CAPÍTULO III

El sector inmobiliario

Heydi Tuárez Collazo

Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador)

htuarez@est.ups.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0008-5329-2322>

Angy Daza Murillo

Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador)

adazam@est.ups.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0005-8577-2476>

David Defás Rugel

Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador)

ddefas@ups.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0003-2150-1034>

En la presente investigación, la pandemia, consecuencia del virus SARS-CoV-2, tuvo una repercusión desfavorable en la situación financiera de las pymes del sector inmobiliario. Este resultó más afectado que otros sectores económicos del Ecuador, el estudio es según el período desde el 2018 al 2022, con la finalidad de generar bases sobre la relevancia contable de la información, aquellas que influyen en la toma de decisiones. El objetivo del estudio consistió en analizar, mediante técnicas y herramientas estandarizadas, la situación financiera de las pymes pertenecientes al sector inmobiliario en el contexto de la pandemia por COVID-19. La metodología utilizada fue de tipo no experimental de corte longitudinal, con un alcance descriptivo-explicativo y un enfoque cuantitativo, para realizar el

análisis correspondiente. De los resultados obtenidos, los factores en efecto por el lapso de recesión son exceso de liquidez, rotaciones bajas en la gestión de cobros, disminución de capacidad en asumir obligaciones con fondos propios contrayendo riesgos de disolución, disminución de precios para vender activos como también en la participación porcentual de la utilidad. Esto demuestra que la situación financiera de las pymes del sector inmobiliario tuvo una respuesta contraproducente ante la crisis financiera por la pandemia.

Introducción

La OMS (2020) determinó que la gran familia de coronavirus puede causar diversas enfermedades, desde la más usual como una simple gripe hasta enfermedades más complejas. Se caracterizó como una pandemia, es decir, que se extendió por diversos países, continentes o incluso a todo el mundo. De esta forma, la OMS declaró, el 30 de enero de 2020, la epidemia del virus SARS-CoV-2 como una emergencia sanitaria y el 11 de marzo del mismo año, se declaró la nueva enfermedad conocida como COVID-19.

Por ende, en la pandemia, en el ámbito económico, se revelaron las vulnerabilidades de las empresas en general, aquellas que representan una base en el desarrollo de la economía, basadas en sus actividades del día a día, se vieron afectadas, dando como resultado un impacto significativo. Según la condición, se origina la importancia de realizar en profundidad el análisis de la situación financiera de las entidades de acuerdo con los tiempos de la emergencia sanitaria.

Marcillo-Cedeño *et al.* (2021) denotan que los análisis financieros tienen que aplicarse para cualquier organización independientemente de su tamaño, clasificación y actividad económica, deben poseer la responsabilidad de realizarlo, debido a que de esta forma pueden medir su eficiencia operativa que permite conocer el rendimiento de la organización.

En España, la irrupción por el virus de COVID-19 también afectó a la actividad económica de sus empresas. Es por esto por lo que se explica en el estudio de Salas (2022) que la situación financiera del conjunto de sociedades no financieras españolas, a lo largo de la pandemia, consideraron el desarrollo de la actividad en función del valor añadido bruto, el empleo y la inversión, teniendo igualmente en cuenta las determinaciones de ajustes sobre variables reales y financieras.

Para Escalona *et al.* (2019), en Venezuela, existe la dificultad de que las empresas mantengan un margen de utilidad, añadiendo que, desconocen la proyección de manera eficiente de la situación financiera de las organizaciones, lo que les interrumpe el objetivo de mantenerse y subsistir en el tiempo. Esta situación se debe a que, existen problemas de capitalización que cada vez van en incremento, como consecuencia de la situación económica inflacionaria.

Por otro lado, en Ecuador, Becerra *et al.* (2022) detallan que el análisis financiero comprende el reconocimiento del uso de los recursos, la utilización de los fondos ajenos y el origen de los fondos propios en las empresas, conociendo a través de la operación financiera, la situación de las mismas. A través del análisis de los estados financieros, se pueden estimar, la liquidez, rentabilidad, eficacia y el apalancamiento de una entidad, de esta forma, conocer la situación financiera en la que se encuentran, con la finalidad de presentar posibles soluciones y recomendaciones, frente a los resultados.

Las pymes aportan en mayor proporción a la economía ecuatoriana con relación a la elaboración de bienes y producción de servicios, así nace la importancia de analizar la situación financiera de las entidades y que, en este estudio, se direccionará a aquellas que pertenecen al sector inmobiliario, que es uno más perjudicados por el virus SARS-CoV-2. Según las cifras más actuales evidenciadas en el informe realizado por el Banco Central del Ecuador, Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, SRI, INEC y la CEPAL, las pymes representan el 1,8 % del sector inmobiliario ecuatoriano.

En relación con el sector inmobiliario ecuatoriano, se menciona brevemente que en las actividades inmobiliarias que desarrollan, existen diversos sectores que se involucran, en mayor dimensión, con el sector de la construcción. Es por eso por lo que genera altos niveles de empleos, y un dinamismo comercial elevado e inclusive aporta con la inversión tanto nacional como internacional.

Según los datos proporcionados por MPCEIP (2023), el sector de la construcción e inmobiliarias representa actualmente el 5,9 % del empleo, basándose en la PEA, que corresponde a un total de 8,6 millones de personas. Asimismo, según el estudio de enero a diciembre del 2020 y 2021, presentaron un 21,3 % y de enero a diciembre del 2021 y 2022 reflejaron un 11,1 % de las ventas netas de la misma forma en relación con la PEA. En comparación de los datos proporcionados por la SUPERCIAS el año 2020 sobre el 2019, las pequeñas empresas presentaron 253,43 millones de dólares de ingresos por ventas sobre 307,89 millones de dólares y las medianas empresas reflejaron 306,09 millones de dólares de ingresos por ventas sobre 331,30 millones de dólares, evidenciándose variaciones entre el año antes de la pandemia y el año de la crisis por la COVID-19.

Las empresas que conforman el sector inmobiliario en Ecuador se caracterizan por el conjunto de acciones, desde el diseño, construcción y venta de los bienes inmuebles. Si la tendencia problemática continúa a lo largo de los años, drásticamente provocaría el cierre de un número significativo de aquellas empresas que son parte del sector económico ecuatoriano sumando al mismo hecho, factores negativos, como la reducción de oferta y demanda, elevación de la tasa de desempleo y reducción de las pymes en el mercado inmobiliario del Ecuador.

De esta forma, en este estudio, se constituye la pregunta de investigación que se dispone a solucionar, que corresponde a: ¿Cuál es la situación financiera de las pymes pertenecientes al sector inmobiliario en el contexto de la pandemia por COVID-19?

En consecuencia, las interrogantes de la investigación:

1. ¿Cuáles son los fundamentos teóricos, conceptuales y metodológicos para el análisis de la situación financiera de las pymes en el sector inmobiliario?
2. ¿Qué información generan los diferentes indicadores y ratios sobre la situación financiera de las diferentes pymes pertenecientes al sector inmobiliario en el contexto de la pandemia por COVID-19?
3. ¿Cuáles son los factores que inciden en la situación financiera de las pymes pertenecientes al sector inmobiliario en el contexto de la pandemia por COVID-19?

El objeto y campo de acción de nuestra investigación es la situación financiera de las pymes del sector inmobiliario.

El objetivo general de la investigación es analizar, mediante técnicas y herramientas estandarizadas, la situación financiera de las pymes pertenecientes al sector inmobiliario en el contexto de la pandemia por COVID-19.

En virtud del objetivo general, los objetivos específicos por cumplir son los que se detallan a continuación:

1. Sistematizar los fundamentos teóricos, conceptuales y metodológicos para analizar la situación financiera de las pymes en el sector inmobiliario.
2. Diagnosticar la situación financiera de las pymes pertenecientes al sector inmobiliario en el contexto de la pandemia por COVID-19.
3. Identificar los factores que inciden en la situación financiera de las pymes pertenecientes al sector inmobiliario en el contexto de la pandemia por COVID-19.

La actual indagación puede servir de referencia para futuros trabajos de investigaciones que se generen en función de la relevancia contable de la información, aquella que influiría en la toma de de-

cisiones para aquellos que puedan usarla, con la finalidad de apreciar los métodos que se aplican para contrarrestar el efecto en la conservabilidad financiera, por tanto, ayudará a los dueños y responsables de pymes. Además, se lleva a cabo el diseño de esta investigación para desarrollar el análisis de la situación financiera. Se complementa con información que refleje la posición de las pymes, antes, durante y después de la epidemia del virus SARS-CoV-2 que proporcionó una gran caída y pérdida financiera, que afectó directamente a los diferentes sectores de la economía ecuatoriana. Como resultado se pretende reflejar la afectación que tuvo la pandemia en las pymes del sector inmobiliario. El aporte de esta investigación ayudará a comprender de mejor manera la situación financiera de pymes mediante el análisis de las ratios financieros, de endeudamiento, liquidez, solvencia y rentabilidad, implementando los distintos métodos para la recolección de datos pertinentes para el presente trabajo.

Marco teórico

Literatura teórica

El INEC (2023) indica que el sector inmobiliario incluye las actividades de compraventa de inmuebles, bienes raíces, arrendamiento y asistencia de otros servicios de propiedades inmobiliarias. Las funciones del sector que impulsan la economía se pueden realizar con los propios inmuebles o aquellos que son arrendados con la finalidad de tener retribuciones directas o a través de un acuerdo por escrito. Asimismo, se involucra el construir estructuras como propiedad de adquisición propia o para alquiler.

Armijos-Bravo y Espinoza-Herrera (2022) definen al sector inmobiliario como un vasto impulsador de la economía, debido a que, se basa en la comercialización de inmuebles y también en la mano de obra que se necesita en la construcción. En términos monetarios, potencializa la economía de un país, una de las razones es que para ad-

quirir un inmueble los ciudadanos recurren a operaciones particulares como los préstamos hipotecarios, que mueven a la economía.

Se considera al sector inmobiliario como un grupo de acciones de oferta y demanda que son factores intermediarios que forman parte de este, y a través de la venta de los bienes inmuebles promueven el desarrollo de una economía sostenible.

Muevecela (2020) indica que el sector inmobiliario dentro de la economía ecuatoriana posee gran importancia, debido a que está estrechamente vinculado con la industria de construcción. Ambos sectores son un centro primordial para lograr objetivos económicos y sociales, asimismo contemplan la mejoría de calidad de vida de la sociedad y fomenta la integridad de evolución de un país.

El sector inmobiliario brinda una generosa tasa de empleo y contribuye al desarrollo de varios sectores secundarios de un país, debido a la relación que tiene sobre otros sectores. Como indican Marín *et al.* (2023), el sector inmobiliario está asociado al de la construcción, turismo, educación, salud y que, a su vez, contribuyen al desarrollo urbano de las ciudades. Es por eso por lo que se puede corroborar que existen otros factores que condicionan el mercado inmobiliario y no solo lo que engloban los inmuebles.

El análisis financiero implica la revisión y aclaración de la información financiera plasmada en los distintos estados financieros que presenta la empresa al finalizar un período. Mediante el análisis a los estados financieros se conoce la estructura y situación financiera de la entidad.

Se reconoce al análisis de los estados financieros como aquel proceso que involucra la combinación de revisión analítica y diferentes herramientas financieras para la evaluación de la información proporcionada en los estados financieros que presenta la empresa.

Macías y Sánchez (2022) indican que el análisis financiero establece métodos y procesos que conceden el analizar la información

contable de una organización y de esa forma entender objetivamente y conocer la situación actual de una entidad, asimismo incluyen a las tendencias de un desarrollo futuro, que es lo fundamental que busca una empresa.

En una empresa, la alta gerencia se encarga de la toma de decisiones, que es un proceso de selección entre diferentes alternativas que se alineen al propósito, necesidades y objetivos de la organización. Checa (2023) indica que la toma de decisiones es el fundamento de las finanzas corporativas para encaminar a las entidades a una mejora de rendimiento en el corto y largo plazo. A través del análisis financiero que se realiza, se puede determinar la situación de la empresa y partir de los resultados para tomar decisiones asertivas que contribuyan al beneficio de la empresa.

Para llevar a cabo un análisis financiero se contemplan dos métodos principales y que son los más utilizados por las empresas: el de análisis vertical y el de análisis horizontal. Ambos métodos se realizan en función de los estados financieros que presentan las empresas, de forma que, para nuestro estudio, se recopilará la información de la SUPERCIAS respecto al sector con relación a cinco años, que abarcan desde el 2018 al 2022.

Se considera como una técnica de porcentajes integrales, se comparan las cifras de los estados financieros, desde el más actual al anterior, de forma vertical (Brossard-Grenot, 2021). Los valores de análisis se representan mediante porcentajes que dan como resultado de la división entre saldos totales y saldos por partida individual. En el estado de situación financiera se evalúa el porcentaje que resulta de la división entre la totalidad correspondientemente de activos, los pasivos y el patrimonio con cada partida individualmente. En el estado de resultado se evalúa el porcentaje resultante de la división entre el total de las ventas correspondiente con cada una de sus partidas individuales.

En relación con el párrafo anterior, este tipo de análisis se relaciona con la proporción porcentual que representa cada cuenta contable del estado financiero ante la totalidad de activos, pasivos y patrimonio y en el caso del estado de resultados, con la totalidad de las ventas.

Brossard-Grenot (2021) considera como un método de análisis de crecimiento y decrecimiento de las cuentas, entre períodos diferentes, tanto del estado de situación financiera como el estado de resultados. Los valores de análisis se representan mediante porcentajes que resultan de la resta entre los saldos por partida individual entre el año más actual y el anterior y ese resultado dividido al valor del año anterior.

Como contexto del párrafo precedente, el enfoque que otorga el método de este análisis es posibilitar la comparación de las cuentas, como su nombre lo indica, de forma horizontal, es decir, evidencia aquellas variaciones de disminución o aumento que puedan presentar las mismas en relación de un período a otro.

La liquidez de una empresa se considera como un indicador de solvencia, donde se refleja la magnitud de cumplimiento que posee la entidad con sus obligaciones a corto plazo, solventándose con el flujo de caja presente. La importancia es tal que, contar con efectivo radica en la capacidad del proceso productivo para que la empresa continúe en funcionamiento.

Franco (2021) indica que las razones de liquidez determinan el número de veces que la organización puede cumplir con sus deudas menores a un año. Es decir, que, los indicadores de liquidez señalan la capacidad económica que muestra la empresa a corto plazo para dar cumplimiento a sus pasivos y se mide en número de veces.

La rentabilidad tiene relación con la utilidad neta y el patrimonio, es por eso por lo que se considera a una empresa como rentable financieramente, cuando la misma genera una utilidad o beneficios

máximos durante un período. Si la entidad genera más ingresos que gastos, significa que tendrá una mejor utilidad, cuanto más alta se presente, más rentable se estima a la empresa.

Muñoz (2018) afirma que dentro de lo que establece la rentabilidad, sus indicadores son una herramienta para el analista, debido a que determinan la capacidad de las empresas para utilizar eficientemente sus activos. De la misma forma, estos indicadores miden la efectividad de la administración para llevar el dominio de sus costos y gastos y de esa forma convertir sus ventas en ganancias.

Con el párrafo precedente, esta razón financiera tiene la capacidad de evaluar las ganancias de un período, sobre la base de las actividades operativas realizadas por la empresa en relación con los costos y los gastos requeridos y retornar que tan rentable es la empresa para convertir esas ganancias por ventas obtenidas como utilidades.

Es considerado como una razón de apalancamiento, es decir, que las empresas buscan fuentes de financiamiento con terceros para poder invertir. En un concepto más específico, las entidades mantienen un porcentaje de activos financiados con fuentes ajenas, de las cuales periódicamente se realiza un análisis.

El objetivo de estos indicadores es calcular el nivel y la intervención de los acreedores en el ámbito de financiación de la entidad. Establecen el riesgo que corren los socios y los propietarios de una empresa en cuanto a si conviene o no el endeudamiento. Planteado de otra forma, en procedencia del párrafo anterior, estos indicadores, también conocidos como de solvencia, reflejan el nivel de endeudamiento que mantiene la empresa con terceros; aquellas deudas que han sido requeridas para financiar los activos y derivados del patrimonio y evalúan la conveniencia o inconveniencia de estas. También, Mesa *et al.* (2021) corroboran que estos indicadores de cierta forma describen la capacidad que tiene una empresa para usar sus activos, con el objetivo de maximizar sus utilidades.

Las empresas, en su totalidad, mantienen activos, tanto físicos como intangibles, el objetivo de gestionar aquellos activos es maximizar su valor y aprovechar cada recurso que se posee durante su ciclo de vida. La Certificación ISO 55001-Icontec (2023) refiere a la gestión de activos como la coordinación de diversas actividades relacionadas con los activos de una empresa para alcanzar la mayor productividad de aquellos, principalmente de los activos físicos.

Los indicadores de gestión de activos proyectan la optimización y rendimiento de aquellos activos que mantiene la empresa. Explicado desde otra perspectiva, su objetivo es medir la eficiencia de la utilización de los recursos que posee la entidad. Evalúa lo eficiente que es una empresa en cuanto a utilizar sus activos en relación con la pronta recuperación de los valores aplicados en ellos basados en su medición, correspondiente a la composición, créditos recuperados y retribuciones de las deudas.

Literatura empírica

Sánchez *et al.* (2022) determinaron las repercusiones de la pandemia por COVID-19 para el sector inmobiliario en la ciudad de Guayaquil, implementando estrategias para beneficiar su continuidad financiera. Aplicaron análisis cualitativo con un alcance descriptivo-propositivo mediante la técnica histórico-lógica. Evidenciaron que las entidades del sector de construcción e inmobiliaria se encuentran relacionados, aportan el 39 % del trabajo directo e indirecto.

Yauri-Santos *et al.* (2020) determinaron un programa de responsabilidad social empresarial para las empresas de actividades inmobiliarias. Aplicaron investigación no experimental, con un enfoque mixto cualitativo-cuantitativo, una metodología histórico-lógica, analítica-sintética, deductiva-inductiva y sistemática. Evidenciaron lo importante que es la responsabilidad social en las entidades, en especial en las inmobiliarias que son fuentes principales para satisfacer una necesidad esencial, también determinaron que el sector

inmobiliario ecuatoriano se sitúa en una posición de regeneración, debido a la constante recesión económica que se ha registrado en los últimos años.

Escalona *et al.* (2019) determinaron la representación de los estados financieros básicos con la finalidad de realizar la medición para evaluar la situación financiera y económica de las pymes. Aplicaron análisis descriptivo y prospectivo, con diseños documentales y de campo utilizando una población y muestra finita, la recopilación de datos fue a través de la encuesta sustentada en un formulario. Encontraron que las desventajas de una empresa en relación con el alcance financiero para comenzar con las operaciones y lo relacionado, afectan de forma directa a la situación financiera.

Barreto (2020) determinó el análisis financiero como elemento fundamental para la toma de decisiones en una empresa; analizó los estados financieros mediante las principales razones financieras según indicadores de rentabilidad, liquidez y endeudamiento. Aplicó el análisis con enfoque cuantitativo con el método descriptivo y transversal, basándose en entrevistas y reportes de análisis documental para obtener los valores numéricos que corresponden a los estados financieros. Encontró que el rendimiento de una organización es inferior cuando no logra obtener un porcentaje razonable de ventas, como consecuencia de una desproporción del costo de ventas, aunque la liquidez se incrementa mediante el crecimiento de su pasivo corriente.

Benítez *et al.* (2023) determinaron el impacto producido por la pandemia en los sectores de la construcción e inmobiliarias. Aplicaron el método documental, correlacional y descriptivo, y se realizó con un enfoque cualitativo-cuantitativo, empleando un método explicativo y de campo; mediante instrumentos como la observación en primer plano, entrevistas y encuestas. Encontraron que el sector de construcción e inmobiliario en el Ecuador disminuyó en una proporción de 800 y 900 millones de dólares aproximados como consecuencia de la COVID-19.

García-Contreras *et al.* (2021) determinaron la expectativa existente de las pymes frente a la crisis de la COVID-19 y analizaron el contexto de la fortaleza organizacional en su rendimiento a lo largo del período de recesión. Aplicaron investigación transversal con un ejemplar de 112 encargados de pymes en México y Chile. La metodología de análisis fue descriptivo, correlacional bivariado. Revelaron la existencia de los efectos como consecuencia de la crisis por la pandemia; además, se prueba la relación y acontecimientos positivos de la fortaleza en el rendimiento de las pymes.

Zambrano *et al.* (2023) determinaron los factores que repercuten al rendimiento de las mipymes del sector inmobiliario en la provincia del Guayas. Utilizaron la técnica estadística de regresión lineal múltiple con datos contables y financieros otorgados de 608 entidades del sector en el período 2021. Encontraron la existencia de una correlación favorable desde la rotación de activos, el endeudamiento hasta el apalancamiento con la rentabilidad.

Fong *et al.* (2022) realizaron una investigación sistemática según la aportación de los indicadores financieros para reconocer los riesgos de insolvencia de las pymes en Latinoamérica. Aplicaron un procedimiento de búsqueda sistematizando concretamente el asunto del estudio, la insolvencia financiera a nivel organizacional y la identificación del riesgo de insolvencia de magnitud teórica. Corroboraron lo fundamental que son los indicadores de liquidez, endeudamiento, solvencia y rentabilidad evaluados por las organizaciones, específicamente la utilidad antes de impuestos, obligaciones financieras y lo disponible sobre los activos.

Ocaña y Torres (2020) describieron las inclinaciones primordiales del mercado de la vivienda desde inicios de la pandemia, y extrajeron varias inferencias en cuanto a su desarrollo frente al período posterior. Tomaron como inicio la comparación que se efectuó al término del 2019, aunque señalaron síntomas de decadencia, asimismo demostraron un alto nivel de resistencia. Como resultado, se evidencia que, si bien la crisis afectó al mercado inmobiliario, aun-

que de forma moderada, se presentó una magnitud de conmoción en la economía. La compraventa señaló una disminución del 33 % a efectos de los niveles pre-COVID-19.

Gallardo-Vázquez y Sánchez (2023) determinaron la influencia de la responsabilidad social corporativa interna (RSCI) en el desempeño empresarial en el momento posterior a la pandemia de la COVID-19. El estudio se enfoca en un sector que ha experimentado una gran evolución y cambio en la mentalidad y costumbres de los clientes, el inmobiliario. Trabajaron con la población muestral de 109 organizaciones, donde se presentó un formulario, tratando sobre la base de la técnica de los modelos de ecuaciones estructurales. Indicaron que la RSCI tiene una influencia positiva y directa sobre la elección del cliente.

Pérez *et al.* (2023) abordaron el impacto en la actividad del mercado inmobiliario y en las dinámicas de expansión urbana residencial del partido de La Plata. Aplicaron la combinación de técnicas cuantitativas y cualitativas, a partir de un análisis de precios y oferta de suelo urbano durante la pandemia, entrevistas semiestructuradas a informantes clave y relevamiento de artículos periodísticos. Evidenciaron las oscilaciones que sufrió la actividad inmobiliaria, al igual que una extraordinaria disminución de los precios del suelo en dólares y una sobreoferta de inmuebles a la venta.

Materiales y métodos

En una investigación básica, Nieto (2018) menciona la búsqueda de información, teniendo como objetivo la formulación de problemas e hipótesis para una investigación más profunda de carácter explicativo y se centra en un marco plenamente teórico. Se pretenden plantear nuevas teorías o rectificar aquellas que ya existen y no se contrastan con aspectos prácticos.

La presente investigación tiene la finalidad de generar nuevos conocimientos a partir de la información más actual sobre la situa-

ción financiera de las pymes del sector inmobiliario en un tiempo determinado bajo el criterio de la pandemia y que, a la vez, este estudio pueda servir en un futuro, como base de información para otros investigadores.

Burgo *et al.* (2019) indican que la investigación no experimental se deriva de las investigaciones descriptivas y pueden clasificarse como longitudinales, cuando se considera un período determinado y no se construye ninguna situación; solo se analizan naturalmente y se describe lo que se observa.

En consecuencia, es un estudio no experimental debido a que se efectuó un análisis a través de datos recopilados basados en el período 2018-2022, dándole énfasis al impacto provocado por la pandemia. Se evaluaron los efectos que se presentaron en el sector económico de las actividades inmobiliarias.

Se clasifica de corte longitudinal en virtud del análisis de los cambios en la evolución de la situación financiera de las pymes a través del tiempo durante la emergencia sanitaria, es decir, permitió determinar financieramente el comportamiento de las empresas. Se procedió con datos de panel porque se analizaron los cambios que afectan a la variable de estudio, situación financiera en el período de cinco años, de acuerdo con la información por compendio de las diferentes entidades pertenecientes al sector, donde se podrá comprender a detalle las respuestas de las compañías frente a los desafíos financieros y la forma en la que se adaptaron a los cambios para subsistir durante una época de crisis.

Guevara *et al.* (2020) consideran al enfoque descriptivo como un método eficaz en cuanto se requiere la recolección de datos durante una investigación. Según Ríos *et al.* (2023) el enfoque explicativo pretende describir el acontecimiento de un fenómeno y en qué condiciones se presenta o por qué se vinculan dos o más variables.

Para efecto, el estudio tiene un alcance descriptivo-explicativo tomando en cuenta que se realizó un análisis financiero basándose en razones financieras de liquidez, rentabilidad, endeudamiento o solvencia y gestión de activos. Esto permitió medir el impacto de la epidemia mundial por el virus SARS-CoV-2 y nos permite revelar con precisión la información que queremos obtener del sector inmobiliario.

De igual forma, se considera un enfoque cuantitativo, por los métodos utilizados con herramientas de análisis matemático y estadístico mediante la ayuda del programa Excel.

Neill y Cortez (2021) indican que la investigación en torno a un enfoque cuantitativo se basa en aspectos numéricos con la finalidad de observar, verificar, analizar y corroborar datos e información. Este enfoque es de gran beneficio para nuestra investigación porque se buscaba describir, explicar y predecir información exacta a través de datos numéricos, siendo nuestro propósito principal el análisis de la situación financiera del sector económico inmobiliario, a fin de conseguir cierta claridad en la exposición de este.

La investigación se basa en una hipótesis generada a partir de hechos observados y se verificó mediante la medición y experimentación de la variable situación financiera.

Se analizó el desarrollo cronológico de la situación de acuerdo con los estados financieros antes, durante y después de la pandemia por COVID-19, para luego realizar la comparación de los distintos eventos del pasado y del presente en relación con los hechos que intervinieron en el período evaluado, permitiéndonos presentar nuevas teorías.

Se aplicaron diferentes métodos, entre ellos el teórico, empírico y estadístico. Se optó por emplear el método hipotético-deductivo, ya que brinda resultados precisos de la situación planteada, basándose en datos concretos y reales. Con el método empírico se tomó la medición, en una serie de datos recopilados en diferentes análisis de datos y se usó la estadística descriptiva para obtener una sencilla interpretación de los datos y así obtener una conclusión concreta.

Tabla 1
Matriz de la operacionalización de la variable

Cuadro de operacionalización						
Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Definición operacional	Fórmulas	Ítems o instrumentos
Situación financiera	Indica la estructura patrimonial que posee la empresa, hace referencia a la liquidez de la que se dispone, es decir, el efectivo inmediato. Es aquella evaluación que se realiza según los estados financieros, con datos históricos que presenta la empresa, con la finalidad de tomar medidas beneficiarias en el corto, mediano y largo plazo.	Liquidez	1. Liquidez corriente	Relación entre los activos y los pasivos corrientes.	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	Estados financieros (SUPERCIAS, SRI)
			2. Capital de trabajo	Recursos disponibles de la empresa una vez restado los recursos de corto plazo de las deudas de corto plazo.	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	
		Solvencia	1. Endeudamiento del activo	Relación entre el pasivo total y el activo total.	$\frac{\text{Total pasivos}}{\text{Total activos}}$	Estados financieros (SUPERCIAS, SRI)
			2. Endeudamiento patrimonial	Relación entre el pasivo total y el patrimonio neto.	$\frac{\text{Total pasivos}}{\text{Total patrimonio}}$	

	Gestión	1. Rotación de cartera	Número de veces que el inventario se vende y se reemplaza durante un periodo.	$\frac{\text{Total ingresos Cuentas por cobrar del año}}{\text{Cuentas por cobrar del año}}$	Estados financieros (SUPERCIAS, SRI)
		2. Rotación de ventas	Número de veces que las ventas se generan con los activos totales.	$\frac{\text{Total ingresos}}{\text{Activos totales}}$	
	Rentabilidad	1. ROE (Return on Equity)	Rentabilidad obtenida sobre el patrimonio neto.	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total patrimonio}}$	Estados financieros (SUPERCIAS, SRI)
		2. ROA (Return on Assets)	Rentabilidad obtenida sobre el activo total.	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}}$	
		3. Margen neto	Ganancias netas como porcentaje de los ingresos.	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total ingresos}}$	

Nota. Con base en Franco, 2021; INCONTEC, 2023; Mesa et al., 2021; Muñoz, 2018.

La hipótesis de esta investigación busca demostrar que la situación financiera de las pymes pertenecientes al sector inmobiliario en el contexto de la pandemia por COVID-19 es desfavorable.

Como se menciona con anterioridad, la variable de estudio es “situación financiera”, para la cual se presenta el cuadro de operacionalización a continuación en donde se describe su definición conceptual, las dimensiones a evaluar, los indicadores y sus correspondientes definiciones operacionales. Se presentan las fórmulas de las razones financieras de los indicadores utilizados en la presente investigación.

Se comprende la población como la totalidad de sujetos, elementos o medidas que mantienen aquella capacidad de ser observables, en un lugar y momento determinado. Al tratarse de la investigación en contexto a las pymes ecuatorianas del sector inmobiliario, aquellas empresas del sector serán parte de la población para el estudio comprendido.

De la base de la SUPERCIAS 2022 se obtuvo el listado del *ranking* de las empresas a nivel nacional del sector inmobiliario, para realizar la correspondiente segregación de datos para evaluar las pymes.

Para la elaboración del análisis financiero, se consideró a las pymes del sector inmobiliario conforme a la clasificación industrial internacional (CIU) de la SUPERCIAS, desde el ejercicio económico del año 2018 hasta el 2022. De acuerdo con el Reglamento del Código Orgánico de la Producción, el Consejo y las Inversiones, las pequeñas empresas son aquellas que tienen de 10 a 49 trabajadores e ingresos de \$300 001 a \$1 000 000 de dólares; las medianas empresas son aquellas con empleados de 50 a 199 y con ingresos de \$1 000 000 a \$5 000 000 de dólares (COPCI, 2018).

Resultados y discusión

Este trabajo presenta un análisis sobre la variable de estudio “situación financiera” en torno a las pymes pertenecientes al sector inmobiliario bajo el criterio de la pandemia.

La estadística descriptiva para efecto de análisis refleja la media, que es la distribución promedial de la división de los datos mientras que la mediana representa la estimación central de un conjunto estructurado. Por otro lado, la desviación estándar se encarga de medir la dispersión de los valores en un grupo de datos, la misma que es utilizada para abarcar de una manera eficiente la información, los valores mínimos y máximos derivan del promedio del total del grupo de referencia.

Liquidez corriente

En la tabla 2 se observa la estadística descriptiva del indicador de liquidez corriente en el sector inmobiliario.

Tabla 2

Indicador liquidez corriente

Año	Media	Desv. estándar	Mín.	Máx.	Mediana
2018	9,2288	97,4352	0,0000	2296,0346	1,4129
2019	5,8522	22,1705	0,0000	329,0479	1,5164
2020	5,6420	22,7405	0,0000	393,9637	1,4808
2021	15,9546	250,2592	0,0000	5863,1828	1,4349
2022	8,5506	51,2669	0,0000	1085,0769	1,5205

Nota. Tomado de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

De acuerdo con los valores que se detallan en la tabla 2, se evidencia que, aunque del 2018 al 2019 la liquidez corriente de las empresas inmobiliarias había incrementado, en el 2020 este indica-

dor disminuyó, teniendo un efecto en la capacidad de las empresas inmobiliarias para cubrir sus obligaciones corrientes mediante sus activos corrientes disponibles.

Es importante destacar, que en el 2021 la liquidez corriente se incrementó, pero luego en el 2022 volvió a disminuir, presentando niveles similares a los del año 2020. Esto sugiere que el sector inmobiliario se reactivó temporalmente en el 2021, al concluir la paralización de actividades y retomar actividades que habían estado detenidas. Sin embargo, en el 2022, el indicador de liquidez no logró alcanzar el nivel obtenido en el año previo a la pandemia por COVID-19. De la misma forma, Escalona (2019) afirma que las principales desventajas que presenta una empresa son con base en el alcance financiero, lo que interfiere en las operaciones de las mismas. Tener por debajo o por encima de la participación porcentual adecuada afecta al rendimiento de una empresa, no es prudente la escasez ni el excedente, sino mantenerse en lo que requiere la organización.

Capital de trabajo

En la tabla 3 se observa la estadística descriptiva del indicador de capital de trabajo en el sector inmobiliario.

Tabla 3

Capital de trabajo

Año	Media	Desv. estándar	Mín.	Máx.	Mediana
2018	119 045,4628	5 986 544,6236	-76 376 048,2000	86 112 319,1600	112 679,7200
2019	109 707,2692	6 186 744,6679	-79 810 233,0300	74 873 033,9900	124 387,4550
2020	144 242,1614	6 119 037,8780	-93 340 605,9300	33 928 319,3000	132 929,8200
2021	342 765,7177	3 257 194,5457	-42 157 895,0000	21 501 904,1500	131 984,0700
2022	241 925,1593	2 795 853,8854	-21 955 346,9800	16 577 123,2600	125 826,8400

Nota. Información tomada de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Conforme a los datos presentados como antecedentes de la pandemia, se evidenció una reducción en sus valores del 2018 al 2019, lo

que equivale a que las pymes del sector inmobiliario, en promedio, lo invertido en activos corrientes ha sido financiado en menor proporción con recursos del corto plazo.

Para el año 2021 en contraste al 2020, reflejó incremento fuerte en sus cifras, que evidencia que, para el período de pandemia, el financiamiento con terceros a corto plazo fue mayor, es decir, que las empresas contaban con los recursos sobreestimados para cumplir con las obligaciones menores un año. Sin embargo, aunque la liquidez se ve aumentada, la rentabilidad de las pymes es reducida por el alto costo del capital invertido. En consecuencia, el 2022 presentó un valor menor en comparación al año anterior, es decir, las pymes redujeron su financiamiento con recursos del corto plazo, significativamente hubo una mayor consistencia en el capital de trabajo establecido y, por lo tanto, una capacidad de financiamiento más estable.

Endeudamiento del activo

En la tabla 4 se observa la estadística descriptiva del indicador de endeudamiento del activo.

Tabla 4

Endeudamiento del activo

Año	Media	Desv. estándar	Mín.	Máx.	Mediana
2018	0,5712	0,3653	0,0000	2,9867	0,6152
2019	0,5710	0,3343	0,0000	2,1590	0,6196
2020	0,5799	0,3360	0,0000	1,9498	0,6092
2021	0,5895	0,3835	0,0000	4,4491	0,6106
2022	0,5750	0,4020	0,0000	4,5485	0,5777

Nota. Información tomada de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Basándose en los valores obtenidos, para 2018 y 2019 la disminución del indicador fue muy leve, en posición de milésimas, lo que

representa valores proporcionales iguales, es decir, que las pymes del sector inmobiliario, en promedio, sus activos están levemente comprometidos para pagos con terceros. Asimismo, en relación con el año 2020, se evidenció un leve incremento en el 2021, las empresas ligeramente elevaron su financiamiento con terceros para subsistir con sus activos, sin embargo, se puede considerar como una cifra significativamente normal con relación al sector, debido a que las empresas al dedicarse a actividades inmobiliarias necesitan sostener proyectos y de la misma forma su difusión.

Por otro lado, el 2022, según los años anteriores, evidencia que las pymes se mantuvieron de forma estable, presentando valores similares a lo largo de los cinco años de estudio, por lo que se puede deducir que las pymes del sector inmobiliario mantuvieron su dependencia significativamente estable con respecto a la financiación con fondos ajenos.

Endeudamiento del patrimonio

En la tabla 5 se muestra la estadística descriptiva del indicador de endeudamiento del patrimonio.

Tabla 5

Endeudamiento del patrimonio

Año	Media	Desv. estándar	Mín.	Máx.	Mediana
2018	30,2035	290,7355	-200,4839	6612,2977	1,3838
2019	22,3673	332,9481	-1561,7324	7299,8464	1,3789
2020	31,0358	348,9934	-72,8274	7189,3424	1,2857
2021	12,5905	91,5524	-684,7332	1589,3368	1,3375
2022	21,4064	131,6138	-134,1081	2098,1195	1,1913

Nota. Tomado de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

De acuerdo con los datos obtenidos, se reveló que en el 2019, con relación al 2018, presentó una participación porcentual menor; las pymes del sector inmobiliario, en promedio, disponen de una capacidad inferior de asumir las deudas con sus fondos propios.

De igual manera, consecuentemente, se muestra que para el 2021, las cifras porcentuales se reducen en alta magnitud en comparación con el año 2020. El decrecimiento en sus cifras, quiere decir, que se redujo la capacidad de poder asumir deudas con fondos propios, debido a la falta de introducción de capital. Sin embargo, no significa que los pasivos deban ser pagados con patrimonio. Ambos grupos representan compromisos de la empresa. Se infiere al impacto de la situación financiera que pudo haber perjudicado a la estabilidad financiera de las actividades inmobiliarias.

En el año 2022, en comparación con el año anterior, la capacidad de asumir los pasivos con fondos propios es mayor, se deduce que las pymes del sector plantean una situación financiera en mejora. Es importante considerar que las empresas enfrentaron diversas situaciones de inestabilidad financiera.

Fong *et al.* (2022) corroboran que los indicadores que se utilizan para evaluar la información que evidencian los estados financieros, son fundamentales para reconocer la situación de las empresas y así evitar los riesgos de disolución de las mismas, basándose en la principal causa que es la reducción del patrimonio, como principal efecto de disminución de capital.

Acorde con los valores presentados, que equivalen en tiempo, al número de veces que se rota la cartera para cobrar a sus clientes, y en tanto en que las cuentas por cobrar se transforman en efectivo. Es significativo mencionar que, los datos se reflejan en promedio de las pymes en general del sector inmobiliario.

Rotación de cartera

En la tabla 6 se observa la estadística descriptiva del indicador de rotación de cartera.

Tabla 6
Rotación de cartera

Año	Media	Desv. estándar	Mín.	Máx.	Mediana
2018	1320,6461	28 317,8271	0,0000	686 091,4231	1,9972
2019	1372,8226	29 124,0139	0,0000	686 091,4231	7,7704
2020	5306,5488	39 489,9934	0,3911	686 091,4231	19,4569
2021	3456,6335	56 055,8957	0,0000	1 125 083,6800	7,4889
2022	2509,1955	14 633,4856	0,3127	225 585,6750	23,2127

Nota. Tomado de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

De un año a otro se evidencia que las empresas para el año 2019, tuvo un índice de veces mayor, es decir, la gestión de cobros fue mejor que en el año 2018. De igual forma, los años afectados por la crisis de la emergencia sanitaria, 2020 y 2021, respectivamente, tienen valores dispersos que deja en evidencia una reducción de cifras para el 2021, en la rotación de cartera. El cobro a los clientes se presentó en un rango menor, quiere decir que la gestión de cobros tuvo un declive para este año, sin lograr que sus cuentas por cobrar se conviertan en efectivo en el tiempo ideal.

En consecuencia, el 2022 presentó un valor inferior en comparación al año anterior, aunque existe una disminución evidente; se infiere que esta situación se debe a que todas las pymes del sector se encontraban en la misma situación, debido a la crisis financiera. Sin embargo, se puede deducir que, sobre la base de los datos registrados, posiblemente los plazos de cobro se recuperaron entre empresas, incurriendo en una mejora para el sector.

Gallardo-Vázquez y Sánchez (2020) declaran que el impacto de la emergencia sanitaria fue tal que se evidenció en las ventas de las empresas y, asimismo, en la relación con las cuentas por cobrar, al trastocar la influencia sobre la sociedad frente a los clientes, al existir el aislamiento social, las bajas en el mercado fueron obvias.

Rotación de ventas

En la tabla 7 se observa la estadística descriptiva del indicador rotación de ventas.

Tabla 7
Rotación de ventas

Año	Media	Desv. estándar	Mín.	Máx.	Mediana
2018	15,5567	233,5179	0,0000	4812,4073	0,3649
2019	2,2447	24,0254	0,0000	563,7337	0,3113
2020	0,8578	2,1449	0,0000	36,9991	0,2318
2021	2,9671	35,6876	0,0000	802,7693	0,2627
2022	1,1461	2,4772	0,0181	27,8385	0,3312

Nota. Tomado de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Con relación a los períodos antes de la pandemia correspondiente al año 2018, en comparación al 2019, disminuyó de manera significativa, en donde, las cuentas de ingresos se vieron afectadas. Las cuales se enfocan en el incremento de cada año, el impacto fue negativo en la variación de ventas, pero no significa que la rentabilidad disminuya exponencialmente.

En los períodos de pandemia, 2020 y 2021, la afectación a los activos en los inventarios influyó regularmente en el ámbito financiero con relación a las pymes en el sector inmobiliario, es decir, la disminución influyó en el margen de ingresos al año siguiente. Sin embargo,

para el 2022, hubo una disminución, esto quiere decir que el indicador no pudo obtener los resultados esperados, posterior la pandemia.

Rentabilidad obtenida del patrimonio

En la tabla 8 se muestra la estadística descriptiva del indicador rentabilidad obtenida del patrimonio.

Tabla 8

Rentabilidad obtenida del patrimonio

Año	Media	Desv. estándar	Mín.	Máx.	Mediana
2018	0,0303	2,2248	-37,4202	6,3148	0,0684
2019	0,1103	1,1371	-19,3887	15,0527	0,0620
2020	0,1143	0,4756	-5,2909	4,3942	0,0470
2021	0,0551	1,1649	-14,2857	5,4313	0,0515
2022	0,1619	1,1619	-17,8503	10,4708	0,0742

Nota. Tomado de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Con relación a los períodos antes de la pandemia 2018 y 2019, se evidenció una diferencia significativa. Los rendimientos económicos esperados con relación a las inversiones o el patrimonio generado, muestra que en 2018 disminuyó y en el 2019 aumentó. En otras palabras, las pymes en el sector inmobiliario se vieron afectadas para el año siguiente. Durante la pandemia en el 2020 la rentabilidad obtenida del patrimonio aumentó y para el 2021 disminuyó. Es decir, hubo un impacto negativo en el 2021 para las pymes en el sector inmobiliario. Para el 2022, es decir, el período posterior de pandemia este indicador aumentó significativamente en comparación a los años antes y durante la pandemia; el impacto fue positivo, lo que significa que para las pymes en el sector inmobiliario se dio una mejora en los rendimientos económicos en donde se fijó como una estabilidad en sus utilidades y participación por cada accionista.

Rentabilidad obtenida sobre el activo total

En la tabla 9 se observa la estadística descriptiva del indicador de rentabilidad obtenida sobre el activo total.

Tabla 9*Rentabilidad obtenida sobre el activo total*

Año	Media	Desv. estándar	Mín.	Máx.	Mediana
2018	0,0379	0,1797	-2,0141	0,9869	0,0170
2019	0,0680	0,6556	-2,6631	15,0527	0,0183
2020	0,0386	0,1112	-0,8313	0,8505	0,0139
2021	0,0421	0,2343	-3,6182	2,5000	0,0153
2022	0,0512	0,1848	-1,9961	1,0611	0,0227

Nota. Tomado de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Para el 2018 este indicador disminuyó, esto indica que las empresas correspondientes a este sector no tuvieron ganancias tan sustanciales en correlación con sus activos totales en promedio y en comparación al 2019 que, presentó un aumento mínimo, indicando una leve rentabilidad en las empresas de este sector.

Para el año 2020, disminuyó en una proporción, lo que indica que las empresas correspondientes a este sector no están teniendo ganancias tan sustanciales en correlación con sus activos totales en promedio y en comparación al 2021 que, presentó un aumento mínimo. Esto indica que las empresas de este sector tienen un retorno mayor en relación con sus activos. Para el año pospandemia 2022, al revisar el efecto del análisis, se vio que el país empezó a recuperarse de la emergencia sanitaria y aumentó en comparación al año anterior, lo que equivale a que las empresas, en promedio, lograron tener un retorno sobre sus activos mayor a los años anteriores.

Ocaña y Torres (2020) declaran que, en consecuencia, las entidades de actividades inmobiliarias presentaron una reducción

significativa tanto para la compra como para la venta de inmuebles, reduciendo el retorno de ganancias en relación con los activos.

Margen neto

En la tabla 10 se observa la estadística descriptiva del indicador mencionado.

Tabla 10
Margen neto

Año	Media	Desv. estándar	Mín.	Máx.	Mediana
2018	0,1030	0,3130	-2,0974	4,9711	0,0382
2019	0,1005	0,4977	-9,4226	4,8885	0,0457
2020	0,0787	0,3478	-3,5762	1,7379	0,0459
2021	0,0986	0,3843	-5,5101	2,9420	0,0420
2022	0,1029	0,3167	-3,6937	1,2670	0,0473

Nota. Tomado de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Correspondiente a los años antecedentes a la pandemia, 2018 y 2019, se presentan valores similares, lo que equivale a que las pymes del sector inmobiliario en promedio, para el 2019, tuvieron una disminución, esto nos indica que no hubo un control de costes de manera eficiente.

Durante el 2021 el margen neto aumentó. Esto nos indica que hubo ganancia adicional en comparación al 2020 en donde este indicador disminuyó, siendo consecuencia de la crisis económica presentada a nivel mundial. Sin embargo, para el año 2022, este indicador refleja un aumento es decir un valor mayor en comparación al año anterior, en donde se evidencia una mejor gestión sobre el control de costes.

De la misma forma, Barreto (2020) afirma que las empresas deben rendir considerablemente una proporción significativa de

ventas para poder cumplir su operación financiera. Sin embargo, no es oportuno considerar una baja de precios, sino más bien de los costes para que no perjudique el valor del bien con la finalidad de afianzar una participación porcentual considerable de utilidad.

Conclusiones

La presente investigación, en función del análisis mediante técnicas y herramientas estandarizadas, nos ha permitido conocer de forma minuciosa la situación financiera de las pymes pertenecientes al sector inmobiliario de la economía en el contexto de la pandemia por COVID-19.

Se determina el uso de la sistematización de los fundamentos teóricos, conceptuales y metodológicos evidenciando que la pandemia por COVID-19 afectó de forma desfavorable a la situación de las pymes del sector inmobiliario. Los indicadores financieros evaluados en los estados contables proporcionados por la SUPERCIAS, destacan que para los años 2020 y 2021 (período de recesión por la pandemia), la crisis tomaría parte en la situación financiera de las pymes. Esto afectó al sector inmobiliario, debido a que mantenía un exceso de liquidez, lo que significa que no procuraba financiarse de fuentes alternativas para proteger sus fondos disponibles y cumplir con sus obligaciones a corto plazo frente a los períodos de incertidumbre pospandemia que se presentaron. La gestión de cobros durante pandemia evidencia una rotación muy baja en promedio, debido a que las empresas no pudieron realizar los cobros a sus clientes, lo que incide en que las pymes no lograran que sus cuentas por cobrar se convirtieran en efectivo a corto plazo.

En relación con el capital de trabajo, la financiación con recursos del corto período menor a un año fue elevada, en consecuencia, generan intereses que repercuten al margen neto de las empresas, revelando que no se generó utilidad en mayor proporción de lo que se esperaba. Por otro lado, las pymes inmobiliarias disminuyeron su capacidad de asumir sus obligaciones con fondos propios, lo que sig-

nifica que en el período de crisis las pymes, en promedio, disminuyeron en patrimonio con el riesgo de disolución, lo que en muchos casos sí sucedió.

De la misma manera, en relación con las ventas de un año a otro, se evidenció un incremento considerable, concluyendo que las empresas en ese año se adaptaron e implementaron estrategias para que los activos se puedan vender. Sin embargo, aunque se registren dichos hechos, el factor de supervivencia para el sector inmobiliario se registra en la baja de precios de sus activos para la venta. Además, es importante mencionar con respecto a las empresas pertenecientes al sector, el margen neto se reflejó relativamente estable, por lo tanto, existió una administración significativa de los costos de ventas. Generaron los ingresos suficientes para cubrir sus gastos operativos.

La participación porcentual de la rentabilidad obtenida del patrimonio disminuyó en época de pandemia, pues las empresas se vieron vulnerables en gestión del capital social, evidenciando bajas porcentuales en la utilidad. De otra forma, en la evaluación de la rentabilidad de las pymes inmobiliarias, sobre el activo total, indica que no presentaron ganancias sustanciales en relación con sus activos, es decir, que las pymes no gestionaron adecuadamente sus recursos para generar mayor utilidad. Se sobrentiende que el factor principal fue la crisis por emergencia sanitaria debido a la pandemia y como consecuencia en muchas empresas se redujo personal, evidenciando la alta tasa de desempleo que dejó en el país, debido a que el sector inmobiliario genera un alto porcentaje de empleos.

En comparación con 2018 y 2019, considerados para efecto de estudio, como los años preliminares ante la emergencia sanitaria, la situación financiera se mantenía significativamente estable. Asimismo, las cifras en la estadística descriptiva reflejaron que para el 2022, año pospandemia, existe una ligera mejora según los indicadores evaluados. Por esto se puede deducir que, aunque no se encuentre en los mismos niveles antes de la pandemia por COVID-19, existe el impulso a la recuperación del sector inmobiliario.

Referencias bibliográficas

- Armijos-Bravo, M. y Espinoza-Herrera, X. (2022). Análisis de la concentración del mercado del sector inmobiliario en el Ecuador. Período 2016-2020. *X-Pedientes Económicos*, 6(14), 6-17. <https://acortar.link/fEqDeQ/>
- Barreto Granda, N. B. (2020). Análisis financiero: factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial. *Universidad y Sociedad*, 12(3), 129-134. <https://acortar.link/6uem9/>
- Becerra, J., Jaramillo, C., Astudillo, P. y Cajas, F. (2022). Análisis de estados financiero, como enfoque en la toma de decisiones, en épocas de pandemia basado en sistemas informáticos. *Iberian Journal of Information Systems and Technologies*, 2-4. <https://acortar.link/J6Tsxm/>
- Benítez, A., Soto, A., Soto, J., Galarraga, N. y Rosero, N. (2023). La COVID-19 en el sector de la construcción e inmobiliario en Ibarra. *Ciencia Latina*, 7(2), 1777-1797. <https://acortar.link/gaoccZ/>
- Brossard-Grenot, A. (2021). Procedimiento de análisis económico-financiero para tomar decisiones en la gestión administrativa. *Ciencias Holguín*, 27(4), 1-9. <https://acortar.link/7PEs4F/>
- Burgo, O., León, J., Cáceres, M., Pérez, C. y Espinoza, E. (2019). Algunas reflexiones sobre investigación e intervención educativa. *Revista Cubana de Medicina Militar*, 48(2 sup), 316-330. <https://acortar.link/4ufrwU/>
- CEPAL. (2020). *Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación*. <https://acortar.link/ajGuni/>
- COPCI (2018). *Reglamento del Código Orgánico de la Producción, el Consejo y las Inversiones*. <https://acortar.link/6YG7Mz/>
- INCONTEC. (2023). *Certificación ISO 55001 Sistemas de Gestión de Activos-Icontec*. <https://acortar.link/bzCTVx/>
- Escalona, K., Paz, M. y Viloría, M. (2019). Proyección estados financieros básicos: la situación económica y financiera en las pequeñas y medianas empresas (pymes). *Revista de Investigación en Ciencias de la Administración, Enfoques*, 3(10), 126-134. <https://acortar.link/dptpeg/>
- Franco, J. (2021). *Los indicadores financieros como herramienta de gestión en las decisiones estratégicas de la Alta Gerencia*. [Tesis de Posgrado]. Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, Manta, Manabí, Ecuador. <https://acortar.link/NBB9Tt/>
- Fong Díaz, S., Maldonado Sandoval, F. y Riascos Angulo, M. (2022). *Una revisión sistemática sobre la contribución de los indicadores finan-*

- cieras a la identificación del riesgo de insolvencia de las pymes en América Latina. Fundación Universitaria del Área Andina. <https://acortar.link/jPVdOc/>
- Gallardo-Vázquez, D. y Sánchez, M. (2023). Responsabilidad Social Corporativa Interna como Determinante del Desempeño en el Sector Inmobiliario en una Época Post-COVID-19. *UCJC Business and Society Review*, (78), 230-283. <https://acortar.link/EckvFh/>
- García-Contreras, R., Valle-Cruz, D. y Canales-García, R. A. (2021). Selección organizacional: resiliencia y desempeño de las pymes en la era de la COVID-19. *Estudios Gerenciales*, 37(158), 73-84. <https://acortar.link/7qFAq/>
- Guevara, G., Verdesoto, A. y Castro, N. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *RECIMUNDO: Revista Científica de la Investigación y el Conocimiento*, 4(3), 163-173. <https://acortar.link/O32PtH/>
- Macías-Arteaga, M. y Sánchez-Arteaga, A. (2022). El análisis financiero: Un instrumento de evaluación financiera en la empresa La Fabril. *Revista Científica Multidisciplinaria SAPIENTIAE*, 5(10), 2-20. <https://acortar.link/Eiljcl/>
- Marcillo-Cedeño, C., Aguilar Guijarro, C. y Gutiérrez-Jaramillo, N. (2021). Análisis financiero: una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia. *593 Digital Publisher CEIT*, 6(3), 87-106. <https://acortar.link/uGE7YN/>
- Mesa, A., Murcia, L. y Reinoso, L. (2021). *Análisis de la tendencia de los indicadores de endeudamiento y apalancamiento en el corto y largo plazo de las empresas de la zona Sabana Centro de Cundinamarca en el período 2016 al 2019*. <https://acortar.link/N76P5z/>
- Muevecela, R. (2020). *El sector inmobiliario en el Ecuador a partir de la crisis económica mundial del 2008, determinación de la salud financiera del sector en la ciudad de Cuenca*. <https://acortar.link/0PisQ2/>
- Muñoz Briones, J. C. (2018). Análisis a los estados financieros de empresas camaroneras en la provincia de El Oro, Ecuador. *INNOVA Research Journal*, 3(9), 102-115. <https://acortar.link/LX6IAZ/>
- Neill, D. y Cortez, L. (2021). *Proceso y fundamentos de la investigación científica*. <https://acortar.link/sj0MU1/>
- Nieto, E. (2018). *Tipos de investigación*. Repositorio institucional USDG. <https://acortar.link/FzRKTQ/>

- Ocaña, C. y Torres, R. (2020). Impacto de la pandemia sobre el sector inmobiliario. *Cuadernos de Información Económica*, 278. <http://acortar.link/6kNENp/>
- Organización Mundial de la Salud/Organización Panamericana de la Salud. *Enfermedad por el Coronavirus (COVID-19) | OPS/OMS*. (2020). <https://acortar.link/xTWqNh/>
- Pérez, V. S., Cortizo, D. y Frediani, J. (2023). Mercado inmobiliario y COVID-19: precios del suelo y expansión urbana en el partido de La Plata (2018-2022). *Cuadernos de Geografía: Revista Colombiana de Geografía*, 32(2), 328-344. <https://acortar.link/jhJePj/>
- Ríos-Manríquez, M., Guerra, J. y López, R. Estabilidad laboral de los dueños de negocios del comercio al por menor. *Recherches en Sciences de Gestion*, (156), 177-201. <https://acortar.link/7uLao/>
- Salas Fumás, V. (2022). Las empresas españolas en la pandemia: situación financiera y perspectivas de recuperación. *ICE, Revista de Economía*, (924). <https://acortar.link/sIBCTx/>
- Sánchez, E. y Gómez, A. (2022). Impacto en la pandemia de COVID-19 en el sector inmobiliario de la ciudad de Guayaquil. Posibles estrategias de sostenibilidad financiera. *Artículos profesionales de alto nivel*. <https://acortar.link/H48L30/>
- Yauri-Santos, G., Erazo-Álvarez, J., Narváez-Zurita, C. y Moreno, V. (2020). Plan de responsabilidad social empresarial para el sector inmobiliario. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 5(10), 397-426. <https://acortar.link/SMML6s/>
- Zambrano Farías, F., Rivera Naranjo, C. y Sánchez Pacheco, M. (2023). Rentabilidad de las mipymes del sector inmobiliario en Ecuador. *Revista Venezolana de Gerencia*, 28(103), 1021-1036. <https://acortar.link/35pU5a/>