra una ligera contracción en ingresos en 2022, lo cual podría reflejar cambios en la demanda de servicios profesionales o ajustes en la oferta del mercado.

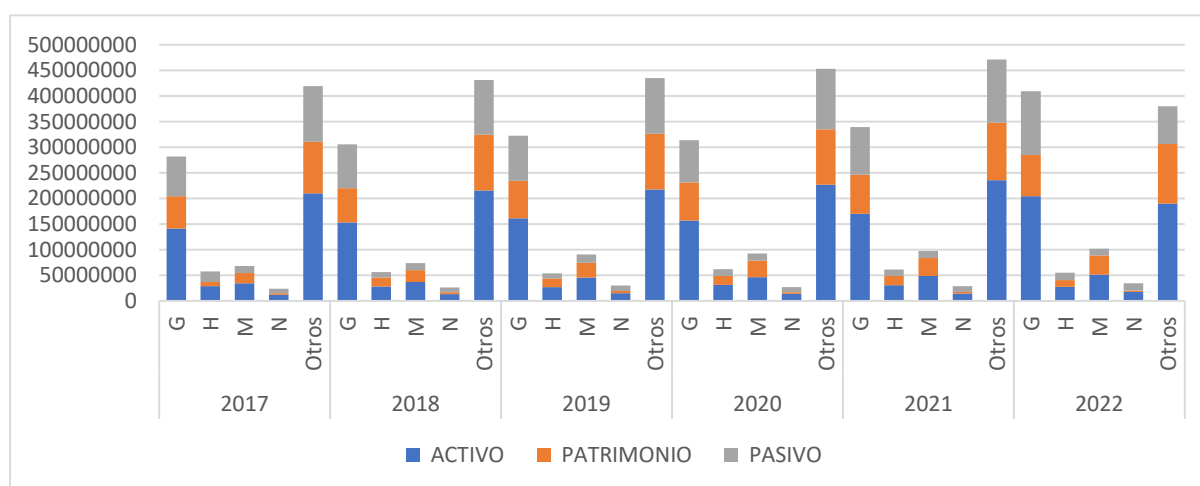
El sector H, que cubre transporte y almacenamiento, ha tenido ingresos más moderados en comparación con otros sectores. Este sector experimentó un notable aumento en gastos en 2018, lo que afectó negativamente sus utilidades en ese año. Sin embargo, en los años siguientes, el sector ha mostrado una mejora en la gestión de sus costos, lo que ha permitido recuperar parte de su rentabilidad. Esta recuperación puede estar relacionada con ajustes en las operaciones logísticas o cambios en las tarifas de transporte.

Por otro lado, el sector N, enfocado en actividades de servicios administrativos y de apoyo, presenta la mayor variabilidad en términos de ingresos y utilidades. Este sector tuvo un aumento significativo en ingresos en 2019, seguido por una caída en 2020, que podría estar vinculada a fluctuaciones en la demanda de servicios administrativos debido a cambios económicos o estructurales en el mercado. La capacidad del sector para recuperar terreno en 2021 y 2022, aunque aún limitada, sugiere una respuesta adaptativa a las condiciones del mercado.

Situación financiera.

Figura 21

Análisis de los índices del Estado de Resultados por Sectores



Nota. Sumba et al., (2022)

A partir del análisis de los activos, se observa que el sector "comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas (G)" tiene los activos más elevados, con un incremento de \$140.9 millones en 2017 a \$204.5 millones en 2022. Esto

refleja una expansión significativa en sus operaciones. En contraste, el sector "transporte y almacenamiento (H)" muestra una ligera disminución en sus activos totales, de \$28.5 millones en 2017 a \$27.4 millones en 2022, lo que podría indicar una falta de inversión o desinversión en infraestructura.

En cuanto al patrimonio, el sector G también presenta el mayor crecimiento, pasando de \$63.3 millones en 2017 a \$80.6 millones en 2022, lo que sugiere una acumulación de capital por parte de las empresas de este sector. Sin embargo, el sector "actividades profesionales, científicas y técnicas (M)" muestra un aumento relativamente más pronunciado en su patrimonio, alcanzando \$37.6 millones en 2022, lo cual podría indicar una mayor retención de beneficios o inyecciones de capital de los propietarios.

Los pasivos muestran una tendencia diferenciada: mientras que en el sector G se incrementan significativamente, de \$77.6 millones a \$123.9 millones, sugiriendo una mayor dependencia del endeudamiento, el sector "actividades de servicios administrativos y de apoyo (N)" presenta una reducción notable en pasivos, de \$8.8 millones en 2017 a \$14.1 millones en 2022. Esto último podría estar asociado a una estrategia de reducción de deuda o a una menor necesidad de financiamiento externo.

El análisis revela que el sector G está en expansión, con un aumento en activos, patrimonio y pasivos, reflejando una estrategia de crecimiento impulsada por la deuda. Por otro lado, el sector M parece enfocarse en fortalecer su estructura patrimonial, mientras que los sectores H y N muestran señales de estabilidad o contracción, dependiendo de los aspectos financieros considerados.

3.2 Discusión de resultados

En el contexto del análisis financiero de las empresas en el cantón de Quito, es evidente que el tamaño de las empresas desempeña un papel crucial en su estructura económica y financiera, como se refleja en los índices financieros comparativos presentados en la Tabla 36. Estos índices proporcionan una visión detallada de cómo varían la

rentabilidad, la liquidez, el endeudamiento y otros aspectos clave según el tamaño de la empresa.

Las microempresas muestran una tendencia hacia una mayor liquidez corriente en comparación con las medianas y grandes empresas. Este aspecto es crítico en un entorno económico volátil, ya que una mayor liquidez puede ofrecer flexibilidad financiera para enfrentar desafíos imprevistos o aprovechar oportunidades repentinas de crecimiento. Este enfoque conservador puede reflejar estrategias de gestión de riesgos adaptadas a su escala operativa y a las condiciones locales del mercado en Quito.

En contraste, las medianas y grandes empresas exhiben niveles más altos de endeudamiento, tanto en términos absolutos como en proporción al activo y al patrimonio. Esto indica una dependencia más significativa de financiamiento externo para impulsar sus operaciones y expansión. Aunque el endeudamiento puede ser una herramienta efectiva para financiar el crecimiento, también introduce riesgos financieros adicionales, especialmente en períodos de condiciones económicas adversas o cambios en políticas gubernamentales que afecten el acceso al crédito.

En términos de rentabilidad, las diferencias son notables entre los distintos tamaños de empresas. Las microempresas, en general, muestran rentabilidades sobre ventas y retornos sobre activos (ROA) relativamente bajos o incluso negativos. Esto sugiere desafíos en la eficiencia operativa o limitaciones inherentes a su tamaño que pueden dificultar la generación sostenida de ganancias. En contraste, las medianas y grandes empresas muestran rentabilidades más robustas, especialmente en términos de retorno sobre el patrimonio (ROE), indicativo de una mejor capacidad para generar rendimientos a partir de sus recursos financieros y operativos.

El análisis del índice Dupont revela cómo diferentes combinaciones de rentabilidad sobre ventas, rotación de ventas y apalancamiento contribuyen al ROE final de las empresas. Las medianas y grandes empresas utilizan niveles más altos de apalancamiento financiero para amplificar sus retornos, estrategia que puede resultar en mayores beneficios cuando las

condiciones son favorables, pero también incrementar la vulnerabilidad a fluctuaciones económicas y cambios regulatorios.

Desde una perspectiva estratégica, las empresas en Quito deben considerar no solo su tamaño actual, sino también cómo optimizar su estructura financiera para maximizar la rentabilidad y mantener la estabilidad operativa en un entorno dinámico. Las microempresas podrían beneficiarse de estrategias que fortalezcan su liquidez y mejoren la eficiencia operativa, mientras que las medianas y grandes empresas deberían gestionar cuidadosamente su exposición al riesgo financiero y diversificar fuentes de financiamiento para mantener un crecimiento sostenible.

Para analizar la estructura económica y financiera de las empresas en el cantón de Quito según su sector, es esencial considerar tanto el análisis horizontal de los estados financieros como los indicadores financieros específicos proporcionados en las tablas anteriores. Estos datos nos permiten entender cómo diferentes sectores responden a factores económicos, políticos, sociales y de salud, los cuales juegan un papel crucial en su desempeño y estrategias financieras.

El análisis horizontal del Balance General y el Estado de Resultados revela tendencias significativas en diversos sectores económicos. Por ejemplo, el sector de servicios administrativos y de apoyo muestra variaciones notables en activos corrientes y no corrientes a lo largo de los años. En 2019, hubo un aumento significativo en activos no corrientes (+44%), posiblemente reflejando inversiones a largo plazo o expansión de infraestructura en respuesta a políticas de estímulo económico o cambios regulatorios favorables. Sin embargo, en años siguientes, se observaron ajustes negativos moderados, sugiriendo una adaptación a nuevas condiciones económicas y políticas que podrían haber afectado las estrategias de inversión y financiamiento.

En términos de pasivos, tanto corrientes como no corrientes, el análisis horizontal muestra fluctuaciones considerables. Los pasivos corrientes, por ejemplo, aumentaron significativamente en 2021 (+31%), indicando posibles estrategias de financiamiento para hacer frente a desafíos económicos o aprovechar oportunidades de crecimiento. Por otro

lado, los pasivos no corrientes mostraron una reducción considerable en 2022 (-29%), posiblemente reflejando una estrategia de reestructuración de deuda o una mejor gestión financiera en un entorno cambiante.

Desde una perspectiva económica, los sectores también se ven afectados por el contexto político y social. Por ejemplo, eventos políticos como cambios en regulaciones gubernamentales pueden influir en las decisiones de inversión y en la estructura de capital de las empresas. La volatilidad observada en los estados financieros puede reflejar tanto la adaptación estratégica de las empresas a estas condiciones como los impactos directos de políticas que afectan la disponibilidad de recursos financieros y operativos.

El contexto social y de salud, especialmente durante la pandemia de COVID-19, también jugó un papel crucial en la dinámica sectorial. Las medidas de contención y las restricciones económicas impactaron la demanda de servicios y la capacidad operativa de las empresas en todos los sectores. Las respuestas variadas de las empresas a estos desafíos, reflejadas en los estados financieros, pueden incluir desde ajustes en costos operativos hasta inversiones en tecnología para facilitar el trabajo remoto y adaptarse a nuevas formas de consumo y prestación de servicios.

En términos de indicadores financieros específicos, como los proporcionados en la Tabla 36, podemos observar cómo diferentes sectores muestran distintos niveles de liquidez, endeudamiento y rentabilidad. Por ejemplo, sectores con mayores índices de liquidez corriente pueden estar mejor posicionados para enfrentar períodos de incertidumbre económica, mientras que aquellos con mayores niveles de endeudamiento deben gestionar cuidadosamente su exposición al riesgo financiero.

El análisis horizontal de los estados financieros revela que el sector de servicios administrativos y de apoyo experimentó variaciones significativas en sus activos corrientes y no corrientes a lo largo de los años. En 2019, hubo un aumento destacado en activos no corrientes (+44%), probablemente debido a inversiones a largo plazo para expandir infraestructura o mejorar capacidad operativa. Sin embargo, en años siguientes, se observaron ajustes negativos moderados, sugiriendo adaptación a nuevas condiciones

económicas y políticas que pueden haber impactado las estrategias de inversión y financiamiento.

En términos de pasivos, tanto corrientes como no corrientes, este sector mostró fluctuaciones considerables. Los pasivos corrientes aumentaron significativamente en 2021 (+31%), indicando estrategias de financiamiento para enfrentar desafíos económicos o aprovechar oportunidades de crecimiento. Por otro lado, los pasivos no corrientes mostraron una reducción considerable en 2022 (-29%), reflejando posiblemente una estrategia de reestructuración de deuda o una mejor gestión financiera en un entorno cambiante.

El contexto económico y político influye significativamente en este sector, especialmente a través de cambios regulatorios y políticas gubernamentales que afectan la demanda de servicios administrativos y de apoyo. La volatilidad en los estados financieros puede reflejar tanto la adaptación estratégica de las empresas a estas condiciones como los impactos directos de políticas que afectan la disponibilidad de recursos financieros y operativos.

En contraste, el análisis del sector "Otros Sectores de la Economía" muestra diferentes patrones. Este sector exhibió variaciones en activos corrientes y no corrientes que reflejan estrategias diversas frente a condiciones económicas fluctuantes. Por ejemplo, hubo un aumento significativo en activos corrientes en 2020 (+26%), posiblemente impulsado por políticas de estímulo económico o cambios en las condiciones de mercado. Sin embargo, en 2021, se observó una disminución del 15% en activos corrientes, lo cual podría indicar ajustes postcrisis o cambios en la demanda del mercado local.

En cuanto a los pasivos, este sector también mostró una respuesta diferenciada. Los pasivos corrientes aumentaron gradualmente hasta 2021 y luego experimentaron una disminución significativa en 2022 (-37%), posiblemente como resultado de estrategias de reducción de deuda o mejoras en la gestión de flujo de efectivo. Por otro lado, los pasivos no corrientes mostraron una fluctuación dramática con un aumento en 2021 seguido de una reducción considerable en 2022, reflejando posiblemente políticas gubernamentales o cambios en el entorno regulatorio que impactan la estructura financiera de las empresas.

El contexto social y de salud también es crucial para entender estas dinámicas sectoriales. Durante la pandemia de COVID-19, medidas de contención y restricciones económicas afectaron la capacidad operativa y la demanda de servicios en todos los sectores. Las respuestas de las empresas en "Otros Sectores de la Economía" pueden incluir desde ajustes en costos operativos hasta inversiones en tecnología para facilitar el trabajo remoto y adaptarse a nuevas formas de consumo y prestación de servicios.

Los indicadores financieros proporcionados en la Tabla 36 destacan diferencias significativas entre estos sectores. Por ejemplo, mientras que el sector de servicios administrativos y de apoyo puede mostrar una liquidez más estable (liquidez corriente de 1.13 a 1.77), "Otros Sectores de la Economía" puede tener una mayor volatilidad en la rotación de ventas y niveles de endeudamiento. Esto sugiere estrategias financieras distintas adaptadas a las características específicas de cada sector y las condiciones económicas prevalentes.

Conclusiones

El análisis de la estructura económica y financiera de las empresas en Quito según su tamaño revela tendencias significativas influenciadas por factores económicos, políticos, sociales y de salud. Las microempresas, a pesar de mantener una mayor liquidez y un ROE más significativo, enfrentan desafíos con rentabilidades sobre ventas y ROA más bajos. Esto sugiere limitaciones de escala y eficiencia operativa que pueden ser exacerbadas por cambios políticos y económicos que afectan su acceso a recursos financieros y oportunidades de crecimiento. En contraste, las medianas y grandes empresas muestran una capacidad superior para gestionar niveles más altos de apalancamiento financiero y, por ende, lograr mayores ROE. Sin embargo, también están expuestas a mayores riesgos económicos y regulatorios, lo que subraya la importancia de adaptarse ágilmente a un entorno económico y político en constante evolución para mantener la estabilidad y el crecimiento sostenible.

El análisis horizontal y los indicadores financieros de diferentes sectores económicos en Quito revelan estructuras económicas y financieras diversificadas y adaptativas. Por ejemplo, el sector de servicios administrativos y de apoyo muestra una capacidad para gestionar activos y pasivos con flexibilidad, ajustándose a condiciones económicas y políticas cambiantes mediante estrategias de inversión y financiamiento adaptativas. En contraste, sectores como "Otros Sectores de la Economía" exhiben una respuesta más variable a las mismas condiciones, reflejada en fluctuaciones en activos corrientes y pasivos no corrientes. Esta diversidad en las respuestas sectoriales subraya la importancia de estrategias financieras diferenciadas que consideren tanto las oportunidades como los riesgos específicos de cada sector frente a un entorno socioeconómico dinámico.

El análisis comparativo entre sectores económicos en Quito destaca diferencias significativas en la estructura económica y financiera, influenciadas por condiciones económicas, políticas, sociales y de salud únicas para cada sector. Por ejemplo, mientras el sector de servicios administrativos y de apoyo muestra una gestión prudente de activos y

pasivos para optimizar la liquidez y la rentabilidad, "Otros Sectores de la Economía" exhibe una mayor volatilidad en indicadores financieros como la rotación de ventas y niveles de endeudamiento. Esto indica la necesidad de estrategias empresariales específicas adaptadas a las características intrínsecas de cada sector para mitigar riesgos y aprovechar oportunidades. Además, el impacto de eventos como la pandemia de COVID-19 ha reforzado la importancia de la flexibilidad y la resiliencia en la gestión financiera sectorial, enfatizando la necesidad de adaptación continua a un entorno socioeconómico globalizado y cambiante.

Estas conclusiones subrayan la complejidad y la interconexión entre factores económicos, políticos, sociales y de salud que moldean la estructura económica y financiera de las empresas en Quito, resaltando la importancia de estrategias adaptativas y una gestión prudente para asegurar la sostenibilidad y el crecimiento en el largo plazo.

Recomendaciones

Para las microempresas en Quito, es crucial fortalecer la eficiencia operativa y explorar alianzas estratégicas que les permitan superar las limitaciones de escala. Esto podría incluir la adopción de tecnologías que optimicen procesos, así como la participación en programas de desarrollo empresarial y acceso a financiamiento específicamente diseñados para microempresas. Además, mantener una vigilancia activa sobre los cambios en políticas económicas y regulatorias locales ayudará a anticipar y mitigar posibles impactos negativos, asegurando una posición financiera más robusta.

Para los sectores económicos en Quito, es esencial implementar estrategias de diversificación y gestión de riesgos que aprovechen las fortalezas sectoriales y mitiguen las vulnerabilidades frente a fluctuaciones económicas y políticas. Esto podría incluir la diversificación de fuentes de ingresos, la optimización de la gestión de activos y pasivos mediante estrategias de financiamiento adecuadas, y la mejora continua de la eficiencia operativa. Además, mantener una vigilancia proactiva sobre las tendencias del mercado y las regulaciones sectoriales permitirá ajustar rápidamente las estrategias empresariales para maximizar oportunidades y minimizar riesgos.

Para los sectores económicos que muestran diferencias significativas en Quito, es fundamental desarrollar capacidades de adaptación y flexibilidad que permitan responder ágilmente a cambios socioeconómicos y de salud pública. Esto implica la implementación de sistemas de gestión financiera robustos que puedan anticipar y mitigar riesgos específicos del sector, así como capitalizar oportunidades emergentes. Además, fomentar la colaboración intersectorial y compartir mejores prácticas puede fortalecer la resiliencia colectiva frente a crisis económicas y sanitarias, promoviendo un entorno empresarial más estable y sostenible en el largo plazo.

Referencias

- Ojeda Zambrano, C. d. (2021). Desempeño económico-financiero 2010-2019 de empresas longevas en el Ecuador: ¿Avance o retroceso?. *Podium*, 40, 89-104. doi:<https://doi.org/10.31095/podium.2021.40.6>
- Rodríguez, R. &. (2020). Las PYMES en Ecuador. Un análisis. *593 Digital Publisher*, 5(5-1), 191-200. doi: <https://doi.org/10.33386/593dp.2020.5-1.337>
- Sumba Bustamante, R. Y. (2022). MIPYMES en el mercado de Ecuador y su rol en la actividad económica. *RECIMUNDO*, 6(4), 439-455. Obtenido de [https://doi.org/10.26820/recimundo/6.\(4\).octubre.2022.439-455](https://doi.org/10.26820/recimundo/6.(4).octubre.2022.439-455)
- Bolaños, E. L., Farfán, K. B., & García-Gómez, C. D. (2023). Evaluación económico-financiera de una compañía de cementos: Cementos Pacasmayo. *Revista Academia & Negocios*, 9(1), 65-78
- Bruno, N., Dabós, M., y Grosz, F. (2022). Determinantes de la estructura de capital: un survey con énfasis en Latinoamérica. *Palermo Business Review*, (26), 43-83. https://www.palermo.edu/negocios/cbrs/pdf/pbr26/PBR_26_03.pdf
- Cedillo, M., Narváez, C., Álvarez, J., y Torres, M. (2020). Impuesto a las ganancias, conciliación tributaria entre NIIF y la LORTI. *593 Digital Publisher CEIT*, 5(4), 137-152.
- Chinche, E. (2020). Fuentes de financiación para la Estructura Financiera de la Empresa Cooperativa. *Investigación Académica*, 1(1), 45-56.
- Dihigo, J. G. (2021). *Metodología de la investigación para administradores*. Ediciones de la U.
- Elizalde, L. (2019). Los estados financieros y las políticas contables. *593 Digital Publisher CEIT*, 4(5), 217-226.
- Espejo, L. y López G. (2018). *Contabilidad General. Enfoque con Normas Internaciones de Información Financiera (NIIF)*. Editorial de la Universidad Técnica Particular de Loja.

- Ferrer, T. R., Brito, M. G. R., & García, M. del C. H. (2021). El efecto industria en la estructura económico-financiera de la empresa. *Estudios de Economía Aplicada*, 17(1), 141-161.
- Fozap, F. M. P., & Blancas, C. S. D. (2019). La Estructura Financiera De Las Grandes Empresas Manufactureras Mexicanas En El Contexto De La Crisis Financiera Subprime, 2000-2015°. *ESTUDIOS ECONÓMICOS*, XXXVI(72), 63-90.
- Gelashvili, V., del Mar Camacho-Miñano, M., & Segovia-Vargas, M. J. (2020). A study of the economic and financial analysis for social firms: are they really businesses? Un estudio sobre el análisis económico-financiero de las empresas sociales: ¿son realmente negocios?. *Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review*, 23(2), 139-147.
- Guercio, M. B., Briozzo, A. E., Vigier, H. P., y Martínez, L. B. (2020). La estructura financiera de las Empresas de Base Tecnológica. *Revista Contabilidade & Finanças*, 31, 444-457.
- Haro, A. (2021). Estudio del riesgo financiero desde la estructura de capital en las PyMes textiles. *Desarrollo Gerencial*, 13(2), 1-27.
- Hidalgo, I. (2019). *Tipos de estudio y métodos de investigación*. Editorial Especialista
- Lievano, J. A. B. (2019). Correlación entre los indicadores financieros de estructura de capital y margen de utilidad neta como variable de éxito económico. *De ideales a realidades en las ciencias sociales*, 137.
- Minsky, H. P. (2019). Los factores financieros en la teoría económica del capitalismo. *El trimestre económico*, 86(344), 1071-1092.
https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2448718X2019000401071&script=sci_abstract&tlng=pt
- Párraga Franco, S. M., Pinargote Vázquez, N. F., García Álava, C. M., y Zamora Sornoza, J. C. (2021). Indicadores de gestión financiera en pequeñas y medianas empresas en Iberoamérica: una revisión sistemática. *Dilemas contemporáneos: educación, política y valores*, 8(SPE2).
- Peujio, M., y Domínguez, S. (2019). Los procesos de inversión en activos como determinantes de la estructura financiera de las grandes empresas mexicanas, 2000-2016: *Un*

enfoque por sectores. *Análisis económico*, 34(85), 9-31.
https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-66552019000100009

- Ramírez, E. R. S., y Hervis, E. E. (2019). El método estudio de caso y su significado en la investigación educativa. In *Procesos formativos en la investigación educativa: diálogos, reflexiones, convergencias y divergencias* (pp. 203-222). Red de Investigadores Educativos Chihuahua AC.
- Ramírez-Sánchez, M., Rivas-Trujillo, E. y Cardona-Londoño, C. (2020). El estudio de caso como estrategia metodológica. *Revista Espacios*, 40(23), 1-8.
- Ramírez, L., y Palacín, M. (2018). El estado del arte sobre la teoría de la estructura de capital de la empresa. *Cuadernos de economía*, 37(73), 143-165.
- Romero, F. M. (2019). *Dirección Financiera*. Editorial Elearning, SL.
- Sarango, A. F. H. (2021). La estructura financiera y el fracaso empresarial: Una apreciación a las grandes empresas de pesca y acuicultura. *Revista Ciencia Multidisciplinaria CUNORI*, 5(1), 1-16. <https://doi.org/10.36314/cunori.v5i1.148>
- Soto, K. G., Espinoza, G. M. D., y Flores, O. E. (2021). Factores determinantes de la estructura de capital en empresas ecuatorianas. *Compendium: Cuadernos de Economía y Administración*, 8(2), 238-249.
- Tramullas, J. (2020). Temas y métodos de investigación en Ciencia de la Información, 2000-2019. Revisión bibliográfica. *Profesional de la información*, 29(4).
- Zang, L. M., & Haugg, D. E. (2023). Transformaciones En La Estructura Agraria De Misiones (argentina): Análisis En Perspectiva Histórica-Ambiental. *Revista Chakiñan de Ciencias Sociales y Humanidades*, 20, 125-141.