

CAPÍTULO XIV

Información y comunicación

Noemí Barco Vela

Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador)

nbarco@est.ups.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0002-9215-0323>

Milena de la Cruz Carbo

Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador)

mdel21@est.ups.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0002-0341-5810>

Yoandris Sierra Lara

Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador)

ysierra@est.ups.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0003-0615-3932>

La pandemia de la COVID-19 ha tenido un impacto en la economía ecuatoriana. El sector analizado fue el de la información y comunicación, enfocándose en las pequeñas y medianas empresas. El objetivo del estudio fue analizar, mediante técnicas y herramientas estandarizadas, la situación financiera de las pymes pertenecientes al sector de la información y comunicación de la economía nacional, en el contexto de la pandemia de la COVID-19. Se utilizó un enfoque cuantitativo para la muestra de empresas del sector de la información y comunicación, recopilando estados financieros de las diversas pymes del sector objeto de estudio. Como resultados, se obtuvo que, desde el punto de vista de liquidez, la mayoría de las pymes mantuvieron positivamente la capacidad de cubrir sus obligaciones.

En términos de endeudamiento, se evidenció que en el 2021 existían más activos que deudas y en el 2022, el financiamiento era en su mayoría proveniente de los fondos ajenos. Respecto a la gestión de activos, se refleja un gran desempeño por parte de las empresas, lo gran obtener resultados positivos financieramente, como un alto flujo en la entrada de dinero. En cuanto al margen de rentabilidad, fue favorable en el año 2021 debido a que se obtuvieron datos positivos, gracias a la gestión de las entidades por equilibrar costos y gastos de manera eficaz para obtener utilidades. Se concluye que la pandemia de la COVID-19 tuvo un impacto positivo en las pequeñas y medianas empresas del sector analizado.

Introducción

De acuerdo con la CEPAL (2020) la pandemia por COVID-19 pasaría a ser considerada como una de las crisis más fuertes que se hayan presentado a lo largo de la historia del mundo. Los efectos fueron muy fuertes en la salud humana, pero también provocaron un impacto acentuado en la economía, tanto en el comercio internacional como en la producción y en el empleo.

En el año 2021, Ecuador registró un incremento del 4,2 % en el PIB real respecto al año 2020. Mientras tanto, el PIB real *per cápita* presentó un aumento más modesto, alcanzando el 2,8 % a diferencia del año anterior, que obtuvo una caída significativa del 9,1 % (CEPAL, 2022).

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) se refieren a una persona natural o jurídica, como unidad de producción, dedicada a actividades productivas, comerciales y de prestación de servicios y cumplen con ciertos requisitos en cuanto al número de empleados y facturación anual (INEN, 2016).

Pizarro *et al.* (2023) definieron que las pymes son una pieza clave en la economía ecuatoriana y son fundamentales para el desarrollo económico y social del país. Este fundamento radica en que es-

tas empresas representan un porcentaje considerable en la economía del país y también son generadoras de fuentes de empleo.

A nivel global, en el sector de la información y comunicación, los ingresos tuvieron un margen de caída del 60 % al 80 % en el rubro publicitario, y del 20 % al 25 % en la impresión de periódicos, el cual fue muy uniforme en el mundo (Asociación Mundial de Periódicos y Editores de Noticias, 2020). Mientras que la UNESCO (2021) señaló que la circulación de los periódicos se redujo en un 13 % entre el 2019 y 2020, en comparación del año 2019, que se experimentó una disminución del 3 % como resultado del impacto económico de la pandemia.

En los últimos años, Ecuador ha experimentado un crecimiento notable en el sector de las telecomunicaciones. Este progreso se ha demostrado concretamente y se ha traducido en datos positivos para el país, al tiempo que se sustenta en varios pilares, incluida la mejora de la infraestructura, el acceso a las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) y el desarrollo de industrias que ayuden a cerrar la brecha digital (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2019).

Sin embargo, la presencia de la pandemia por COVID-19 ha tenido un impacto generalizado en la economía y sociedad ecuatoriana, que pudo haber afectado también al sector en cuestión.

A partir de la problemática anteriormente planteada, el problema científico es el siguiente: ¿Cuál es la situación financiera de las pymes pertenecientes al sector de la información y comunicación de la economía nacional en el contexto de la pandemia de la COVID-19?

El problema general se descompone en las preguntas secundarias:

1. ¿Cuáles son los fundamentos teóricos, conceptuales y metodológicos para el análisis de la situación financiera de las empresas en el sector de la información y comunicación de la economía?

2. ¿Qué información generan los diferentes indicadores y ratios sobre la situación financiera de las diferentes empresas pertenecientes al sector de la información y comunicación de la economía nacional en el contexto de la pandemia de la COVID-19?
3. ¿Cuáles son los factores que inciden en la situación financiera de las empresas pequeñas y medianas pertenecientes al sector de la información y comunicación de la economía nacional en el contexto de la pandemia de la COVID-19?

Como objetivo general se establece el analizar, mediante técnicas y herramientas estandarizadas, la situación financiera de las pymes pertenecientes al sector de la información y comunicación de la economía nacional en el contexto de la pandemia de la COVID-19.

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

1. Sistematizar los fundamentos teóricos, conceptuales y metodológicos para el análisis de la situación financiera de las empresas en el sector de la información y comunicación de la economía nacional.
2. Diagnosticar la situación financiera de las empresas pertenecientes al sector de la información y comunicación de la economía nacional en el contexto de la pandemia de la COVID-19.
3. Identificar los factores que inciden en la situación financiera de las empresas pertenecientes al sector de la información y comunicación de la economía nacional en el contexto de la pandemia de la COVID-19.

La investigación propuesta se justifica desde el punto de vista teórico, dado que se realiza a partir de la sistematización y aplicación de conceptos, indicadores y ratios establecidos en la literatura técnico-científica para la mediación y evaluación de la situación financiera. Desde el punto de vista metodológico se propone una identi-

cación de variables con su respectiva operacionalización, que puede servir de base para otros estudios.

Desde el punto de vista práctico se genera un documento que servirá de consulta para empresarios, académicos y el resto de los interesados, con información precisa y detallada de los impactos de la pandemia en el sector estudiado, así como se identifican las principales acciones realizadas para garantizar la sostenibilidad de las empresas que conforman el sector.

Adicional puede ser un material de uso en diferentes asignaturas de las carreras de Contabilidad y Auditoría, Administración de Empresas y Economía.

Fundamentos del análisis financiero

Definiciones

El análisis financiero es una evaluación de la planificación a largo, mediano y corto plazo de una empresa, basada en datos obtenidos de los estados financieros, así como en datos históricos. Esto es útil para las empresas debido a que permite comprender sus puntos ciegos para poder corregirlos haciendo un uso adecuado de sus fortalezas (Barreto, 2020).

En consonancia con Ochoa *et al.* (2018) el análisis financiero es esencial al momento de evaluar el comportamiento financiero y cómo va desarrollando sus actividades una entidad. La utilidad de cada empresa consiste en la destreza que posee para la toma de decisiones, luego de identificar las debilidades y fortalezas que caracterizan a dicha institución a diferencia de las otras del mismo sector en el mercado. Además, es importante destacar que el análisis financiero presenta gran cantidad de ventajas para lograr de manera correcta la toma de decisiones, después de haber evaluado la salud financiera.

De acuerdo con Nava (2009) la importancia del análisis financiero está en determinar los aspectos económicos y financieros

que revelan las condiciones operativas de la empresa basadas en términos de niveles de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad, lo que permite facilitar la toma de decisiones referentes a las actividades empresariales.

La finalidad del análisis financiero es permitir a las empresas comprender su situación financiera y, de esta manera, tomar decisiones basadas en información numérica que refleja el verdadero estado de la organización, ayudando a mejorar la rentabilidad del negocio (García, 2020).

Es necesario enfatizar la importancia de realizar un análisis financiero en toda entidad, debido a que, este análisis permitirá que la empresa tenga noción de la realidad financiera de su institución, es decir, si económicamente se encuentra bien o mal. Para llevar a cabo este proceso, se manejan herramientas para lograr obtener resultados, tanto cuantitativos como cualitativos, y así poder comparar los balances (Arcos, 2023).

El análisis financiero se basa en el uso de diferentes herramientas y métodos empleados para los informes financieros obteniendo indicadores y valores numéricos que muestran la actividad económica en sí, pero también otros factores importantes, tales como la capacidad de endeudamiento y la liquidez, que permiten obtener una visión general de la situación financiera de la compañía. Independientemente de lo que se logre con cada actividad económica, en términos de ganancias o pérdidas para un período determinado, el valor del análisis financiero se centra en encontrar las razones de los resultados mostrados.

Métodos y técnicas de análisis financiero

Para interpretar y analizar los estados financieros, existen diferentes métodos y técnicas, las cuales pueden ser cualitativas y cuantitativas. Las principales se explican a continuación:

El análisis horizontal permite evaluar las variaciones en el aumento y disminución de partidas relacionadas al comparar estados financieros de un período con otro; por ende, la cantidad de cada partida en el estado financiero actual se contrasta con la partida correspondiente en el balance general. Este proceso es fundamental para identificar el comportamiento, es decir, si ha aumentado o disminuido en el tiempo determinado (Nieto y Cuchiparte, 2022).

De acuerdo con Medina (2016) la importancia del análisis horizontal radica en que este tipo de análisis permite evaluar dos o más períodos, obteniendo valores absolutos y porcentuales a partir de un año base para conseguir datos importantes a analizar. En sentido conceptual, el método del análisis horizontal describe el simple incremento o gravamen de cada cuenta o grupo de cuentas, denominado dirección general de la cuenta, sin decir que es completo. Muestra los resultados del sistema, ya que las decisiones se reflejan en las modificaciones en las cuentas.

El análisis vertical es una técnica financiera que relaciona un solo estado financiero, ya sea un balance o estado de resultado integral, con cada una de sus componentes respecto a un valor absoluto o cifra de base. Es un análisis que examina la situación económica en un período concreto (Nieto y Cuchiparte, 2022).

De acuerdo con Marcillo *et al.* (2012), el análisis porcentual o también conocido como análisis vertical se basa en información recopilada durante el mismo período. El nombre del análisis porcentual se debe a que a los elementos que participan en este análisis, como las ventas netas o el total de activos, se les asigna un porcentaje. Este análisis puede ayudar a determinar la fuerza financiera que se mantiene en una operación.

Siguiendo la línea de las ideas de los autores anteriores, se puede definir al análisis vertical como la comparación de dos o más cuentas distintas para el mismo período. Además, una cuenta se puede comparar con la misma cuenta de otra empresa que opera en el mismo

campo. La mayoría de las veces, los activos totales tienen un valor del 100 %, lo que permite tener un diseño de activos estructurado. Esta técnica también se utiliza para generar estructuras relacionadas con el patrimonio, los pasivos y los estados de resultados.

Componentes del análisis financiero

Los indicadores financieros están diseñados para evaluar el estado de una empresa desde una perspectiva individual y se utilizan para ilustrar la relación entre las distintas cuentas incluidas en los estados financieros. Además, estos son útiles para examinar aspectos importantes, como son la liquidez, solvencia, rentabilidad y eficiencia operativa de una entidad (Imaicela *et al.*, 2019).

Los indicadores financieros son herramientas de suma importancia, dado que son fundamentales para evaluar correctamente la estabilidad de las entidades, mediante información financiera. Así también, permiten analizar el comportamiento positivo o negativo de la empresa y, de esa manera, realizar comparaciones con la competencia para mantener posicionamiento en el mercado (Malusin, 2022).

Los indicadores financieros se pueden definir también como herramientas administrativas que permiten comprobar la situación financiera de una entidad a través de su adecuada aplicación, al facilitar la toma de decisiones basadas en períodos contables o económicos. Estos indicadores también evalúan la capacidad de la entidad para cumplir con diversas obligaciones relacionadas con sus objetivos de desarrollo económico y social.

Como primer componente del análisis financiero, se tiene la liquidez, la cual hace mención de la solvencia que una entidad posee, conforme a su estado financiero. Esto quiere decir, que da un diagnóstico referente a qué habilidad posee o maneja la institución para saldar sus pasivos (Anchundia, 2021).

Siendo así, la liquidez también lleva a poseer cierta cantidad de activos por los cuales una compañía tiene que pagar sus pasivos,

sin garantizar que estos activos puedan convertirse fácilmente en efectivo para hacer los pagos correspondientes.

La liquidez de una empresa se puede evaluar utilizando métricas como la liquidez corriente, la prueba ácida y el capital de trabajo; los cuales se basan en establecer si la entidad es capaz de cumplir con las obligaciones adquiridas a corto plazo, usando sus activos corrientes, una vez estos se conviertan en efectivo. En la presente investigación, los índices de liquidez a tomarse en cuenta son los siguientes:

Liquidez corriente. Se encarga de la comparación de los activos circulantes de alguna entidad determinada, es decir, que son aquellos que se puedan transformar en efectivo a corto plazo, se puedan comparar con los pasivos a corto plazo. Si el resultado arroja un valor de 1 en adelante, demuestra que la empresa posee suficientes activos corrientes para saldar sus pasivos corrientes (Haro *et al.*, 2023).

El análisis de liquidez en este enfoque se basa en activos y pasivos a corto plazo. Su objetivo es diferenciar la capacidad de una empresa para pagar sus compromisos económicos a corto plazo, convirtiendo los activos circulantes en efectivo. La utilidad de este índice depende de su capacidad para predecir los flujos de efectivo.

Capital de trabajo. Como su nombre lo dice, sirve para poder notar de manera cuantitativa los datos que la razón corriente da en términos de valor. Siendo así lo que la razón corriente presenta cuentas que se relacionan con la finalidad de tener facilidad de pagar sus obligaciones, para de esta manera la entidad tenga la capacidad de seguir con sus funciones (Imaicela *et al.*, 2019).

De acuerdo con lo explicado anteriormente, se concluye que el capital de trabajo es un índice que demuestra la diferencia entre los activos corrientes en relación con los pasivos corrientes, con el fin de conocer la cantidad de recursos de la compañía para llevar a cabo sus operaciones normalmente. Este índice también se lo conoce como fondo de maniobra.

El endeudamiento. Este componente se utiliza para evaluar la cantidad de financiamiento que proviene de los acreedores en comparación con otros recursos de la entidad. Al decidir endeudarse, la entidad debe considerar si es más conveniente obtener financiamiento a corto o largo plazo. En el caso de préstamos a corto plazo, la entidad debe evaluar su capacidad para generar liquidez, mientras que, en el caso de préstamos a largo plazo, debe analizar su capacidad para generar ingresos que le permitan cumplir con sus compromisos financieros (Carchi *et al.*, 2020).

De acuerdo con Puente *et al.* (2023) los índices de endeudamiento evalúan la relación entre la financiación obtenida externamente y el capital propio de la empresa. Con base de lo expuesto anteriormente, este componente refleja la capacidad de una empresa para enfrentar sus compromisos económicos, es decir, su capacidad para cumplir con las obligaciones tanto a corto como a largo plazo, en relación con las deudas que debe honrar para mantener sus actividades. Este tipo de componente financiero también se conoce como solvencia.

Los indicadores de endeudamiento a tomar en cuenta para medir el nivel de obligaciones que posee una empresa son los siguientes:

El endeudamiento del activo. Permite la determinación de una independencia financiera, ya que, cuando el indicador es elevado, señala que la entidad tiene dependencia en sus acreedores y así también, dispone de manera escasa su capacidad de endeudamiento, es decir, se está descapitalizando. Por otro lado, si tiene un índice bajo, representa un alto nivel de independencia en sus acreedores (Bonilla *et al.*, 2018).

Según lo expuesto previamente, se puede indicar que el endeudamiento del activo permite determinar el grado de endeudamiento de una compañía en relación con la totalidad de sus activos, y determinar el porcentaje de la inversión de la empresa que fue financiada con fondos ajenos, los cuales son los compromisos financieros de una entidad; es decir, sus pasivos.

El *endeudamiento patrimonial* también es conocido como apalancamiento. Este índice financiero ayuda a determinar la relación de la empresa con sus prestamistas y así conocer si la entidad es capaz o no de cubrir sus pagos a los mismos. La deuda existente por cada dólar invertido por los accionistas de la institución se mostrará en el resultado del apalancamiento (Garcés, 2019).

Bajo la premisa del autor citado anteriormente, se puede mencionar que este tipo de índice de endeudamiento permite visualizar el nivel de endeudamiento con relación al patrimonio. El óptimo apalancamiento es cuando la entidad financia en su mayoría con fondos propios: son la inversión de los accionistas y los beneficios retenidos de la actividad de la empresa.

La gestión de activos. Conjunto de indicadores diseñados para evaluar la capacidad de las empresas para utilizar eficazmente los recursos de producción en relación con la tasa de retorno de la inversión. En especial analiza el enfoque de medición del desempeño de la gestión de riesgo de una organización, donde su principal área de análisis se refiere a los flujos de activos corrientes, que tienen como objetivo determinar si una empresa es lo suficientemente eficiente como para convertirla en efectivo (Jaramillo, 2009).

En otras palabras, los índices de gestión revelan los recursos utilizados para lograr los objetivos de la empresa, ya que reflejan los resultados obtenidos a través del proceso de generación de ingresos. Este proceso incluye la adquisición de productos o materias primas, la rotación de inventario y la venta de productos almacenados, lo que a su vez conduce a la creación de una cuenta de cliente.

Los índices de gestión a tomarse en cuenta en la presente investigación son los siguientes:

Rotación de cuentas por cobrar o rotación de cartera, esencial al permitir que las entidades estimen la efectividad en la gestión de sus inventarios. Este índice, al obtener un resultado elevado, apunta hacia que la empresa está vendiendo sus existencias de manera activa y,

asimismo, tiene la capacidad de renovar su inventario. Esto refleja un comportamiento positivo en la institución, debido a que, es eficiente al momento de responder ante la alta demanda que pueda presentar el mercado (Haro *et al.*, 2023).

Según lo expuesto anteriormente, la rotación de cartera es un indicador que indica la frecuencia con la que la empresa puede cobrar los pagos de sus deudores durante un período determinado, generalmente dentro de un año. A mayor rotación, más tarda la empresa en recibir pagos, lo que es perjudicial al inmovilizar recursos por más tiempo.

Rotación de ventas. Muestra cada cuántos días o veces se hace reposición del inventario, es importante destacar que el inventario de una entidad comercial es mucho más activo. Cuanto más bajo sea la ratio, menor es el uso o consumo de los activos para la generación de la utilidad (Parra y Valdez, 2020).

Este indicador también se lo conoce como rotación de inventario, el cual nos indica la frecuencia de ventas de una empresa, lo que indica si un producto se vende rápidamente. Un valor alto de esta tasa señala mayor productividad, ya que los activos generan ventas con facilidad, dando como resultado mayor rentabilidad.

La rentabilidad. Índice que evalúa la eficiencia de la entidad para controlar costos y gastos, y lograr convertir las ventas en ganancias para asegurar la estabilidad de la institución (Macías y Sánchez, 2022).

Es importante tener en cuenta que la rentabilidad, en un sentido, mide la eficacia con la que una organización administra los costos y gastos para convertirlos en ganancias. Por otro lado, también analiza cómo rentabilizar las inversiones realizadas en la unidad. La importancia de esta ratio radica que se puede medir la eficiencia de una inversión de manera porcentual para comparar la misma de una manera óptima.

En la presente investigación, los indicadores de rentabilidad a tomarse en cuentas son los siguientes:

Margen neto. Este índice financiero evalúa la rentabilidad de los ingresos por ventas frente a los gastos. También le permite comprender la capacidad de su organización para administrar los costos de operación mientras genera ganancias antes de impuestos. Este indicador siempre mostrará un valor negativo hasta que el precio de venta sea superior al precio de venta neto (Rivera, 2019).

El margen neto o también conocido como margen de utilidad bruta es el porcentaje de la utilidad operativa que se obtiene al comparar los ingresos con los gastos, indicando la utilidad a corto plazo. Dependiendo del riesgo y tipo de negocio, este número indica el monto generado por cada unidad de moneda vendida.

Retorno de capital propio (ROE). Es un índice que sirve para evaluar la rentabilidad alcanzada por los accionistas o acreedores en relación con el capital invertido en la empresa, sin incluir los impuestos, costos financieros y participación en las utilidades de los empleados. Por lo tanto, proporciona una visión del impacto de los impuestos y los costes de financiación en la rentabilidad de los accionistas (Rivera, 2019).

El cálculo del retorno de capital propio de una empresa proporciona información sobre su capacidad de generar beneficios para los accionistas. En otras palabras, este índice mide la rentabilidad obtenida por los inversores en relación con el capital invertido en la empresa. Esto permite a los inversionistas analizar su capacidad de invertir en la empresa y, en consecuencia, considerar la posibilidad de incrementar su participación financiera.

Rendimiento de activo total (ROA). Es un indicador que posee la capacidad de convertir sus activos en utilidades que no dependen de cómo se financiaron, es decir, no hay diferencia si se obtuvieron mediante una deuda o si fueron obtenidos a través de un patrimonio ya establecido (Macías y Sánchez, 2022).

Este indicador de rentabilidad es importante debido a que mediante este se puede evaluar qué tan rentable es la entidad según el

total de sus activos. Es decir, mide la capacidad de los activos de la empresa para generar ingresos por sí solos. Además, que mediante el ROA las instituciones financieras determinan qué tan viable es una empresa para concederles el crédito.

Sector de la información y comunicación de la economía ecuatoriana

El sector de la información y comunicación engloba las siguientes actividades: producción y distribución de productos informáticos y culturales, edición, producción cinematográfica y de grabaciones sonoras, programas y radiodifusión de radio y televisión, telecomunicaciones, tecnología de la información y otros servicios de información (INEC, 2023).

Las TIC son esenciales para el acceso, el apoyo y la recepción de información. Actualmente, este sector se encuentra vinculado directamente en diversos mercados; como la educación, salud, turismo y grandes empresas enfocadas en la industria nacional e internacional (Bernal y Rodríguez, 2019).

Actualmente, la industria de las telecomunicaciones desempeña un papel importante en la economía del Ecuador. Según un informe publicado por el Banco Central, el sector representó el 2,39 % del PIB del país en el año 2020. Además, la Superintendencia de Control del Poder Mercado, SCPM (Centro Competencia, 2022) afirmó en su estudio que entre 2016 y 2020 se crearon 12 000 puestos de trabajo solo en venta de equipos electrónicos, servicios de redes y reparación de equipos. Finalmente, el estudio de la SCPM también destaca que el consumo anual de servicios de telecomunicaciones en Ecuador por valor total de la vivienda en 2020 fue de \$1 864 265.

Literatura empírica

Gutiérrez *et al.* (2023) analizaron los factores determinantes del impacto de la epidemia en las finanzas de las empresas mipymes de

Colombia. El estudio se centró en una investigación no experimental, contemporánea, estructural y descriptiva, utilizando modelos de ecuaciones estructurales. Encontraron que no es posible concluir que la reducción de las condiciones comerciales de los clientes, el fortalecimiento de las posiciones competitivas y nuevas prácticas de gestión garanticen la supervivencia de las empresas en situaciones de crisis.

López *et al.* (2022) analizaron el impacto económico y financiero de la COVID-19 en las pymes mexicanas y describieron el alcance de su impacto en los patrones de empleo en el país. Se basaron en un análisis cualitativo en el cual se utilizó datos experimentales y datos de la literatura. Se obtuvo como resultado que desde el 2018, las pymes mexicanas ya habían experimentado una crisis económica que se agravó por la epidemia, generando que más de 300 000 pymes cerraran debido a que el Gobierno no ha tomado medidas correctivas para resolver el problema.

Durán (2021) determinó, a partir de la apreciación que tienen los gerentes o responsables de la gestión financiera de las pymes, cómo la crisis sanitaria provocada por la COVID-19 afecta su desarrollo empresarial y sus finanzas de inversión. Aplicó una investigación descriptivo-exploratoria. Se encontró que el acceso a recursos adecuados afecta directamente el desempeño laboral. Por tanto, en el entorno incierto provocado por el desarrollo de la epidemia y sus consecuencias, la gestión financiera se ha convertido en la herramienta más importante para controlar y mejorar el uso del dinero, ya sea para desarrollo empresarial o inversiones.

Bandrés *et al.* (2021) analizaron cómo la pandemia de COVID-19 afectó a las pequeñas y medianas empresas de comunicación en España; aplicaron la metodología e-Delphi para recopilar datos de entrevistas, descubrieron que las pymes de comunicación no sufrieron tanto como otras empresas y sobrevivieron a pesar de los cambios sufridos en los ingresos.

Cueva y Erazo (2021) conocieron el impacto socioeconómico de la COVID-19 en las pequeñas y medianas empresas de diferentes

sectores económicos de la provincia de Loja, Ecuador. Se utilizó un enfoque descriptivo bajo un diseño no experimental para describir fenómenos que ocurren en la realidad. Evidenciaron que la crisis de la COVID-19 ha tenido un impacto negativo en indicadores como las ganancias, productividad, inversión, nivel de endeudamiento y desempeño de las pequeñas y medianas empresas de la provincia de Loja.

Colonia *et al.* (2021) analizaron el impacto de la COVID-19 en la productividad y rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas peruanas. Adoptaron el método cualitativo bajo un enfoque descriptivo, transversal y no experimental. Encontraron que la pandemia de COVID-19 tuvo un impacto negativo en las pymes del Emporio Comercial de Gamarra, lo que provocó una reducción de la demanda, interrupciones en la producción y pérdida de ganancias operativas, entre otros efectos secundarios.

Morillo (2021) analizó el desarrollo económico del entorno empresarial de las pequeñas y medianas empresas localizadas en la ciudad de Quito durante la propagación de la pandemia de la COVID-19. Para esta investigación utilizó métodos cualitativos y cuantitativos, basándose en un enfoque didáctico y descriptivo, apoyándose en la naturaleza del conocimiento. Concluyó que a medida que la crisis empeora, algunas de las empresas encuestadas corren peligro de desaparecer, incluso si continúan en el mercado.

Recalde (2021) evaluó el impacto económico y laboral de la cuarentena sanitaria por la COVID-19 en las pequeñas y medianas empresas del municipio de Oviedo. Se optó por un diseño no experimental utilizando métodos cuantitativos, descriptivos y retrospectivos. Hay evidencia de que las restricciones sanitarias impactaron negativamente en las pequeñas y medianas empresas, pero también encontraron nuevas estrategias para mantener la economía y los trabajadores en la ciudad de Oviedo.

Huilcapi *et al.* (2020) identificaron el impacto de la pandemia de la COVID-19 en la planificación estratégica de corto plazo en las pymes ecuatorianas. Se trató de una investigación de diseño documental, de

tipo exploratorio y cualitativo enfocado a la revisión y recopilación de información. Demostraron que la planeación estratégica es muy importante y que la pandemia de la COVID-19 tuvo un impacto negativo.

Cevallos *et al.* (2020) desarrollaron un plan de contingencia basado en los principios de continuidad del negocio y resiliencia para mitigar los riesgos de liquidez de las pymes de la ciudad de Cuenca debido a la COVID-19. Decidieron utilizar métodos cuantitativos y descriptivos, los cuales no fueron completamente experimentales con un corte transversal. Encontraron que la pandemia afectó a muchas pymes de Cuenca, y sus ingresos se vieron muy afectados. El plan de contingencia desarrollado dio alternativas para reducir los riesgos de liquidez, garantizar la estabilidad de los clientes y el personal, lo cual permite el acceso a procesos legales y organizaciones humanitarias.

Materiales y métodos

Clasificación de la investigación

Desde el punto de vista de su clasificación, la investigación por su naturaleza es básica, dado que se genera nuevo conocimiento y no una aplicación inmediata. En cuanto al enfoque, la investigación es eminentemente cuantitativa, dado que se pretende comprobar una hipótesis mediante la recolección y análisis de datos cuantitativos. Respecto al diseño, se trata de una investigación no experimental al no manipular las variables del estudio, y la información se obtuvo sin intervención. Es de corte longitudinal al medirse las variables varias veces a lo largo del tiempo seleccionado. El alcance del estudio es descriptivo y parcialmente explicativo.

Hipótesis de la investigación

La situación financiera de las pequeñas y medianas empresas pertenecientes al sector de información y comunicación de la economía nacional, en el contexto de la pandemia por COVID-19, es desfavorable.

Tabla 1
Cuadro de operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Definición operacional	Indicadores	Fórmulas	Ítems o instrumentos
Situación financiera	En términos generales, representa la salud financiera o el estado de solvencia de una entidad.	<i>Liquidez</i>	Capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo.	1. Liquidez corriente	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	Estados financieros (SUPERCIAS, SRI)
			Grado y forma en que los acreedores proporcionan fondos para financiar la empresa.	2. Capital de trabajo	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	
		<i>Endeudamiento / Solvencia</i>		Grado de eficiencia en el uso de los recursos por parte de la empresa.	1. Endeudamiento del activo	$\frac{\text{Total pasivos}}{\text{Total activos}}$
<i>Gestión</i>	2. Endeudamiento patrimonial	$\frac{\text{Total pasivos}}{\text{Total patrimonio}}$				
			<i>Rentabilidad</i>	Grado de eficiencia de la empresa en el seguimiento y reducción de costos y gastos para lograr ganancias en las ventas.	1. Rotación de cartera	$\frac{\text{Total ingresos}}{\text{Cuentas por cobrar del año}}$
2. Rotación de ventas					$\frac{\text{Total ingresos}}{\text{Total activos}}$	
1. ROE (Return on Equity)					$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total patrimonio}}$	Estados financieros (SUPERCIAS, SRI)
2. ROA (Return on Assets)	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total activos}}$					
3. Margen neto	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total ingresos}}$					

Nota. Con base en la Superintendencia de Compañías (2019) y Macías y Sánchez (2022).

Caracterización de la población de estudio

En el sector de la información y comunicación, en promedio existen 469 pequeñas y medianas empresas durante el período del 2018 a 2022. Este dato fue obtenido mediante la ponderación de la cantidad de empresas que generaron ingresos 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 \$30 001 a \$1 000 000 de dólares. Medianas empresas son aquellas con empleados de 50 a 199 y con ingresos de \$1 000 000 a \$5 000 000 de dólares, criterio mediante el cual se clasifican en el país las pymes.

Tabla 2

Cantidad de empresas durante el período 2018 a 2022

Año	N.º de empresas
2018	552
2019	564
2020	542
2021	483
2022	203

La muestra para el estudio estuvo conformada por 203 pymes, las que se mantuvieron activas en todo el período considerado. La información financiera fue extraída de los estados financieros de las empresas pertenecientes al sector de la información y comunicación, los mismos que fueron obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Es importante aclarar que para poder comparar el grado de afectación de la situación financiera del sector objeto de estudio, se decidió considerar dos años antes y dos años después de la pandemia, es decir, del 2018 al 2022.

Métodos, técnicas, procedimientos, herramientas a aplicar

Como métodos teóricos se aplicaron el hipotético-deductivo, con los procedimientos de análisis y síntesis. Como métodos empíricos se aplicaron la revisión y análisis de documentos. También se aplicaron métodos de estadísticas descriptivas, así como técnicas específicas del análisis financiero.

Resultados y discusión

En la tabla 3 se presenta un cuadro descriptivo con las variables de la investigación para el año 2022, siendo la información más actualizada dentro del período considerado.

Tabla 3

Cuadro descriptivo de las variables de la investigación

Indicador	N	Mínimo	Máximo	Mediana	Media	Desviación estándar
Indicador de liquidez corriente	203	0,000	626,591	1,570	5,527	44,018
Indicador de capital de trabajo	203	-1 591 737,40	4 084 858,11	149 310,13	217 442,23	524 313,54
Indicador de endeudamiento del activo	203	0,035	201,232	0,648	1,674	14,089
Indicador de endeudamiento del patrimonio	203	-312,916	166,699	1,439	1,972	27,813
Indicador de rotación de cartera	203	0,000	3615,966	0,000	32,514	272,611

Indicador de rotación de ventas	203	0,116	386,718	1,500	4,100	27,320
Margen neto	203	-1,008	-1,008	0,022	0,020	0,124
ROA	203	-39,921	0,896	0,029	-0,172	2,813
ROE	203	-28,352	37,644	0,086	0,092	3,498

A continuación, se realiza el análisis por los diferentes componentes de la situación financiera de las pymes que conforman el sector de la información y comunicación, empleando en el mismo los indicadores respectivos indicados en el cuadro de operacionalización.

Liquidez

En esta sección del estudio se van a analizar los datos obtenidos relacionados con el indicador de la liquidez para ver el comportamiento de estos durante el período comprendido entre 2018 y 2022. En la tabla 4 se presentan los hallazgos descriptivos encontrados referentes a la liquidez corriente.

Tabla 4

Indicador de liquidez corriente

Año	Media	Desv. estándar	Mín.	Máx.	Mediana
2018	2,097	3,778	0,000	48,027	1,378
2019	2,904	11,707	0,131	164,075	1,481
2020	3,801	18,953	0,131	267,409	1,529
2021	5,389	37,998	0,000	540,143	1,618
2022	5,527	44,018	0,000	626,591	1,570

De acuerdo con los datos del indicador de liquidez corriente, el período previo a la pandemia, es decir, 2018 y 2019, muestran valores de 2,097 y 2,904 en el parámetro de la media respectivamente. Esto indica que las pequeñas y medianas empresas del sector de la

información y comunicación, en promedio en el 2018 pudieron cubrir sus pasivos corrientes 2,097 veces mediante sus activos corrientes, a diferencia del 2019, que tuvieron la capacidad de cubrir sus obligaciones a corto plazo 2,904 veces. En términos de la desviación estándar, para los años mencionados anteriormente se obtuvo un valor de 3,778 y 11,707 para el período 2018 y 2019, respectivamente. Esto significa que existe una gran dispersión entre los datos hacia valores altos.

En cambio, para los años 2020 y 2021, es decir, durante la pandemia, se visualizan valores de 3,801 y 5,389 para el promedio del indicador de liquidez corriente. Esto demuestra que el sector estudiado logró utilizar 3,801 veces sus activos a corto plazo para cancelar sus pasivos corrientes en el año 2020 y 5,389 veces durante el 2021. Esto significa que el 2021 tuvieron más recursos para cancelar sus obligaciones a corto plazo. En cuanto a la desviación estándar refleja valores altos de 18,953 y 37,998 para 2020 y 2021, respectivamente, lo cual indica que no existe una uniformidad en los datos.

Por otra parte, en el 2022 se considera como un período de recuperación de la crisis generada por la COVID-19, donde se visualiza una media de 5,527, lo cual sugiere que, en promedio, las empresas estudiadas del sector de la información y comunicación tienen la capacidad de pagar sus compromisos financieros a corto plazo 5,527 veces, utilizando sus activos a corto plazo. Respecto a la desviación estándar, se evidenció que los valores son altos, lo cual indica una dispersión significativa hacia valores altos.

De manera similar, se puede observar que la mediana de las empresas del sector se encuentra en un rango de \$1,37 a \$1,61. Esto indica que aproximadamente la mitad de las empresas analizadas han mantenido una capacidad relativamente constante para cumplir con sus deudas a corto plazo, con pequeñas variaciones. Es importante destacar que, durante la pandemia de la COVID-19 en el 2021, a pesar de las difíciles condiciones económicas que incluyeron res-

tricciones de movilidad, la capacidad de pago de estas empresas no se vio tan fuertemente afectada, con una mediana de \$1,61.

Sin embargo, después de la pandemia, se observa una disminución del 2,48 % en la capacidad de pago, lo cual sugiere que factores como el cierre de espectáculos públicos y la cancelación de eventos, entre otros, han tenido un impacto negativo en la capacidad de las empresas para cumplir con sus obligaciones financieras.

Al analizar el rango de liquidez corriente, se revela que existe una constante falta de activos líquidos mínimos en la mayoría de los años, excepto en 2019 y 2020. Esto indica una potencial vulnerabilidad en la capacidad de estas empresas para cubrir sus obligaciones a corto plazo en situaciones adversas. Por otro lado, se observa una amplia variabilidad en los valores máximos, que van desde 48,02 hasta 626,59. Esta variabilidad sugiere que ha habido fluctuaciones significativas en la capacidad de generar y mantener activos líquidos a lo largo del período analizado.

Los resultados muestran que las pymes muestran un nivel de liquidez corriente positivo durante la época de pandemia, lo cual contradice lo evidenciado por Cueva y Erazo (2021) debido a que señalan un resultado opuesto, al determinar que la liquidez se vio afectada significativamente de manera negativa por la pandemia por la COVID-19.

Capital de trabajo

En la tabla 5 se menciona los descubrimientos descriptivos encontrados, referente al capital de trabajo basados en el sector de la información y comunicación enfocadas en las pymes.

En el indicador capital de trabajo, durante 2018 y 2019, período considerado antes de la pandemia, se evidenciaron valores de \$138 960,75 y \$168 524,83 respectivamente, lo cual quiere decir que, en promedio, el sector estudiado en el año 2018 contó con un capital

de \$ 138 960,75 para que las empresas puedan operar normalmente en período corto a diferencia del 2019, que tuvieron \$29 564,08 menos a comparación del año anterior. Respecto a la desviación estándar para ambos años, presentaron valores de \$477 523,72 y \$489 088,05 para el 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.

Tabla 5

Indicador de capital de trabajo

Año	Media	Desv. estándar	Mín.	Máx.	Mediana
2018	138 960,75	477 523,72	-2 090 766,30	2 881 905,92	95 295,83
2019	168 524,83	489 088,05	-2 014 859,58	3 189 252,06	96 893,50
2020	205 938,84	471 421,24	-2 009 008,73	3 498 217,83	116 623,19
2021	215 387,21	505 288,30	-1 941 750,35	3 803 905,77	126 915,21
2022	217 442,23	524 313,54	524 313,54	4 084 858,11	149 310,13

En contraste, en el período de la crisis generada por la COVID-19, es decir, 2020 y 2021, el promedio de capital de trabajo para el sector estudiado fue de \$205 938,84 y \$215 387,21 respectivamente. Se puede inferir que el año más actual las empresas tuvieron un incremento de capital de \$9448,37 para que las mismas sigan funcionando con normalidad en un período determinado. En cuanto a la desviación estándar, se puede visualizar valores de \$471 421,24 y \$505 288,30 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.

Después de la pandemia, la media presenta datos de \$217 442,23, un valor mayor en relación con el año anterior, evidenciando la recuperación económica que se tuvo posterior a la situación de recesión económica provocada por la COVID-19. Mientras que la desviación estándar para el 2022 fue de \$524 313,54, manteniendo

como los períodos anteriores un comportamiento estable, es decir, que los datos no presentan dispersiones significativas.

La mediana de las pymes analizadas se sitúa en un rango de \$95 295,83 a \$149 310,13. Esto indica que estas empresas presentan una variación significativa en su capacidad para cubrir sus deudas en períodos cortos.

Al analizar el rango, se observan cambios significativos en la variabilidad del capital de trabajo. Los valores oscilan desde un mínimo de \$524 313,54 en 2022 hasta un máximo de \$4 084 858,11, en el mismo año. Esta fluctuación sugiere la posible existencia de desafíos en la capacidad de estas empresas para afrontar sus obligaciones financieras a corto plazo.

Se evidenció que el indicador de capital de trabajo ha sido favorable para el período afectado por la crisis sanitaria, lo cual discrepa significativamente del planteamiento de Colina *et al.* (2021) debido a que señala un resultado opuesto, provocado por las bajas ventas efectuadas en dicho tiempo. Adicional, la disminución de este indicador no represente uno de los principales problemas enfrentados por las pymes para el estudio en mención.

Comportamiento de endeudamiento o solvencia

En esta sección se examinan los datos obtenidos relacionados con el indicador de endeudamiento, para precisar el comportamiento de estos durante el período comprendido entre el año 2018 al 2022.

Endeudamiento del activo

En la tabla 6 se evidencian los datos obtenidos de la estadística descriptiva referente al indicador del endeudamiento del activo.

En 2018 y 2019, años antes a que ocurriera la pandemia, para el indicador de endeudamiento del activo se mostraron valores de

0,6789 y 0,6599, correspondientes a cada período, lo que significa que, en promedio, no se identificó una disminución o aumento significativo en la media. De acuerdo con la desviación estándar para ambos años, reflejan valores de 0,3315 en el 2018 y 0,3008 en el 2019, por lo que se puede concluir que se mantienen relativamente uniformes, sin variaciones considerables.

Tabla 6

Indicador de endeudamiento del activo

Año	Media	Desv. estándar	Mín.	Máx.	Mediana
2018	0,6789	0,3315	0,0000	3,2949	0,6907
2019	0,6599	0,3008	0,0746	3,0148	0,6665
2020	0,6599	0,3221	0,0536	3,3517	0,6559
2021	0,6410	0,3341	0,0000	3,3996	0,6451
2022	1,6737	14,0891	0,0346	201,2317	0,6483

Con relación a los años de la pandemia, es decir, en el 2020 y 2021, reflejan valores de 0,6599 y 0,6410, es decir, que en el transcurso del 2019 al 2020, la media se mantuvo igual, pero en el siguiente año, sí se efectuó una mínima variación. Esto nos señala que, en el 2021, la media se redujo por un mínimo valor del 0,0189, demostrando así que los valores siguen manteniendo su uniformidad. En la desviación estándar de estos dos años, presenta 0,3221 en el año 2020 y 0,3341 en el 2021, dichos datos indican que los valores mantienen su uniformidad.

Seguido de la pandemia, en el 2022, hay un valor de 1,6737 en la media, donde se identifica un crecimiento de 1,0327 con respecto al año anterior, es decir, que la media sufrió una alteración en su año más actual. En la desviación estándar se encuentra una cantidad de 14,0891 en el 2022, es así que se identificó una alteración considerable de 13,755 en relación con el 2021, es decir, que los datos tienden a sesgar hacia valores elevados.

Además, en términos de mediana, los resultados muestran una evidente estabilidad. Esto indica que las pymes del sector analizado utilizan más sus propios recursos para financiar sus activos totales, pero esto también puede explicarse por el hecho de que no utilizan estos recursos de manera efectiva para obtener ganancias.

Sin embargo, en el extremo inferior del rango, se observa principalmente un valor de cero, lo cual indica que las empresas analizadas generalmente no tenían un alto nivel de deuda con terceros. Por otro lado, en el extremo superior del rango se observa cierta variabilidad, con valores que van desde 3,29 en 2018 hasta 201,23 en 2022. Esto sugiere que las empresas recurrieron al endeudamiento con terceros para financiar de manera eficiente sus propios recursos, especialmente debido al cierre de muchos centros de entretenimiento.

Los hallazgos revelados para el indicador del endeudamiento del activo demostraron que durante el período de pandemia los niveles de deuda se mantuvieron en buenos términos y constantes respecto a años anteriores. Por lo contrario, Durán (2021) demostró que una de las principales problemáticas de las pymes durante la pandemia fue el incremento de las deudas con una valoración considerable para el tiempo analizado.

Endeudamiento del patrimonio

En la tabla 7 se observa los datos descriptivos basados en el indicador del patrimonio de las pequeñas y medianas empresas del sector de la información y comunicación en el Ecuador.

El indicador de endeudamiento del patrimonio maneja una media de 3,545 en el 2018 y 6,155 en el 2019, existiendo así una alteración de 2,61. Esto nos indica que, en este año la empresa mantuvo más deudas a comparación del año anterior y así es como estaría perdiendo su autonomía financiera. En la desviación estándar del 2018 se obtuvo la cantidad de 13,563 y en el 2019 tuvo una alteración,

arrojando la cantidad de 22,732; es decir, que la uniformidad no se mantuvo en dichos años.

Tabla 7

Indicador de endeudamiento del patrimonio

Año	Media	Desv. estándar	Mín.	Máx.	Mediana
2018	3,545	13,563	-73,775	152,340	1,901
2019	6,155	22,732	-2,805	248,253	1,877
2020	2,665	16,030	-192,252	86,105	1,718
2021	3,887	22,834	-26,186	321,054	1,644
2022	1,972	27,813	-312,916	166,699	1,439

Por otro lado, en el período de la pandemia (2020-2021), la media fue de 2,665 y 3,887 respectivamente. Según dichos datos, existió un aumento y esto refleja que la entidad incrementó su nivel de financiamiento con referencia al año anterior. Con respecto a la desviación estándar, en el 2020 y 2021 los datos obtenidos fueron de 16,030 en el primer año y de 22,834 en el año siguiente. Esto indica que, el comportamiento de la desviación estándar no fue uniforme, debido a que disminuye y luego aumenta en cantidades considerables.

Luego del período de la pandemia, en el 2022, se identificó que la media logró disminuir, arrojando la cantidad de 1,0972; dando, así como resultado, que las empresas estaban recuperando su autonomía financiera. En la desviación estándar del mismo año, los datos arrojaron un valor de 27,813; es decir, hubo un incremento en las mismas. Estos datos dan como resultado que dicho indicador, en el período estudiado, no fue capaz de mantener su uniformidad, generando que los datos se inclinen hacia valores altos.

En 2021, la mediana promedio es de 1,64 %, lo que demuestra que las pymes optan por utilizar recursos propios para su financiamiento. Sin embargo, hubo un cambio significativo en el 2022 con una disminución significativa del 1,43 %, lo que refleja problemas en

la estabilidad financiera. Estos cambios representan una contracción en una estructura financiera más estable.

Durante el período de análisis se observaron cambios en el rango mínimo (mín.), lo que indica el ajuste del financiamiento de la deuda en el marco del plan fiscal. Las cifras negativas de deuda observadas entre 2019 y 2022 ($-\$2,80$ y $-\$312,91$) indican una mayor dependencia del financiamiento de capital. El nivel máximo de deuda (máx.) varía un poco con un monto mínimo de $\$152\,340$ en 2018 y un máximo de $\$166,69$ en 2022, lo que indica diferencias en la composición del capital.

Teniendo esto en cuenta, es fundamental centrarse en la gestión de activos, ya que una gestión eficaz es clave para generar ingresos y mantener la solvencia financiera.

Los resultados encontrados para este indicador evidenciaron una reducción moderada para el tiempo de pandemia, lo cual demuestra que los niveles de apalancamiento disminuyeron probablemente como una medida de precaución ante la incertidumbre económica. Esto podría haber implicado una disminución en la adquisición de nuevas deudas o la renegociación de términos de préstamos existentes para reducir la carga financiera. Además, las empresas podrían haber recurrido a estrategias de conservación de efectivo y liquidez, lo que les permitió depender menos de la financiación externa. Este resultado no concuerda con lo expuesto por Morillo (2021), debido a que en su estudio demostró que durante el tiempo de pandemia las pymes incrementaron sus niveles de endeudamiento considerablemente, ya que no contaban con los recursos suficientes para solventar sus compromisos financieros.

Comportamiento de gestión

En esta sección del estudio se presentan los datos obtenidos relacionados con el indicador de gestión para ver el comportamiento de estos durante el período comprendido entre el año 2018 al 2022.

Rotación de cartera

En la tabla 8 se presentan los hallazgos encontrados en la estadística descriptiva relacionados con el indicador de rotación de cartera.

Tabla 8*Rotación de cartera*

Año	Media	Desv. estándar	Mín.	Máx.	Mediana
2018	45,992	256,265	0,000	3445,778	6,206
2019	244,356	3002,465	0,000	42780,982	6,416
2020	1574,358	21169,001	0,000	301633,333	6,838
2021	1680,461	23431,969	0,000	333888,033	8,752
2022	32,514	272,611	0,000	3615,966	0,000

De acuerdo con los datos del indicador de rotación de cartera, durante el período de 2018 y 2019, años anteriores a la pandemia, la media es de 45 992 y 244 356 respectivamente, lo cual indica que en promedio las empresas para el 2018 han convertido sus cuentas por cobrar en efectivo 45 992 veces y 244 366 veces para el 2019. En términos de desviación estándar, para el período 2018-2019, manifiesta valores de 256 265 y 3002 465, respectivamente, es decir, que se evidencia una gran dispersión en los datos.

En cuanto al período de pandemia, el cual comprende 2020-2021, presenta valores de 1574,358 y 1680,461 para la media, manifestando que en el año más actual sus cuentas por cobrar han sido recaudadas con mayor rapidez en ese año a diferencia del anterior. En referencia a los valores de la dispersión estándar del 2020 y 2021 se exponen los siguientes: 21 169,001 y 23 431,979 respectivamente, indicando que existe una alteración significativa en los datos y los mismos se inclinan hacia valores altos provocando que estos no sean uniformes.

Por el último, en el 2022, después de la pandemia, la media para este indicador es de 32,514, lo que significa que en promedio las

pymes han recaudado el 32,514 de sus cuentas por cobrar durante este período. En cuanto a la dispersión estándar, presenta el valor de 272,611, haciendo que los datos no estén tan dispersos a comparación del año anterior y que estos estén relativamente uniformes.

En comparación con la mediana del índice de rotación de inventario, se nota una estabilidad relativa en un estrecho rango de 0 a 8,75 veces, lo que sugiere que la eficiencia en la administración de inventarios se mantuvo relativamente constante durante el período examinado. Durante la crisis de COVID-19 en 2020, la mediana se mantuvo en 6,83 veces, indicando la efectividad con la que las empresas movieron sus inventarios a pesar de las dificultades económicas.

El rango también muestra un aumento constante en el valor máximo año tras año, lo que indica una mejora gradual en la eficacia de la gestión de las cuentas por cobrar. El valor mínimo es cero en todos los años, lo que señala la ausencia de ventas a crédito en ciertos períodos específicos, mientras que el valor máximo experimenta un aumento significativo, pasando de 3445,77 en 2018 a 3615,96 en 2022. Esta tendencia sugiere una menor rapidez en la conversión de las cuentas por cobrar en efectivo.

Respecto a los resultados del indicador de rotación de cartera se demostraron que los niveles del indicador fueron significativamente positivos en tiempos de pandemia. Esto no se encuentra acorde con lo planteado por Cueva y Erazo (2021) y Gutiérrez *et al.* (2023) debido a que señalan un resultado opuesto. Determinaron que la solvencia de los clientes ha caído significativamente, debido al tiempo prologando de pago de los clientes generando una disminución en el flujo de entrada de dinero para este rubro.

Rotación de ventas

En la tabla 9 se presentan los hallazgos encontrados en la estadística descriptiva relacionados con el indicador de rotación de ventas.

Tabla 9*Rotación de ventas*

Año	Media	Desv. estándar	Mín.	Máx.	Mediana
2018	2,351	3,586	0,000	39,485	1,721
2019	2,168	2,673	0,156	34,181	1,663
2020	1,930	2,628	0,136	28,982	1,414
2021	2,377	3,127	0,000	34,914	1,929
2022	4,100	27,320	0,116	386,718	1,500

En el período previo a la pandemia, es decir, 2018 y 2019, el promedio del tipo de empresas analizadas del sector de la información y comunicación, para el indicador de rotación de ventas presenta datos numéricos de 2,351 y 2,168 respectivamente. Esto quiere decir que, en el 2018, estas empresas en promedio han rotado su inventario 2,351 veces frente a unas 2,168 veces en el 2019. En relación con la desviación estándar se obtuvo un valor de 3,586 y 2,673 para 2018 y 2019, lo cual indica que los datos no están tan dispersos comparados con el año más actual y los datos se dirigen a valores más bajos.

Durante el 2020 y 2021, tiempo de la crisis sanitaria provocada por la COVID-19, se manifestaron valores de 1,930 y 2,377 para la media de forma respectiva, lo que equivale a que el 2021 incrementó un 0,447 a diferencia del año anterior. En cuanto a la desviación estándar para los años mencionados anteriormente es de 2,638 y 3,127, de forma cronológica, lo cual permite indicar que hubo una pequeña dispersión en los datos y que los mismos no sean tan uniformes.

Para terminar el 2022, se muestra un valor de 4,100; lo cual indica que ese número de veces el inventario ha sido rotado en el año, haciendo que sea la mayor rotación durante los períodos analizados previamente. En términos de desviación estándar presenta un valor

de 27,320 lo cual hace que los datos estén demasiados dispersos y no existe una uniformidad en los mismos.

Durante los cinco períodos analizados, la mediana mostró rangos mínimos, lo que indica una estabilidad relativa en la liquidez de las pymes. Sin embargo, en 2020 se observó una ligera disminución, atribuible a la crisis de la COVID-19 y a problemas relacionados con restricciones de movilidad y cierre de lugares de entretenimiento. En cuanto al análisis del rango de rotación de ventas, se observa una notable variabilidad a lo largo de los períodos estudiados, con un valor mínimo de cero que indica.

Durante los cinco períodos examinados, la mediana mostró rangos mínimos, lo que sugiere una estabilidad relativa en la liquidez de las pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, en 2020 se observó una leve disminución, la cual se puede atribuir tanto a la crisis de la COVID-19 como a problemas relacionados con las restricciones de movilidad y el cierre de lugares de entretenimiento.

En lo que respecta al análisis del rango de rotación de ventas, se evidencia una notable variabilidad a lo largo de los períodos estudiados, con un valor mínimo de cero que indica períodos sin ventas, y una amplia dispersión en el valor máximo. No obstante, en 2022 se observa una reducción significativa en el valor máximo, aumentando el rango de 34,914 a 386,71, lo cual podría deberse a cambios en las estrategias de ventas o a una menor eficiencia operativa.

Los resultados que se obtuvieron en esta investigación para el indicador de rotación de ventas son acordes con el planteamiento de Bandrés-Goldáraz (2021), pues señalan un resultado favorable, al determinar que las ventas en las pymes españolas aumentaron, al incrementarse la demanda de los servicios de comunicación durante el tiempo de crisis provocada por la pandemia. En cambio, Cueva y Erazo (2021) señalaron un resultado opuesto, al determinar que las ventas disminuyeron considerablemente para el 2021.

Comportamiento de rentabilidad

En esta sección del estudio se examinan los datos obtenidos relacionados con el indicador de gestión para ver el comportamiento de estos durante el período comprendido entre el año 2018 al 2022.

ROE

En la tabla 10, se manifiestan los hallazgos encontrados en la estadística descriptiva del indicador ROE.

Tabla 10
Indicador ROE

Año	Media	Desv. estándar	Mín.	Máx.	Mediana
2018	0,197	0,713	-5,828	5,587	0,127
2019	0,169	0,363	-0,947	2,635	0,108
2020	0,156	1,556	-8,439	14,186	0,060
2021	34,914	0,860	-8,064	3,636	0,111
2022	0,092	3,498	-28,352	37,644	0,086

En 2018 y 2019, la media del indicador ROE fue expresada con valores de 0,197 y 0,169, en cada año, valores que reflejan una mínima disminución de esta. También se obtuvo una desviación estándar de 0,713 en el 2018 y 0,363 en el 2019, es decir, que también se reconoció una disminución en el año más actual.

En el tiempo de la pandemia por la COVID-19, la media fue de 0,156 en el 2020 y de 34,914 en el 2021. Es decir, que, de un año a otro, se obtuvo una alteración considerable en donde se pudo reconocer la capacidad de la empresa para generar valores positivos para sus inversionistas. Por otro lado, la desviación estándar fue de 1,556 y de 0,860 para los años 2020 y 2021, respectivamente. Estos valores indican que la uniformidad de los datos es significativa, por lo cual se concluye que los mismos no se encuentran dispersos.

En el período del 2022, la media volvió a disminuir a 0,092, valor que expresa un comportamiento nada positivo para la empresa y en la desviación estándar se encontró un aumento de 0,860 a 3,498. Siendo así un año con comportamientos que traen consigo resultados negativos en la institución; además, que la desviación estándar no se encuentra uniforme, es decir, que los datos están dispersos.

En cuanto al valor mediano, ha mantenido una estabilidad relativa, con pequeñas variaciones que van desde el 6 % hasta el 12,70 % en la capacidad de las empresas para obtener ganancias a partir de su capital. Es importante resaltar que, en 2020, el valor mediano se redujo al 6 %, indicando que la capacidad de solvencia de las empresas se vio impactada por las dificultades económicas del período.

Por otro lado, la gama de valores mínimos y máximos muestra una variabilidad significativa, indicando una capacidad limitada para generar retornos sobre la inversión de capital. Se observan valores mínimos negativos a lo largo de todo el período analizado, lo que señala una rentabilidad negativa. En contraste, los valores máximos en 2022 fueron de 37,64, en comparación con 5,58 en 2018, lo que sugiere que algunas empresas enfrentaron dificultades para obtener beneficios en el año siguiente a la pandemia debido a la recuperación económica en ese momento.

Este indicador evidenció valores positivos durante la emergencia sanitaria. Esto indica que las pymes han logrado de manera eficiente generar ingresos a partir de su patrimonio. Información que concuerda con el planteamiento de Morillo (2021), quien determinó que la rentabilidad de las pymes del sector estudiado ha tenido una variación positiva considerable en los ingresos provenientes de las ventas, lo cual indica que la pandemia ha sido beneficiosa para estas empresas.

ROA

En la tabla 11 se presentan los hallazgos encontrados en la estadística descriptiva relacionados con el indicador ROA.

Tabla 11

Año	Media	Desv. estándar	Mín.	Máx.	Mediana
2018	0,0509	0,1405	-0,8612	0,5809	0,0338
2019	0,0592	0,0987	-0,3073	0,5656	0,0320
2020	0,0250	0,1057	-0,4352	0,4251	0,0154
2021	0,0399	0,1558	-1,3687	0,5763	0,0320
2022	-0,1719	2,8132	-39,9210	0,8958	0,0285

De acuerdo con los años anteriores a la pandemia; es decir, 2018 y 2019, la media para el indicador ROA de las pequeñas y medianas empresas del sector de la información y comunicación; presentan valores de 0,0509 y 0,0592. Esto indica que, en promedio, las entidades evidenciaron un rendimiento de 0,0509 en el 2018, basados en sus activos, frente a un 0,0592 en el 2019. Según la desviación estándar, para los años analizados presenta valores de 0,1405 y 0,0987 respectivamente, lo cual se interpreta que los valores de este indicador se mantienen equilibrados, ya que no existe una dispersión.

Por otro lado, en el período de pandemia, el cual en la presente investigación abarca el 2020 y 2021, el promedio de las pymes del sector estudiado manifiesta valores de 0,0250 y 0,0399; lo que significa que el rendimiento de estas fue menor en relación con los períodos anteriores; es decir, que se obtuvo menos ganancias con respecto a la totalidad de sus activos. En términos de la desviación estándar se evidencia valores de 0,1057 y 0,1558, dando como resultado que los datos sean uniformes.

Para culminar con el análisis de este indicador, en el 2022 posterior a la pandemia el promedio que se encontró es de -0,1719, un

valor menor respecto a los años anteriores, incluso durante el tiempo de pandemia. Esto apunta a que el rendimiento de las empresas estudiadas, en promedio, no es tan rentable, basados en su capacidad de generar ingresos con concordancia a los activos que poseen las mismas. En cuanto a la desviación estándar, se presenta un valor de 2,8132, lo cual indica que existe una gran dispersión en los datos, lo cual afirma lo expuesto anteriormente.

Según los hallazgos, se determinó que la mediana de las pequeñas y medianas empresas analizadas experimentaron una variación moderada a lo largo del período estudiado. La mediana se situó en un rango entre el 1,54 % y el 3,20 %, lo que sugiere una distribución desigual. Durante la crisis de la COVID-19 en 2021, la mediana se mantuvo en un 1,54 %, mostrando una resistencia notable ante las difíciles condiciones económicas del momento. Esto podría atribuirse, entre otros factores, a la implementación de planes nacionales que priorizaron el sector de la información y comunicación. Tras la pandemia, se observó un aumento del 2,85 %, posiblemente influenciado por aspectos como la flexibilización de normativas, permitiendo a las organizaciones adaptarse a las restricciones y continuar con sus actividades de forma segura.

Adicionalmente, el rango de valores señala que la eficiencia en la generación de beneficios de una empresa en relación con sus activos totales experimenta variaciones significativas a lo largo de los años. Se evidencia una amplia variabilidad entre los valores mínimo y máximo, indicando cambios en la rentabilidad y eficiencia operativa de una empresa. En ciertos años, el valor mínimo es negativo, implicando pérdidas en relación con los activos totales, mientras que el valor máximo señala una capacidad relativamente alta para generar beneficios. Estas variaciones pueden atribuirse a ajustes o cambios en la estructura de costos, así como a las condiciones del mercado.

Esto podría atribuirse, entre otros factores, a la implementación de planes nacionales que priorizaron el sector artístico, del

entretenimiento y recreativo con propósitos comerciales, promoviendo la cultura.

Los resultados encontrados para el indicador ROA para el período de pandemia fueron considerablemente moderados, a pesar de que presentaron una disminución en los mismos. Quizás esto se deba a que las pymes no han utilizado sus activos de eficientemente, provocando que los ingresos sean inferiores con relación a la totalidad de activos que la empresa tenía en ese momento. Esto se ve respaldado por Cueva y Erazo (2021) que demostraron que la rentabilidad de las pymes se vio considerablemente afectada en el tiempo de pandemia debido a los bajos niveles de facturación.

Margen neto

En la tabla 12 se puede visualizar los datos estadísticos relacionados con el indicador margen neto.

Tabla 12

Indicador margen neto

Año	Media	Desv. estándar	Mín.	Máx.	Mediana
2018	0,023	0,113	-0,946	0,618	0,018
2019	0,033	0,107	-0,814	0,965	0,020
2020	0,001	0,125	-0,743	0,509	0,011
2021	0,017	0,077	-0,583	0,327	0,017
2022	0,020	0,124	-1,008	-1,008	0,022

En el período previo de la COVID-19, 2018 y 2019, el indicador margen neto presenta los siguientes valores: 0,023 y 0,033 respectivamente, lo cual indica que en promedio se ha mantenido y existe una variación considerable. En el caso de la variación estándar, sus valores fueron de 0,113 y 0,107 respectivamente, por lo tanto, también se mantienen sus valores, sin alteraciones ni disminuciones, lo cual indica que sus datos se encuentran significativamente uniformes.

En el período posterior a la pandemia, 2020 y 2021, la media presenta valores de 0,001 y 0,017 y, de esta manera, se puede percatar el comportamiento de la entidad, debido a que se mantienen variando sus valores. Por otro lado, la variación estándar en estos años es de 0,125 en el 2020 y 0,077 en el 2021, donde se entiende que existió una leve disminución; es decir, que sus datos siguen siendo uniformes con una leve inclinación hacia valores bajos.

En el 2022, la media aumentó a 0,020 y la desviación estándar también tuvo un crecimiento de 0,077 a 0,124. Por lo tanto, se identifica que el margen neto, lleva consigo un comportamiento levemente en crecimiento, el cual expresa uniformidad en el indicador.

En lo que respecta al valor mediano del margen de beneficio neto, este fluctuó entre el 1,8 % y el 2,2 % durante los períodos analizados, indicando que la habilidad de las empresas para transformar ventas en ingresos netos ha experimentado variaciones leves y distribuciones desiguales en toda la industria. Es notable que, en 2021, en medio de la pandemia, se logró una mediana del 1,7 %, mostrando una notable solidez ante situaciones económicas desfavorables, posiblemente influenciada por un plan estratégico para contener la propagación del virus COVID-19. Después de la crisis sanitaria, se registró un aumento del 2,2 %, señalando una tendencia hacia empresas con márgenes de ganancia neta más altos.

El análisis del rango del margen de beneficio neto muestra variaciones considerables a lo largo del período estudiado, con mínimos que son negativos, indicando períodos de pérdidas, mientras que los máximos muestran cambios significativos, sugiriendo la influencia de la eficiencia operativa y las condiciones del mercado en la rentabilidad de las empresas.

Para este indicador se evidenciaron una caída considerable durante el período de pandemia, a pesar de que durante ese tiempo la empresa demostró niveles altos de liquidez y la rotación de inventario también fue alta. Probablemente, esto se deba a incrementos

en los costos de operación debido a la adaptación a nuevas formas de trabajo, como el teletrabajo y la implementación de medidas de seguridad sanitaria, que podrían haber elevado los gastos generales. Este resultado concuerda al planteamiento realizado por Cueva y Erazo (2021) donde indicó que la rentabilidad de las pymes se vio afectada negativamente durante el tiempo de pandemia por diferentes factores, pero especialmente por la caída de las ventas.

Conclusiones

Se puede concluir que existen evidencias estadísticas significativamente positivas en la situación financiera de las pymes del sector de la información y comunicación durante el período de pandemia. Se logró identificar que períodos posteriores a la pandemia, arrojaron resultados que demuestran un mejoramiento en la situación económica de estas empresas a comparación de los años anteriores. En el caso de los indicadores de liquidez, el mejor año fue en el 2022, debido a que los valores promedios son los más altos, evidenciando que las entidades analizadas eran capaces de cubrir sus obligaciones.

En cuanto a los indicadores de endeudamiento, se demostró que en el período 2021 la media de las empresas analizadas tenía más activos que deudas mientras que el período 2022 se evidenció que la mayor parte de su financiamiento proviene de los fondos ajenos de acuerdo con el rango estándar establecido para este indicador, aunque en este año se vio una reducción significativa a comparación de los otros períodos analizados.

Para los indicadores de gestión de activos, el período que destacó comprende los años 2021 y 2022, en los cuales se vio reflejado cómo la empresa mantuvo un gran desempeño, trayendo consigo un alto nivel en sus resultados; un mayor flujo de entrada de dinero, debido a que hubo un mayor movimiento en el inventario, y la recaudación de cuentas por cobrar aumentó en el período mencionado previamente.

Finalmente, los indicadores de rentabilidad indican que en el año 2021 arrojó resultados positivos en el análisis previamente realizado, donde se logró visualizar la alta efectividad de las empresas para equilibrar sus costos y gastos, logrando en ese período una mayor eficacia al momento de generar utilidades, administrando costos con el fin de determinar ganancias con relación a los recursos invertidos por los socios o accionistas.

En cuanto a la hipótesis de la investigación, esta no fue corroborada, dado que los resultados indican que en general no ocurrió un comportamiento negativo del sector durante la pandemia, sino más bien un desempeño favorable.

Referencias bibliográficas

- Anchundia, W. (2021). *Impacto de indicadores de rentabilidad en las pymes comerciales durante la pandemia de la COVID-19*. Universidad Estatal Península de Santa Elena. <https://acortar.link/SdaXBq/>
- Arcos Quinto, P. E. (2023). *Análisis financiero para la correcta toma de decisiones a la Compañía Servisilva Cia. Ltda., en la ciudad de El Coca. Período 2019-2020*. [Tesis de pregrado]. Universidad Nacional de Chimborazo. <https://acortar.link/YGRacQ/>
- Bandrés-Goldáraz, E., Conde-Casado, M. e Iniesta-Alemán, I. (2021). El impacto de la COVID-19 en las pequeñas y medianas empresas de comunicación en España. *Retos*, 11(21), 25–40. <https://acortar.link/xJoXK8/>
- 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/Pw8gQ/>
- Barriga, M., Echeverría, L., Ruiz, K. y Herrera, A. (2023). La microempresa y su incidencia en la economía ecuatoriana. *International Journal of Innovation and Applied Studies*, 39(4), 1484-1494. <https://acortar.link/gUAVbr/>
- Bernal Jiménez, M. y Rodríguez Ibarra, D. (2019). Las tecnologías de la información y comunicación como factor de innovación y competitividad empresarial. *Scientia et Technica*, 24(1), 85-95. <https://acortar.link/72RlmV/>

- Bonilla, J., Crespo, C., León, Y. (2018). Análisis de la gestión de riesgos financieros en grandes empresas comerciales de Guayaquil. *Revista Multidisciplinaria de investigación*, 2(14). <https://acortar.link/g5SlbV/>
- Carchi, K., Crespo, M., González, S. y Romero, E. (2020). Índices financieros, la clave de la finanza administrativa aplicada a una empresa manufacturera. *INNOVA Research Journal*, 5(2), 26-50. <https://acortar.link/XxEiQ6/>
- CEPAL. (2020). *Mipymes y la COVID-19*. <https://acortar.link/oguXrP/>
- CEPAL. (2022). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*. <https://acortar.link/VfSd0x/>
- Cevallos-Palma, K. Bermeo-Pazmiño, K. y Vásconez-Acuña, L. (2020). COVID-19 y su impacto contable en las pymes del cantón Cuenca. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 5(4), 273-298. <https://acortar.link/V75ysv/>
- Colina-Ysea, F., Isea-Argüelles, J. y Aldana-Zavala, J. (2021). Impacto de la COVID-19 en pequeñas y medianas empresas del Perú. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVIII(Especial 4), 16-31. <https://acortar.link/MIa4st/>
- Cueva-Rivera, X. E. y Erazo-Álvarez, J. C. (2021). Impacto socioeconómico de la COVID-19 en las micro, pequeñas y medianas empresas. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 6(12). <https://acortar.link/0pjaxw/>
- Durán Acosta, M. (2021). El impacto de la crisis sanitaria generada por COVID-19 en las finanzas de las pequeñas y medianas empresas (pymes) de Hermosillo, Sonora. *Revista de Investigación Académica Sin Frontera: Facultad Interdisciplinaria de Ciencias Económicas Administrativas-Departamento de Ciencias Económico-Administrativas-Campus Navojoa*, 34. <https://acortar.link/RtgQUc/>
- Garcés Caja, C. G. (2019). *Indicadores financieros para la toma de decisiones en la empresa Disgarta*. [Tesis de pregrado]. Universidad Católica del Ecuador. <https://acortar.link/koRaSw/>
- García Albújar, M. (2020). *Análisis financiero y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Servicios Digitales SAC, Chiclayo 2015-2017*. [Tesis de pregrado]. Universidad Señor de Sipán. <https://acortar.link/jCURYW/>
- Gutiérrez Navas, E., Sarmiento Suárez, J. y Ramírez Montañez, J. (2023). Determinantes del impacto financiero de la pandemia sobre las mipymes de Colombia. *Equidad y desarrollo* (41). <https://acortar.link/Hvs53r/>

- Haro Sarango, A., Carranza Guerrero, M., López Solís, O., Mayorga Naranjo, C. y Morales Ramos, K. (2023). Razones financieras de liquidez y actividad: herramientas para la gestión empresarial y toma de decisiones: *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 4(1), 2405-2418. <https://acortar.link/kbQDyR/>
- Huilcapi Masacón, N., Terranova, K. y Ocampo, W. (2020). Impacto de la COVID-19 en la planeación estratégica de las pymes ecuatorianas. *Recimundo*, 4(3) 76-85. <https://acortar.link/i6uRSG/>
- Imaicela Carrión, R., Curimilma Huanca, O. y López Tinitana, K. (2019). Los indicadores financieros y el impacto en la insolvencia de las empresas. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 11, 54. <https://acortar.link/2rykch/>
- INEC. (2023). *CIU 4.1*. <https://acortar.link/jkctE2/>
- INEN. (2016). Mipymes y Organizaciones de Economía Popular y Solidaria son una pieza clave para la economía del país – Servicio Ecuatoriano de Normalización INEN. <https://acortar.link/7ks9sN/>
- Jaramillo, F. (2009). *Cómo hacer análisis financiero básico*. Alfaomega Colombiana. <https://acortar.link/PhL02i/>
- López Ayala, V., Reza Villalpando, A. y González Rodríguez, S. (2022). El COVID-19 y el impacto económico y financiero de las pymes mexicanas. *Universo de la Tecnológica*, 69-77. <https://acortar.link/2bn9MW/>
- Macías-Arteaga, M. F. y Sánchez-Arteaga, A. A. (2022). El Análisis Financiero: Un instrumento de Evaluación Financiera en la empresa La Fabril. *Revista Científica Sapientiae*, 5(10). <https://acortar.link/EiIjcl/>
- Malusin Suárez, L. P. (2022). *La gestión financiera y la rentabilidad de la empresa Productora de Gelatina Ecuatoriana S. A. Prodegel durante la pandemia*. [Tesis de pregrado]. Universidad Técnica de Ambato. <https://acortar.link/RgPg6y/>
- Marcillo-Cedeño, C., Aguilar-Guijarro, C. y Gutiérrez-Jaramillo, N. D. (2021). Análisis financiero: una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia. *593 Digital Publisher*, 6(3), 87-106. <https://acortar.link/tl9QaF/>
- Medina González, V. (2016). *Gestión del Proyecto Bivio de la Facultad de Comunicación de la Universidad de La Habana con el enfoque de la metodología de marco lógico*. <https://acortar.link/Kze3ax/>

- Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. (2019). *Las TIC como motor de la economía digital*. <https://acortar.link/bJOA6T/>
- Morillo Domínguez, S. E. (2021). *Impacto de la propagación de la COVID-19 en la economía local de las pequeñas y medianas empresas localizadas en la ciudad de Quito*. <https://acortar.link/ATZP7v/>
- Nava Rosillón, M. A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), 606-628. <https://acortar.link/hWEJlt/>
- Nieto Dorado, W. F. y Cuchiparte Tisalema, 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 periodos 2020 y 2021. *Dominio de las Ciencias*, 8(3), 74. <https://acortar.link/6gQtxq/>
- Ochoa, C., Sánchez, A., Andocilla, J., Hidalgo, H. y Medina, D. (2018). *El análisis financiero como herramienta clave para una gestión eficiente en las medianas empresas comerciales del cantón Milagro*. Universidad Estatal de Milagro. <https://acortar.link/wDR6Zc/>
- Parra Peralta, A. y Valdez Salamea, K. (2020). *Riesgo de liquidez en el sector C031 Fabricación de muebles*. Universidad del Azuay. <https://acortar.link/3p4cis/>
- Puente-Riofrío, M., Arcos-Quinto, P., Arias-González, I. y López-Naranjo, A. (2023). *Análisis financiero para la toma de decisiones en la compañía SERVISILVA CÍA. LTDA*. <https://acortar.link/scEEIH/>
- Recalde, H. A. (2021). COVID-19 y el impacto económico y laboral en las mipymes de la ciudad Coronel Oviedo, año 2020. *La Saeta Universitaria, Académica y de Investigación*, 10(2), 16-173. <https://acortar.link/0appLk/>
- Rivera Mena, L. A. (2019). *Indicadores financieros para el sector alimentos y bebidas de las pequeñas y medianas empresas del Distrito Metropolitano de Quito*. <https://acortar.link/WtMcgg/>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2023). *Resolución No. SCVS-INPAI-2023-00037913*. <https://acortar.link/wjDeaZ/>
- Centro Competencia. (2022). *Una mirada al mercado de telecomunicaciones ecuatoriano: Nuevo estudio de la SCPM*. CeCo-UAI. <https://acortar.link/1MgLR4/>
- UNESCO. (2023). *La UNESCO pide apoyo mundial para el periodismo independiente en medio de la crisis de financiación de los medios de comunicación*. <https://acortar.link/7vOZkd/>