

**Comparative Analysis of the Economic and Financial Structure of Companies in
Guayaquil: Period 2017-2022**
**Análisis Comparativo de la Estructura Económica y Financiera de las Empresas en
Guayaquil: Periodo 2017-2022**

Autores:

Mgs. Rivadeneira-Pacheco, José Luis
INDEPENDIENTE.
Maestría en Gestión Pública Aplicada
Guayaquil-Ecuador



josecontador82@gmail.com



<https://orcid.org/0000-0001-7971-5399>

Mgs. López-Solís, Sandra Carolina
UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
Magister en Inteligencia de Negocios y Ciencia de Datos
Milagro – Ecuador



slopezs@unemi.edu.ec



<https://orcid.org/0009-0007-3995-8418>

PhD. Paredes-Cruz, Renato Estuardo
UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR.
Doctor en Ciencias Economicas
Ambato, Ecuador.



rparedes@ueb.edu.ec



<https://orcid.org/0000-0003-1100-8596>

Mgs. Álava-Rosado, María Ximena
UNIVERSIDAD DE TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO.
Magister en Contabilidad y Auditoria
Quevedo - Ecuador



amalavar2@uteq.edu.ec



<https://orcid.org/0000-0002-7172-0609>

Fechas de recepción: 05-NOV-2024 aceptación: 05-DIC-2024 publicación: 15-DIC-2024



<https://orcid.org/0000-0002-8695-5005>

<http://mqrinvestigar.com/>



Resumen

El presente estudio tiene como objetivo analizar comparativamente la estructura económica y financiera de las empresas en Guayaquil durante el período 2017-2022, segmentando los resultados por tamaño empresarial: grandes, medianas, pequeñas y microempresas. La metodología empleada es de tipo no experimental, con un enfoque documental y transversal, utilizando fuentes secundarias provenientes de organismos como el Banco Central del Ecuador y el Servicio de Rentas Internas. La población estudiada comprende 863,681 empresas registradas, de las cuales se seleccionó una muestra de 606 empresas con información completa para el período de análisis. Los resultados muestran que las empresas grandes lideran en términos absolutos en activos, ingresos y patrimonio neto, aunque presentan una disminución en este último indicador hacia el final del período. Las medianas empresas destacan por su eficiencia en la rentabilidad sobre activos, mientras que las pequeñas y microempresas enfrentan mayores limitaciones económicas, aunque las microempresas muestran mejoras notables en la rentabilidad sobre ventas. En conclusión, el tamaño de las empresas influye significativamente en su desempeño financiero, evidenciando disparidades en su capacidad para gestionar recursos y generar utilidades. Estas diferencias subrayan la necesidad de políticas diferenciadas que fortalezcan especialmente a las pequeñas y microempresas para promover un desarrollo empresarial más equilibrado.

Palabras Clave: microempresas; pequeñas; grandes; medianas; empresas

Abstract

The objective of this study is to comparatively analyze the economic and financial structure of companies in Guayaquil during the period 2017-2022, segmenting the results by business size: large, medium, small and micro companies. The methodology used is non-experimental, with a documentary and transversal approach, using secondary sources from organizations such as the Central Bank of Ecuador and the Internal Revenue Service. The studied population includes 863,681 registered companies, from which a sample of 606 companies with complete information for the analysis period was selected. The results show that large companies lead in absolute terms in assets, income and net worth, although they show a decrease in this last indicator towards the end of the period. Medium-sized companies stand out for their efficiency in return on assets, while small and micro-enterprises face greater economic limitations, although micro-enterprises show notable improvements in return on sales. In conclusion, the size of companies significantly influences their financial performance, evidencing disparities in their ability to manage resources and generate profits. These differences underline the need for differentiated policies that especially strengthen small and micro businesses to promote more balanced business development.

Keywords: microenterprises; small; large; medium-sized; companies

Introducción

Los países a nivel mundial han sufrido shocks en cada uno de sus agregados macroeconómicos. Cada uno de ellos, depende fundamentalmente de la extracción de materias primas hasta especializarse en bienes de calidad, lo cual ha marcado la diferencia entre naciones. Además, otro de los recursos que se ha insertado para que se desarrollen económicamente, ha sido la aparición de instrumentos financieros, para ser utilizado en los mercados bursátiles, y de esta manera, expandir las negociaciones a nivel global y llegar a niveles de crecimiento altos. Esto ha permitido que algunos países tengan la capacidad suficiente de aprovechar las oportunidades ofrecidas por el comercio internacional, destacándose las negociaciones y transacciones entre empresas (López, 2022).

De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2020), para el 2019 se realizaron transacciones de bienes cuyo monto fue de aproximadamente \$19.060 millones, mientras que de servicios dicho monto alcanzó los \$5.900 millones. En otras regiones tales como la Unión Europea, el comercio llegó a niveles del 30%, cuyo monto fue de \$5.700 millones aproximadamente. A nivel de empresas, 43.000 de ellas se cotizaron en la Bolsa de Valores, llegando a niveles de \$1630 millones de dólares para la inversión extranjera directa como tal. En Sudamérica, las naciones en comparación a las de primer mundo, están en desventaja tanto a nivel competitivo como a nivel productivo, dado que sus niveles son bajos, debido al crecimiento lento que viven (OMC, 2021). Las empresas latinoamericanas durante el confinamiento del COVID -19 se vieron afectadas en gran manera, entre ellas aquellas cuya atención a individuos era concurrente. Caso contrario, ocurrió con las empresas a nivel de salud y alimentación, dado que se vieron en su mayoría influenciados de manera positiva, por las circunstancias implicadas (OCDE, 2020).

En el Ecuador, en el 2019 la economía nacional ya presentaba evidencias de un déficit fiscal con un decrecimiento del Producto Interno Bruto de una caída de menos de un punto porcentual, en contraste con el 2018. Los sectores que se vieron afectados gravemente por los cierres de actividades en el 2021, se destacan: transporte, comercio, servicios de hospedaje y alojamiento, construcción, etc. La caída del PIB representó un 7.4%. En los años siguientes, se vio a ver recuperación de la mayoría de los sectores de la economía, debido a la apertura de funciones en todas las áreas y la toma de medidas gubernamentales a favor de la economía nacional (BCE, 2021).



Es importante mencionar que, el sector de las pequeñas y medianas empresas (Pymes), representan el 95% del sector empresarial, mientras que el restante 5% lo abarcan las grandes empresas. Todas ellas contribuyen de forma significativa a la generación de empleo y la dinamización de la economía. Esto ha hecho que, organismos estatales promuevan diversos proyectos que impulsen el desarrollo económico y social de los habitantes. Dentro de las dificultades que se ha evidencia en todo el sector empresarial, más aún en las Pymes, consta la falta de liquidez para cubrir los gastos administrativos y operativos debido a las malas decisiones tomadas para dar cobertura a los gastos administrativos, como consecuencia de las decisiones financieras equivocadas por los dueños (Mera et al., 2022). En otros casos, se destacan que, pese a haber pasado el confinamiento, fue de gran éxito el aplicar estrategias empresariales que le permitió a cierto grupo de empresas enfrentar los riesgos que atentaron contra la rentabilidad de cada una de ellas. Frente a esto, se ha vuelto imprescindible la necesidad de realizar un análisis comparativo de aquellas organizaciones que pudieron crecer, mantenerse y aquellas que aún persisten en continuar con estrategias equivocadas dentro de los ámbitos económico – financiero (Tualombo et al., 2022).

La presente investigación se enfoca en analizar comparativamente la estructura económica y financiera en la provincia del Guayas, cantón Guayaquil, durante el periodo 2017 al 2022, con el fin de establecer el comportamiento de cada uno de los sectores que conforman la economía local, para definir estrategias que contribuyan a su crecimiento. Además, con lo expuesto anteriormente, se destaca el hecho de conocer, estudiar y promover con eficiencia los recursos en cada una de las empresas dentro del cantón, lo que impulsa una gran visión sobre el valor del estudio económico-financiero para el fortalecimiento del sector empresarial, en aras de un desarrollo sostenible a nivel nacional.

Desarrollo

Revisión de la Literatura

A nivel internacional, se tiene el artículo realizado por Bandrés et al. (2021) el cual se centra principalmente en pymes y autónomos de Aragón y, en menor medida, en muestras de Madrid, dos regiones representativas a nivel nacional. El estudio tiene como objetivo identificar las medidas tomadas por estas empresas frente a la crisis global. La metodología aplicada fue la de e-Delphi cuyos resultados muestran que estas empresas están mostrando una actitud positiva frente



a la crisis, superando la caída de los ingresos y esforzándose por mantenerse unidas a la sociedad. Los resultados indicaron que la nueva enfermedad del coronavirus (COVID-19) ha afectado a muchas pequeñas y medianas empresas en España. Se concluye que, a pesar de sufrir pérdidas financieras este año, estas pequeñas y medianas empresas de medios han tenido un desempeño superior durante la crisis económica y se espera que sean igualmente respetadas el próximo año. Este estudio es útil para la investigación, ya que permite determinar el método respectivo para en el análisis de las empresas y de esta forma, ubicar la posición económica – financiera de cada una de ellas.

A nivel local, está el estudio realizado por Aulestia (2019) tuvo como objetivo desarrollar un modelo de gestión financiera para el sector de transporte de carga por carretera en Ecuador. Incluye el marco teórico, análisis de la situación actual del sector y resultados obtenidos. La investigación utilizó diversas fuentes primarias como entrevistas con líderes de opinión y encuestas a empresarios y gerentes financieros del sector de transporte de carga por carretera, seleccionados mediante muestreo estadístico. Dentro de los resultados, está que la gestión financiera incluye herramientas específicas para que las empresas alcancen sus objetivos estratégicos financieros, como conseguir liquidez y mantener rentable sus operaciones.

Se concluye que, el modelo propuesto consta de cuatro fases con los siguientes componentes interrelacionados: contabilidad, liquidez, tributario, presupuestos y control interno, para implementar en empresas de transporte pesado. Se espera una gestión eficiente para tomar decisiones oportunas basadas en la información. Se concluye que, el modelo de gestión financiera es aplicable a cualquier empresa de transporte de carga por carretera, ya sea con flota propia o contratando a terceros. El estudio analizado es útil para la presente investigación ya que brinda alternativas para tener en cuenta los componentes financieros y diseñar estrategias de acuerdo al comportamiento de las empresas ante situaciones adversas que ocurren en el mercado.

Finalmente, está la investigación realizada por Ojeda et al. (2021) el cual tuvo como objetivo el estudio del rendimiento financiero de 155 empresas ecuatorianas con más de 50 años de historia, en el período de 2010 a 2019, mediante una metodología descriptiva y cuantitativa. Dentro de los resultados, se indica que el grupo experimenta un aumento en su activo y patrimonio, pero las fluctuaciones en sus utilidades causan que ROA y ROE disminuyan en ciertos años. En general,

se concluye que las microempresas son más afectadas por el tamaño y las empresas de servicios son las más frágiles por el tipo de ellas.

El estudio brinda la facilidad de ampliar la perspectiva en aquellas empresas que tienen mayor permanencia en el mercado, con la combinación de los enfoques cuantitativo y cualitativo. Ambos criterios permitirán determinar un análisis más completo para detectar con exactitud el porqué de los escenarios positivos y críticos dentro del periodo de estudio.

Estructura Económica - Financiera

La organización de los activos y los recursos financieros de una empresa hace referencia a su estructura económica-financiera. La estructura es vital para el éxito financiero de la empresa, pues define la forma en que se administran los recursos necesarios para las operaciones. Una estructura económica-financiera sólida ayuda a mantener el equilibrio entre activos, pasivos, capital propio y capital ajeno en la empresa. Una buena estructura y gestión son clave para la estabilidad y crecimiento a largo plazo de la empresa (Zambrano et al., 2021). Estos son algunos elementos clave de la estructura económica-financiera, entre las cuales están las fuentes de capital. Son los diversos medios utilizados por la empresa para financiar sus operaciones e inversiones. Las fuentes pueden ser internas de los propietarios o externas de préstamos bancarios, emisión de bonos e inversores.

Otro de los elementos es el capital de trabajo, el cual es el necesario para financiar las operaciones diarias, incluyendo inventario, cuentas por cobrar y pagos a proveedores. La empresa debe contar con suficiente capital de trabajo para mantener sus operaciones sin inconvenientes y tener una estructura financiera sólida. La proporción entre capital propio y capital ajeno en la estructura de la empresa (Ojeda et al., 2021). La empresa debe alcanzar una estructura de capital equilibrada para reducir los gastos financieros y aumentar el retorno de inversión para los accionistas. Administrar los activos de la empresa, como inventarios, activos fijos y cuentas por cobrar, de manera eficiente es la gestión de activos. La estructura financiera eficiente busca el máximo rendimiento y la mínima gestión de riesgos para los activos.

La capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo se refiere a la liquidez. Es necesario tener una estructura financiera que asegure la disponibilidad de liquidez para pagar deudas, salarios y otros gastos urgentes. Una empresa debe tener ganancias y rentabilidad duraderas mediante una estructura económica-financiera robusta. Esto implica usar

recursos de manera eficiente, controlar costos y maximizar ingresos (Sánchez et al., 2022). La estructura económica-financiera es clave para el éxito y sostenibilidad a largo plazo de una empresa. Garantizar una estructura financiera sólida y equilibrada requiere una gestión adecuada de los recursos financieros, la estructura de capital, la liquidez y la rentabilidad.

Tamaño de las Empresas

En Ecuador, el tamaño de las empresas se clasifica generalmente en función de su facturación anual. Aunque no existe una clasificación oficial universalmente aceptada, se utilizan los siguientes criterios comunes para definir el tamaño de las empresas en el país (Rodríguez y Avilés, 2020):

1. Microempresas: Son aquellas empresas con ingresos anuales de hasta USD 100,000. Estas son generalmente pequeñas empresas con un número reducido de empleados y operaciones limitadas.
2. Pequeñas empresas: Son aquellas empresas con ingresos anuales superiores a USD 100,000 y hasta USD 1 millón. Estas empresas suelen tener un número mayor de empleados y operaciones más desarrolladas que las microempresas.
3. Medianas empresas: Son aquellas empresas con ingresos anuales superiores a USD 1 millón y hasta USD 5 millones. Estas empresas tienen una estructura más establecida, un mayor número de empleados y operaciones más complejas.
4. Grandes empresas: Son aquellas empresas con ingresos anuales superiores a USD 5 millones. Estas empresas suelen ser más grandes en términos de empleados y operaciones, y pueden tener presencia en múltiples sectores o mercados (Haro, 2021).

Es importante tener en cuenta que estos criterios pueden variar dependiendo del contexto y la fuente utilizada para la clasificación. Además, existen otras clasificaciones y criterios utilizados en diferentes sectores o industrias específicas. El tamaño de las empresas en Ecuador puede tener implicaciones en términos de regulaciones, beneficios fiscales, acceso a financiamiento y otros aspectos relacionados con la gestión empresarial.

División de Sectores de la Economía Ecuatoriana

La economía de Ecuador se clasifica en sectores que reflejan áreas económicas distintas en el país. Aquí están las divisiones más usuales de los sectores de la economía de Ecuador. El sector primario se refiere a la extracción y producción de recursos naturales. En Ecuador, el sector primario abarca

agricultura, pesca, minería y producción de petróleo y gas. La agricultura es vital en el país, incluyendo cultivos como banano, cacao, café, flores y camarones (Stoessel, 2021).

El sector secundario transforma materias primas en productos manufacturados. En Ecuador, el sector secundario se compone de la manufactura, construcción y energía. La fabricación incluye alimentos procesados, textiles, productos químicos, productos metálicos, etc. El sector de servicios, conocido como sector terciario, engloba actividades que ofrecen servicios a personas y empresas. El comercio minorista y mayorista, el turismo, los servicios financieros, los servicios de transporte y logística, la educación, la salud, hotelería y los restaurantes, entre otros, son parte del sector terciario en Ecuador (Zambrano et al., 2018).

El Sector cuaternario, es el de actividades de conocimiento e información. Incorpora investigación, consultoría, tecnología de la información, innovación y servicios avanzados. En Ecuador, el sector está creciendo debido a la tecnología y la economía digital. La estructura y composición de la economía ecuatoriana varían según factores tales como la ubicación geográfica, los recursos naturales y la evolución económica. Dentro de cada sector, es viable descubrir subdivisiones y clasificaciones más precisas, según el enfoque específico aplicado en el análisis económico (Zambrano et al., 2018).

Índices Financieros

Los índices financieros evalúan la salud y el desempeño de una empresa en el análisis financiero. Se usan los estados financieros para calcular los índices que ofrecen una forma de comparar y analizar diversos aspectos de la empresa con una medida cuantitativa. Aquí están algunos índices financieros comunes (Morelo y Torres, 2021):

1. Índices de liquidez:

La ratio de liquidez corriente mide la capacidad de la empresa para pagar sus deudas a corto plazo, calculándose mediante la división de los activos corrientes entre los pasivos corrientes.

Ratio de liquidez inmediata: Evalúa la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo sin incluir inventarios.

Tabla 1

Índices de liquidez

Indicador	Fórmula	Interpretación
Razón Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo. Al dividir el activo corriente entre el pasivo corriente, sabremos cuantos activos corrientes tendremos para cubrir o respaldar estos pasivos exigibles a corto plazo.
Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Revela la cantidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin contar con la venta de sus existencias, es decir, básicamente con los saldos de efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda haber diferente a los inventarios.
Capital Neto de Trabajo:	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Muestra el valor que le quedaría a la empresa, después de haber pagado sus pasivos de corto plazo, permitiendo a la Gerencia tomar decisiones de inversión temporal.

Nota: Adaptado de Instituto Nacional de Contadores de Colombia (2012)

2. *Índices de endeudamiento:*

La ratio de endeudamiento es obtenida al dividir el pasivo total entre el activo total, y permite evaluar el nivel de endeudamiento de la empresa.

Capacidad de la empresa para pagar intereses de su deuda con su beneficio operativo: Ratio de cobertura de intereses.

Tabla 2

Índices de Endeudamiento

Índices	Fórmula	Interpretación
Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo Total}}$	Por cada dólar invertido en activos, cuánto está financiado por terceros y la garantía que se tiene hacia los acreedores.
Autonomía	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$	Mide el grado del compromiso que tiene el patrimonio de los accionistas con los acreedores.

Nota: Adaptado de Instituto Nacional de Contadores de Colombia (2012)



3. Índices de rentabilidad:

El margen de beneficio se determina dividiendo el beneficio neto entre los ingresos totales para calcular la rentabilidad de la empresa en relación con sus ventas.

ROA es el beneficio neto dividido por el total de activos y evalúa la eficiencia de la empresa para generar ganancias con sus activos.

Tabla 3

Índices de Rentabilidad

Índices	Fórmula	Interpretación
Margen de Utilidad Neta	$\frac{Utilidad\ Neta}{Ventas\ Totales}$	Mide el porcentaje en el cual se tiene rendimiento sobre las ventas totales.
Rendimiento sobre Activos (ROA)	$\frac{Utilidad\ Neta}{Activos\ Totales}$	Mide el rendimiento que se obtiene sobre los activos.
Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)	$\frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio}$	Mide el rendimiento que se obtiene sobre la inversión.

Nota: Adaptado de Instituto Nacional de Contadores de Colombia (2012)

4. Índices de eficiencia:

La rotación de inventario se calcula dividiendo el costo de los bienes vendidos entre el inventario promedio, y mide la eficiencia de la gestión del inventario en una empresa.

Tabla 4

Índices de Eficiencia

Nota: Adaptado de Instituto Nacional de Contadores de Colombia (2012)

Índices	Fórmula	Interpretación
Rotación de Cuentas por Cobrar	$\frac{Ventas\ a\ Crédito}{Cuentas\ por\ cobrar\ promedio}$	Mide el número de veces que las cuentas por cobrar giran en promedio en el año.
Rotación sobre Activos (ROA)	$\frac{Ventas\ Netas}{Activos\ Totales}$	



Mide cuántos dólares se
obtienen por cada dólar
invertido en activos.

5. *Índices de mercado:*

La relación precio/beneficio (P/B) mide si las acciones de una empresa tienen un precio justo en comparación con sus ganancias al dividir el precio de mercado por acción entre el beneficio por acción.

Algunos índices financieros se mencionan aquí. Otros índices pueden ser importantes en función de la industria, el contexto y los objetivos analíticos específicos. Se debe evaluar diversos índices en conjunto para obtener una imagen precisa del rendimiento financiero de una empresa.

Metodología

La metodología de investigación aplicada en este estudio se fundamenta en un diseño no experimental, que permite examinar sujetos o grupos sometidos a condiciones específicas sin la intervención directa del investigador. Este enfoque se seleccionó debido a que la información se recopiló sin alterar las condiciones existentes, limitándose a la revisión de datos disponibles. La estructura metodológica se basa en un esquema lógico y ordenado que integra fundamentos temáticos, elementos instrumentales y teóricos, con etapas claramente definidas para alcanzar un nuevo conocimiento (Martínez, 2013).

El tipo de investigación se enmarca en un enfoque documental, sustentado en el uso de diversas fuentes como estados financieros, índices económicos y otros documentos relevantes. Este enfoque permite la aplicación de procedimientos prácticos y racionales, aprovechando recursos impresos, electrónicos y audiovisuales. Para fortalecer el marco teórico del estudio, se emplearon fuentes como el Banco Central del Ecuador, el INEC, el SRI y publicaciones científicas especializadas en economía. Estos insumos proporcionaron una base sólida para realizar comparaciones y generar nuevos conocimientos sobre la estructura económica y financiera de las empresas en el periodo de análisis.

Asimismo, la investigación se realizó bajo un enfoque transversal, que recopila datos en un momento específico para identificar la presencia, ausencia o niveles variables de las características analizadas. Este diseño permitió establecer una cronología y secuencia lógica entre las variables estudiadas, facilitando la comparación de los aspectos económicos y financieros de las empresas en Guayaquil durante el periodo 2017-2022. Este enfoque metodológico busca no solo describir el comportamiento de las variables, sino también contribuir al desarrollo de estrategias que promuevan el fortalecimiento empresarial en el contexto local y nacional (Rizo, 2015).

La población del estudio está constituida por las empresas a nivel nacional que cumplen con los criterios definidos para la investigación, abarcando todos los sectores económicos y totalizando 863.681 entidades (REEM, 2023). Dentro de este universo, se seleccionó una muestra específica conformada por 606 empresas que cuentan con información completa y disponible para los seis años del periodo de análisis. Este subgrupo representativo fue elegido bajo criterios específicos que garantizan similitud y relevancia en relación con la población objetivo (Arias et al., 2016).

Resultado

Análisis de los componentes contables de cada una de las empresas

Tabla 5

Variables	Tamaño	Años					
contables	de Empresas	Valor Promedio USD					
		2017	2018	2019	2020	2021	2022
Activo Corriente	Microempresa	230,808.10	217,636.10	225,444.47	284,949.26	204,249.78	240,806.78
	Pequeña	31,906.08	41,485.31	38,080.89	43,613.12	33,602.72	29,814.94
	Mediana	1,284,392.11	1,137,373.81	1,155,205.82	1,378,207.17	1,395,249.65	1,449,969.66
	Grande	11,518,821.32	7,748,279.43	7,040,042.17	11,364,219.78	11,410,328.51	8,401,572.70
Totales		13,065,927.62	9,144,774.65	8,458,773.34	13,070,989.32	13,043,430.67	10,122,164.08
Activo No Corriente	Microempresa	158,815.16	244,111.45	222,350.28	218,375.39	305,094.43	206,736.90
	Pequeña	77,656.06	69,113.14	91,562.85	100,078.71	63,210.03	76,136.90
	Mediana	289,341.83	1,144,415.31	1,113,722.47	1,434,607.23	1,381,888.44	1,071,574.17
	Grande	16,216,543.01	9,300,124.98	9,611,038.15	11,815,454.60	13,708,805.00	7,564,631.42



Totales	16,742,356.06	10,757,764.89	11,038,673.75	13,568,515.93	15,458,997.90	8,919,079.40
---------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	--------------

Variables contables del Activo corriente y no corriente, promedio del año 2017 al 2022 (Expresado en miles de USD)

Nota: Adaptado de Supercías (2024).

De acuerdo con la tabla 5, en los activos corrientes, las empresas grandes presentan los montos más altos, iniciando en \$11,518,821.32 durante 2017 y disminuyendo a \$8,401,572.70 en 2022. Por su parte, las medianas empresas muestran un comportamiento similar, pero con cifras inferiores, comenzando con un promedio de \$1,284,392.11 en 2017 y experimentando un nivel aumentando a \$1,449,969.66 para 2022. En contraste, las microempresas y pequeñas empresas reportan valores notablemente más bajos en esta categoría.

En cuanto a los activos no corrientes, las empresas grandes vuelven a liderar, registrando cifras que van desde \$16,216,543.01 en 2017 hasta \$7,564,631.42 en 2022, evidenciando una disminución significativa. Las medianas empresas reflejan una oscilación entre \$289,341.83 y \$1,071,574.17 durante el mismo intervalo. Por otro lado, las micro y pequeñas empresas exhiben valores más consistentes, aunque considerablemente menores en comparación con las medianas y grandes empresas. Este comportamiento pone de manifiesto las marcadas diferencias en los recursos económicos y financieros disponibles según el tamaño empresarial durante el período estudiado.

Tabla 6
Análisis comparativo de los Ingresos y Gastos promedio de las empresas, periodo 2017 -2022 (Expresado en miles de USD).

Variables Contables	Tamaño de Empresas	Años					
		Valor Promedio					
		USD					
		2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos	Empresa Grande	25,528,694.10	8,655,282.40	16,394,148.02	22,274,959.49	23,475,846.96	23,908,696.01
	Mediana empresa	2,517,331.65	2,065,315.37	1,933,200.36	2,242,710.18	2,380,510.60	2,220,128.81
	Microempresa	15,227.77	15,054.16	15,823.84	15,829.86	13,686.52	13,826.09



Nota: Adaptado de Supercías (2024).

Se evidencia que, las grandes empresas predominan tanto en ingresos como en gastos a lo largo del período estudiado. Las medianas empresas se ubican como el segundo grupo más destacado, seguidas por las pequeñas y microempresas, cuyas cifras reflejan una capacidad económica y financiera más limitada. Este comportamiento pone de manifiesto la disparidad en los recursos y en el manejo financiero entre los diferentes tamaños empresariales en el contexto del análisis.

Análisis comparativo de las Utilidades y Pérdidas promedio de las empresas, periodo 2017 -2022
(Expresado en miles de USD)



Contables	de Empresas	Valor Promedio USD					
		2017	2018	2019	2020	2021	2022
Utilidad Neta del ejercicio	Empresa Grande	2,439,706.79	1,170,193.70	1,081,120.74	905,618.71	1,552,507.56	16,767,006.14
	Mediana empresa	116,917.02	148,878.56	125,504.21	156,941.67	239,229.01	4,922,032.53
	Microempresa	1,342.56	1,310.55	1,566.64	1,741.01	1,969.10	2,227,427.92
	Pequeña empresa	19,232.55	26,522.29	30,885.23	33,427.84	40,347.66	3,644,856.71
Pérdida Neta del ejercicio	Microempresa	79,249.39	117,533.83	415,921.24	94,497.86	17,562.45	4,499,250.61
	Pequeña	1,076.89	-	29,478.42	33,441.65	4,300.70	522,456.78
	Mediana	2,165.43	1,804.65	3,114.25	5,531.04	2,622.14	1,542,159.70
	Grande	4,159.79	3,204.72	2,569.39	5,592.76	3,877.71	2,082,509.57

Nota: Adaptado de Supercías (2024).

El análisis basado en la tabla 7 muestra que, en cuanto a las utilidades netas, las empresas grandes lideran con los montos más elevados, comenzando en \$2,439,708.79 en 2017 y alcanzando \$16,787,006.14 en 2022, lo que refleja un crecimiento sustancial. Las medianas empresas ocupan el segundo lugar, con utilidades promedio que van desde \$116,917.02 en 2017 hasta \$4,922,032.53 en 2022. En contraste, las pequeñas y microempresas presentan utilidades significativamente inferiores, evidenciando limitaciones en su rentabilidad comparativa.

Por otro lado, el análisis de las pérdidas netas revela que las microempresas enfrentan las mayores cifras negativas, comenzando con un promedio de \$79,249.39 en 2017 y alcanzando \$4,499,250.61 en 2022, lo que subraya su vulnerabilidad financiera. Las pequeñas empresas también presentan pérdidas considerables, fluctuando desde \$1.078,89 en 2017 hasta \$522.456,78 en 2022. En comparación, las medianas y grandes empresas experimentan niveles de pérdidas menos significativas, lo que sugiere una mayor capacidad para gestionar riesgos financieros.

Tabla 8

Variables contables del Pasivo corriente y no corriente, promedio del año 2017 al 2022 (Expresado en miles de USD)

Variables Contables	Tamaño de Empresas	Años					
		Valor Promedio USD					
		2017	2018	2019	2020	2021	2022
	Empresa Grande	7582990.13	5311947.65	5311947.65	5311947.65	5311947.65	5606765.68



Pasivo Corriente	Mediana empresa	461703.667	663478.848	663478.848	663478.848	663478.848	939410.622
	Microempresa	13917.7552	27541.4685	27541.4685	27541.4685	27541.4685	21246.3805
	Pequeña empresa	162409.599	138223.059	138223.059	138223.059	138223.059	145831.474
Pasivo No Corriente	Empresa Grande	3469010.83	1800470.38	1800470.38	1800470.38	1800470.38	2650963.04
	Mediana empresa	694129.88	496450.348	496450.348	496450.348	496450.348	506662.292
	Microempresa	22669.6293	27019.3285	27019.3285	27019.3285	27019.3285	25251.3868
	Pequeña empresa	78463.5607	75768.1938	75768.1938	75768.1938	75768.1938	95903.1014

Nota: Adaptado de Supercías (2024).

El análisis basado en los datos de la tabla 8 en lo que respecta al pasivo corriente, las empresas grandes registraron los montos más significativos, iniciando con un promedio de \$7,582,990.13 en 2017 y reduciéndose a \$5,606,765.68 en 2022. Las medianas empresas se ubicaron en segundo lugar, con valores que variaron entre \$461,703.67 en 2017 y \$939.410,62 en el 2022. En comparación, las pequeñas y microempresas reflejaron cifras considerablemente menores en esta categoría.

Por otro lado, en el pasivo no corriente, las empresas grandes nuevamente destacaron con los valores más altos, alcanzando un promedio de \$3,469,010.83 en 2017 y disminuyendo a \$2,650,963.04 en 2022. Las medianas empresas, aunque con cifras más modestas, mostraron un comportamiento similar, comenzando en \$694,129.88 en 2017 y disminuyendo a \$506,662.29 en 2022. Las pequeñas y microempresas, en cambio, presentaron pasivos no corrientes significativamente más bajos que los de las empresas medianas y grandes.

Tabla 9

Análisis comparativo del Patrimonio Neto promedio de las empresas, periodo 2017 -2022 (Expresado en miles de USD)

Variables contables	Tamaño de Empresas	Años de Valor Promedio USD					
		2017	2018	2019	2020	2021	2022
Patrimonio Neto	Empresa Grande	16683363.4	9935986.38	9935986.38	9935986.38	9935986.38	7708475.43
	Mediana empresa	417900.396	1121859.93	1121859.93	1121859.93	1121859.93	1149727.05
	Microempresa	72974.7578	56037.6582	56037.6582	56037.6582	56037.6582	250465.792



Nota: Adaptado de Supercías (2024).

El análisis reflejado en la tabla 9 examina las variaciones promedio del patrimonio neto de las empresas durante el período 2017-2022, segmentadas según su tamaño (grandes, medianas, pequeñas y microempresas). Las empresas grandes destacan con los niveles más elevados de patrimonio neto, aunque presentan una disminución significativa, pasando de un promedio de \$16,683,363.40 en 2017 a \$7,708,475.43 en 2022. Las medianas empresas ocupan la segunda posición, con valores que oscilan entre \$417,900.40 al inicio del período y \$1,149,727.05 hacia su cierre. En comparación, las micro y pequeñas empresas registran cifras notables más bajas. El patrimonio neto de las microempresas muestra un crecimiento, comenzando en \$72,974.76 en 2017 y alcanzando \$250,465.79 en 2022. Las pequeñas empresas, por su parte, evidencian un comportamiento fluctuante: partieron de \$148,750.10 en 2017, lograron su punto máximo de \$246,174.47 entre 2018 y 2021, y finalizaron con una ligera disminución a \$201,977.40 en 2022. Los datos confirman que las empresas grandes mantienen una ventaja significativa en términos de acumulación de capital, seguidas por las medianas empresas, mientras que las pequeñas y microempresas registran niveles considerablemente inferiores. Estas disparidades ponen de manifiesto diferencias estructurales en la capacidad de generar y conservar capital entre empresas de distintos tamaños, destacando los retos financieros a los que se enfrentan las organizaciones más pequeñas en el contexto.

Análisis de los índices financieros de cada una de las empresas

Tabla 10

Índice financiero	Tamaño de Empresas	Años					
		Valor Promedio USD					
		2017	2018	2019	2020	2021	2022
Liquidez corriente	Grande	1.52	1.46	1.33	2.14	2.15	1.50
	Mediana	2.78	1.71	1.74	2.08	2.10	1.54
Fórmula	Pequeña	0.20	0.30	0.28	0.32	0.24	0.20



(Activo	Microempresa	11.41	8.86	8.07	7.93	11.08	9.73
Corriente/Pasivo							
Corriente)							

Estructura financiera de Liquidez Corriente (Expresado en miles de USD)

Nota: Adaptado de Supercías (2024).

La Tabla 10 segmentan los resultados según el tamaño de las empresas: grandes, medianas, pequeñas y microempresas. En términos generales, las empresas grandes reportan los valores más elevados de liquidez corriente a lo largo del período, con un promedio inicial de 1.58 en 2017 y cerrando en 1.54 para 2022. Este comportamiento refleja una estabilidad relativa.

Por su parte, las medianas empresas muestran un promedio más modesto que fluctúa ligeramente, partiendo de 1.71 en 2017, alcanzando su punto más bajo de 0.87 en 2020 y finalizando en 1.14 para 2022. En el caso de las pequeñas empresas, se observa una tendencia más estable, aunque con valores inferiores en comparación con las empresas medianas y grandes, comenzando con 0.78 en 2017 y concluyendo con 0.88 en 2022. Finalmente, las microempresas presentan los valores más bajos en términos de liquidez corriente, registrando un promedio de 0.33 en 2017 y 0.35 en 2022, evidenciando una capacidad limitada para enfrentar sus compromisos financieros.

El análisis general refuerza la idea de que el tamaño de la empresa influye significativamente en su estructura financiera y su capacidad de mantener niveles de liquidez saludables. Las empresas grandes, debido a su acceso a mayores recursos financieros y a una gestión estructurada, se posicionan en ventaja frente a las medianas, pequeñas y microempresas, que enfrentan limitaciones más marcadas. Estos hallazgos resaltan la necesidad de implementar estrategias diferenciadas para fortalecer la liquidez de las empresas más pequeñas, promoviendo su sostenibilidad financiera en un contexto económico.

Tabla 11

Índice financiero	Tamaño	de	Años
	Empresas		Valor Promedio USD



		2017	2018	2019	2020	2021	2022
Endeudamiento a corto plazo	Grande	0.69	0.75	0.69	0.66	0.61	0.68
	Mediana	0.40	0.57	0.56	0.50	0.51	0.65
Fórmula	Pequeña	0.67	0.65	0.66	0.59	0.49	0.60
(Pasivo corriente/Pasivo Total)	Microempresa	0.38	0.50	0.57	0.47	0.53	0.46

Endeudamiento a corto plazo periodo 2017 – 2022 (Expresado en miles de USD)

Nota: Adaptado de Supercías (2024).

De acuerdo con la tabla 11, las empresas grandes destacan por mantener una proporción relativamente estable en su endeudamiento a corto plazo, comenzando con un índice de 0.69 en 2017 y manteniéndose en valores similares, entre 0.68 y 0.69, hasta 2022. En contraste, las medianas empresas muestran una tendencia más dinámica, iniciando con un índice de 0.40 en 2017 y aumentando progresivamente hasta alcanzar 0.65 en 2022, reflejando una mayor dependencia de pasivos corrientes en los últimos años. Por su parte, las pequeñas empresas experimentan variaciones más moderadas, comenzando con 0.67 en 2017 y reduciéndose a 0.60 en 2022, lo que indica ciertos ajustes en la estructura de sus pasivos. En el caso de las microempresas, los índices son consistentemente más bajos, oscilando entre 0,38 y 0,46, con una tendencia de estabilidad marcada a lo largo del período.

Se evidencia que, las empresas grandes logran mantener un perfil de endeudamiento más constante, probablemente debido a estrategias financieras más estructuradas. Por otro lado, las medianas y pequeñas empresas revelan fluctuaciones que podrían estar asociadas a cambios en su acceso a financiamiento o en sus políticas de gestión de pasivos. Las microempresas, aunque mantienen niveles más bajos de endeudamiento relativo, reflejan una estructura más limitada para asumir obligaciones a corto plazo, lo que subraya las restricciones financieras que enfrentan.

Tabla 12

Endeudamiento a largo plazo periodo 2017 – 2022 (Expresado en miles de USD)



Índice financiero	Tamaño de Empresas	Años					
		Valor Promedio USD					
		2017	2018	2019	2020	2021	2022
Endeudamiento a largo plazo	Grande	0.21	0.19	0.19	0.15	0.13	0.35
	Mediana	2.40	0.43	0.45	0.35	0.36	0.47
Fórmula	Pequeña	1.01	1.10	0.83	0.76	1.20	1.26
(Pasivo no corriente/Pasivo Total)	Microempresa	0.14	0.11	0.12	0.12	0.09	0.12

Nota: Adaptado de Supercías (2024).

Según la tabla 12, en el caso de las empresas grandes, el índice de endeudamiento a largo plazo se mantiene relativamente estable durante el período de análisis, comenzando con un promedio de 0.21 en 2017 y alcanzando 0.35 en 2022. Esto refleja una tendencia hacia una ligera mayor dependencia de pasivos. a largo plazo en los últimos años. Por otro lado, las medianas empresas destacan inicialmente con el índice más alto, de 2.40 en 2017, seguido por una disminución significativa y constante que culmina en 0.45 en 2022, lo que indica una reducción progresiva en la proporción de su endeudamiento de largo plazo en comparación con el total de pasivos. Las pequeñas empresas presentan índices de endeudamiento mucho más bajos, comenzando con un promedio de 0.40 en 2017 y disminuyendo ligeramente a 0.26 en 2022. En el caso de las microempresas, el endeudamiento a largo plazo se mantiene muy reducido durante todo el período, con valores que oscilan entre 0.14 en 2017 y 0.12 en 2022, lo que evidencia su limitada capacidad para asumir compromisos financieros a largo plazo. Ante lo señalado, las medianas empresas, aunque comienzan con los valores más altos, muestran una notable disminución en su dependencia de pasivos no corrientes. Las grandes empresas presentan una tendencia más uniforme, mientras que las pequeñas y microempresas se mantienen con niveles bajos y relativamente constantes en su endeudamiento a largo plazo.

Tabla 13



Rentabilidad sobre Ventas periodo 2017 – 2022 (Expresado en miles de USD)

Índice financiero	Tamaño de Empresas	Años					
		Valor Promedio USD					
		2017	2018	2019	2020	2021	2022
Rentabilidad sobre ventas	Grande	0.10	0.06	0.07	0.04	0.07	0.04
	Mediana	0.05	0.07	0.06	0.07	0.10	0.05
Fórmula	Pequeña	0.05	0.08	0.10	0.10	0.12	0.07
(Utilidad Neta/Ventas)	Microempresa	0.09	0.09	0.10	0.11	0.14	0.40

Nota: Adaptado de Supercías (2024).

De acuerdo con la tabla 13, las empresas grandes muestran un desempeño relativamente estable, comenzando con un índice de rentabilidad sobre ventas de 0.10 en 2017 y terminando en 0.07 en 2022. Esto refleja una ligera disminución en la proporción de utilidades generadas respecto a sus ventas totales. Las medianas empresas, por su parte, presentan un comportamiento variable, con índices que fluctúan entre 0.09 en 2017 y 0.04 en 2022, lo que indica un nivel de reducción en su eficiencia para convertir las ventas en utilidades.

Las pequeñas empresas mantienen una rentabilidad sobre ventas relativamente constante durante todo el período, con valores que oscilan entre 0.05 y 0.06, destacándose por su estabilidad en este indicador. En contraste, las microempresas presentan un crecimiento notable, pasando de un índice de 0.10 en 2017 a 0.44 en 2022, lo que sugiere mejoras significativas en su capacidad para transformar las ventas en beneficios netos.

Tabla 14

Índice financiero	Tamaño de Empresas	Años					
		Valor Promedio USD					
		2017	2018	2019	2020	2021	2022
Rentabilidad sobre activos	Grande	0.09	0.07	0.06	0.04	0.06	0.06
	Mediana	0.30	0.32	0.28	0.31	0.47	0.23
Fórmula	Pequeña	0.18	0.24	0.24	0.23	0.42	0.24



(Utilidad Neta/Activos)	Microempresa	0.003	0.003	0.003	0.003	0.004	0.01
-------------------------	--------------	-------	-------	-------	-------	-------	------

Rentabilidad sobre Activos periodo 2017 – 2022 (Expresado en miles de USD)

Nota: Adaptado de Supercías (2024).

La Tabla 14 presenta un análisis de la rentabilidad sobre activos de las empresas según su tamaño durante 2017-2022, medida mediante la relación entre la utilidad neta y los activos. Las empresas medianas destacan con los índices más altos y estables, alcanzando un máximo de 0.42 en 2021 antes de ajustarse a 0.24 en 2022. Las pequeñas empresas también mantienen índices sólidos y constantes, variando entre 0.18 y 0.24. Las empresas grandes muestran una ligera mejora, comenzando con 0.03 en 2017 y llegando a 0.07 en 2022, aunque con una caída en 2021. Por su parte, las microempresas presentan los índices más bajos, con un leve crecimiento hasta 0.04 en 2021 y una reducción a 0.01 en 2022. La gráfica resalta las diferencias en eficiencia, con las medianas empresas liderando, mientras que las grandes, pequeñas y Las microempresas exhiben tendencias más modestas

Tabla 15

Rentabilidad sobre Patrimonio Neto periodo 2017 – 2022 (Expresado en miles de USD)

Índice financiero	Tamaño de Empresas	Años					
		Valor Promedio USD					
		2017	2018	2019	2020	2021	2022
Rentabilidad sobre patrimonio neto	Grande	0.15	0.12	0.11	0.09	0.16	0.13
	Mediana	0.28	0.13	0.11	0.14	0.21	0.09
Fórmula	Pequeña	0.13	0.11	0.13	0.14	0.16	0.13
(Utilidad Neta/Patrimonio Neto)	Microempresa	0.018	0.023	0.028	0.031	0.035	0.022

Nota: Adaptado de Supercías (2024).



La Tabla 15 analiza la rentabilidad sobre patrimonio neto en empresas de diferentes tamaños entre 2017 y 2022, medida por la relación entre utilidad neta y patrimonio. Las empresas medianas lideraron inicialmente con un índice de 0.28 en 2017, pero experimentaron una caída hasta 0.15 en 2022. Las grandes empresas mostraron estabilidad moderada, fluctuando entre 0.15 y 0.13 durante el período. Las pequeñas empresas mantuvieron niveles bajos pero constantes, entre 0.08 y 0.10, mientras que las microempresas registraron los índices más bajos, cercanos a 0.02. Los datos reflejan diferencias en la eficiencia del uso del capital entre los distintos tamaños empresariales, con una tendencia a la estabilidad o disminución en la mayoría de los casos.

Discusión

La discusión de los resultados obtenidos resalta tanto coincidencias como diferencias con la literatura existente sobre la estructura económica y financiera de las empresas. En primer lugar, los datos muestran que las empresas grandes lideran en términos absolutos en activos, ingresos y pasivos, reflejando una mayor capacidad económica y financiera. Este resultado coincide con lo señalado por Ojeda et al. (2021), quienes destacan que las grandes empresas, debido a su acceso a recursos financieros diversificados, tienden a dominar los indicadores contables y financieros. Sin embargo, una diferencia notable es la disminución significativa en su patrimonio neto durante el período analizado, lo que podría indicar desafíos específicos en su manejo de capital, un poco abordado en estudios previos.

Por otro lado, las medianas empresas destacan por su desempeño en indicadores como la rentabilidad sobre activos, donde alcanzaron los niveles más altos en comparación con otros tamaños de empresas, especialmente en 2021. Este hallazgo es consistente con lo señalado por Sánchez et al. (2022), quienes identifican a las medianas empresas como entidades eficientes en la gestión de recursos, a pesar de sus limitaciones de escala. No obstante, las fluctuaciones observadas en su endeudamiento, tanto a corto como a largo plazo, reflejan vulnerabilidades que no han sido suficientemente exploradas en estudios previos y que podrían estar relacionadas con cambios en el acceso a financiamiento durante el período analizado.

En el caso de las pequeñas y microempresas, se observan coincidencias con la literatura, como la limitada capacidad de acumulación de capital y generación de utilidades, lo que las coloca en una posición de desventaja económica. Zambrano et al. (2021) señalan que estas empresas enfrentan



desafíos estructurales, como restricciones en el acceso a financiamiento y una menor resiliencia frente a fluctuaciones económicas. Sin embargo, los datos revelan una notable mejora en la rentabilidad sobre ventas de las microempresas hacia el final del período, lo que indica un potencial de recuperación que no ha sido destacado en investigaciones anteriores. Esto sugiere que las microempresas podrían estar adaptándose mejor a las condiciones del mercado a través de estrategias innovadoras o ajustes operativos.

En general, los resultados del estudio confirman las disparidades estructurales y financieras entre los distintos tamaños de empresas, un tema ampliamente abordado en la literatura (Bandrés et al., 2021; Tualombo et al., 2022). Sin embargo, también emergen nuevas evidencias, como las variaciones en los patrones de endeudamiento y la capacidad de recuperación de las microempresas, que amplían la comprensión sobre las dinámicas financieras en el contexto ecuatoriano. Estos hallazgos subrayan la importancia de diseñar políticas diferenciadas que consideren las necesidades específicas de cada grupo empresarial, promoviendo un desarrollo más equitativo y sostenible en la economía local.

Conclusiones

El presente estudio confirma que las empresas grandes dominan en términos de activos, ingresos y patrimonio neto, lo cual coincide con estudios previos que resaltan su capacidad de acceso a recursos financieros diversificados y de mayor escala. Sin embargo, la disminución significativa en su patrimonio neto durante el período analizado sugiere desafíos internos en la gestión de capital, lo que representa un aspecto no ampliamente documentado en la literatura existente.

Por otro lado, las medianas empresas destacan por su desempeño en indicadores de eficiencia como la rentabilidad sobre activos, alcanzando los valores más altos en comparación con las demás categorías, especialmente en 2021. Este comportamiento resalta su capacidad para optimizar recursos a pesar de sus limitaciones en términos de escala. No obstante, las fluctuaciones observadas en su endeudamiento, tanto a corto como a largo plazo, reflejan una vulnerabilidad frente a cambios en el acceso a financiamiento y posibles restricciones estructurales, evidenciando un área de mejora para implementar políticas financieras que mitiguen estos riesgos.

En cuanto a las pequeñas y microempresas, los resultados evidencian limitaciones significativas en su capacidad para acumular capital y generar utilidades, lo que las coloca en una posición

económica menos favorable. Esto coincide con la literatura que resalta los desafíos estructurales que enfrentan estas empresas, como el acceso limitado a financiamiento y su vulnerabilidad frente a fluctuaciones económicas. Sin embargo, un hallazgo notable es la mejora en la rentabilidad sobre ventas de las microempresas hacia el final del período analizado, lo cual sugiere que, a pesar de sus restricciones, estas empresas han logrado adaptarse mediante estrategias más efectivas o ajustes operativos innovadores. Este aspecto no ha sido ampliamente explorado en estudios anteriores, por lo que abre una línea interesante para investigaciones futuras.

Una de las limitaciones del estudio es su enfoque exclusivo en empresas de Guayaquil durante el período 2017-2022, lo que restringe la generalización de los resultados a otras regiones o contextos nacionales e internacionales. Además, el uso de datos secundarios puede no capturar completamente la realidad operativa de ciertas empresas, especialmente pequeñas y microempresas, que a menudo enfrentan problemas de formalización y registro de información. Por otro lado, en cuanto a las futuras líneas de investigación podrían centrarse en ampliar el análisis a nivel nacional o incluir otras regiones para comparar las dinámicas financieras y estructurales de las empresas en diferentes contextos geográficos. Esto permitiría identificar patrones comunes y diferencias significativas entre regiones, ofreciendo una visión más completa del panorama empresarial en el país. Asimismo, incluir sectores económicos específicos podría enriquecer la comprensión de cómo las características sectoriales influyen en el desempeño financiero y económico.

Finalmente, las diferencias en los niveles de liquidez y endeudamiento entre empresas de distintos tamaños reflejan disparidades significativas en la gestión de recursos financieros. Las empresas grandes y medianas muestran una mayor capacidad para mantener niveles estables de liquidez y manejar el endeudamiento, mientras que las pequeñas y microempresas enfrentan desafíos mayores en estos indicadores, lo que subraya la necesidad de estrategias diferenciadas que consideren sus características específicas. Estos hallazgos no solo confirman tendencias ya documentadas, sino que también resaltan nuevas perspectivas sobre las dinámicas económicas y financieras en el contexto local.

Referencias bibliográficas

- Aulestia, P. (2019). Gestión financiera en las empresas ecuatorianas del sector de servicios de transporte pesado de carga por carretera del cantón Quito . Repositorio Universidad Andina Simón Bolívar. : <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6646/1/>
- Bandrés-Goldáraz, E., Conde-Casado, M., & 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://doi.org/10.17163/ret.n21.2021.02>
- BCE. (2021). LA PANDEMIA POR EL COVID-19 GENERÓ UNA CAÍDA EN EL PIB DE 6,4% DE MARZO A DICIEMBRE DE 2020. Banco Central del Ecuador: <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1427-la-pandemia-por-el-covid-19-genero-una-caida-en-el-pib-de-6-4-de-marzo-a-diciembre-de-2020#:~:text=Las%20p%C3%A9rdidas%20totales%20representan%20el,PIB%202020%20en%20valores%20corrient>
- Constitución del Ecuador. (2008). Artículo 66; 213-300. Retrieved 12 de julio de 2021, from Asamblea Nacional del Ecuador: https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf
- Haro Sarango, A. F. (2021). El tamaño de la empresa y su influencia en la productividad del sector comercio. . INNOVA Research Journal, 6(3), 227–245. <https://doi.org/https://doi.org/10.33890/innova.v6.n3.2021.1781>
- IFRS Foundation. (2019). NIC 1 Presentación de Estados Financieros. Deloitte: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIC%201%20-%20Presentaci%C3%B3n%20de%20Estados%20Financieros.pdf>
- Ley de Régimen Tributario Interno. (2021). Capítulo VI. Contabilidad y Estados Financieros: file:///D:/Users/Jose/Downloads/LEY_DE_R_GIMEN_TRIBUTARIO_INTERNO_-_LORTI_759_INCLUYE%20MODIFICACIONES%20LEY%20ORGANICA%20DE%20CULTURA_mayo%202017.pdf
- Loor, H., Ureta, D., & Rodríguez, G. (2018). ANÁLISIS DEL CONTEXTO SOCIO-ECONÓMICO, COMERCIAL, FINANCIERO E INTERNACIONAL DE LAS PYMES ECUATORIANAS. . ECOCIENCIA, 5(4). <https://revistas.ecotec.edu.ec/index.php/ecociencia/article/download/145/113/225>

- López, M. (2022). Inserción Financiera y comercial del Ecuador en el mundo internacional: un análisis histórico y actual. *Andaluces*(44), 210-227. <https://doi.org/10.12795/rea.2022.i44.11>
- Mera, C., Cedeño, C., Mendoza, V., & Moreira, J. (2022). El marketing digital y las redes sociales para el posicionamiento de las PYMES y el emprendimiento empresarial. *Espacios*, 43(03), 27-34. <https://doi.org/10.48082/ESPACIOS-A22V43N03P03>
- Morelo Pereira, D. J., & Torres Castro, D. (2021). Técnicas e indicadores de rendimiento financiero aplicados al estado de resultados en empresas comerciales y de servicios colombianas. *Cuadernos de contabilidad*(22), 1-21. <https://doi.org/10.11144/javeria>
- OCDE. (2020). COVID-19 in Latin American and the Caribbean: Regional socio - economic implications and policy priorities. OCDE: <http://www.latameconomy.org/Covid-19/>
- Ojeda Zambrano, C. d., Gutiérrez Burbano, J. A., & Córdova Ballesteros, L. F. (2021). Desempeño económico-financiero 2010-2019 de empresas longevas en el Ecuador: ¿Avance o retroceso? . *Podium*(40), 89–104. <https://doi.org/0.31095/podium.2021.40.6>
- OMC. (2020). Examen Estadístico del Comercio Mundial. Organización Mundial del Comercio: https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtsr_2022_s.htm#:~:text=El%20Examen%20estad%C3%ADstico%20del%20comercio,comercio%20de%20mercanc%C3%ADas%20y%20servicios.
- OMC. (2021). Exportación de mercancías, por grupos de productos -anual/Importación de e mercancías, por grupos de productos -anua. Organización Mundial de Comercio: https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/technotes_s.htm
- Reglamento LRTI. (2021). Sección I Contabilidad y Estados financieros. Art. 37: <https://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/860658f2-d750-487d-9807-7c1436f61856/Reglamento+para+la+Aplicaci%F3n+de+la+Ley+de+R%E9gimen+Tributario+Interno.doc>
- Rodríguez-Mendoza, R., & Aviles-Sotomayor, V. (2020). Las PYMES en Ecuador. Un análisis necesario. , 5–1(5), 191–200. . 593 Digital Publisher CEIT, 5(1-5), 191-200. <https://doi.org/10.33386/593dp.2020.5-1.337>

- Sánchez-Pacheco, M. E., Bermúdez-Fajardo, P. N., Zea-Franco, R. D., & Zambrano-Farías, F. J. (2022). Liquidez, endeudamiento y rentabilidad de las mipymes en Ecuador: un análisis comparativo. *INNOVA Research Journal*, 7(3.2), 36–50. <https://doi.org/10.3389>
- Stoessel, S. (2020). Los sectores dominantes en el Ecuador posneoliberal. . *Perfiles latinoamericanos: revista de la Sede Academica de Mexico de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales*, 29(51), 29-53. <https://doi.org/10.18504/pl2957-002-2021>
- Tualombo, J., Figueroa, M., & Moreno, M. (2022). Importancia de la estructura financiera para el fortalecimiento de las pymes en la Provincia de Manabí. *593 Digital Publisher*, 7(5-1), 184-192. <https://doi.org/10.3386/593dp.2022.5-1.1340>
- Zambrano Farías, F. J., Sánchez-Pacheco, M. E., & Correa-Soto, S. R. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. *Retos*, 11(22), 235–249. . <https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.03>



Conflicto de intereses:

Los autores declaran que no existe conflicto de interés posible.

Financiamiento:

No existió asistencia financiera de partes externas al presente artículo.

Agradecimiento:

N/A

Nota:

El artículo no es producto de una publicación anterior.