

Consecuencias financieras del COVID-19 en las grandes empresas del sector comercio

Nicole Stefania Armijos Vizuela
Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador)
narmijosv@est.ups.edu.ec
<https://orcid.org/0009-0006-7189-7945>

Luis Fernando Santos Calle
Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador)
lsantosc3@est.ups.edu.ec
<https://orcid.org/0009-0003-3444-7548>

Yoandris Sierra Lara
Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador)
ysierra@ups.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0003-0615-3932>

Introducción

La pandemia por COVID-19 ha tenido una importante repercusión comercial a nivel mundial en diferentes industrias, Ecuador no fue la excepción en la tendencia general de sectores económicos. En este estudio haremos un análisis financiero de las empresas grandes del sector de comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas, específicamente las de comercio al por mayor y al por menor.

La industria de reparación de automóviles y motocicletas al por mayor y al por menor en la economía ecuatoriana se ha visto fuertemente afectada por la pandemia del COVID-19. La crisis sanitaria y las medidas de cuarentena tuvieron un impacto significativo en el desempeño económico de estas empresas, principalmente en la parte comercial y de distribución.

Es necesario examinar a fondo la situación financiera de las empresas del sector y evaluar su rentabilidad durante la pandemia. Esto incluye análisis de liquidez, solvencia, niveles de endeudamiento, rentabilidad y la necesidad de reestructurar o adaptar el modelo de negocio a los cambios del mercado.

A continuación, se presenta un breve detalle del sector de reparación de vehículos en Ecuador y según los datos extraídos del INEC, en los últimos años el informe obtenido presenta en 2019 ventas de \$6 818 473, mientras que en 2020 hay ventas de \$4 265 448. Y para finalizar se pudo recuperar un poco el sector cerrando el 2021 con un total de ventas de \$5 688 384, es fundamental comprender el efecto de la pandemia en las empresas del sector, a fin de implementar medidas adecuadas que les permitan enfrentar los desafíos financieros y adaptarse a la nueva realidad económica generada por la crisis sanitaria.

A partir de la problemática anteriormente planteada, el *problema científico* es el siguiente: ¿Cuál es la situación financiera de las empresas grandes pertenecientes al sector de comercio al por mayor y al menor de reparaciones de vehículos automotores y motocicletas de la economía nacional en el contexto de la pandemia por COVID-19?

El problema general se descompone en las siguientes *preguntas secundarias*: ¿Cuáles son los fundamentos teóricos, conceptuales y metodológicos para el análisis de la situación financiera de las empresas grandes en el sector de comercio al por mayor y al menor de reparaciones de vehículos automotores y motocicletas de la economía? ¿Qué información generan los diferentes indicadores y ratios sobre la situación financiera de las diferentes empresas grandes pertenecientes al sector de comercio al por mayor y al menor de reparaciones de vehículos automotores y motocicletas de la economía nacional en el contexto de la pandemia por COVID-19? ¿Cuáles son los factores que inciden en la situación financiera de las empresas grandes pertenecientes al sector de comercio al por mayor y al menor de reparaciones de vehículos automotores y motocicletas de la economía nacional en el contexto de la pandemia por COVID-19?

El objeto de investigación es la situación financiera de las empresas grandes pertenecientes al sector de comercio al por mayor y al menor de reparaciones de vehículos automotores y motocicletas de la economía ecuatoriana

Como objetivo general se establece: analizar, mediante técnicas y herramientas estandarizadas, la situación financiera de las empresas grandes pertenecientes al sector de comercio al por mayor y al menor de reparaciones de vehículos automotores y motocicletas de la economía ecuatoriana en el contexto de la pandemia por COVID-19.

Para cumplir con el objetivo general, se establecen los siguientes objetivos específicos:

- Sistematizar los fundamentos teóricos, conceptuales y metodológicos para el análisis de la situación financiera de las empresas grandes del sector comercio al por mayor y al menor de reparaciones de vehículos automotores y motocicletas de la economía nacional.
- Diagnosticar la situación financiera de las empresas grandes pertenecientes al sector comercio al por mayor y al menor de reparaciones de vehículos automotores y motocicletas de la economía nacional en el contexto de la pandemia por COVID-19.
- Identificar los factores que inciden en la situación financiera de las empresas grandes pertenecientes al sector comercio al por mayor y al menor de reparaciones de vehículos automotores y motocicletas de la economía nacional en el contexto de la pandemia por COVID-19.

La investigación propuesta se justifica teórico porque puede aportar nuevos conocimientos e ideas innovadoras relacionadas con la gestión financiera empresarial en tiempos de crisis, enriqueciendo así la base teórica existente y abriendo nuevas perspectivas para futuras investigaciones. En términos metodológicos puede orientar para futuros estudios de gestión financiera durante crisis, dando pautas sobre

cómo abordar y analizar la situación financiera de las empresas en situación de incertidumbre e inestabilidad. Su valor práctico consiste en que proporcionará información y conocimientos vitales para que las empresas de la industria comprendan mejor los desafíos financieros que enfrentan y tomen decisiones informadas para enfrentarlos.

Marco teórico

Antecedentes teóricos

Linares Zarco (2021) analizó el impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la industria automotriz mexicana mediante una metodología de análisis económico. Se encontró que desde la implementación del tratado, la industria ha sido un pilar clave para el crecimiento económico, atrayendo inversiones y generando empleo. Sin embargo, la pandemia de COVID-19 provocó una dramática caída en la producción, ventas y exportaciones de vehículos. Se espera que la industria se recupere completamente para 2024, implementando estrategias de adaptación como la reactivación de la producción y superando obstáculos como la escasez de gas natural y chips.

Bruno (2020) abordó los desafíos enfrentados por el sector automotriz durante la crisis global del COVID-19, utilizando una metodología cualitativa, centrándose en el impacto en la cadena de suministro y las ventas. Se destacó que el 80 % de las empresas automotrices argentinas informaron una reducción en sus ingresos para 2020, mientras que la mayoría carecía de personal suficiente para operar plenamente. China, como epicentro de la cadena de suministro mundial, experimentó una disminución significativa en las ventas de vehículos, lo que afectó a los fabricantes a nivel global. Aunque la situación en China mejoró gradualmente, se preveía que el reinicio completo del sector automotriz a nivel mundial ocurriera en el tercer trimestre del año. La recuperación económica en Europa y América del Norte se estimó retrasada debido a la propagación del virus en estas regiones. Se sugirieron medidas para proteger a los empleados, desarrollar planes de

contingencia, gestionar la cadena de suministro y buscar colaboración con los gobiernos para mitigar los impactos negativos.

Archanskaia *et al.* (2023) evaluaron la angustia financiera corporativa en la Unión Europea como resultado de la pandemia de COVID-19. Empleando un enfoque multivariado novedoso que utiliza datos en tiempo real, identifican el impacto de la pandemia en la liquidez y el riesgo de insolvencia en el sector corporativo no financiero. Su estudio se distingue al considerar no solo la posición patrimonial de las empresas, sino también los riesgos de sobreendeudamiento, y controlar por la vulnerabilidad financiera previa a la pandemia.

Ramírez *et al.* (2022) examinaron el enfoque de gestión financiera para la toma de decisiones en el ámbito empresarial después del COVID-19, utilizando herramientas administrativas-financieras para evaluar el grado de cumplimiento de sus actividades. Como resultado, se desarrolló un modelo de gestión que abarca las cuatro perspectivas del cuadro de mando integral. Este modelo se centra en fortalecer la comprensión de las directrices estratégicas, capacitar al personal, mejorar los procesos internos y aplicar medidas de bioseguridad. Esto facilita la continuidad de las operaciones empresariales, optimiza la gestión de los recursos económicos y respalda la toma de decisiones efectiva en la empresa.

Cavazos (2020), en su investigación sobre el impacto del COVID-19 en la industria automotriz, se basó en una evaluación de las repercusiones globales de la pandemia, utilizando una metodología cuantitativa analizó datos sobre el número de vidas perdidas, casos de contagio y el impacto económico estimado por el Fondo Monetario Internacional. Los hallazgos revelaron una crisis que afectó profundamente a cada aspecto de la cadena de valor de la industria, desde la producción hasta las ventas y el mantenimiento. Se destacaron los desafíos como la elevada incertidumbre, el cierre de plantas y proveedores, y la disminución en los ingresos de los compradores, lo que llevó a una suspensión generalizada de las decisiones de compra de vehículos. Aunque la situación presentó desafíos significativos,

también se identificaron posibles efectos positivos, como la apertura de nuevas plantas en México y la evolución hacia una digitalización del proceso de venta y mantenimiento. Sin embargo, la recuperación se percibió como un proceso prolongado y desafiante para la industria automotriz en su conjunto

Garralda (2022) en su investigación cualitativa sobre la crisis del COVID-19 en el sector automotriz reveló un drástico declive en las ventas y la producción global de vehículos en 2020, con España experimentando caídas del 32,2 % y 19,6 % respectivamente. A pesar de las expectativas de recuperación en 2021, la interrupción en la cadena de producción de microprocesadores exacerbó los problemas, resultando en una producción aún menor que en 2020. Esto tuvo un impacto devastador en el empleo, con 350 000 empleados del sector en España acogidos a ERTE durante el año de la pandemia. Las estrategias implementadas incluyeron medidas de prevención en los concesionarios, la utilización de ERTES para mitigar el impacto negativo en el empleo, y la potenciación del mantenimiento de vehículos durante la cuarentena, reflejando la capacidad del sector para adaptarse al nuevo escenario y sugerir un camino hacia la viabilidad y la adaptación a la digitalización y electrificación en el futuro.

Huilca y Baño (2021) examinaron las estrategias económicas del gobierno para revitalizar la economía tras el COVID-19, utilizando el enfoque deductivo por su origen en un problema que afecta a la economía de Ecuador, revelando un desequilibrio que dificulta la superación de la crisis económica. Con el objetivo de restablecer la vitalidad económica, han respaldado la emisión de la “Ley Humanitaria” para impulsar la economía nacional, elevar la productividad a través de la innovación y aprovechar las oportunidades para lograr un crecimiento sostenible, contando principalmente con el respaldo del Gobierno y otras instituciones privadas, para un crecimiento sostenible mediante el apoyo esencialmente del Gobierno junto con otras instituciones privadas.

Luzuriaga-Granda *et al.* (2021) analizaron la gestión contable financiera de las empresas, tanto públicas como privadas, en Ecuador en el contexto de la pandemia del COVID-19. Se utilizaron métodos documentales y descriptivos, y los resultados indicaron que la información proporcionada por la contabilidad financiera desempeñó un papel crucial para las empresas y empresarios, tanto a nivel local como internacional. Específicamente en Ecuador, esta información ha sido fundamental para la toma de decisiones estratégicas en la formulación e implementación de planes de contingencia económico-financiera. En medio de la crisis mundial actual, esto se presenta como una necesidad imperativa para asegurar el funcionamiento óptimo de las entidades en un período tan desafiante. Top of Form

Álvarez *et al.* (2019) analizaron el impacto significativo de las políticas gubernamentales en las empresas vinculadas al sector automotriz. Para llevar a cabo esta investigación, se empleó la herramienta de encuestas dirigidas a las empresas involucradas en este sector. Además, se realizó un análisis diagnóstico situacional financiero utilizando como referencia una de las principales empresas. Como resultado, se verificó cómo las políticas implementadas afectaron el comportamiento económico durante el periodo de estudio, y se elaboró una proyección financiera para los años 2019-2022.

Manya *et al.* (2020) examinaron las empresas involucradas en la venta de repuestos, partes y piezas de vehículos, abarcando información contable, financiera y tributaria. La metodología aplicada adoptó un enfoque cuantitativo para obtener datos precisos sobre la situación actual en el sector. El resultado de este análisis permitió comprender la condición actual del sector y los posibles riesgos asociados a la industria. Dado que los elevados costos de los vehículos motivan a las personas a optar por reparaciones en lugar de renovaciones, este sector desempeña un papel significativo en la economía nacional. La necesidad de realizar un análisis detallado de este sector surge a raíz de su impacto económico relevante.

Castillo y Raza (2022) evaluaron el rendimiento financiero con el propósito de anticipar la posible insolvencia. La metodología adoptada consistió en una investigación de naturaleza descriptiva y predictiva, utilizando un enfoque cuantitativo basado en datos de razones financieras de empresas dedicadas a la fabricación de vehículos. Los resultados obtenidos revelan una situación crítica en el sector automotriz de la provincia de Tungurahua, donde, de las cinco empresas analizadas, solo una se encuentra en una condición financiera saludable. Por ende, el riesgo de insolvencia es mínimo siempre y cuando se tomen decisiones acertadas. Se empleó una ecuación de regresión polinomial de segundo orden para proyectar la situación para los próximos tres años.

Guerra *et al.* (2023) identificaron de manera anticipada a los clientes en riesgo de incumplimiento y aplicaron estrategias de cobro efectivas, incluso para montos pequeños, mediante un enfoque cualitativo de investigación documental exploratoria y descriptiva. Este enfoque implicó la construcción teórica a través de la recopilación de información en fuentes secundarias. Los resultados del artículo resaltaron la relevancia de mecanismos como la plataforma RADIÁN. La implementación de esta propuesta de mejora se espera que permita a las empresas comercializadoras de motos en Colombia recuperar gradualmente su cartera morosa.

Bases teóricas

Definición e importancia del análisis financiero

El análisis o diagnóstico financiero es la herramienta más eficaz para evaluar el desempeño económico y financiero de una empresa en un año determinado y comparar su desempeño con otras empresas del mismo sector que están bien gestionadas y tienen características similares (Nava Rosillón, 2009).

Desde la perspectiva de Hernández (2005), el análisis financiero es una herramienta esencial para lograr una gestión financiera eficiente. La define como la evaluación de la situación y el rendimiento económico y financiero concreto de una empresa es esencial a través del análisis financiero.

Según Guardo *et al.* (2018), el análisis financiero tiene como objetivo explorar las propiedades y atributos de una empresa, obteniendo información sobre sus operaciones, actividades, entorno inmediato y general. Esto incluye detalles sobre su desempeño pasado, con el propósito de comprenderla, familiarizarse con ella e incluso anticipar su comportamiento futuro.

Por otra parte, Hernández-Celis (2022) argumenta que la toma de decisiones efectivas en las Sociedades Anónimas se ve significativamente influenciada por el análisis financiero y económico en un grado razonable.

Se infiere que el análisis financiero es crucial en la evaluación de la situación financiera de una organización, para lograr una administración financiera eficaz. En este sentido, se requiere realizar un examen detallado de cada aplicación de los fondos disponibles, ya sea que provengan de recursos propios o de terceros (Nava Rosillón, 2009).

Novoa (2019) afirma que el análisis financiero y económico consiste en examinar la información presentada en el estado de situación financiera y el estado de resultados de una organización. Este análisis pretende diagnosticar la situación actual de la entidad y proyectar su desempeño futuro.

Métodos de análisis financiero

Su objetivo es obtener conclusiones sobre el futuro de la actividad comercial, donde se basa la investigación de los estados financieros y requiere que exista una habilidad analítica (Aguilar-Guijarro *et al.*, 2021).

Método horizontal

Según Guerra (2023), el análisis horizontal se conoce como análisis dinámico, temporal o de tendencia. Este enfoque implica calcular la relación entre dos variables, la variación relativa del periodo actual con respecto al anterior, para determinar el aumento o disminución de una cuenta.

Legalnet (2023) define el análisis horizontal como una técnica que posibilita la evaluación de la evolución de los estados financieros a lo largo del tiempo mediante la comparación de las cuentas en diversos periodos. Esta comparación facilita la identificación de tendencias, ya sea de crecimiento o decrecimiento, y la detección de posibles problemas financieros que demanden atención.

La finalidad del análisis horizontal es identificar la variación que ha experimentado un rubro en un periodo en comparación con otro. Esta evaluación es fundamental para discernir el crecimiento o la disminución que ha ocurrido en un intervalo de tiempo específico (Dorado y Cuchiparte, 2022).

Método vertical

El análisis vertical se define como una técnica que posibilita la evaluación de la estructura de un estado financiero al expresar cada cuenta en términos porcentuales con relación a una cuenta base. Este método simplifica la comparación de la composición entre distintas empresas y permite identificar las áreas de mayor importancia en la estructura financiera (Legalnet, 2023).

Según Martínez (2020), el análisis horizontal examina tanto el cambio porcentual anual en una partida como su proporción con respecto al total del patrimonio al que está asociada, señalando si la variación es positiva o no. En este contexto, la referencia se establece en el total del activo o en el total que conforman el pasivo y el patrimonio neto.

El análisis financiero horizontal es una herramienta utilizada que implica la comparación de estados financieros homogéneos correspondientes a dos o más periodos consecutivos. Al llevar a cabo esta comparación, se puede visualizar los cambios en las cuentas y con la correcta interpretación de estas variaciones facilita la toma oportuna de decisiones (Melo, 2017).

Indicadores del análisis financiero

Los indicadores financieros tienen como objetivo la evaluación financiera puesto que consiste en combinar entre sí dos elementos que representan datos registrados en los estados financieros y se descompone en cuatro dimensiones: liquidez, rentabilidad, solvencia y gestión (Nava Rosillón *et al.*, 2009)

Liquidez

Para Lemus (2024), la liquidez hace referencia a la habilidad de una entidad para transformar sus activos en efectivo con el propósito de cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Indicadores para medir liquidez:

- Liquidez corriente: considerado como un indicador de solvencia de corto plazo. Por lo general, es una variable que incide significativamente de forma directa en la generación de rentabilidad, resulta del cociente entre activos corrientes y pasivos corrientes, mide la capacidad que tiene la empresa para pagar sus obligaciones (pasivos) en el corto plazo (Zambrano-Farías *et al.*, 2021).
- Prueba ácida: es similar a la razón corriente deduciendo del numerador el valor de los inventarios, por lo que se considera que estos constituyen el activo corriente menos líquido y no se debe considerar. Se recomienda una razón superior a uno (1.0), para considerar una empresa como líquida (Quevedo, 2004).

Rentabilidad

La rentabilidad se define como la capacidad de una empresa para generar beneficios en proporción a sus recursos (Zambrano-Farías, 2021).

Según Forero *et al.* (2008), el modelo básico de negocio a la luz de teoría de la firma busca la maximización de las utilidades. Medida a través de las variables: Utilidad bruta y ROA.

Algunos de los indicadores utilizados para medir la rentabilidad son:

- Margen Bruto: Este indicador identifica el beneficio directo que la entidad obtiene por la venta de un bien un servicio (Gaviria *et al.*, 2016)
- Margen Operacional: este nos indica según Párraga *et al.* (2021) determina la utilidad que se obtenga del costo de ventas y los gastos de administración y ventas. Dentro de la rentabilidad el margen operacional es importante puesto que nos indica que si la financiación que haya establecido es favorable o no para la entidad
- ROE: este indicador de acuerdo con Macías y Sánchez (2022), permite a la entidad conocer los valores los ingresos percibidos por los socios o accionistas,
- ROA: este indicador tiene la capacidad de mostrar el nivel de eficiencia con el cual se maneja los activos promedio de la empresa, dicho en otras palabras, muestra que tan rentable es la empresa con respecto con sus activos (Andrade, 2011)

Solvencia

Bajo esta perspectiva se refiere a que la cantidad de activos que tiene una empresa son mayores a sus pasivos, es decir, que la institución financiera tiene suficiente cantidad de activo contable para sustentarse (Morales Riera, 2023).

También según Santander (2022), la solvencia se refiere a la habilidad de una entidad, ya sea una persona física o jurídica, para cumplir con todas sus responsabilidades financieras, incluyendo la capacidad de saldar sus deudas actuales y futuras.

Los índices de solvencia son:

- Índice de endeudamiento: este indicador mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa. No debe entenderse como que los pasivos se puedan pagar con patrimonio, puesto que, en el fondo, ambos constituyen un compromiso para la empresa (Brealey y Myers, 2011).
- Índice de endeudamiento a largo plazo: de acuerdo con Burga Ganvini y Vargas Urbina (2022) permite conocer qué parte de los activos de una empresa se financian mediante deuda. Es decir, es una herramienta para conocer la financiación ajena y los recursos propios que tiene una empresa obteniendo al dividir el pasivo no corriente (deudas a largo plazo) entre el patrimonio neto.
- Índice de solvencia: El coeficiente resultante de esta relación indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos. Si el cálculo de este indicador arroja un cociente igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros (Brealey y Myers, 2011)
- Índice de apalancamiento financiero: En cuanto al apalancamiento financiero, este se refiere a la capacidad de la empresa para utilizar la deuda como un medio para maximizarlos rendimientos para los accionistas, calcula dividiendo el activo entre el patrimonio neto (Sagbay *et al.*, 2024).

Gestión

Según Martin (2019) se refiere a la acción y resultado de administrar. De igual manera se describe como el “conjunto de decisiones y acciones orientadas a alcanzar objetivos previamente definidos”.

La buena gestión financiera tiene como objetivo principal la estabilidad de la empresa lo cual se verá reflejado en los beneficios que se obtengan, lo que permitirá la correcta aplicación de sus recursos (Macías Arteaga y Sánchez Arteaga, 2022).

- Rotación de cartera: según Aching (2005) el propósito de esta ratio es medir el plazo promedio de créditos otorgados a los clientes y evaluar la política de crédito y cobranza. El saldo en cuentas por cobrar no debe superar el volumen de ventas. Cuando este saldo es mayor que las ventas se produce la inmovilización total de fondos en cuentas por cobrar, restando a la empresa, capacidad de pago y pérdida de poder adquisitivo.
- Rotación de activo fijo: por otro lado, Albanese *et al.* (2002) sostienen que esta ratio mide el desempeño de las ventas, o sea, la capacidad de inversión de la empresa, tomando en cuenta las ventas realizadas. De tal modo, que se conozca que tan efectivos son los activos para generar ventas.
- Rotación de ventas: este indicador se lo conoce como “coeficiente de eficiencia directiva”, puesto que mide la efectividad de la administración y mientras mayor sea el volumen de ventas que se pueda realizar con determinada inversión, más eficiente será la dirección del negocio (Brealey y Myers, 2011)

Metodología

La investigación es de tipo empírica y básica, ya que busca ampliar la información y comprensión de cómo se relacionan las variables seleccionadas. Tiene un enfoque predominantemente cuantitativo ya que el alcance del estudio es descriptivo y parcialmente explicativo.

Es descriptivo dado que se centra en caracterizar variables seleccionadas en el sector estudiado, y parcialmente explicativo porque busca comprender cómo la pandemia por COVID-19 afectó la situación financiera de las empresas.

Es un estudio no experimental ya que los sujetos no se sometieron a cambios intencionales, los análisis utilizados se hicieron en una realidad específica. El estudio cubre las variables durante un período de cinco años desde el 2018 al 2022, que marca el contexto de la pandemia de COVID-19.

En cuanto a la población objeto de estudio, esta estaría compuesta por las empresas que operan en el sector de comercio al por mayor y al por menor de reparaciones de vehículos automotores y motocicletas en la economía ecuatoriana durante la pandemia por COVID-19 el criterio es que hayan estado activas todos los años del estudio y contamos con 588 empresas activas durante el periodo del 2018 al 2022.

En cuanto a los métodos y técnicas aplicados en la investigación. Se aplicó como métodos empíricos la revisión y análisis de documentos, tanto para la elaboración del marco teórico como para el análisis financiero. Se recopilieron datos relevantes de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, donde se encuentran disponibles los estados financieros de las empresas grandes del sector de comercio al por mayor y al menor de reparaciones de vehículos automotores y motocicletas. Se aplicó el método histórico – lógico para comprender la evolución del sector, así como los procedimientos de análisis y síntesis.

Hipótesis general

La situación financiera de las empresas grandes dentro del sector de comercio al por mayor y al por menor de reparaciones de vehículos automotores y motocicletas en la economía nacional se ve afectada negativamente en el contexto de la pandemia por COVID-19.

Tabla 1
Cuadro de operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Definición operacional	Indicadores	Fórmulas o ratios	Estándares	Ítems o instrumentos
Situación financiera	Se refiere a la situación que presenta una organización en sus principales variables económico - financieras	Liquidez	Capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo al transformar sus activos líquidos en efectivo (Supercias, 2021)	Liquidez corriente Prueba ácida	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$ $\frac{\text{Inventarios} + \text{Pasivo Corriente}}{\text{Activo Corriente}}$	< 1 la entidad no puede cumplir con las obligaciones a corto plazo 1 a 2 la empresa tiene buena salud financiera > 2 la empresa tiene recursos ociosos	Estados financieros (SUPERCIAS, SRI)
		Solvencia	Habilidad para reembolsar en el presente o en el futuro las deudas ya adquiridas o las que se planea adquirir. (Caballero, 2020)	Endeudamiento del activo Endeudamiento patrimonial Apalancamiento Apalancamiento financiero Endeudamiento del Activo Fijo	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$ $\frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio}}$	> 100% las deudas de la empresa superan sus activos < 1 la entidad puede cubrir sus obligaciones con tercero	
		Gestión	Satisface las demandas del mercado con técnicas, resolución de problemas y gestionando de recursos (Raeburn, 2023)	Rotación de cartera Rotación de activo fijo Rotación de ventas Período medio de cobranza Período medio de pago	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$ $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	un valor alto es favorable un valor bajo es desfavorable Mientras más alto el índice es mejor para la empresa	
		Rentabilidad	Capacidad de una empresa para generar ganancias en relación con sus activos totales. (De la Hoz-Suárez <i>et al.</i> , 2008)	Rentabilidad neta del activo (Du Pont) Margen Bruto Margen Operacional ROE ROA	$\frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$ $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Utilidad neta} + \text{Activo Total}}$	≥ 60 la empresa es rentable ROE > ROA mayor rentabilidad ROE = ROA la empresa no tiene deudas ROE < ROA el promedio del costo de la deuda supera el rendimiento	
						> 5 la empresa es rentable	

Nota. Elaborado por autores con base en SUPERCIAS (2021); Caballero (2020); Raeburn (2023); De la Hoz-Suárez *et al.* (2008).

Resultados y discusión

Se recopilaron datos de las empresas que realizaron sus actividades durante todo el periodo estudiado, desde 2018 hasta 2022. A continuación, se detalla un resumen de los indicadores del año 2022, ya que en dicho periodo se puede determinar mejor los efectos que tuvo la pandemia por COVID-19.

Tabla 2

Cuadro descriptivo de los indicadores del año 2022

INDICADOR	N.	MEDIA	DESV STA	MIN	MAX	MEDIANA
Indicador de liquidez corriente	588	1,87	1,19	0,18	13,44	1,51
Indicador de capital de trabajo	588	15 117 250,67	74 088 450,38	-19 956 679,63	1 680 022 314,60	4 745 680,68
Indicador de endeudamiento del activo	588	0,65	0,30	0,07	5,60	0,66
Indicador de endeudamiento del patrimonio	588	6,03	33,14	-65,66	458,78	1,89
Indicador de rotación de cartera	588	56,73	852,76	0,37	20 653,45	5,95
Indicador de rotación de venta	588	2,13	3,21	0,21	39,25	1,47
Indicador de ROE	588	0,22	1,10	-5,01	19,83	0,11
Indicador de ROA	588	0,05	0,06	0,00	0,45	0,04
Indicador de margen neto	588	0,04	0,05	0,00	0,66	0,02

Nota. Elaborado por autores con base en los estados financieros de las empresas.

En esta sección se presenta el análisis sobre la situación financiera de las empresas grandes del sector de mayoristas y minoristas de reparación de vehículos de motor y motocicletas en el contexto de

la pandemia por COVID-19, mediante los resultados obtenidos del cálculo de los diferentes indicadores que se escogieron para evaluar la liquidez, solvencia, rentabilidad y gestión.

Comportamiento de la liquidez

Tabla 3

Cálculos de liquidez corriente

Indicador de liquidez corriente					
	MEDIA	DESV STA	MIN	MAX	MEDIANA
2018	2,76	4,57	0,90	79,94	1,88
2019	2,83	3,59	0,84	52,49	1,98
2020	1,88	0,65	0,99	3,21	1,65
2021	2,66	2,37	0,69	29,11	2,04
2022	1,87	1,19	0,18	13,44	1,51

Nota. Elaborado por autores con base en los estados financieros de las empresas.

De acuerdo con los datos extraídos del indicador, el período previo a la pandemia, es decir, el año 2018 y 2019, se evidencian valores de 2,76 y 2,83 en la variable de la media lo que demuestra que las empresas del sector de estudiado, en 2018 pudieron cubrir sus pasivos corrientes 2,76 veces mediante sus activos corrientes, a diferencia del 2019 que tuvieron la capacidad de cubrir sus obligaciones a corto plazo 2,83 veces. Con relación a la desviación estándar, para los años mencionados se obtuvo un valor de 4,57 y 3,59 para 2018 y 2019 respectivamente. Esto significa que existe una gran dispersión entre los datos hacia valores altos.

En cambio, para 2020 y 2021, en el periodo existente de la pandemia, se visualizan valores de 1,88 y 2,66 para el promedio del indicador de liquidez corriente; esto demuestra que el sector logró utilizar 1.88 veces sus activos a corto plazo para cancelar sus pasivos corrientes en 2020 y 2,66 veces en 2021. Esto significa que el año 2021 tuvieron

más recursos para cancelar sus obligaciones a corto plazo. En cuanto a la desviación estándar refleja valores de 0,65 y 2,37 para 2020 y 2021 respectivamente, lo cual indica que no existe una uniformidad en los datos.

En 2022 se visualiza una media de 1,87, lo que se traduce, que en promedio las empresas estudiadas del sector pueden pagar sus compromisos financieros a corto plazo 1,87 veces utilizando sus activos a corto plazo. Respecto a la desviación estándar se evidencio que existe 1,19 veces, lo cual indica una dispersión de una distribución de datos.

Comportamiento de capital de trabajo

Tabla 4

Cálculos del capital de trabajo

Indicador de capital de trabajo					
	MEDIA	DESV STA	MIN	MAX	MEDIANA
2018	\$14 864 330,05	\$59 464 457,28	\$-808 051,86	1 293 426 523	4 809 527,115
2019	\$16 117 829,46	\$64 223 566,47	\$-4 169 683,60	1 389 319 180	5 224 923,285
2020	\$4 903 698,88	\$9 485 633,21	\$-170 849,30	45 321 159,2	2 338 510,995
2021	\$17 986 670,40	\$71 962 234,89	\$-12 768 947,10	1 571 223 712	6 027 981,3
2022	\$15 117 250,67	\$74 088 450,38	\$-19 956 679,63	1 680 022 315	4 745 680,68

Nota. Elaborado por autores con base en los estados financieros de las empresas.

El indicador capital de trabajo, en los años 2018 y 2019, periodo antes de la pandemia, se extrajo valores de \$14 864 330,05 y \$16 117 829,46 respectivamente, es decir, que el sector en 2018 contó con un capital de \$14 864 330,05 para que la empresa pueda realizar sus actividades normales en el periodo de 2018 en comparación de 2019 que se obtuvo una diferencia de \$1 253 499,41 en relación del año anterior. Respecto a la desviación estándar para ambos años, presentaron valores de \$59 464 457,28 y \$64 223 566,47 para 2018 y 2019 respectivamente por lo que se puede concluir que los valores se

mantienen uniformes, es decir que no existe una alteración significativa en los datos.

En cambio, en el periodo del COVID-19, 2020 y 2021, el promedio de capital de trabajo para el sector investigado fue de \$4 903 698,88 y \$17 986 670,40 respectivamente, por lo que se puede deducir que el año más actual, las empresas aumentaron \$13 082 971,52 para que sigan funcionando con normalidad en un periodo determinado. En cuanto la desviación estándar, se puede visualizar valores de \$9 485 633,21 y \$71 96 234,89 para los años analizados de menor a mayor respectivamente, por lo que se puede manifestar que los datos mantienen una uniformidad relativa de acuerdo con el análisis efectuado.

En postpandemia, la media presenta datos de \$15 117 250,67 un valor menor en relación con el año anterior evidenciando que aún no hay recuperación económica total. Mientras que la desviación estándar para 2022 fue de \$74 088 450,38 manteniendo como los periodos anteriores un comportamiento estable; es decir que los datos no presentan dispersiones significativas.

Indicador de endeudamiento del activo

Tabla 5

Cálculos de endeudamiento del activo

Indicador de endeudamiento del activo					
	MEDIA	DESV STA	MIN	MAX	MEDIANA
2018	0,5274	0,2210	0,0125	1,1143	0,5327
2019	0,5176	0,2296	0,0191	1,1973	0,5052
2020	0,4958	0,2270	0,0086	1,3728	0,4838
2021	0,5051	0,2185	0,0344	1,4598	0,4902
2022	0,6513	0,2960	0,0744	5,6001	0,6618

Nota. Elaborado por autores con base en los estados financieros de las empresas.

Para este estudio, se ha considerado como medidas de solvencia el indicador de endeudamiento del activo. La tabla detalla los resultados y, como variables, tenemos: la media, desviación estándar, valor mínimo, valor máximo y mediana.

Como se observa en la tabla 5, en los años 2018 y 2019 hubo una pequeña reducción en la media del endeudamiento del activo. En 2020, se redujo un 0,0125 veces, lo que significa que, en promedio, esta disminución en el sector estudiado no ha sido tan significativa.

Sin embargo, en 2021, luego de la pandemia se presentó un aumento del 0,0093 del financiamiento con terceros, quizás se deba a la reactivación que tuvo la economía en todos los sectores. En 2022 se destaca un incremento en el endeudamiento de activo, por lo que se deduce que fue por cambios realizados por deudas acumuladas de periodos anteriores.

Endeudamiento del patrimonio

Tabla 6

Cálculos de endeudamiento del patrimonio

Indicador de endeudamiento del patrimonio					
	MEDIA	DESV STA	MIN	MAX	MEDIANA
2018	0,59	89,51	-2 116,50	278,92	1,52
2019	9,41	152,63	-255,07	3 683,59	1,46
2020	5,88	55,95	-122,65	1 240,44	1,33
2021	28,05	789,74	-4 558,83	18 576,76	1,49
2022	6,03	33,14	-65,66	458,78	1,89

Nota. Elaborado por autores con base en los estados financieros de las empresas.

Según los datos detallados en la tabla 6, se muestra que hubo un incremento de más del doble entre 2018 y 2019 con 0,59 y 9,41, que refleja una diferencia de 8,82, teniendo como causa la mala gestión

en la decisión de financiamiento. Es importante destacar que el 2020 durante la crisis financiera provocada por la pandemia existió una disminución significativa en el endeudamiento del patrimonio. Se sugiere que las empresas tuvieron una mejor toma de decisiones en el financiamiento interno.

Por lo contrario, el 2021 tuvo un endeudamiento elevando mayor a todos los años estudiados. Se sugiere que esto sucedió debido a una acumulación de obligaciones de periodos anteriores. Finalmente, en 2022 tuvo una reducción significativa del 6,03 que refleja una mejora de procesos internos para la toma de decisiones de acuerdo con el endeudamiento del patrimonio.

Rotación de cartera

Tabla 7

Cálculos de rotación de cartera

Indicador de rotación de cartera					
	MEDIA	DESV STA	MIN	MAX	MEDIANA
2018	68,7184	755,4448	0,4863	17240,2451	6,4772
2019	51,1335	370,6788	-0,1886	7541,2089	6,2948
2020	69,5204	765,9731	0,3403	17891,5210	5,6919
2021	256,4951	5369,6524	0,5682	130190,8940	6,7944
2022	56,7282	852,7614	0,3733	20653,4522	5,9544

Nota. Elaborado por autores con base en los estados financieros de las empresas.

En la tabla 7 detallada anteriormente se muestra que, en el período previo y durante la pandemia, la rotación de cartera no se ha disminuido significativamente, mostrando que la gestión de cobranza a lo largo de los años se ha mantenido y no ha tenido mayor cambio. Pero en el período de postpandemia en 2021 evidenciamos que au-

mentó el triple del año anterior, lo que puede indicar que las empresas se quedaron con mucha cartera vencida y están refinanciando con sus clientes para poder recuperar la misma. Finalmente, en 2022, este índice disminuye significativamente respecto al período anterior mostrando una recuperación de cartera con una media de 56,782.

Rotación de ventas

Tabla 8

Cálculos de rotación de ventas

Indicador de rotación de venta					
	MEDIA	DESV STA	MIN	MAX	MEDIANA
2018	2,4273	2,5916	0,1235	19,9924	1,5963
2019	2,2816	2,4928	-0,0310	22,6646	1,5440
2020	2,0685	2,9590	0,0915	50,5222	1,3161
2021	2,1322	2,3351	0,1253	28,6945	1,4522
2022	2,1322	3,2105	0,2070	39,2477	1,4731

Nota. Elaborado por autores con base en los estados financieros de las empresas.

El periodo de estudio previo a la pandemia muestra una caída cada vez mayor de las empresas del sector estudiado. En 2020, esta tendencia se acentuó, registrando la caída más pronunciada. Este efecto puede atribuirse a la crisis provocada por la pandemia, ya que estos ingresos se vieron afectados por la baja actividad comercial durante este período.

En 2021 y 2022 mantuvieron sus márgenes de ganancia iguales, lo que significa que no tuvieron mayores ganancias en los últimos años ni vieron nuevas tendencias en el mercado.

Indicador de ROE

Tabla 9

Cálculos de ROE

Indicador de ROE					
	MEDIA	DESV STA	MIN	MAX	MEDIANA
2018	0,6919	13,1574	-8,7192	318,8692	0,1145
2019	0,0005	3,3169	-11,2772	79,0977	-0,0718
2020	-0,1230	0,6981	-14,7390	2,1789	-0,0510
2021	-0,1200	0,3204	-2,6399	3,6524	-0,0890
2022	0,2187	1,0985	-5,0097	19,8330	0,1132

Nota. Elaborado por autores con base en los estados financieros de las empresas.

El 2019 tuvo una disminución notablemente respecto al 2018, pero en 2020 y 2021 estuvo por debajo del cero dando alerta a los accionistas que no dan un retorno positivo sobre el capital invertido, hubo pérdidas en la crisis sanitaria COVID-19. Por último, en el año 2022 se observa un aumento, lo que da esperanzas que el mercado está mejorando. Este incremento posiblemente se debe a la implementación de nuevas estrategias para una mejor administración del patrimonio de la empresa.

Indicador del ROA

Tabla 10

Cálculos del ROA

Indicador de ROA					
	MEDIA	DESV STA	MIN	MAX	MEDIANA
2018	0,0483	0,0861	-1,0645	0,4942	0,0365
2019	-0,0291	0,0755	-0,4774	0,4014	-0,0214
2020	-0,0279	0,0740	-0,4345	0,3455	-0,0158
2021	-0,0341	0,0733	-0,4216	0,3665	-0,0252
2022	0,0545	0,0593	0,0000	0,4512	0,0373

Nota. Elaborado por autores con base en los estados financieros de las empresas.

Con todos los años de estudio se evidenció una disminución consecutiva siendo el 2022 el único año que nos refleja una pequeña recuperación dándonos un incremento del 0,0545. Se infiere que dado a la emergencia sanitaria del COVID-19 fueron las principales causas para que presentaran una menor rentabilidad del activo.

Según se observa, en el 2022 tuvo un aumento significativo en comparación de los años afectados por COVID-19. Este incremento posiblemente se haya dado por el retorno que tuvieron todas las empresas a sus actividades económicas y refleja una mejor administración de sus activos.

Margen neto

Tabla 11

Cálculos de margen neto

Indicador de margen neto					
	MEDIA	DESV STA	MIN	MAX	MEDIANA
2018	0,0322	0,0720	-0,6691	0,8727	0,0198
2019	-0,0378	0,5096	-12,2904	0,3518	-0,0104
2020	-0,0153	0,0673	-0,5327	0,4424	-0,0088
2021	-0,0206	0,0641	-0,4309	0,6019	-0,0144
2022	0,0374	0,0513	0,0000	0,6600	0,0238

Nota. Elaborado por autores con base en los estados financieros de las empresas.

Se puede tener en cuenta que la media en 2018, 2019, 2020, 2021 hubo una disminución gradual. Dentro de este análisis se puede observar que el año 2019 tuvo el nivel de margen neto más bajo de todos los cinco años analizados. Posiblemente esta disminución se produjo por los gastos incurridos que trajo la pandemia, los cuales no fueron previstos en los presupuestos acordados de las empresas del sector estudiado.

Por otro lado, en 2022 hubo un incremento favorable en el margen neto, probablemente debido a la optimización de los gastos que surgieron en los tiempos de pandemia y a la creación de nuevas políticas internas para posibles escenarios imprevistos, como la crisis sanitaria del COVID-19. De este modo, las empresas están mejor preparadas para cualquier escenario futuro.

Conclusión

La investigación se basó en el sector de comercio al por mayor y al por menor de reparación de vehículos automotores y motocicletas de grandes empresas del Ecuador bajo el contexto de la crisis sanitaria del COVID-19. Esto se llevó a cabo, a través de indicadores financieros de liquidez, solvencia, gestión de activos y rentabilidad de acuerdo con Supercias (2021) para un correcto análisis.

Detallando los resultados principales de la investigación, la liquidez corriente de las empresas antes de la pandemia fue estable (2,76-2,83). Según los estándares planteados en las variables de investigación, esto significó que, en su mayoría, pudieron cubrir los pasivos corrientes por medio de sus activos corrientes, según Lemus (2024). En el período de pandemia, el índice disminuyó ligeramente, pero continuó evidenciándose una estabilidad a la hora de cubrir sus obligaciones. Como resultado se evidenció que los indicadores de liquidez de las grandes empresas del sector estudiado fueron acordes con el planteamiento de Suárez-Quevedo (2004), ya que señala un resultado conforme con los estándares establecidos.

Respecto al comportamiento del capital de trabajo, las empresas tuvieron capitales mayores a los 14 millones, pero este se redujo abruptamente en el 2020. Gracias a estrategias relacionadas con carteras crediticias, se pudo inyectar de 15 a 17 millones en el capital.

Continuando con los indicadores, el endeudamiento activo, considerado como un indicador de solvencia. En los periodos prepan-démicos, no hubo un endeudamiento significativo y más bien tuvo

una ligera reducción. En 2020, también se produjo una reducción, no obstante, en el 2021 aumentó. Gran parte, se debe a la reactivación económica de muchos sectores y el aumento de préstamos crediticios por lo que, se vio reflejado en los resultados de los años posteriores. En cuanto al endeudamiento de patrimonio, durante el 2020 tuvo una reducción considerable, deduciendo que gestionaron mejor sus recursos debido a la crisis financiera. En 2021, por cuestiones de cuentas por pagar la deuda se elevó, mientras que en 2022 se redujo.

Finalmente, en la rotación de ventas, presentó una reducción en 2020, la cual aumentó ligeramente los periodos posteriores, manteniendo un margen de ganancias igual. De acuerdo con Brealey y Myers (2011), estos años presentados no hubo una eficiencia como tal, ya que por agentes externos y la poca reactivación económica no se pudo incrementar el volumen de ventas.

A manera de conclusión, el sector de comercio antes, durante y después del COVID-19, tuvo sus efectos esperados, como la reducción de capital y el aumento de endeudamiento patrimonial en el año de pandemia. No obstante, se observó que existía estabilidad suficiente para que, en los periodos estudiados y considerando las medidas económicas aplicadas en el Ecuador, incluso en épocas de poca actividad comercial, supieron tomar medidas contingentes para salvaguardar su liquidez y solvencia.

Referencias

- Aching Guzmán, C. (2005). Ratios financieros. *GESTIOPOLIS*. <https://bit.ly/3KpeeHn>
- Aguilar-Guijarro, C., Marcillo-Cedeño, C. y Gutiérrez-Jaramillo, N. (05 de abril de 2021). Análisis financiero: una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia. *593 Digital Publisher CEIT*, 6(3), 87-106. <https://doi.org/10.33386/593dp.2021.3.544>
- Albanese, D., Boland, L. y Rivera, C. (2002). *Escritos contables online*. <https://bit.ly/4bDxcpO>
- Andrade Pinelo, M. (noviembre de 2011). Análisis del ROA, ROE y ROI. *Contadores y empresas*. <https://bit.ly/3R9h5bd>

- Archanskaia, E., Canton, E., Hobza, A., Nikolov, P. y Simons, W. (2023). The asymmetric impact of COVID-19: A novel approach to. *European Economic Review*, 25-26. <https://bit.ly/3X06ByJ>
- Brealey y Myers. (2011). *Superintendencia de Compañías*. <https://bit.ly/4e38voc>
- Bruno, C. (2020). Impacto de COVID-19 en la industria automotriz. *KPMG Internacional*. <https://bit.ly/3yIuzEq>
- Burga Ganvini, A. S. y Vargas Urbina, I. A. (2022). *Solvencia y liquidez en una empresa pesquera, 2018-2021*. [Tesis para obtener el título profesional de Contador Público] Universidad César Vallejo. <https://bit.ly/3yKU4VJ>
- Caballero, F. J. (2020). *Solvencia*. <https://bit.ly/4e6lc1q>
- Castillo, C. F. y Raza, D. F. (2022). El Pronóstico de insolvencia financiera mediante el análisis discriminante múltiple para el sector automotriz de Tungurahua. *Espíritu Emprendedor TES*, 6(2), 21-35. <https://doi.org/10.33970/eetes.v6.n2.2022.300>
- Cavazos, C. (2020). Cómo ha impactado el Covid-19 a la industria automotriz. *El Universal*. <https://bit.ly/3wOleKT>
- de la Hoz-Suárez, B., Ferrer, M. A. y de la Hoz-Suárez, A. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*, 14(1), 88-109. <https://bit.ly/4c3RN6b>
- Dorado, W. F. y Cuchiparte, J. P. (2022). Análisis e interpretación de los Estados Financieros y su incidencia en la toma de decisiones para una Pyme de servicios durante los períodos 2020 y 2021. *Dominio de las Ciencias*, 8(3). <https://bit.ly/4aE2Kup>
- Estudios Especializados SFPS. (2015). *Análisis de riesgo de liquidez del sector financiero popular y solidario*. Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. <https://bit.ly/4c4YGEF>
- Forero, J., Bohórquez, L. y Alfonso Lozano. (2008). Impacto de la calidad en la rentabilidad. *Ingeniería*, 13(1), 42-50 Universidad Distrital Francisco José de Caldas. <https://bit.ly/3VnMCJ3>
- Garralda, A. M. (2022). Las consecuencias del covid-19 en el sector de la automoción y las principales estrategias implementadas para su recuperación. *Comillas*. <https://bit.ly/3Krd2Dw>
- Gaviria Orozco, S. A., Varela Velásquez, C. A. y Yáñez Cuadrado, L. J. (7 de julio de 2016). Indicadores de rentabilidad: su aplicación en las decisiones de agrupamiento empresarial. *Revista Universidad de Antioquia*. <https://bit.ly/3V3T5r9>

- Guardo, F. P., Arrieta, J. V. y Cardozo, N. H. (2018). Análisis financiero: enfoques en su evolución. *Universidad Libre*, 86.
- Guerra, B. G. (2023). Análisis horizontal y vertical, la importancia de su aplicación en los estados financieros. *IMEF*. <https://bit.ly/454NipO>
- Hernández, J. L. (2005). Técnicas de análisis financiero. Los indicadores financieros. *Gestiopolis*. <https://bit.ly/4e5r3V2>
- Huilca, D. M. y Baño, Á. E. (2021). La reactivación de la economía ecuatoriana durante la pandemia por COVID-19. *Revista Jurídica Crítica y Derecho*, 2(3), 79-89. <https://bit.ly/3VmT031>
- Legalnet. (2023). *Introducción al análisis vertical y horizontal de estados financieros*. <https://bit.ly/3XbnPJg>
- Lemus, A. G. (2024). *El análisis financiero. La estrategia empresarial en tiempos de la pandemia COVID-19*. <https://bit.ly/4bWz8t4>
- Linares Zarco, J. (2021). *La pandemia del Covid-19 y la industria automotriz en México*. <https://bit.ly/4c5cXkJ>
- Luzuriaga-Granda, I., Ludeña-Eras, G., González-Vilela, F. y Briceño-Luzuriaga, Y. (2021). *La contabilidad financiera de las empresas públicas y privadas del Ecuador frente al COVID-19*. <https://bit.ly/3Vmxv9>
- Macías Arteaga, M. F. y Sánchez Arteaga, A. A. (9 de Julio de 2022). *Revista Científica SAPIENTIAE*. <https://bit.ly/4e4Fzw3>
- Ramírez, F., Martín Fiorino, V. (2008). Implicaciones éticas de los términos gerencia y gestión en el desarrollo de la identidad corporativa. *Quórum Académico*, 5(2), 117-134, julio-diciembre. Universidad del Zulia Maracaibo, Venezuela.
- Martínez, Á. L. (2020). *Análisis vertical y horizontal de los Estados Financieros. Parte I*. <https://bit.ly/4bG16cW>
- Melo, B. H. (2017). *Análisis Financiero*. Fundación Universitaria del Área Andina. <https://bit.ly/3KqQ4MG>
- Morales Riera, D. (septiembre de 2023). *La solvencia empresarial del sector arroceros en el cantón Guayaquil*. Universidad Técnica de Ambato. Facultad de Contabilidad y Auditoría. Carrera de Economía. <https://bit.ly/3KoMGSp>
- Nava Rosillón, M. A. (diciembre de 2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), 606-628. <https://bit.ly/3RbbzoC>
- Novoa, H. H. (2019). *Elaboración analítica de estados financieros*.
- Párraga Franco, S. M., Pinargote Vázquez, N. F., García Álava, C. M. y Zamora Sornoza, J. C. (marzo de 2021). Indicadores de gestión financiera en pequeñas y medianas empresas en Iberoamérica: una revisión

- sistemática. *Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*. <https://bit.ly/3wOyP4T>
- Raeburn, A. (2023). *Qué es la gestión de la demanda y por qué es necesaria para el éxito de tu negocio*. <https://bit.ly/4bI0of8>
- Ramírez, R. G., Loza, A. G. y Jijón, E. M. (2022). Análisis de la gestión financiera para la toma de decisiones en el sector. *Polo del Conocimiento*, 7-8.
- Sagbay Zúñiga, B. A., Álvarez Pinos, D. S. y García B. J. (enero de 2024). Caracterización, rentabilidad, liquidez y solvencia de las principales empresas que contrataron con el Estado ecuatoriano, periodo 2015 al 2020. *Revista Economía y Política*, (39), 41-57. <https://doi.org/10.25097/rep.n39.2024.03>
- Santander. (2022). *¿Qué es la solvencia financiera y cómo se calcula?* <https://bit.ly/3R80CUP>
- Suárez Quevedo, L. H. (2004). Las limitaciones del análisis financiero tradicional de la liquidez. *Equidad y Desarrollo*, (2), 99-106. <https://doi.org/10.19052/ed.395>
- Supercias. (2021). *Conceptos y fórmulas de los indicadores*. <https://bit.ly/4e38voc>
- Zambrano-Farías, F. J., Rivera-Naranjo, C. I., Quimi-Franco, D. I. y Flores-Villacrés, E. J. (2021). Factores explicativos de la rentabilidad de las microempresas: Un estudio aplicado al sector comercio. *INNOVA Research Journal*, 6(3.2), 63-78. <https://doi.org/10.33890/innova.v6.n3.2.2021.1974>
- Zambrano-Farías, F., Correa-Soto, S. y Sánchez-Pacheco, M. (1 de octubre de 2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(22). <https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.03>