



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**Facultad de Economía y Empresa  
Administración de Empresas**

**TEMA:**

**Análisis de la fortaleza patrimonial en la rentabilidad de la  
PYMES en el Ecuador.**

**AUTORA:**

**Castillo Córdova, Pauleth de los Ángeles**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de  
Licenciada en Administración de Empresas**

**TUTOR:**

**Ing. Christian Ronny Mendoza Villavicencio MBA.**

**Guayaquil, Ecuador**

**08 de febrero del 2024**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**Facultad de Economía y Empresa**  
**Administración de Empresas**

### **CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Castillo Córdova Pauleth de los Ángeles**, como requerimiento para la obtención del título de **Licenciada en Administración de Empresas**.

**TUTOR**

f. \_\_\_\_\_  
**Ing. Christian Ronny Mendoza Villavicencio MBA.**

**DIRECTORA DE LA CARRERA**

f. \_\_\_\_\_  
**Ec. Pico Versoza Lucía, Mgs.**

**Guayaquil, a los 08 del mes de febrero del año 2024**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**Facultad de Economía y Empresa**  
**Administración de Empresas**

## **DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, **Castillo Córdova Pauleth de los Ángeles**

### **DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación: **Análisis de la fortaleza patrimonial en la rentabilidad de la PYMES en el Ecuador**, previo a la obtención del título de **Licenciada en Administración de Empresas**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 08 del mes de febrero del año 2024**

**LA AUTORA**

f. \_\_\_\_\_  
**Castillo Córdova Pauleth de los Ángeles**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**Facultad de Economía y Empresa**  
**Administración de Empresas**

## **AUTORIZACIÓN**

Yo, **Castillo Córdova Pauleth de los Ángeles**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Análisis de la fortaleza patrimonial en la rentabilidad de la PYMES en el Ecuador**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 08 del mes de febrero del año 2024**

**LA AUTORA:**

f.

---

**Castillo Córdova Pauleth de los Ángeles**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

Facultad de Economía y Empresa

Administración de Empresas

## REPORTE COMPILATIO

 INFORME DE ANÁLISIS  
magister

Pauleth.Castillo

**< 1%**  
Textos sospechosos

 **0%** Similitudes  
0% similitudes entre comillas  
0% entre las fuentes mencionadas

**< 1%** Idioma no reconocido

Nombre del documento: Pauleth.Castillo.docx	Depositante: Christian Ronny Mendoza Villavicencio	Número de palabras: 19.789
ID del documento: e962aa7a78a2d9d67145d3c1be4997592f569f5d	Fecha de depósito: 24/1/2024	Número de caracteres: 136.902
Tamaño del documento original: 706.85 kB	Tipo de carga: interface	
	fecha de fin de análisis: 24/1/2024	

TUTOR

f. \_\_\_\_\_  
Ing. Christian Ronny Mendoza Villavicencio MBA.

ESTUDIANTE

f. \_\_\_\_\_  
Castillo Córdova Pauleth de los Ángeles

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco en primer lugar a Dios que me ha dado la fortaleza y sabiduría necesaria para culminar mi proyecto de trabajo de titulación y presente en cada meta que me establezco.

A mi pilar fundamental, mi padre, quién ha sido mi mayor soporte en mi etapa de educación, por sus consejos y apoyo incondicional para terminar mi carrera.

De manera muy atenta, quiero expresarle mi agradecimiento al tutor de este proyecto, quién siempre estuvo dispuesto en ayudar y despejar las dudas que aparecían en el desarrollo del proyecto.

Por último, a todos los profesores que han sido parte de mi formación profesional, ya que con los conocimientos impartidos me han guiado fundamental para la culminación de mi carrera.

A todos ellos, muchísimas gracias.



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**Facultad de Economía y Empresa**  
**Administración de Empresas**

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

f. \_\_\_\_\_

**Ec. Pico Versoza Lucía, Mgs.**  
DIRECTORA DE CARRERA

f. \_\_\_\_\_

**Ec. Coello Cazar, David, Mgs.**  
COORDINADOR DEL ÁREA

f. \_\_\_\_\_

**Ec. Govea Andrade Flor Karina, Ph.D.**  
OPONENTE

# TABLA DE CONTENIDOS

Introducción .....	2
Planteamiento del problema .....	3
Objetivo general .....	4
Objetivos específicos .....	5
Justificación .....	5
Preguntas de investigación .....	6
Limitaciones y delimitaciones .....	6
<i>Limitaciones</i> .....	7
<i>Delimitaciones</i> .....	7
Capítulo I: Marco teórico.....	9
Fortaleza Patrimonial .....	9
Reserva Legal: Análisis Tributario de la Reserva del Patrimonio bajo las Normativas del SRI .....	20
Indicadores Financieros .....	26
<i>Indicadores de Liquidez</i> .....	27
<i>Indicadores Operativos</i> .....	28
<i>Indicadores de Apalancamiento</i> .....	29
Rentabilidad Empresarial .....	30
Interacción entre Fortaleza Patrimonial y Rentabilidad.....	32
Bases teóricas.....	33
<i>Teoría de la Señalización</i> .....	34
<i>Teoría de la Estructura de Capital</i> .....	34
<i>Teoría del Ciclo de Vida Empresarial</i> .....	35
Capítulo II: Metodología.....	37
Diseño de la investigación.....	37
Enfoque de la investigación .....	38
Alcance .....	39
Población .....	40
Muestra .....	41
Técnica de recolección de datos .....	42
Análisis de datos .....	43

Capítulo III: Resultados .....	45
Capítulo IV: Propuesta de mejora .....	52
Optimización de Políticas de Endeudamiento .....	52
Enfoque en la Rentabilidad Operativa .....	53
Distribución de Utilidades Responsable .....	53
Evaluación Continua del Riesgo Financiero .....	54
Capacitación Financiera para la Alta Dirección .....	55
Incentivar la Inversión a Largo Plazo.....	56
Asesoramiento Financiero Profesional .....	56
Conclusiones .....	58
Recomendaciones.....	60
REFERENCIAS .....	61

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> <i>Distribución de frecuencias de las empresas de la muestra por rama</i> .....	46
<b>Tabla 2</b> <i>Distribución de frecuencias de las Pyme de la muestra por rama...</i>	47
<b>Tabla 3</b> <i>Tabla ANOVA para evaluar diferencias en los indicadores según el tamaño de empresa.....</i>	50

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> <i>Clasificación de las empresas de la muestra por rama</i> .....	45
<b>Figura 2</b> <i>Clasificación de las empresas por tamaño</i> .....	49

## RESUMEN

Este trabajo se enfoca en analizar la relación entre la fortaleza patrimonial y la salud financiera de las PYMES, destacando el desafío de equilibrar la rentabilidad financiera con la fortaleza patrimonial. Los objetivos incluyeron la revisión de la literatura financiera para respaldar teóricamente esta. La metodología aplicó métodos de correlación y análisis ANOVA para evaluar diferencias entre grupos de empresas. Los hallazgos demuestran una correlación entre la rentabilidad sobre ventas y la fortaleza patrimonial es no significativa. La correlación entre la rentabilidad Operativa y la fortaleza patrimonial es negativa (-0,065) y no significativa ( $p=0,253$ ). La correlación fuertemente negativa entre la rentabilidad financiera y la fortaleza patrimonial (-0,898) y el p-valor (0,000) indican una relación estadísticamente significativa entre la rentabilidad financiera y la fortaleza patrimonial.

La correlación negativa entre la utilidad neta y la fortaleza patrimonial (-0,161) y el p-valor significativo (0,004) sugieren una relación estadísticamente significativa, aunque moderada, entre la utilidad neta y la fortaleza patrimonial. La relación negativa sugiere que empresas con mayores utilidades netas podrían tener una menor fortaleza patrimonial.

La correlación negativa fuerte entre el ROA y la fortaleza patrimonial (-0,976) y el p-valor bajo (0,000) indican una relación estadísticamente significativa entre el ROA y la fortaleza patrimonial. La relación negativa sugiere que empresas con un rendimiento sobre los activos más alto podrían tener una menor fortaleza patrimonial. Los resultados del ANOVA indican que no hay diferencias significativas en la fortaleza patrimonial entre diferentes tamaños de empresas.

**Palabras clave:** Fortaleza patrimonial, Salud Financiera, Rentabilidad Sobre Ventas, Rentabilidad Neta, Rentabilidad Operativa, Retorno Sobre Activos

## ABSTRACT

This work focuses on analyzing the relationship between equity strength and the financial health of SMEs, highlighting the challenge of balancing financial profitability with equity strength. The objectives included the review of financial literature to theoretically support this. The methodology applied correlation methods and ANOVA analysis to evaluate differences between groups of companies. The findings demonstrate a non-significant correlation between profitability on sales and equity strength. The correlation between Operating profitability and equity strength is negative (-0.065) and not significant ( $p=0.253$ ). The strongly negative correlation between financial profitability and equity strength (-0.898) and the p-value (0.000) indicate a statistically significant relationship between financial profitability and equity strength.

The negative correlation between net income and equity strength (-0.161) and the significant p-value (0.004) suggest a statistically significant, although moderate, relationship between net income and equity strength. The negative relationship suggests that companies with higher net profits could have lower equity strength.

The strong negative correlation between ROA and equity strength (-0.976) and the low p-value (0.000) indicate a statistically significant relationship between ROA and equity strength. The negative relationship suggests that companies with a higher return on assets could have lower equity strength. The results of the ANOVA indicate that there are no significant differences in equity strength between different sizes of companies.

**Keywords:** Asset strength, financial health, profitability on sales, net profitability, operating profitability, return on assets

## **Introducción**

Este trabajo se centra en el área de gestión financiera de las empresas, centrándose en la evaluación de la relación entre la fortaleza patrimonial y la salud financiera de las pequeñas y medianas empresas (PYMES). El problema identificado reside en el desafío de equilibrar la rentabilidad financiera con la fortaleza patrimonial, dos aspectos críticos que, en ocasiones, parecen estar en tensión. Para la ejecución del presente trabajo se plantearon varios objetivos que se centraron, en primer lugar, en la revisión de la literatura financiera para respaldar teóricamente esta relación. Luego, para evaluar su impacto en los márgenes brutos, operativos y netos de las PYMES, se aplicó los métodos de correlación entre las variables, para finalmente evaluar diferencias entre grupos de pequeñas y medianas empresas a través de un análisis ANOVA. La estructura capitular comprende un marco teórico en el Capítulo 1, que establece el contexto conceptual. El marco metodológico se presenta en el Capítulo 2, que detalla enfoques y herramientas. El Capítulo 3 presenta los resultados derivados del análisis de datos. El último capítulo presenta una propuesta de mejora, basada en hallazgos prácticos. En conjunto, esta investigación aspira no solo a comprender la dinámica entre la fortaleza patrimonial y la salud financiera, sino también a proporcionar herramientas prácticas para optimizar la gestión financiera de las PYMES, fomentando su sostenibilidad a largo plazo.

## **Planteamiento del problema**

Durante el año 2021, la economía de Ecuador experimentó un crecimiento del 4.2%, marcando una notable recuperación después de la contracción del -7.8% registrada en 2020. Este aumento se atribuye principalmente a la variación positiva en el Gasto de Consumo Final de los Hogares, que alcanzó un 10.2%, y a la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) con un 4.3%. Es relevante señalar que el consumo de los hogares superó los niveles observados en 2019, antes de la pandemia (BCE, 2022).

De acuerdo con Pazmiño (2021), las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) representan el grupo económico más dinámico que experimenta un crecimiento en todos los sectores socioeconómicos, destacándose especialmente en el sector comercial y extendiéndose a diversas áreas de la economía. La actividad comercial es señalada como la más desarrollada, seguida de cerca por los servicios, lo que evidencia su participación activa en varios sectores económicos. El autor destaca que las Pymes son responsables de más del 50% del empleo privado, contribuyendo significativamente alrededor del 42% al Producto Interno Bruto (PIB) en promedio en América Latina.

El análisis de los indicadores financieros del periodo 2010-2021 ha revelado que el endeudamiento es la variable más riesgosa (Supercias, 2021). Sobre la rentabilidad, endeudamiento y liquidez, en algunas provincias de Ecuador, el 51.46% de las empresas presentaron ganancias, mientras que el 29.26% presentaron pérdidas (Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, 2021).

El nivel de endeudamiento de las empresas es, de hecho, un factor crítico a tener en cuenta. En 2021, la deuda pública de Ecuador era de 66.117 millones de dólares, lo que suponía un aumento respecto a los 60.471 millones de dólares de 2020. Esta cifra representaba el 62,28% del PIB de Ecuador en 2021, un aumento de 1,38 puntos en comparación con 2020 (Datosmacro, 2022). Los altos niveles de endeudamiento pueden suponer riesgos para la estabilidad financiera y las perspectivas de crecimiento de las empresas.

Los niveles de liquidez en el sistema financiero ecuatoriano fluctuaron a lo largo de los años. Por ejemplo, en enero de 2021 se registraron movimientos en los niveles de liquidez por USD 1.378,8 millones (Banco Central del Ecuador, 2021). Para mayo del mismo año, esta cifra disminuyó levemente a USD 997,7 millones. En agosto de 2021, los niveles de liquidez volvieron a aumentar hasta los 1.443,9 millones de USD ( Banco Central del Ecuador, 2021).

El informe del Directorio de Empresas y Establecimientos (DIEE) del año 2021 fue publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), este proporciona datos estadísticos sobre la configuración empresarial en Ecuador, basándose en registros administrativos. Entre los resultados más destacados se encuentran el registro de 849,831 empresas, ventas por un total de 156,723 millones de dólares corrientes y la existencia de 2,698,801 puestos de empleo registrados.

En 2021, el sector de servicios representa el 45.4% de la formación bruta de capital empresarial (INEC, 2023). Sobre la fortaleza patrimonial, un estudio realizado en la Escuela Superior Politécnica del Litoral se orientó hacia la evaluación del riesgo de diferentes empresas del país, medido a través del coeficiente Beta (Molina et al., 2018). Este parámetro es útil para obtener estimaciones eficientes utilizando la información disponible en el mercado ecuatoriano, determinando un alto riesgo del patrimonio por parte de las empresas, sobre todo las PYME.

Estos indicadores proporcionan información valiosa sobre la salud financiera y el desempeño de las empresas en Ecuador durante el período comprendido entre 2010 y 2021. Sin embargo, es importante considerar estas cifras en el contexto de condiciones económicas más amplias y tendencias específicas de la industria.

### **Objetivo general**

Determinar la incidencia de la fortaleza patrimonial en la rentabilidad de las Pequeñas y Medianas Empresas en Ecuador

### **Objetivos específicos**

1. Realizar una revisión de la literatura con la finalidad de identificar las teorías y conceptos financieros que sustenten la relación entre la fortaleza patrimonial y la salud financiera de las pequeñas y medianas empresas.
2. Identificar el marco metodológico adecuado para evaluar el efecto de la fortaleza patrimonial en la salud financiera de las PYMES en Ecuador.
3. Realizar un análisis de incidencia de los índices de fortaleza patrimonial en la rentabilidad de las PYMES registradas en la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros en Ecuador.
4. Realizar una propuesta para mejorar la fortaleza patrimonial y la salud financiera de las Pymes en Ecuador sobre la base de los resultados.

### **Justificación**

La significancia de este trabajo se justifica desde la perspectiva teórica y práctica. La significancia teórica de estudiar la relación entre la fortaleza patrimonial y la rentabilidad en las empresas, especialmente en el contexto de las Pymes, radica en su capacidad para enriquecer y avanzar en la comprensión de la teoría financiera y empresarial (Budi, 2023). A través de esta investigación, se pueden identificar patrones, correlaciones y mecanismos que ayuden a desarrollar teorías más sólidas en el campo de la gestión financiera y estratégica.

Además, proporciona una base teórica para la toma de decisiones financieras más fundamentadas y estratégicas, lo que a su vez puede contribuir a la sostenibilidad y el éxito de las empresas. Desde el punto de vista práctico, es importante estudiar el efecto de la fortaleza patrimonial en la rentabilidad de las empresas, incluyendo las Pymes, ya que esta variable desempeña un papel fundamental en su estabilidad financiera y capacidad de generar beneficios a largo plazo (Amoa-Gyarteng & Dhliwayo, 2022).

Una fortaleza patrimonial sólida actúa como un colchón de seguridad, reduce el riesgo financiero, genera confianza en inversores y prestamistas, y proporciona flexibilidad estratégica. El objetivo de este análisis es comprender cómo la fortaleza patrimonial influye en la rentabilidad y, por lo tanto, permitir a la dirección tomar decisiones financieras más informadas, identificar áreas de

mejora y establecer metas que respalden los objetivos de rentabilidad a largo plazo, garantizando así la salud financiera y el éxito continuo de la empresa.

La significancia social de este proyecto se evidencia en el impacto directo en el ámbito empresarial y, en última instancia, en la sociedad en su conjunto (Pérez & Titelman, 2018). Al fortalecer la relación entre la fortaleza patrimonial y la rentabilidad en las empresas, especialmente en las Pymes, se fomenta la creación de empleo, la estabilidad económica, el crecimiento económico, y se mejora la calidad de vida de las personas al ofrecer oportunidades laborales sostenibles (Camino et al., 2020).

Además, la confianza en las empresas financieramente saludables atrae inversionistas y ahorradores, mientras que la reducción de crisis financieras sistémicas beneficia a la sociedad en términos de estabilidad financiera (Osagie, Wesselink et al., 2016). También se traduce en una mayor competitividad empresarial, lo que a su vez mejora la calidad de productos y servicios para los consumidores (Fatihudin & Mochklas, 2018). Por último, las empresas con fortaleza patrimonial sólida pueden contribuir más a través de impuestos y programas de responsabilidad social empresarial, respaldando iniciativas comunitarias y de bienestar social (Paruzel et al., 2023).

### **Preguntas de investigación**

¿Qué incidencia tiene la fortaleza patrimonial en la rentabilidad de las PYMES registradas en la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros en Ecuador?

### **Limitaciones y delimitaciones**

Las limitaciones y delimitaciones desempeñan un papel esencial en cualquier proyecto de investigación o plan estratégico, ya que definen los confines y las restricciones que guiarán el alcance y la ejecución de la tarea.

Estas dos dimensiones son fundamentales para garantizar que los objetivos del proyecto sean realistas, factibles y aplicables a la situación particular que se está abordando.

Las limitaciones identifican las restricciones y barreras que pueden afectar la investigación o implementación del proyecto, mientras que las delimitaciones

establecen los límites y parámetros precisos dentro de los cuales se llevará a cabo el trabajo. Tener una comprensión clara de las limitaciones y delimitaciones es esencial para planificar adecuadamente y garantizar que los resultados sean confiables y significativos.

### ***Limitaciones***

**Datos Secundarios.** La limitación principal de este proyecto es que se basa en datos secundarios, lo que implica que la calidad y disponibilidad de los datos pueden ser un factor limitante. Los datos secundarios pueden estar desactualizados o no contener la información específica requerida para el análisis.

**Disponibilidad de Datos Financieros.** La disponibilidad de datos financieros de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs) en Ecuador puede ser limitada, lo que podría restringir el tamaño de la muestra y, en última instancia, la generalización de los resultados.

**Falta de Control Directo.** Al utilizar datos secundarios, el proyecto carecerá de la capacidad de influir en la recopilación de datos o en la calidad de los mismos, lo que podría limitar la precisión del análisis.

### ***Delimitaciones***

**Ámbito Geográfico.** El proyecto se delimita a la situación específica de las PYMEs en Ecuador y no se extiende a otras regiones o países, lo que limita la generalización de los resultados a nivel global.

**Ámbito Temporal.** El proyecto se llevará a cabo en un marco de tiempo definido, y los resultados se relacionarán con ese período particular. Cambios en las condiciones económicas o políticas posteriores pueden no estar reflejados en el análisis.

**Método de Análisis.** La investigación se centrará en la incidencia de la fortaleza patrimonial en la rentabilidad de las PYMEs y no abordará otros factores que también podrían influir en la rentabilidad, como estrategias de mercado o factores macroeconómicos.

**Grupo Objetivo.** El análisis se enfoca en las PYMEs, por lo que los resultados serán específicos para este grupo y no necesariamente aplicables a empresas de otros tamaños.

Estas limitaciones y delimitaciones son importantes para que los investigadores y los interesados en el proyecto comprendan sus restricciones y alcances. Además, ayudan a establecer expectativas realistas sobre lo que se puede lograr y a qué nivel de detalle se pueden obtener los resultados.

## **Capítulo I: Marco teórico**

### **Fortaleza Patrimonial**

La Fortaleza Patrimonial se refiere a la capacidad de una compañía para afrontar pérdidas inusuales que puedan surgir a raíz de desviaciones que excedan las expectativas estadísticas convencionales (Yang et al., 2023). Este indicador se utiliza para evaluar la estabilidad financiera de la compañía y se puede determinar mediante el cálculo del apalancamiento (Maurice, 2022). Cuanto mayor sea la relación de apalancamiento, menor será la fortaleza patrimonial, ya que esto sugiere que la empresa está altamente endeudada y plantea interrogantes sobre su capacidad de hacer frente a sus compromisos financieros (Anton et al., 2023).

En términos más simples, una fortaleza patrimonial sólida implica que la empresa posee suficientes activos o capital para cumplir con sus responsabilidades financieras (Gatti, 2023). El apalancamiento en términos financieros, es un concepto que implica el uso de fondos prestados o deuda para amplificar el rendimiento potencial de una inversión o decisión financiera (Maurice, 2022). Hay dos tipos principales de apalancamiento: el apalancamiento financiero, que implica el uso de deuda para aumentar el rendimiento de las inversiones, y el apalancamiento operativo, relacionado con el uso de costos fijos en las operaciones comerciales (Madhusudhan, 2016).

Durante las últimas dos décadas, la industria de capital privado (PE, por sus siglas en inglés) en los Estados Unidos y Europa ha experimentado un crecimiento dramático (Rahman et al., 2023). Se ha destacado como una forma nueva y eficiente de organización que genera eficiencias económicas a través de un marco de gobernanza superior del patrimonio. Además, la mayoría de los estudios empíricos sobre los efectos económicos de las transacciones de adquisición encuentran que las empresas de capital privado agregan valor a sus empresas inversoras mediante una mejor gobernanza corporativa y asesoramiento, mejorando así su fortaleza patrimonial (Klemola, 2022)

Sin embargo, las estadísticas muestran que las empresas de capital privado son bastante heterogéneas y se ha hecho poco intento de analizar empíricamente los efectos de las diferencias en la estrategia de inversión entre las empresas de capital privado en la selección y el desempeño posterior a la adquisición de patrimonio (Rahman et al., 2023).

Existen dos formas de financiar empresas, a saber, mediante financiamiento de capital y financiamiento de deuda. Estas dos modalidades de financiamiento son relevantes para la legislación fiscal, ya que el pago de intereses derivados de préstamos reduce la base imponible del impuesto sobre la renta, mientras que el pago de dividendos debido a la propiedad de la empresa no disminuye la obligación tributaria de la compañía. Por lo tanto, a lo largo del tiempo, lograr la neutralidad en el financiamiento corporativo ha sido una tarea desafiante (Klemenčić & Pribisalić, 2022).

Una de esas formas es la *Allowance for Corporate Equity*. En mayo de 2022, la Comisión Europea adoptó una Propuesta de Directiva del Consejo sobre el establecimiento de normas para una reducción del sesgo de deuda-patrimonio y sobre la limitación de la deducibilidad de intereses con fines de impuesto sobre la renta de sociedades, la denominada propuesta DEBRA, que busca reducir la base imponible del impuesto sobre la renta de sociedades derivada del financiamiento de capital (Klemola, 2022).

En otro contexto, con la gradual mejora de las leyes y regulaciones del mercado de capitales de China y el entorno político (Lui et al., 2020), los incentivos de equidad, como un medio efectivo para que las empresas fomenten la innovación, atraigan talento, mejoren el rendimiento y la competitividad central, son cada vez más preferidos por las empresas cotizadas en China (Kong et al., 2020).

Cuando una organización evalúa la posibilidad de instaurar un sistema de incentivos, es evidente que surgen varios costos, especialmente aquellos que no pueden ser fácilmente cuantificados, como el relacionado con la adopción de la filosofía por parte de los trabajadores. Sin embargo, también es verdad que los beneficios a largo plazo serán considerablemente mayores. Estos beneficios

incluyen: mayor eficiencia y productividad, mejora de la capacidad real de la empresa y mayor competitividad reflejada en precios más bajos, mayores volúmenes y entregas oportunas (Sornoza Ortega, 2009).

Un plan de incentivos de equidad es un método que otorga a los propietarios ciertos derechos económicos en forma de participación en la empresa, permitiéndoles compartir beneficios y asumir riesgos como accionistas, al mismo tiempo que sirven diligentemente al desarrollo a largo plazo de la compañía (Wang, 2023). Desde una perspectiva de alineación de incentivos, los incentivos de equidad ayudan a motivar a los gerentes a trabajar en interés de los accionistas, reduciendo así los costos de agencia (Cheng & Warfield, 2005).

Se suele creer que los incentivos de patrimonio pueden lograr la unidad de intereses entre accionistas y operadores, de modo que la gestión pueda tomar decisiones comerciales desde la perspectiva de mejorar el valor a largo plazo de la empresa, reducir el riesgo moral y el comportamiento de selección adversa, y así disminuir los costos de supervisión empresarial y los costos de agencia (Cucculelli & Peruzzi, 2020).

La relación entre los incentivos a la fortaleza de patrimonio y la innovación empresarial ha sido motivo de controversia en la comunidad académica, principalmente porque el efecto de los incentivos a menudo se ve afectado por una combinación de factores internos y el entorno externo. Desde el punto de vista de los factores internos, el rendimiento, las condiciones de ejercicio, el modelo de incentivos y la fuerza del incentivo pueden causar diferencias en el efecto de los incentivos de patrimonio (Mei et al., 2023).

Desde el punto de vista del entorno externo, las políticas macroeconómicas, las características de la industria, los derechos de propiedad, el ciclo industrial, etc., también pueden tener un impacto en la implementación de los incentivos de equidad (Cucculelli & Peruzzi, 2020). Por lo tanto, es de importancia teórica y práctica considerar de manera integral el efecto de implementación de los incentivos de patrimonio bajo el efecto conjunto de factores internos y externos.

El análisis de la fortaleza patrimonial en Latinoamérica implica considerar diversos factores que influyen en la solidez financiera de las empresas en la región. La estabilidad económica, el acceso al financiamiento, el entorno regulatorio, la diversificación de la economía, la calidad de la gestión empresarial y el impacto de eventos externos son aspectos clave. La coyuntura económica y las políticas gubernamentales, junto con la capacidad de las empresas para acceder a préstamos a tasas favorables, juegan un papel crucial en la configuración de la estructura financiera y la resistencia patrimonial (García - Paredes et al., 2023).

La resistencia patrimonial se describe como la capacidad inherente de individuos, empresas u organizaciones para resguardar y preservar su patrimonio frente a diversas circunstancias adversas, tales como crisis económicas, deudas o modificaciones en el entorno empresarial (Aguñaga & Villarreal Antelo, 2023). En un contexto más simple, se trata de la habilidad para hacer frente y contrarrestar amenazas que puedan impactar negativamente en el valor y la integridad del patrimonio.

Este tipo de resistencia puede vincularse con la robustez financiera, la diversificación de activos, una gestión eficaz de las deudas, la capacidad de generar ingresos de manera sostenible y otras estrategias que contribuyan a mantener la estabilidad y la salud financiera a lo largo del tiempo (Fundación Capital, 2021). En el ámbito empresarial, la resistencia patrimonial se erige como un pilar fundamental para la supervivencia a largo plazo y para la capacidad de la empresa de ajustarse a cambios imprevistos en el entorno económico (Charry Trujillo, 2015).

Con el rápido crecimiento económico y las crecientes contradicciones entre la gestión de recursos y las necesidades de vida cada vez más prominentes, surge la necesidad de inyección monetaria en las empresas. Esto se debe a los altos modelos de consumo presentes en el entorno y a la necesidad de expandirse en un mercado competitivo. En ausencia de recursos suficientes, los préstamos se convierten en una vía ideal para asegurar la cantidad de dinero necesaria para competir (He et al., 2022).

Sin embargo, tanto eventos externos como internos pueden generar riesgos financieros sistémicos que algunas entidades desestiman, subestimando el valor de la empresa debido a una alta proporción de apalancamiento. Aunque la empresa pueda ser competitiva y generar rentabilidad en el mercado, surgen críticas, especialmente de los inversores externos. Estos inversores pueden solicitar mayores beneficios debido al mayor riesgo inherente a la entidad (García - Paredes et al., 2023).

Además, la resistencia a crisis económicas, la capacidad para manejar deudas y la adaptabilidad a cambios en el mercado son aspectos clave a considerar en el análisis de la fortaleza patrimonial en Latinoamérica (García - Paredes et al., 2023). Las estrategias de diversificación, la eficiente gestión de riesgos y la generación sostenible de ingresos son factores que pueden influir en la capacidad de las empresas latinoamericanas para mantener un patrimonio fuerte a lo largo del tiempo.

La gestión eficiente, la diversificación económica y la capacidad de adaptarse a eventos externos son elementos determinantes en la capacidad de las empresas para mantener y fortalecer su posición patrimonial en esta región dinámica y diversa. En la propuesta inicial de Modigliani y Miller, se establece que la asignación de pasivos o capital no afectará el comportamiento ni el valor de la entidad, independientemente de la proporción, para llegar a esta conclusión.

Los autores establecieron una serie de supuestos, ya sea de forma explícita o implícita los cuales se presentan a continuación (Bruno et al., 2022):

1. **Mercados sin Fricciones:** Los mercados de capitales no presentaban fricciones.
2. **Tasa de Interés Libre de Riesgo:** Los individuos tenían la capacidad de pedir prestado y prestar a la tasa libre de riesgo.
3. **Agregación de Empresas:** Las empresas podían ser agregadas según una misma clase de riesgo, específicamente el riesgo operativo.

4. **Emisión de Activos Financieros:** Las empresas solo emitían dos tipos de activos financieros: deuda sin riesgo y capital (con riesgo).
5. **Ausencia de Costos de Quiebra:** No existían costos de quiebra ni interrupción de la actividad empresarial.
6. **Impuestos:** El impuesto de sociedades era la única forma de gravamen gubernamental, es decir, no había impuestos sobre el patrimonio de las empresas ni impuestos personales.
7. **Flujos de Caja Perpetuos:** Todos los flujos de caja eran perpetuos, indicando la ausencia de crecimiento.
8. **Información Homogénea:** Las personas tanto dentro como fuera de la empresa compartían la misma información, lo que excluía la existencia de oportunidades de señalización.
9. **Maximización de la Riqueza de los Accionistas:** Los directivos siempre maximizaban la riqueza de los accionistas, sin incurrir en costos de agencia.
10. **Flujos de Caja Operativos Inalterados:** Los flujos de caja operativos no se veían afectados por cambios en la estructura de capital.

Sin embargo, este estudio identifica una influencia significativa de la estructura de capital en ciertos indicadores. Brusov et al. (2021) sugieren, en un contexto tradicional, que el WACC dependerá considerablemente de la estructura de capital, y cualquier cambio en una variable generará un impacto significativo en la otra. Aunque este estudio confirma la presencia del WACC en todos los modelos, se destaca que sus coeficientes y relaciones proporcionales varían sustancialmente en cada modelo.

Contrariamente a la afirmación del teorema MM según Brusov et al. (2020), que sostiene que la estructura de capital no afecta la generación de recursos financieros, este estudio contradice esa afirmación al demostrar que muchos aspectos vinculados con la creación de valor económico reaccionan ante la estructura de capital. Cada entidad posee características únicas, y cada estudio centrado en distintos grupos de empresas presenta condiciones económicas específicas. La capacidad de adaptación y la habilidad de prever son

fundamentales para impulsar el desarrollo de mercados y evitar situaciones de insolvencia (García - Paredes et al., 2023).

Las decisiones financieras desempeñan un papel fundamental en el funcionamiento de las organizaciones, y la identificación de deficiencias estructurales dentro de una empresa permite la implementación de medidas adecuadas para fomentar un crecimiento constante. Aunque las decisiones internas tienen un impacto significativo en el comportamiento de las empresas, es crucial considerar aspectos más allá de la estructura interna, como las condiciones del mercado, factores gubernamentales y diversas externalidades, que también influyen en el comportamiento organizacional (García - Paredes et al., 2023).

Jing-Zhi Huang y Ming Huang (2012) plantean que, según las condiciones específicas, las empresas pueden favorecer la deuda, respaldando esto con la idea de que la participación de mercado puede incentivar el endeudamiento. Los resultados estadísticos y los modelos presentados indican que la participación de mercado puede ser un factor proporcional, directo o indirecto, dependiendo del caso. Además, un indicador relacionado, como el tamaño de la empresa, se asocia con la estructura de capital, indicando que un mayor pasivo está vinculado a un mayor tamaño de empresa.

Amaya (2013) sostiene que existe una combinación óptima que aumenta el valor al reducir el costo promedio ponderado de capital, y este estudio respalda esta afirmación. Basándose en la observación de coeficientes y efectos marginales, López - Solis et al. (2023) recomiendan que las pymes del sector comercial en Ecuador establezcan una estructura de capital con una proporción de pasivos superior al 50% e inferior al 75% para lograr un equilibrio entre liquidez, endeudamiento moderado, productividad y rendimiento significativo, favoreciendo así la generación de valor económico.

La evaluación de la estructura de capital, su comportamiento y los factores determinantes ha estado históricamente orientada hacia grandes empresas o aquellas cuyos valores se cotizan en los mercados de capitales o son de interés público. Este enfoque se justifica en parte por la disponibilidad de una mayor

cantidad de información sobre el comportamiento y las variables de estas empresas, lo que facilita la observación de tendencias y permite derivar conclusiones sobre sus decisiones (Benavides et al., 2016).

En cambio, las pequeñas y medianas empresas (pymes), que representan el tipo predominante de empresa, se encuentran limitadas en su acceso a fuentes de financiamiento como la emisión de deuda (bonos) o acciones. Esto se debe al subdesarrollo de los mercados de capitales y a la limitada presencia de fondos de capital de riesgo o inversores "ángeles" que respalden pequeñas iniciativas empresariales con el propósito de obtener rendimientos futuros (Benavides et al., 2016).

La liquidez, que se refiere a la capacidad del patrimonio para respaldar las operaciones y cumplir con las obligaciones en casos extremos como una liquidación, está estrechamente relacionada con la fortaleza patrimonial. La solidez no se determina simplemente por la relación de propiedad, ya que no todo el patrimonio representa un respaldo efectivo. Algunas partidas, como las valorizaciones de activos, superávits cambiarios, activos intangibles, y utilidades retenidas que no se han capitalizado, no ofrecen un respaldo tangible. La solidez de una empresa, entonces, depende de la realidad y tangibilidad de su patrimonio (Mejía Cañas, 2012).

Empresas con un aparentemente alto patrimonio pueden carecer de un respaldo efectivo, ya que parte de ese patrimonio puede ser intangible o de realización difícil. En situaciones de dificultad, los propietarios de estas empresas podrían no estar verdaderamente comprometidos y optar por ceder la empresa a los acreedores. Es esencial evaluar las cuentas del patrimonio según su tangibilidad y compararlas con el total del patrimonio para obtener un índice de solidez que refleje de manera más precisa el respaldo real que el patrimonio proporciona a la empresa (Mejía Cañas, 2012).

### **Fórmula**

La fórmula de la fortaleza patrimonial se expresa mediante la relación entre el capital social y el patrimonio total de una empresa, esta se presenta de la siguiente manera:

$$\text{Fortaleza Patrimonial} = \frac{\text{Capital social}}{\text{Patrimonio total}}$$

El capital social comprende la suma de contribuciones realizadas por los socios, ya sea en forma de dinero o bienes. Este capital se compone de acciones, que son documentos nominativos que certifican a sus poseedores como propietarios de una fracción proporcional del capital social de la entidad (Ochoa López, 2012). Así mismo, este cumple dos funciones en primer lugar, proporciona financiamiento a la empresa, ya sea a través de la aportación inicial de los socios o mediante nuevas rondas de inversión, en segundo lugar, sirve como garantía por parte de la empresa ante terceros, actuando como un respaldo de seguridad, brindando una protección adicional (Sánchez Galán, 2015).

Flores y Rello (2001) interpretan el concepto de capital social se entiende como la totalidad de los recursos movilizados por una empresa, englobando no solo el capital social en sí, sino también otros tipos de capitales, como el financiero, tecnológico e informativo. Esta movilización de recursos se lleva a cabo a través de una red de relaciones sociales extensas, lo cual confiere a la empresa una ventaja competitiva al garantizar rendimientos más elevados para los inversionistas.

Por otro lado, el patrimonio total incluye todos los recursos y derechos de la empresa, abarcando tanto activos como pasivos, refleja la situación financiera general de la empresa y su valor neto en un momento dado (Quadro et al., 2017). Cuando una empresa genera ganancias, esas utilidades se incorporan al patrimonio de la empresa, por consiguiente, la principal responsabilidad de los directivos es incrementar el patrimonio neto. A medida que el patrimonio neto aumenta, también lo hace el valor global de la empresa (Samper, 2015).

Sin embargo, la fortaleza patrimonial no se limita únicamente al cálculo de la relación entre el capital social y el patrimonio total; abarca una evaluación completa de la salud financiera de una empresa (Maurice, 2022). En este contexto, diversas dimensiones desempeñan un papel esencial para proporcionar una visión más completa y detallada de la fortaleza patrimonial:

**Estructura del Capital:** Más allá de la relación específica entre el capital social y el patrimonio total, es crucial analizar la estructura general del capital de la empresa. Este análisis implica considerar la proporción de financiamiento proveniente de acciones en comparación con la deuda, una estructura de capital equilibrada puede ser indicativa de una mayor estabilidad financiera (Grado, 2010). La estructura de capital de una empresa se compone de la mezcla entre el endeudamiento a largo plazo y el capital propio, esta combinación se emplea para respaldar las operaciones y actividades de la empresa (Benavides et al., 2016).

**Gestión de Deudas:** La capacidad de la empresa para gestionar eficientemente sus obligaciones financieras desempeña un papel fundamental. La gestión de deudas implica recopilar y utilizar fondos sociales inactivos con el fin de mejorar la utilización de fondos y reducir las presiones del mercado (Wu et al., 2021). Una empresa con una fortaleza patrimonial sólida debería demostrar una gestión prudente de deudas, evitando niveles excesivos que puedan comprometer su estabilidad financiera a largo plazo (Gatti, 2023).

**Rentabilidad:** La sostenibilidad de la generación de beneficios es esencial para fortalecer el patrimonio neto. La consistencia en la rentabilidad no solo contribuye a la acumulación de recursos internos, sino que también proporciona a la empresa una base financiera sólida, reduciendo significativamente su necesidad de depender en gran medida de fuentes externas de financiamiento (Lizcano Álvarez & Castelló Taliani, 2004). Esto contribuye a la estabilidad económica y fortalece la capacidad de la organización para afrontar con mayor resistencia los desafíos económicos.

**Gestión de Activos y Pasivos:** La gestión de activos y pasivos se enfoca en asegurar la estabilidad y rentabilidad a largo plazo de la entidad, considerando los requisitos de liquidez, la calidad crediticia y la suficiencia del capital operativo, esto es crucial para la fortaleza patrimonial (Asobancaria, 2021). La eficiencia en la utilización de activos para generar ingresos y la gestión cuidadosa de pasivos contribuyen de manera significativa a mantener un equilibrio financiero

sólido con el fin de alcanzar los objetivos financieros de la organización, teniendo en cuenta su tolerancia al riesgo y otras posibles limitaciones (Bacchini et al., 2016).

**Crecimiento Sostenible:** El crecimiento de la empresa debe ser sostenible y coherente con su capacidad para mantener una fortaleza patrimonial robusta a lo largo del tiempo (Gatti, 2023). Un crecimiento desmesurado, sin una base financiera sólida, puede dar lugar a una mayor necesidad de financiamiento externo y comprometer la estabilidad financiera, además que el crecimiento empresarial carece de sostenibilidad sin un contexto interno apropiado (Canals, 2004).

**Factores Externos:** La consideración de factores externos, como la situación económica y las condiciones del mercado, es crucial para evaluar la fortaleza patrimonial. Así mismo, la evaluación interna del patrimonio efectivo debe considerar la influencia del ciclo económico y otros factores externos coyunturales, esta consideración debe ser proporcional al perfil de riesgo y al nivel de exposición de la institución (Comisión para el Mercado Financiero, 2020). Una empresa financieramente fuerte está mejor posicionada para resistir condiciones adversas y adaptarse eficazmente a cambios en el entorno empresarial (Marcillo Cedeño et al., 2021).

**Políticas de Dividendos:** La forma en que la empresa gestiona el reparto de dividendos también influye en su fortaleza patrimonial, ya que el desafío primordial para una empresa al establecer su política de dividendos es lograr un equilibrio adecuado entre retener beneficios y retribuir a los accionistas a través de dichos beneficios (Philippon, 2015). Una política de dividendos equilibrada, que equilibra la distribución de ganancias con la retención de capital para reinversión, puede contribuir significativamente al fortalecimiento del patrimonio (Vendrell Vilanova et al., 2019).

Por otro lado, la relación entre los estados contables y la fortaleza patrimonial es crucial, especialmente para entidades financieras que son uno de los principales usuarios de esta información. Estas instituciones focalizan su evaluación en la capacidad del emisor de cumplir con sus obligaciones según los

estados financieros, un factor que incide directamente en las decisiones relacionadas con la provisión de apoyo financiero (Rondi et al., 2017).

En este sentido, la solidez del flujo de fondos adquiere un rol esencial, acompañada de la configuración del patrimonio y la rentabilidad, elementos que se manifiestan en los estados financieros correspondientes al balance y la cuenta de resultados, respectivamente. La capacidad de generar efectivo o recursos financieros está estrechamente vinculada, o debería estarlo, con la rentabilidad (Rondi et al., 2017).

Por lo tanto, al analizar el rendimiento de la entidad y, en particular, su capacidad para cumplir con obligaciones y distribuir utilidades, es esencial considerar tanto el estado de resultados como el estado de flujo de efectivo de manera integral. Estos dos componentes proporcionan una visión completa de la salud financiera de la entidad, permitiendo a las entidades financieras evaluar de manera más precisa la solidez y estabilidad financiera de la entidad emisora (Rondi et al., 2017).

### **Reserva Legal: Análisis Tributario de la Reserva del Patrimonio bajo las Normativas del SRI**

La Reserva Legal persigue el propósito de asegurar la estabilidad financiera de la entidad, proporcionando confianza y seguridad a sus accionistas frente a posibles dificultades que puedan surgir en un periodo económico. Esta reserva cumple la función de responder a las obligaciones hacia terceros, fortaleciendo la posición financiera de la empresa y generando un respaldo ante situaciones adversas (Angulo Mejia, 2016).

Representa una forma de autofinanciación y aumento de los recursos propios de la entidad. De este modo, la sociedad consolida su estructura financiera para hacer frente a las fluctuaciones del mercado, especialmente para afrontar contingencias negativas no previstas (Angulo Mejia, 2016). Además, se convierte en una herramienta crucial para impulsar la expansión y diversificación en el mercado, al tiempo que amplía las posibilidades de obtener financiamiento externo, esta función se alinea con lo que comúnmente se conoce como la "función empresarial o de productividad" (Fundazioa, 2007).

En el país las empresas reguladas por la Superintendencia de Compañías tienen la capacidad de contabilizar Reservas Legal y Estatutarias, las cuales deben ser calculadas posteriormente a la Utilidad Neta o Utilidad Líquida (Cordova Giron, 2017). Excepto si los estatutos disponen lo contrario, se asignará un porcentaje no inferior al diez por ciento de las utilidades netas de cada ejercicio para constituir el fondo de reserva legal, hasta que este alcance al menos el cincuenta por ciento del capital social. (Ley de Compañías, 2017).

Las empresas de Responsabilidad Limitada destinan hasta un 5% de la Utilidad Neta, alcanzando un límite del 20% de su capital social suscrito. Por otro lado, las Sociedades Anónimas reservan hasta el 10% de la utilidad líquida, con un tope máximo del 50% de su capital social suscrito. Es crucial destacar que la Utilidad Neta se obtiene del Estado de Resultados Integrales, después de calcular el 15% de la participación a los trabajadores y restarle el 22% del impuesto a la Renta (Cordova Giron, 2017) .

La creación y administración de la cuenta de Reservas en la empresa resultan fundamentales para reforzar el patrimonio. La secuencia contable asociada comienza con un registro en las pérdidas y ganancias del periodo, seguido de una anotación en el grupo de Reservas dentro del patrimonio. (Cordova Giron, 2017). Además, Esta reserva asegura un cierto margen de reacción ante situaciones de crisis económica, desempeñando lo que se conoce como la "función de garantía". En el caso de sociedades cooperativas, esta función adquiere un significado especial debido a la naturaleza variable de su capital social (Fundazioa, 2007).

El principio de Reserva Legal hace referencia a la necesidad de incluir, al menos, los siguientes aspectos en una normativa fiscal: el hecho jurídico que origina la obligación tributaria, la base imponible correspondiente, la tasa aplicable y la persona obligada por dicho deber tributario. Algunos expertos incluso consideran dentro de este principio no solo las disposiciones que establecen tributos, sino también aquellas que regulan su cálculo y aplicación,

así como las sanciones por posibles violaciones. (Airola - De la Fuente & Canales - García, 2013).

En la normativa legal de Ecuador, el Código Tributario abarca el concepto de reserva de ley, que establece que la definición del hecho imponible, los sujetos que intervienen, tanto activo como pasivo, la cantidad del tributo, las exenciones, deducciones, reclamaciones, recursos y otros elementos significativos, deben ser establecidos mediante la legislación (Peña Toledo, 2009). Al requerir que aspectos cruciales del sistema tributario sean determinados por la ley, se promueve la equidad, la claridad y la coherencia en la aplicación de las normativas fiscales (Angulo Mejia, 2016).

La función de la reserva de ley en el ámbito tributario abarca diversas dimensiones: a) Salvaguarda la libertad y el derecho a la propiedad privada frente al ejercicio discrecional del poder estatal; b) Respeta el principio de auto imposición al delegar a los representantes de los ciudadanos la toma de decisiones fiscales; c) Asegura el derecho fundamental a la igualdad ante la ley; y d) Proporciona certeza y seguridad jurídica a los contribuyentes (Alvarado, 2016).

El Servicio de Rentas Internas (SRI) regula y supervisa aspectos tributarios en numerosas jurisdicciones, cuenta con atribuciones particulares que incluyen la implementación de la política tributaria aprobada por el Presidente de la República. Asimismo, está encargado de llevar a cabo la determinación, recaudación y supervisión de los impuestos internos del Estado, así como de aquellos cuya gestión no esté específicamente asignada por ley a otra entidad (Alvia Del-Castillo & Mendoza-Fernandez, 2021).

Según la guía dirigida a los contribuyentes realizada por el SRI en la casilla 604 al 606 del formulario 101 proporciona información esencial sobre las reservas, englobando la Reserva Legal, la Reserva Facultativa y otras reservas. La Reserva Legal, en particular, es un monto que debe ser obligatoriamente constituido de acuerdo con las disposiciones de la Ley de Compañías o la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero (Servicios de Rentas Internas, 2019) .

Las normativas del SRI no solo se limitan a la imposición de obligaciones fiscales, sino que también orientan y regulan la gestión de aspectos específicos, como la reserva legal, para promover la transparencia, la conformidad con las leyes y la estabilidad financiera de las empresas en el ámbito tributario. Es crucial para las empresas conocer y cumplir con estas normativas para evitar sanciones y garantizar un adecuado manejo de sus responsabilidades fiscales (Alvia Del-Castillo & Mendoza-Fernandez, 2021).

Cuando las empresas obtienen ganancias en un período fiscal, estas ganancias se distribuyen según la finalidad que se les asigne. Este proceso garantiza el desarrollo o la expansión, especialmente para las empresas pequeñas y medianas que pueden enfrentar dificultades al buscar financiamiento externo debido a las limitadas oportunidades de acceso al mercado de capitales (Urtzelai Larrea, 2014). También se aplica en situaciones en las que las inversiones son lo suficientemente significativas como para requerir financiamiento externo, considerando el costo significativo asociado.

En este contexto, las empresas tienen inicialmente la autonomía para determinar cómo asignarán esos beneficios. Sin embargo, existen ciertos límites, ya que legalmente se establece que una parte del excedente de las ganancias netas del ejercicio debe destinarse en un orden específico a diversas finalidades. Estas incluyen garantizar la seguridad y solvencia frente a los acreedores, así como asegurar que la empresa cuente con recursos adecuados para continuar con sus operaciones (Urtzelai Larrea, 2014). Esta reserva, en esencia, funciona como un depósito interno de la empresa, siendo alimentada por los beneficios o resultados positivos obtenidos durante el ejercicio (Alvarado, 2016).

Es importante destacar que estas reservas tienen un propósito único y exclusivo: solo se pueden utilizar para compensar pérdidas que la empresa pueda enfrentar en el futuro. En esencia, constituyen una reserva específica destinada a cubrir posibles pérdidas (Urtzelai Larrea, 2014). La utilización de esta reserva está estrictamente regida por lo establecido en la ley, definiendo claramente las condiciones y limitaciones para su uso.

Para determinar la Reserva Legal en las sociedades comerciales, se utiliza como base la utilidad neta del ejercicio, descontando el impuesto correspondiente. La tasa aplicada para esta reserva es del 5%. Es esencial destacar que el monto mínimo de la cuenta de reserva legal debe ser equivalente al 20% del capital social suscrito. Una vez que este umbral se alcanza, no es necesario continuar incrementando el fondo, es decir, no se requiere seguir calculándolo (Torres Aguilar, 2022).

Cuando no hay utilidades en un ejercicio determinado, no se procederá al cálculo de la reserva legal. Es importante subrayar que el destino de esta reserva está estrictamente determinado por la ley, que establece su uso para compensar pérdidas (Airola - De la Fuente & Canales - García, 2013) . En el caso de que la reserva legal supere el 20% del capital social suscrito, el excedente puede ser utilizado de manera libre, incluso distribuido entre los socios. Esto proporciona flexibilidad y permite aprovechar de manera eficiente los recursos financieros adicionales generados por la empresa (Torres Aguilar, 2022).

Dada la relevancia tributaria de la reserva legal, es común que las empresas se sometan a auditorías para asegurar su adecuado cumplimiento. La diligencia en el mantenimiento de registros claros y precisos se vuelve esencial para demostrar la conformidad con las normativas establecidas por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

Cuando se planifica una auditoría de cumplimiento, el auditor debe obtener una comprensión integral del marco legal y regulatorio aplicable tanto a la entidad como a la industria en la que opera (Toscano Morales & González Montesdeoca, 2014). Esto implica evaluar cómo la entidad se adapta a dicho marco normativo, para lograr esta comprensión, el auditor seguirá un proceso que incluye el uso de conocimientos previos sobre la industria y el negocio de la entidad. Asimismo, se llevará a cabo la identificación precisa de las leyes y regulaciones específicas que la entidad está obligada a cumplir (Bravo - Zambrano, 2015).

Este enfoque metodológico proporciona una base sólida para la auditoría de cumplimiento, permitiendo al auditor evaluar de manera efectiva el cumplimiento de la empresa con las disposiciones legales y regulatorias

pertinentes. La combinación de conocimientos sectoriales previos y la identificación precisa de las leyes aplicables garantiza un proceso de auditoría completo y coherente (Bravo - Zambrano, 2015).

El análisis tributario de la reserva legal, según las normativas del Servicio de Rentas Internas (SRI), se erige como un procedimiento fundamental para las empresas, trascendiendo la mera evaluación financiera. Este proceso no solo incide en la posición económica de la empresa, sino que también genera consecuencias directas en su conformidad normativa y responsabilidad fiscal, aspectos clave en la gestión empresarial (Airola - De la Fuente & Canales - García, 2013).

En el ámbito del impacto financiero, el análisis tributario de la reserva legal implica una evaluación meticulosa de cómo las decisiones relacionadas con esta reserva impactan el balance general y la estructura financiera de la empresa. Esto incluye consideraciones sobre la eficiencia en la gestión de los recursos financieros y su influencia en la generación de ingresos y la rentabilidad global (Aguirre - Castro, 2013).

Adicionalmente, la influencia del análisis tributario se expande al cumplimiento normativo, ya que las empresas deben garantizar que cada aspecto de la reserva legal cumpla con las disposiciones específicas establecidas por el SRI. La falta de cumplimiento con estas normativas puede conllevar sanciones y penalidades, afectando la reputación y la estabilidad legal de la empresa (Aguirre - Castro, 2013).

En lo que respecta a la responsabilidad fiscal, el análisis tributario de la reserva legal implica una evaluación proactiva de las obligaciones fiscales, no solo en términos de los impuestos actuales, sino también en la gestión estratégica de los recursos financieros para mitigar posibles impactos fiscales futuros. Esto requiere una comprensión profunda de las leyes fiscales vigentes y la implementación de prácticas que optimicen la carga tributaria de la empresa (Airola - De la Fuente & Canales - García, 2013).

En resumen, el análisis tributario de la reserva legal va más allá de una simple tarea contable; constituye una herramienta estratégica que las empresas

deben emplear de manera integral. Entender su impacto financiero, asegurar el cumplimiento normativo y gestionar la responsabilidad fiscal son aspectos interrelacionados que contribuyen a la sostenibilidad y éxito a largo plazo de la empresa en el complejo entorno tributario.

### **Indicadores Financieros**

Para evaluar la robustez de los activos, se emplean diversos indicadores financieros fundamentales. Los ratios de liquidez, como el índice circulante, analizan la aptitud de una empresa para satisfacer sus compromisos a corto plazo (Budi, 2023). Los índices de solvencia, al igual que el índice deuda-activos, evalúan la estabilidad financiera a largo plazo y la dependencia de la deuda. Los índices de rentabilidad, incluido el margen de beneficio bruto y el margen de beneficio neto, miden la rentabilidad de las operaciones (Gatti, 2023).

Los indicadores de eficacia, como el rendimiento de los activos (ROA), cuantifican la efectividad con la que una empresa emplea sus activos para producir beneficios (Escobar et al., 2023). Estos distintos parámetros ofrecen detalles acerca del estado y rendimiento financiero de una compañía, abordando aspectos como la liquidez, solidez, rentabilidad y el aprovechamiento de activos. (Rivera, 2023). La evaluación de estos indicadores ayuda a evaluar la solidez de los activos de una empresa y su situación financiera general.

La importancia de los indicadores financieros que miden la fortaleza patrimonial radica en su capacidad para brindar una visión integral de la salud financiera de una empresa (Yang et al., 2023). Estos indicadores son esenciales para los inversores, prestamistas, y analistas, ya que les permiten evaluar la capacidad de la empresa para resistir situaciones adversas, cumplir con sus obligaciones financieras y mantener un crecimiento sostenible (Arimany-Serrat et al., 2023).

Un análisis adecuado de la fortaleza patrimonial a través de estos indicadores proporciona una base sólida para la toma de decisiones financieras informadas y contribuye a la gestión de riesgos, lo que es crucial en un entorno empresarial en constante cambio. Además, estos indicadores ayudan a

identificar áreas de mejora y a implementar estrategias que fortalezcan la posición financiera de la empresa a largo plazo, lo que es esencial para la estabilidad y el éxito continuo en el mundo de los negocios.

### **Indicadores de Liquidez**

Estos parámetros se originan de la necesidad de evaluar la capacidad de las empresas para cumplir con sus compromisos a corto plazo. Permiten determinar la facilidad o dificultad que enfrenta una compañía al liquidar sus deudas corrientes mediante la conversión a efectivo de sus activos circulantes. (Supeintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2023).

**Liquidez Corriente.** Este indicador establece una relación entre los activos corrientes y los pasivos de la misma índole. A medida que este coeficiente sea más elevado, la empresa contará con mayores capacidades para cumplir con sus obligaciones a corto plazo (Supeintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2023).

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

La capacidad de las empresas para hacer frente a sus compromisos de corto plazo se refleja en la liquidez corriente, la cual está influida por la composición de los activos circulantes y las deudas a corto plazo (Supeintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2023). El análisis regular de este indicador es fundamental para anticipar posibles problemas de falta de liquidez y evitar situaciones de insolvencia en las empresas.

**Prueba Ácida.** Se trata de un indicador más riguroso que busca evaluar la aptitud de la empresa para saldar sus compromisos a corto plazo sin depender de la venta de sus existencias (Supeintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2023).

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

No es posible determinar el valor óptimo para este indicador, pero en términos generales, el más adecuado podría aproximarse a 1, aunque se considera aceptable estar por debajo de este nivel. Esto dependerá del tipo de empresa y del momento del año en que se realice la evaluación del balance (Supeintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2023).

### **Indicadores Operativos**

Estos indicadores miden la rapidez con la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, en entradas o salidas (Gitman & Zutter, 2012). Reflejan la manera en que la empresa gestionó aspectos relacionados con cobros, ventas al contado, inventarios y ventas totales. (Guzmán, 2023).

**Rotación de Inventario.** Calcula el período que tarda la inversión en inventarios en convertirse en efectivo y proporciona información sobre la frecuencia con la que esta inversión se realiza en el mercado a lo largo de un año, así como la cantidad de veces que se repone (Guzmán, 2023). Mide comúnmente la actividad, o liquidez, del inventario de una empresa. Se calcula de la siguiente manera (Gitman & Zutter, 2012):

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Inventario}}$$

**Periodo Promedio de Cobro.** Tiempo promedio que se requiere para cobrar las cuentas, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro. Se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio (Gitman & Zutter, 2012):

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias promedio}}$$

$$\text{Ventas diarias promedio} = \frac{\text{Ventas anuales}}{365}$$

**Periodo Promedio de Pago.** Tiempo promedio que se requiere para pagar las cuentas, se calcula de la misma manera que el periodo promedio de cobro (Gitman & Zutter, 2012):

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras diarias promedio}}$$

$$\text{Compras diarias promedio} = \frac{\text{Compra anuales}}{365}$$

La dificultad para calcular esta razón se debe a la necesidad de calcular las compras anuales, un valor que no está disponible en los estados financieros publicados. Normalmente, las compras se calculan como un porcentaje específico del costo de los bienes vendidos (Gitman & Zutter, 2012).

### **Indicadores de Apalancamiento**

El índice de apalancamiento trata de evidenciar el nivel al cual la empresa ha tomado recursos de terceros para financiar sus actividades o realizar sus inversiones (Pinelo & Miguel, 2017).

**Razón de deuda.** Evalúa la proporción de los activos totales que son financiados por los acreedores de la empresa. A medida que el índice aumenta, se incrementa la cantidad de recursos de terceros utilizados para generar beneficios (Gitman & Zutter, 2012).

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{\text{Total de Pasivo}}{\text{Total de Activos}}$$

**Ratio de apalancamiento.** Esta razón calcula la relación que existe entre el capital propio y el capital que realmente se utilizó para una actividad específica. Básicamente, el apalancamiento te permite invertir más dinero del que realmente posee tu empresa (Redacción Banco Pichincha, 2021).

$$\text{Apalancamiento financiero} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

**Multiplicador de capital.** Este indicador nos otorgará también la información sobre el nivel de apalancamiento de la empresa, pero visto ahora como la capacidad de inversión total que se genera como consecuencia de tomar deuda (Pinelo & Miguel, 2017).

$$\text{Multiplicador de capital} = \frac{\text{Total de Activos}}{\text{Patrimonio}}$$

### **Rentabilidad Empresarial**

La rentabilidad empresarial la habilidad de la organización para obtener ganancias en el marco de sus actividades mercantiles. Los parámetros de rentabilidad tienen como objetivo evaluar la eficacia de la gestión empresarial en el control de costos y gastos, permitiendo así la transformación de las ventas en beneficios (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2023). Existen varias métricas que se pueden utilizar para medir la rentabilidad empresarial, que incluyen (Gatti, 2023):

**Margen de Utilidad Bruta.** Calcula el porcentaje que permanece de cada ingreso por ventas una vez que la empresa ha cubierto el costo de sus bienes. Un margen de utilidad bruta más elevado es más favorable, ya que indica un menor costo relativo de los bienes vendidos (Gitman & Zutter, 2012). La fórmula para determinar este indicador es la siguiente:

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

**Margen de Utilidad Operativa.** Analiza el porcentaje que queda de cada ingreso por ventas después de restar todos los costos y gastos, sin considerar intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes; refleja las ganancias

netas generadas por cada dólar de ventas (Gitman & Zutter, 2012). La forma de calcular el margen de utilidad operativa es a siguiente:

$$\text{Margen de Utilidad Operativa} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

**Utilidad antes de impuestos.** Las ganancias antes de impuestos (EBT) miden la rentabilidad de una empresa antes de tener en cuenta los impuestos sobre la renta (BDC, 2020). Según el Instituto de Finanzas Corporativas (2023) dice que la utilidad antes de impuesto: “se encuentra después de todas las deducciones (excepto los impuestos) que se han realizado contra los ingresos por ventas” (p. 2). A menudo se expresa como un porcentaje de los ingresos, lo que indica cuánto de cada dólar ingresado se convierte en ganancias antes de impuestos (BDC, 2020).

$$\text{EBT} = \text{Ingresos por ventas} - \text{Costo de los bienes vendidos} -$$

Gastos de venta, generales y administrativos - Depreciación y amortización

**Margen de Utilidad Neta.** Calcula el porcentaje que permanece de cada ingreso por ventas después de haber restado todos los costos y gastos, considerando intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Un margen de utilidad neta más elevado indica un mejor desempeño de la empresa (Gitman & Zutter, 2012).

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

**Margen de beneficio.** Mide la proporción de ingresos que quedan después de pagar todos los gastos. Indica el poder adquisitivo básico de la empresa. Un mayor margen de beneficio indica una mayor rentabilidad (Gatti, 2023).

$$\text{Margen de beneficio} = \frac{\text{Precio de venta} - \text{Costo del producto}}{\text{Precio de venta}} * 100$$

**Retorno de la Inversión (ROI).** Mide la ganancia o pérdida generada por una inversión en relación con la cantidad de dinero invertido. Muestra cuán efectiva es la empresa al utilizar su capital para generar ganancias. Es preferible un retorno de la inversión más alto (Gatti, 2023).

$$\text{Rendimiento de la Inversion} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total de Activos}}$$

**Retorno sobre el Patrimonio (ROE).** Mide el beneficio que genera una empresa con el dinero que han invertido los accionistas. Muestra qué tan bien la empresa utiliza los fondos de los accionistas para generar ganancias. Generalmente se considera preferible un ROE más alto (Gatti, 2023).

$$\text{Rendimiento sobre el patrimoni} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

En resumen, las métricas de rentabilidad empresarial ayudan a evaluar la eficacia con la que una empresa gestiona sus costos, precios e inversiones para generar retornos. Estas métricas brindan información sobre el desempeño y La rentabilidad de la organización en el manejo de sus activos y recursos para ser rentable. La capacidad de una empresa para lograr una rentabilidad sólida y sostenible es crucial para su éxito y crecimiento a largo plazo.

### **Interacción entre Fortaleza Patrimonial y Rentabilidad**

En la interacción entre la fortaleza patrimonial y la rentabilidad, es importante comprender cómo una base sólida de activos puede influir en la capacidad de una empresa para generar ganancias (Torres, 2023). Una fortaleza patrimonial sólida se refiere a la solidez y estabilidad financiera de una empresa, en términos de sus recursos y capital propios.

Una fortaleza patrimonial sólida puede tener un impacto positivo en la rentabilidad de una empresa de varias maneras. En primer lugar, una empresa con un patrimonio neto sólido puede reducir sus costos financieros (Sánchez &

Poveda, 2023). Esto se debe a que una empresa con una base de activos sólida es vista como menos riesgosa por los prestamistas y es más probable que obtenga préstamos a tasas de interés más bajas. La reducción de los costos financieros, como los intereses sobre la deuda, permite a la empresa retener más ganancias y mejorar su rentabilidad (Fatihudin & Mochklas, 2018).

Además, una fortaleza patrimonial sólida proporciona flexibilidad en la toma de decisiones estratégicas. Una empresa con una base de activos sólida tiene la capacidad de hacer inversiones estratégicas a largo plazo sin depender en gran medida de la financiación externa (Addagada, 2023). Esto significa que la empresa puede tomar decisiones basadas en sus propios recursos y objetivos a largo plazo, en lugar de estar limitada por la disponibilidad de financiamiento externo. Esta flexibilidad en la toma de decisiones estratégicas puede permitir a la empresa buscar oportunidades de crecimiento rentables y adaptarse rápidamente a los cambios en el entorno empresarial (Ntwali et al., 2020).

Siendo así, la interacción entre la fortaleza patrimonial y la rentabilidad es crucial para el éxito a largo plazo de una empresa. Una fortaleza patrimonial sólida puede reducir los costos financieros, lo que mejora la rentabilidad de la empresa. Además, proporciona flexibilidad en la toma de decisiones estratégicas, lo que permite a la empresa buscar oportunidades rentables y adaptarse a los cambios del entorno empresarial. Por lo tanto, es fundamental que las empresas busquen fortalecer su base de activos y garantizar su estabilidad financiera para impulsar su rentabilidad y lograr un crecimiento sostenible.

### **Bases teóricas**

El análisis de la fortaleza patrimonial en la rentabilidad de las Pymes en el Ecuador se relaciona con diversas teorías y enfoques en el campo de la contabilidad, la gestión financiera y la economía. Algunas de las teorías y conceptos que se relacionan con este tema incluyen:

### ***Teoría de la Señalización***

Según esta teoría, las empresas utilizan señales financieras, como su fortaleza patrimonial, para comunicar información a los inversores y prestamistas. Una sólida fortaleza patrimonial puede ser una señal de estabilidad y capacidad para cumplir con las obligaciones financieras (Cicchello et al., 2023).

La teoría de la señalización parte del concepto de información asimétrica, es decir, que unas personas disponen de una información de la que carece el resto del mercado, por ello los actos realizados por aquéllas –las señales– servirán a éste último para inferir cuál es la información de que disponen, por lo que cualquier acción financiera implica una transmisión de información, esto debido al principio de comportamiento financiero egoísta, una decisión de comprar o vender un activo puede transmitir información sobre las condiciones del activo, o sobre las expectativas del inversor, o de sus planes para el futuro (Mascareñas, 2007).

Esta teoría ha sido desarrollada por varios autores, entre ellos se encuentra Michael Spence desarrolló un modelo de señalización en el mercado de trabajo en el que los empleados envían señales sobre sus habilidades a los empleadores mediante la adquisición de ciertos niveles educativos. Es conocido por su trabajo pionero en la teoría de la señalización. En su artículo "Job Market Signaling" (1973), desarrolló un modelo en el que los individuos envían señales a los empleadores para demostrar su idoneidad para un trabajo, a pesar de que los empleadores no pueden observar directamente sus habilidades.

### ***Teoría de la Estructura de Capital***

Examina cómo las decisiones sobre la financiación (deuda y capital propio) afectan la rentabilidad y la fortaleza patrimonial de una empresa. La relación entre deuda y capital propio es relevante en este contexto (Karim et al., 2023). En la composición del capital seleccionado por la empresa, tras examinar aspectos como el costo de la deuda, la carga tributaria, el riesgo de insolvencia, entre otros.

Dos perspectivas teóricas actuales intentan brindar una explicación a la formación del capital y, por ende, a la estructura de capital. La Teoría del Equilibrio Estático (*Trade-off Theory*) se obtiene a partir de la división entre los beneficio y los costos de deuda , manteniendo estable los activos y los costos de deuda. (Myers, 1984); en contraste, la Teoría de la Jerarquía Financiera (*Pecking Order Theory*) explica la preferencia de la empresa hacia el financiamiento interna en lugar de la externa, y hacia la deuda de recursos propios, al momento de la emisión de valores (Myers, 1984).

Las teorías modernas que se mencionaron con anterioridad tienen su punto de partida en la discusión de la idea de Modigliani y Miller (1958), quienes sostuvieron la idea de la irrelevancia e independencia de la estructura de capital en relación con el valor de mercado de la empresa. Según esta perspectiva, el valor de la empresa está determinado por sus activos reales y no por los valores emitidos. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos. (Ferrer & Tresierra - Tanaka, 2008)

### ***Teoría del Ciclo de Vida Empresarial***

Esta teoría sugiere que las empresas pasan por diferentes etapas de crecimiento y desarrollo, y la fortaleza patrimonial puede variar a lo largo del ciclo de vida. Puede ser más sólida en etapas maduras y menos en etapas de crecimiento (Wang et al., 2020). Las distintas fases por las que pasa una empresa, y que dependen a su vez del ciclo del producto: nacimiento, crecimiento, madurez y declive o relanzamiento.

La fase por la que atraviesa la empresa tiene influencia sobre las diversas políticas que implementa la empresa y sobre ciertas características que la definen, entre ellas el riesgo, las inversiones, la rentabilidad, etc. (Sánchez-Vidal & Marín-Ugedo, 2008). Un precursor temprano del ciclo de vida empresarial es atribuible a Henderson (1979), quien formuló la matriz bien conocida del BCG (*Boston Consulting Group*). En esta matriz, se representan las diversas fases del ciclo de vida empresarial mediante la combinación de la participación en el mercado y el crecimiento.

Otra investigación ampliamente reconocida proviene de Anthony y Ramesh (1992), quienes emplean factores como dividendos, crecimiento de las ventas, gastos de capital y edad de la empresa para categorizar las distintas fases del ciclo de vida. Estas variables reflejan las características económicas fundamentales de las etapas del ciclo de vida empresarial. En una investigación temporal adicional, según Dickinson (2011), se destaca que el desarrollo y curso de una empresa se ven influidos por aspectos internos como la selección de estrategias, los recursos financieros y las habilidades de los administradores. Asimismo, factores externos como el entorno competitivo y elementos macroeconómicos desempeñan un papel determinante. Las fases del ciclo de vida se originan debido a modificaciones en los factores mencionados, que emergen de las actividades estratégicas realizadas por la empresa. El enfoque de clasificación sugerido se adapta a los patrones observados en los flujos de efectivo. (Terreno et al., 2017).

## Capítulo II: Metodología

### Diseño de la investigación

El diseño de investigación, según Hernández-Sampieri & Mendoza - Torres (2018), se refiere al plan o estrategia general que guía la recopilación, análisis e interpretación de datos en un estudio. Este diseño proporciona la estructura metodológica para abordar la pregunta de investigación o los objetivos planteados. En otras palabras, el diseño de investigación es la hoja de ruta que determina cómo se llevará a cabo el estudio, qué métodos y técnicas se utilizarán, y cómo se recopilarán y analizarán los datos para responder a las preguntas de investigación de manera rigurosa y válida.

Seleccionar un diseño de investigación apropiado que se alinee con la naturaleza de la investigación y los objetivos del estudio, es muy importante ya que esto influye significativamente en la validez interna y externa de los resultados. Hernández-Sampieri et al. (2014) clasifica los diseños de investigación cuantitativa en dos categorías principales: experimentales y no experimentales.

Los diseños experimentales, que buscan establecer relaciones de causa y efecto, se caracterizan por la manipulación de variables independientes bajo condiciones controladas, incluyendo experimentos controlados, ensayos clínicos y cuasiexperimentos. Por otro lado, los diseños no experimentales no implican la manipulación directa de variables independientes y se centran en la observación y descripción de fenómenos, abarcando estudios descriptivos, correlacionales, de casos y encuestas (Hernández - Sampieri & Mendoza - Torres, 2018).

Según la clasificación de Hernández-Sampieri, los diseños no experimentales se dividen en transversales (o transeccionales) y longitudinales. Los diseños transversales, también conocidos como de sección cruzada, recopilan datos en un solo punto en el tiempo, proporcionando una instantánea de fenómenos en un momento específico a través de estudios descriptivos, encuestas puntuales y análisis de datos recopilados en un periodo específico.

Por otro lado, los diseños longitudinales implican la recopilación de datos en múltiples puntos a lo largo del tiempo, permitiendo examinar cambios y

patrones a lo largo de un periodo extenso mediante estudios que siguen a una cohorte de sujetos, investigaciones de panel y análisis de datos que abordan la evolución y tendencias a lo largo del tiempo. Estas categorías ofrecen flexibilidad para abordar distintos objetivos de investigación, ya sea enfocándose en momentos específicos para obtener instantáneas o siguiendo el desarrollo de fenómenos a lo largo del tiempo para comprender sus patrones y cambios.

La investigación sobre la fortaleza patrimonial en la salud financiera de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) se llevará a cabo mediante un diseño no experimental de corte transversal, considerando de referencia la base de indicadores financieros registrados en la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros hasta el 2022. Este enfoque implica la recopilación de datos en el último periodo para evaluar la relación entre la fortaleza patrimonial y diversos indicadores de salud financiera en las Pymes.

### **Enfoque de la investigación**

El enfoque cuantitativo se caracteriza por la recopilación y análisis de datos numéricos para examinar patrones, relaciones y tendencias. Este enfoque busca medir y cuantificar variables, utilizando técnicas estadísticas y matemáticas para obtener resultados objetivos y generalizables (Creswell, 2014). En el contexto del diseño de investigación cuantitativa, se destacan varias características distintivas. Primero, la recolección de datos se realiza de manera estructurada y estandarizada a través recopilación de datos secundarios publicados, o a través de instrumentos como encuestas, cuestionarios o experimentos, lo que facilita la objetividad y la replicabilidad (Gray, 2014).

Segundo, se enfoca en la inferencia estadística para generalizar los resultados de la muestra a una población más amplia. Tercero, busca identificar relaciones de causa y efecto, empleando diseños experimentales o no experimentales para examinar la influencia de variables independientes sobre las variables dependientes (Creswell, 2014). Cuarto, utiliza análisis estadísticos para interpretar y validar los resultados, proporcionando una base sólida para la toma de decisiones basada en evidencia (Gray, 2014).

Dentro del contexto de este estudio, se utilizará la base de datos que alberga los datos financieros de las compañías inscritas en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros de Ecuador. Esta fuente de información proporciona un conjunto detallado y estructurado de datos financieros de diversas empresas, lo que permitirá realizar un análisis cuantitativo exhaustivo sobre la fortaleza patrimonial y su relación con la salud financiera de las compañías.

La utilización de esta base de datos, respaldada por la Superintendencia, garantiza la fiabilidad y la calidad de la información financiera, lo que contribuirá a obtener resultados robustos y significativos. Esta elección estratégica de fuente de datos fortalecerá la validez y la confiabilidad de los hallazgos, proporcionando una base sólida para evaluar la influencia de la fortaleza patrimonial en el contexto financiero de las empresas en Ecuador.

### **Alcance**

Los diferentes alcances de investigación tienen objetivos y enfoques metodológicos distintos. La investigación exploratoria se centra en comprender fenómenos poco conocidos mediante métodos flexibles y cualitativos, generando ideas para investigaciones más detalladas. En contraste, la investigación descriptiva busca una representación precisa y detallada de las características de un fenómeno, empleando métodos cuantitativos y cualitativos como encuestas y observación estructurada (Hernández - Sampieri & Mendoza - Torres, 2018).

La investigación correlacional examina relaciones entre variables mediante métodos cuantitativos, identificando patrones de asociación sin establecer causalidad. Por último, la investigación explicativa busca comprender relaciones de causa y efecto, combinando métodos cuantitativos y cualitativos, y proporcionando explicaciones detalladas sobre por qué y cómo ocurren ciertos fenómenos. La elección del alcance dependerá de la naturaleza de la pregunta de investigación y los objetivos específicos del estudio (Hernández - Sampieri & Mendoza - Torres, 2018).

Esta investigación se logrará un alcance descriptivo y correlacional para examinar la relación entre la fortaleza patrimonial y la salud financiera de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en Ecuador. A través de un diseño no experimental de corte longitudinal, se buscará describir detalladamente las características de la fortaleza patrimonial y su evolución a lo largo del tiempo, en conjunto con diversos indicadores financieros. El análisis cuantitativo exhaustivo se basará en la información recopilada de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Este alcance permitirá identificar patrones de asociación entre la fortaleza patrimonial y los indicadores financieros, brindando una visión integral de cómo estos aspectos se relacionan en el contexto de las Pymes. La investigación se centrará en proporcionar una representación precisa y detallada de la dinámica financiera de las Pymes, con el objetivo de contribuir a la comprensión de la influencia de la fortaleza patrimonial en su salud financiera a lo largo del tiempo en el contexto ecuatoriano.

### **Población**

Según el Registro Estadístico de Empresas (REEM) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), la cantidad de empresas activas en Ecuador experimentó un aumento notable en el año 2022. En ese período, se registró un total de 863.681 empresas, lo que representa un incremento de 13.807 en comparación con el año anterior. Este crecimiento se refleja en el registro de 13.807 nuevas empresas durante el año 2022. Asimismo, según la información más reciente disponible, en el año 2023 se mantuvo una tendencia ascendente, con un total de 1.228.415 empresas activas en Ecuador, según el REEM del INEC.

Estos datos ilustran la dinámica y vitalidad del panorama empresarial en el país, evidenciando un aumento significativo en el número de empresas registradas durante estos años (INEC, 2023). De manera más específica, la clasificación por tamaño, Según el Boletín de Cifras Productivas del Gobierno de Ecuador, en 2021 se registraron 1.9 millones de microempresas, que representan el 98% del total de empresas, 25 mil pequeñas empresas, que representan el

1,2% del total y 12.000 medianas empresas, que representan el 0,6% (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2023).

### **Muestra**

Se aplicará el muestreo aleatorio. Este tipo de muestreo permitirá obtener una representación significativa y estadísticamente válida de la población empresarial, facilitando el análisis de la fortaleza patrimonial y su relación con indicadores financieros específicos en un subconjunto representativo de empresas en Ecuador. La aplicación de una muestra aleatoria garantizará la imparcialidad y la generalización de los resultados de la investigación a partir de un grupo diversificado de empresas dentro del universo total registrado.

Cabe destacar que en esta investigación se incluyen únicamente las pequeñas y medianas empresas (Pyme). La Tabla 1 muestra los criterios para la clasificación de la población de empresas a tomar en cuenta en este estudio.

**Tabla 1**

*Clasificación del Tipo de Empresa según su Tamaño, Personal Ocupado, Valor Bruto de Ventas Anuales y Monto de Activos*

Variables	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Grandes Empresas
Personal ocupado	De 10 - 49	De 50 - 199	≥ 200
Valor bruto de ventas anuales	100.001 - 1.000.000	1.000.001 - 5.000.000	> 5.000.000
Monto de activos	De US\$ 100.001 hasta US\$ 750.000	De US\$ 750.001 hasta US\$ 3.999.999	≥ 4.000.000

*Nota.* Parámetros de la CAN

*Tomado de* Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (Supercias). (2017). Clasificación de las Pymes.

Considerando los criterios de montos de activos se filtrará la base de datos para seleccionar las empresas con capital suscrito desde 100.001 hasta 3.999.999 Una vez filtrada la base, se considerará un tamaño de muestra con 5% margen de error y 95% de intervalo de confianza según la siguiente fórmula:

Esta elección se basa en el conocimiento de que la población de empresas registradas en la base de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros. Utilizar la fórmula para poblaciones finitas permite una estimación más precisa y representativa de la muestra, asegurando que los resultados obtenidos sean aplicables a la población total de interés (García – García et al., 2013).

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{e^2 \cdot (N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Donde:

n = muestra

N = población

Z, según la Tabla Z

p = probabilidad de ocurrencia

q = probabilidad de no ocurrencia

e = error esperado

$$n = \frac{(37.000) \cdot (1,96)^2 \cdot (0,5) \cdot (0,5)}{(0,05)^2 \cdot (37.000 - 1) + (1,96)^2 \cdot (0,5) \cdot (0,5)}$$

n=385

En total se tomará una muestra de 385 empresas seleccionadas aleatoriamente de los registros de la Superintendencia de Compañías.

### **Técnica de recolección de datos**

La técnica de recolección de datos seleccionada para esta investigación será la obtención de datos secundarios publicados por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. A través de la recopilación de información ya existente en informes y registros proporcionados por esta entidad, se analizarán indicadores financieros relevantes, centrándose específicamente en la fortaleza patrimonial de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en Ecuador.

Este enfoque se sustenta en la fiabilidad y accesibilidad de los datos proporcionados por la Superintendencia, lo que permitirá realizar un análisis detallado y objetivo sin requerir la administración de encuestas. La elección de la recolección de datos secundarios se alinea con la disponibilidad de información confiable y actualizada, facilitando una evaluación integral de la influencia de la fortaleza patrimonial en la salud financiera de las Pymes.

La muestra será seleccionada de manera ponderada proporcional al número de empresas por tamaño. Tomando en cuenta que según el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2023) en 2021 se registraron 25 mil pequeñas empresas y 12.000 medianas empresas, que representan el 0,6%, la muestra será ponderada según el número de la población.

### **Análisis de datos**

En el marco de esta investigación, el análisis de datos se llevará a cabo mediante métodos estadísticos, técnicas de análisis financiero y específicamente mediante el uso de métodos de correlación de Pearson. La correlación de Pearson es una medida estadística fundamental que evalúa la relación entre dos variables cuantitativas. Su utilidad radica en proporcionar una medida cuantitativa de la dirección y la fuerza de la asociación entre estas variables. El coeficiente de correlación de Pearson varía de -1 a 1, donde -1 indica una relación negativa perfecta, 1 una relación positiva perfecta, y 0 ausencia de relación lineal (Lind et al., 2012).

Esta herramienta es esencial en diversos campos, desde la investigación científica hasta el análisis de datos comerciales, ya que permite identificar patrones y tendencias en los datos. Además, la correlación de Pearson facilita la interpretación, ya que su escala intuitiva brinda una comprensión rápida de la intensidad y dirección de la relación entre las variables, lo que la convierte en una herramienta valiosa en la toma de decisiones y la formulación de estrategias basadas en datos.

Además, se realizará un análisis descriptivo con la información detallada sobre la fortaleza patrimonial y otros indicadores financieros cruciales de las

pequeñas y medianas empresas (Pymes) en Ecuador, recopilada de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, será sometida a análisis estadístico descriptivo para resumir patrones y tendencias.

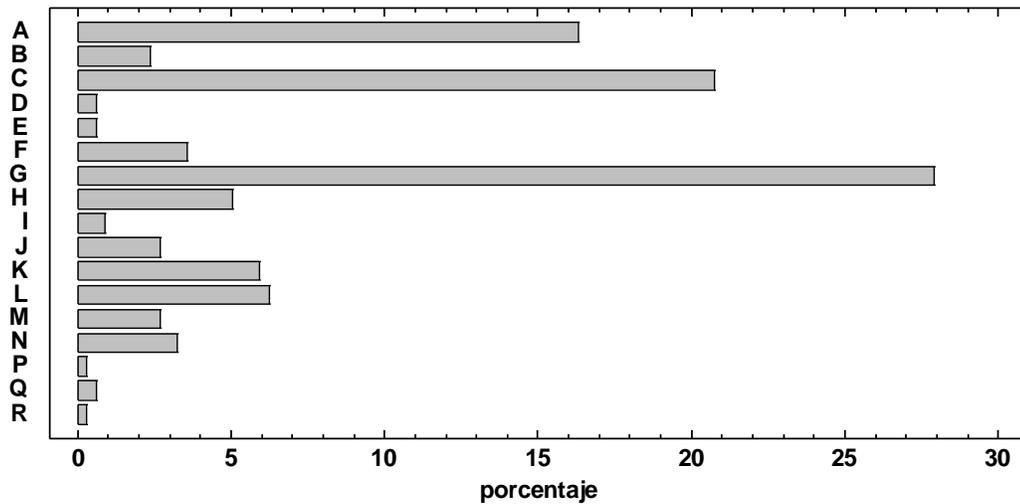
Complementariamente, se emplearán herramientas financieras como ratios y métricas específicas para evaluar el desempeño financiero de las empresas en función de su fortaleza patrimonial.

### Capítulo III: Resultados

En el presente se exponen y analizan los resultados obtenidos a través de la investigación, detallando las correlaciones entre diversas variables financieras, especialmente aquellas relacionadas con la rentabilidad sobre ventas, rentabilidad operativa, rentabilidad financiera, utilidad neta, ROE (Retorno sobre el Patrimonio) y ROA (Retorno sobre los Activos), en relación con la fortaleza patrimonial. Estos resultados, derivados de un análisis estadístico de correlación, permiten entender la compleja interrelación entre estos indicadores clave y ofrecen valiosas percepciones sobre la salud financiera de las empresas en Ecuador.

**Figura 1**

*Clasificación de las pymes de la muestra por rama*



*Nota.* Datos obtenidos a partir de los informes de indicadores de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros (2022)

Nótese que la categoría con mayor número de empresas es la rama “G”, que corresponde al comercio, tanto al por mayor como al por menor.

**Tabla 1***Distribución de frecuencias de las Pymes de la muestra por rama*

<i>Clase</i>	<i>Valor</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Frecuencia Relativa</i>	<i>Frecuencia Acumulada</i>	<i>Frecuencia Rel. acum.</i>
1	A	63	0,1632	63	0,1632
2	B	9	0,0237	72	0,1869
3	C	80	0,2077	152	0,3947
4	D	2	0,0059	154	0,4006
5	E	2	0,0059	156	0,4065
6	F	14	0,0356	170	0,4421
7	G	107	0,2789	277	0,7211
8	H	19	0,0504	296	0,7715
9	I	3	0,0089	300	0,7804
10	J	10	0,0267	310	0,8071
11	K	23	0,0593	333	0,8665
12	L	24	0,0623	357	0,9288
13	M	10	0,0267	367	0,9555
14	N	13	0,0326	379	0,9881
15	P	1	0,0030	380	0,9911
16	Q	2	0,0059	383	0,9970
17	R	1	0,0030	384	1,0000

*Nota.* Análisis realizado a los indicadores financieros de las empresas registradas en la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros (2022)

Este análisis destaca las principales actividades económicas presentes en la muestra, proporcionando información sobre su frecuencia relativa y contribución al conjunto de datos. El análisis de la tabla revela las frecuencias y distribuciones relativas de las actividades económicas clasificadas por letras. Las tres actividades con mayor frecuencia son:

1. G (Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas): Esta categoría, representada por la letra G, cuenta

con una frecuencia de 107, lo que equivale al 27.89% de la muestra, siendo la actividad más frecuente.

2. C (Industrias Manufactureras): La actividad manufacturera, identificada con la letra C, presenta una frecuencia de 80, constituyendo el 20.77% de la muestra y posicionándose como la segunda actividad más frecuente.

3. L (Actividades Inmobiliarias): Con una frecuencia de 24, la categoría L representa el 6.23% de la muestra, ocupando el tercer lugar en frecuencia.

La actividad con la menor frecuencia es:

4. R (Artes, Entretenimiento y Recreación): Esta categoría, con una frecuencia de 1, tiene una representación del 0.30% en la muestra, siendo la actividad menos frecuente.

**Tabla 2**

*Análisis de Correlación de Pearson de la muestra seleccionada*

		<b>Correlaciones</b>		
		Rentabilidad Financiera	Utilidad Neta	ROA
Fortaleza	Correlación de Pearson	-,898**	-,161**	-,976**
Patrimonial	Sig. (bilateral)	<b>0</b>	<b>0,004</b>	<b>0</b>
	N	385	385	385

*Nota.* Análisis realizado a los indicadores financieros de las empresas registradas en la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros (2022)

La Tabla 2 presenta correlaciones entre distintas variables financieras, específicamente relacionadas con rentabilidad financiera, utilidad neta y ROA (Retorno sobre los Activos), en función de la fortaleza patrimonial. A continuación, se analiza e interpreta la información:

La correlación fuertemente negativa entre la rentabilidad financiera y la fortaleza patrimonial (-0,898) y el p-valor bajo (0,000) indican una relación

estadísticamente significativa entre la rentabilidad financiera y la fortaleza patrimonial. La relación negativa y significativa entre estas dos variables podría tener varias explicaciones.

La primera explicación se centra en las decisiones de Endeudamiento Agresivas. Empresas con una alta rentabilidad financiera a menudo recurren al endeudamiento para amplificar sus ganancias. Sin embargo, un endeudamiento excesivo puede disminuir la fortaleza patrimonial, ya que aumenta las obligaciones financieras y reduce la proporción de capital propio. Otra razón es el riesgo asociado al endeudamiento. Aunque el endeudamiento puede aumentar la rentabilidad financiera, también introduce riesgos financieros, especialmente en situaciones de pérdidas.

Una empresa altamente endeudada puede enfrentar dificultades para cubrir sus obligaciones en tiempos difíciles, lo que impacta negativamente en la fortaleza patrimonial. Tercero, la priorización de rentabilidad a corto plazo. Empresas que buscan maximizar la rentabilidad financiera a menudo pueden adoptar estrategias de endeudamiento a corto plazo para generar beneficios rápidos. Esta estrategia puede comprometer la estabilidad financiera a largo plazo, disminuyendo la fortaleza patrimonial.

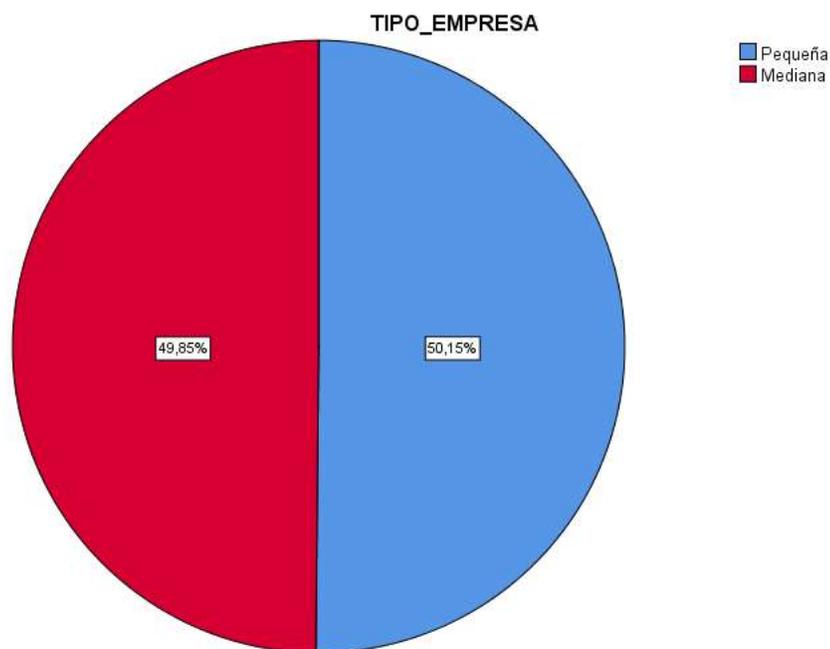
La correlación negativa entre la utilidad neta y la fortaleza patrimonial (-0,161) y el p-valor significativo (0,004) sugieren una relación estadísticamente significativa, aunque moderada, entre la utilidad neta y la fortaleza patrimonial. La relación negativa sugiere que empresas con mayores utilidades netas podrían tener una menor fortaleza patrimonial. Esto podría estar relacionado con decisiones de distribución de utilidades, pago de dividendos, o con la asignación de recursos hacia inversiones de corto plazo en lugar de fortalecer la posición de capital propio.

La correlación negativa fuerte entre el ROA y la fortaleza patrimonial (-0,976) y el p-valor bajo (0,000) indican una relación estadísticamente significativa entre el ROA y la fortaleza patrimonial. La relación negativa sugiere que

empresas con un rendimiento sobre los activos más alto podrían tener una menor fortaleza patrimonial. Esto podría indicar que, a pesar de un rendimiento más modesto en términos de activos, estas empresas mantienen una posición financiera más sólida, posiblemente a través de una estructura de capital más conservadora.

## Figura 2

*Clasificación de las empresas por tamaño*



*Nota.* Análisis realizado a los indicadores financieros de las empresas registradas en la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros (2022)

La Figura 2 presenta la distribución de empresas en la muestra según su tipo, clasificándolas como Pequeñas y Medianas. De los 385 registros, 193 empresas (50,1%) son catalogadas como pequeñas, mientras que 192 empresas (49,9%) entran en la categoría de medianas. El porcentaje acumulado muestra que el 50,1% de las empresas son pequeñas, llegando al 100,0% al considerar las empresas medianas. Esta clasificación proporciona una visión detallada de

cómo se distribuyen las empresas según su tamaño en la muestra, destacando la proporción relativa de pequeñas y medianas empresas en el conjunto de datos.

**Tabla 3**

*Tabla ANOVA para evaluar diferencias en los indicadores según el tamaño de empresa*

		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
FORTALEZA_PATRI	Entre grupos	27,968	1	27,968	,048	,826
	Dentro de grupos	191770,816	331	579,368		
	Total	191798,784	332			
RENT_FINANCIERA	Entre grupos	28,160	1	28,160	2,646	,105
	Dentro de grupos	3427,018	322	10,643		
	Total	3455,178	323			
UTIL_TOTAL	Entre grupos	,924	1	,924	2,748	,098
	Dentro de grupos	104,912	312	,336		
	Total	105,836	313			
ROA	Entre grupos	,133	1	,133	,435	,510
	Dentro de grupos	101,648	332	,306		
	Total	101,782	333			

*Nota.* Análisis realizado a los indicadores financieros de las empresas registradas en la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros (2022)

La Tabla ANOVA presenta un análisis de varianza para evaluar posibles diferencias en los indicadores según el tamaño de la empresa. Los resultados indican que no hay diferencias significativas en la fortaleza patrimonial entre

diferentes tamaños de empresas, con un valor F de 0,048 y una significancia de 0,826. Asimismo, la rentabilidad financiera no muestra diferencias significativas según el tamaño de la empresa, con un valor F de 2,646 y una significancia de 0,105. En cuanto a la utilidad total, los resultados indican la ausencia de diferencias significativas entre tamaños de empresas, con un valor F de 2,748 y una significancia de 0,098. Finalmente, no se observan diferencias significativas en el ROA según el tamaño de la empresa, con un valor F de 0,435 y una significancia de 0,510. En resumen, según los resultados de la ANOVA, no se encuentran diferencias estadísticamente significativas en los indicadores analizados entre los distintos tamaños de empresa en esta muestra, es decir que las relaciones que existen entre la fortaleza financiera y la rentabilidad de las empresas es el mismo, tanto para pequeñas, como para medianas empresas.

## **Capítulo IV: Propuesta de mejora**

Sobre la base de los resultados obtenidos que indican la importancia de la gestión financiera para mejorar la fortaleza patrimonial y la salud financiera de las empresas en Ecuador, se propone una serie de acciones estratégicas:

### **Optimización de Políticas de Endeudamiento**

Analizar detenidamente la estructura de capital actual y ajustar las políticas de endeudamiento para equilibrar la rentabilidad financiera y la fortaleza patrimonial. Evitar endeudamientos excesivos que comprometan la estabilidad financiera a largo plazo. La optimización de las políticas de endeudamiento es un paso crucial en la mejora de la fortaleza patrimonial y la salud financiera de las empresas. Esto implica llevar a cabo un análisis detallado de la estructura de capital actual, evaluando la proporción de deuda y capital propio. A partir de esta evaluación, se pueden ajustar las políticas de endeudamiento para lograr un equilibrio entre la rentabilidad financiera y la fortaleza patrimonial.

Es esencial evitar endeudamientos excesivos que puedan comprometer la estabilidad financiera a largo plazo de la empresa. Aunque la deuda puede ser una herramienta valiosa para impulsar la rentabilidad, un endeudamiento desmedido puede aumentar las obligaciones financieras y disminuir la proporción de capital propio, afectando negativamente la fortaleza patrimonial. La optimización de las políticas de endeudamiento debe tener en cuenta factores como la capacidad de pago, los riesgos asociados a la deuda y la necesidad de mantener un equilibrio saludable entre la rentabilidad y la estabilidad financiera.

Además, es recomendable considerar estrategias de endeudamiento a largo plazo que permitan a la empresa generar beneficios sostenibles sin comprometer su fortaleza patrimonial. Estas estrategias podrían incluir la diversificación de fuentes de financiamiento, la obtención de préstamos con condiciones favorables y la gestión prudente de la deuda existente.

## **Enfoque en la Rentabilidad Operativa**

Implementar estrategias para mejorar la eficiencia y rentabilidad de las operaciones diarias, centrándose en prácticas operativas más eficientes y maximizando La rentabilidad de las actividades comerciales diarias requiere la implementación de prácticas operativas más eficaces y la optimización de los ingresos generados por esas actividades. Una vía para lograr esto es la revisión y optimización de los procesos internos, identificando áreas de mejora y eliminando posibles ineficiencias.

Asimismo, se puede considerar la adopción de tecnologías innovadoras que faciliten la automatización de tareas y mejoren la eficiencia operativa. La capacitación y desarrollo del personal también juegan un papel clave, asegurando que los equipos cuenten con las habilidades necesarias para operar de manera eficiente y contribuir al aumento de la rentabilidad. Además, la estrategia puede incluir la diversificación de las fuentes de ingresos, la identificación de oportunidades de mercado y la implementación de prácticas comerciales que maximicen los resultados. La atención a la rentabilidad operativa no solo contribuye directamente a la mejora de los márgenes brutos y operativos, sino que también impacta positivamente en la fortaleza patrimonial al asegurar una base financiera sólida.

## **Distribución de Utilidades Responsable**

Revisar las políticas de distribución de utilidades y considerar una distribución más responsable, priorizando la retención de beneficios para fortalecer el capital propio. Esto puede contribuir a mantener una fortaleza patrimonial sólida incluso en períodos de desafíos económicos. La distribución de utilidades se presenta como un componente crítico en la gestión financiera de las empresas, y su revisión estratégica puede desempeñar un papel fundamental en la fortaleza patrimonial.

La propuesta de una distribución de utilidades más responsable implica una reconsideración de las políticas actuales, priorizando la retención de

beneficios con el objetivo de fortalecer el capital propio. Esta estrategia busca equilibrar la generación de retorno para los inversionistas con la necesidad de asegurar una posición financiera robusta. En lugar de una distribución excesiva de utilidades, se propone retener una porción significativa de los beneficios generados. Esta retención puede destinarse a fortalecer la estructura de capital, proporcionando una reserva financiera que actúe como amortiguador en períodos económicos desafiantes.

Además, la distribución responsable de utilidades puede alinear los intereses de los inversionistas con la salud financiera a largo plazo de la empresa. La retención de beneficios puede respaldar proyectos de inversión estratégicos, reducir la dependencia del endeudamiento externo y proporcionar flexibilidad financiera para enfrentar situaciones imprevistas.

### **Evaluación Continua del Riesgo Financiero**

Implementar un sistema robusto de gestión de riesgos financieros para anticipar y mitigar posibles amenazas. Evaluar periódicamente la relación entre la rentabilidad financiera y la fortaleza patrimonial en función del riesgo asociado al endeudamiento y otras variables financieras. La optimización de las políticas de endeudamiento es fundamental para garantizar la estabilidad financiera a largo plazo. Se propone realizar un análisis detallado de la estructura de capital actual y ajustar las políticas de endeudamiento en función de los resultados obtenidos en relación con la rentabilidad financiera y la fortaleza patrimonial.

Es crucial evitar endeudamientos excesivos que puedan comprometer la posición financiera y, en su lugar, adoptar estrategias que equilibren la generación de beneficios con la solidez del capital propio. Este enfoque implica una revisión cuidadosa de las decisiones de endeudamiento, considerando la relación entre el riesgo y la rentabilidad. La empresa debe evaluar las condiciones del mercado, las tasas de interés y otros factores que puedan influir en su capacidad para cumplir con las obligaciones financieras.

Además, es esencial considerar la estructura de capital óptima que garantice la maximización de la rentabilidad financiera sin comprometer la

fortaleza patrimonial. La implementación de estas estrategias permitirá a la empresa mantener un equilibrio saludable entre la generación de beneficios y la solidez financiera. Adoptar políticas de endeudamiento más precisas y alineadas con los objetivos financieros contribuirá a fortalecer la posición de la empresa en el mercado y a mitigar posibles riesgos asociados al endeudamiento excesivo.

### **Capacitación Financiera para la Alta Dirección**

Brindar capacitación continua a los líderes y responsables de la toma de decisiones en las empresas sobre los principios de gestión financiera y la importancia de mantener un equilibrio entre rentabilidad y fortaleza patrimonial. La capacitación financiera para la alta dirección es esencial para dotar a los líderes de las empresas con los conocimientos necesarios sobre los principios de gestión financiera. Se propone implementar programas de formación continua que aborden conceptos clave, estrategias de toma de decisiones financieras y la importancia de equilibrar la rentabilidad con la fortaleza patrimonial.

Estos programas podrían incluir módulos específicos sobre la interpretación de indicadores financieros, la relación entre endeudamiento y fortaleza patrimonial, y las mejores prácticas para mantener un equilibrio saludable entre la generación de beneficios y la solidez financiera. Además, se pueden abordar casos de estudio y situaciones prácticas para proporcionar a los líderes herramientas prácticas que puedan aplicar en sus roles de toma de decisiones.

La capacitación financiera contribuirá a mejorar la comprensión de los líderes sobre cómo las decisiones financieras impactan en la salud general de la empresa. Al dotar a la alta dirección con las habilidades y el conocimiento necesario, se fortalecerá la capacidad de la empresa para tomar decisiones financieras informadas y estratégicas, lo que, a su vez, puede conducir a un mejor equilibrio entre la rentabilidad y la fortaleza patrimonial.

## **Incentivar la Inversión a Largo Plazo**

Fomentar inversiones estratégicas que generen beneficios a largo plazo y contribuyan al aumento sostenible de la rentabilidad financiera, sin comprometer la fortaleza patrimonial. Esto podría incluir inversiones en tecnología, expansión de mercado y desarrollo de nuevos productos. Incentivar la inversión a largo plazo se presenta como una estrategia clave para fortalecer la rentabilidad financiera sin comprometer la fortaleza patrimonial. Se propone establecer políticas que fomenten inversiones estratégicas, con un enfoque en iniciativas que generen beneficios sostenibles a lo largo del tiempo.

Esto podría incluir la promoción de inversiones en tecnología para mejorar la eficiencia operativa, la expansión de mercados para aumentar los ingresos a largo plazo y el desarrollo de nuevos productos que diversifiquen las fuentes de ingresos. Al alinear las inversiones con una visión a largo plazo, las empresas pueden construir una base sólida para la rentabilidad futura sin comprometer su fortaleza patrimonial. Es importante establecer incentivos y políticas que fomenten esta mentalidad de inversión a largo plazo, reconociendo que los beneficios financieros pueden tardar en materializarse. Al hacerlo, las empresas pueden equilibrar eficazmente la generación de beneficios a corto plazo con la construcción y preservación de una base financiera sólida para el futuro.

## **Asesoramiento Financiero Profesional**

Buscar asesoramiento financiero profesional para evaluar la estructura de capital actual, identificar áreas de mejora y desarrollar estrategias específicas para cada empresa, teniendo en cuenta sus circunstancias y objetivos individuales. La búsqueda de asesoramiento financiero profesional se presenta como una medida estratégica para optimizar la estructura de capital y mejorar la fortaleza patrimonial. Al colaborar con expertos en finanzas, las empresas pueden obtener una evaluación detallada de su situación financiera actual y recibir orientación personalizada.

El asesoramiento financiero profesional puede abordar aspectos específicos de la estructura de capital, proponer ajustes en las políticas de endeudamiento y recomendar estrategias adaptadas a las circunstancias y objetivos individuales de cada empresa. Este enfoque personalizado garantiza que las recomendaciones sean relevantes y efectivas para mejorar tanto la rentabilidad financiera como la fortaleza patrimonial.

Además, la asesoría financiera continua puede ayudar a las empresas a mantenerse al tanto de las tendencias del mercado, cambios regulatorios y otras variables que puedan afectar su salud financiera. En última instancia, la colaboración con profesionales financieros proporciona una ventaja estratégica al tomar decisiones informadas y respaldadas por un conocimiento especializado.

Estas acciones estratégicas, implementadas de manera integral y adaptadas a las necesidades particulares de cada empresa, pueden contribuir a mejorar la fortaleza patrimonial y la salud financiera, fortaleciendo así la capacidad de las empresas para enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades en el entorno empresarial ecuatoriano.

## Conclusiones

- El estudio se propuso cumplir cuatro objetivos específicos: realizar una revisión de la literatura para identificar teorías y conceptos financieros relacionados con la fortaleza patrimonial y la salud financiera de las PYMES, identificar el marco metodológico apropiado para evaluar el efecto de la fortaleza patrimonial en la salud financiera de las PYMES en Ecuador, realizar un análisis de incidencia de los índices de fortaleza patrimonial en los márgenes brutos, operativos y netos de las PYMES registradas en la Superintendencia de Compañías, y proponer mejoras en la fortaleza patrimonial y salud financiera basándose en los resultados.
- La revisión de la literatura permitió identificar las teorías y conceptos financieros clave relacionados con la fortaleza patrimonial y la salud financiera de las PYMES. El marco metodológico seleccionado proporcionó la base para evaluar el impacto de la fortaleza patrimonial en la salud financiera, y los resultados obtenidos a través del análisis de correlación y ANOVA contribuyeron a alcanzar los objetivos propuestos.
- Finalmente, la fuerte relación negativa entre el ROA y la fortaleza patrimonial sugiere que empresas con un rendimiento sobre activos más alto pueden mantener una posición financiera más sólida, quizás a través de una estructura de capital conservadora. El análisis de ANOVA no reveló diferencias significativas en la fortaleza patrimonial y otros indicadores entre distintos tamaños de empresas, lo que sugiere una homogeneidad en estos aspectos dentro de la muestra. Por lo tanto, en base a los resultados, es posible concluir que, los objetivos planteados se lograron con éxito, proporcionando una

comprensión más profunda de la relación entre la fortaleza patrimonial y la salud financiera de las PYMES en Ecuador. Estos hallazgos pueden ser fundamentales para informar estrategias financieras y políticas que busquen fortalecer la posición financiera de las empresas en este contexto.

## **Recomendaciones**

Luego de arribar a las conclusiones, se plantean a continuación recomendaciones, tanto para el desarrollo de futuras investigaciones, así como recomendaciones prácticas para empresarios y gerentes.

Dentro de las recomendaciones para futuros estudios se deberían considerar la inclusión de factores externos que podrían afectar la fortaleza patrimonial y la salud financiera, como cambios en el entorno económico, político o tecnológico. Otra recomendación se centra en la realización de estudios estratificados para determinar diferencias por rama de industria, al menos hasta cuatro dígitos.

Así también, integrar métodos cualitativos, como entrevistas o estudios de caso, para obtener una comprensión más profunda de las decisiones financieras y estrategias implementadas por las PYMES. Se debería también realizar estudios longitudinales para evaluar el impacto de las estrategias de mejora propuestas a lo largo del tiempo y su efecto en la fortaleza patrimonial.

En cuanto a las recomendaciones prácticas, se propone implementar programas de capacitación para empresarios y líderes sobre los principios de gestión financiera y estrategias específicas para mantener un equilibrio entre rentabilidad y fortaleza patrimonial. Así también, fomentar la Inversión responsable, estableciendo políticas que incentiven la inversión a largo plazo, promoviendo decisiones estratégicas que contribuyan al crecimiento sostenible y no comprometan la fortaleza patrimonial. De igual manera, implementar sistemas de monitoreo continuo del riesgo financiero para anticipar y mitigar amenazas, garantizando una gestión proactiva de las posibles implicaciones en la fortaleza patrimonial.

Así también, facilitar el acceso a asesoramiento financiero profesional personalizado para las PYMES, considerando sus circunstancias y objetivos específicos para una toma de decisiones más informada y finalmente, promover prácticas de distribución de utilidades sostenibles, priorizando la retención de beneficios para fortalecer el capital propio y contribuir a la mejora de la fortaleza patrimonial.

## REFERENCIAS

- Banco Central del Ecuador. (agosto de 2021). *Gestión de la Liquidez del Sistema Financiero*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/Liquidez/gli202108.pdf>
- Huang, J.-Z., & Huang, M. (2012). How much of the corporate-treasury yield spread is due to credit risk? *The Review of Asset Pricing Studies*, 2(2), 153-202.
- Addagada, T. (2023). The Impact of Data Governance on Corporate Governance and Financial Performance in firms. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.4364941
- Aguñaga, D., & Villarreal Antelo, C. (2023). *Planeación patrimonial. Un pilar de gobierno en las empresas*. Obtenido de Deloitte.com: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/gt/Documents/risk/boletin-gc/Planeacion-patrimonial.pdf>
- Aguirre Castro, P. (2013). El principio constitucional de legalidad tributario y la facultad normativa. *Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador*, 1-138.
- Airola De la Fuente, G., & Canales García, J. P. (Diciembre de 2013). *Principio de Reserva Legal Tributaria: Análisis Doctrinario, Normativo y Jurisprudencial*. Obtenido de Repositorio Biblioteca Universidad de Vaparaíso.Chile: <http://repositoriobibliotecas.uv.cl/handle/uvscl/4208>
- Alvarado, L. (2016). Principio de reserva legal en materia tributaria. *revista jurídica*, 79-120.
- Alvia Del-Castillo, D. K., & Mendoza-Fernandez, V. M. (2021). Virtualización del Servicio de Rentas Internas en Ecuador. Una mirada analítica

retrospectiva. *Polo del Conocimiento: Revista científico - profesional*, 6(4), 371-383.

Amaya, A. F. (2013). La estructura de capital en la empresa: Su estudio contemporáneo. *Revista Finanzas y Política Económica*, 5(2), 141-160.

Amoa-Gyarteng, K., & Dhliwayo, S. (2022). The Impact of Capital Structure on Profitability of Nascent Small and Medium Enterprises in Ghana. *African Journal of Business and Economic Research (AJBER)*, 17(2), 275 - 287.

Angulo Mejia, S. R. (2016). *Los porcentajes distributivos en reservas legales de las compañías limitadas y sociedades anónimas según normativa legal*. Obtenido de Repositorio Digital de la UTMACH : <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/8351>

Asobancaria. (2021). *Guía de buenas prácticas para la gestión de activos y pasivos*. Obtenido de ASOBANCARIA: <https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/2021/10/Guia-de-buenas-practicas-para-la-gestion-de-activos-y-pasivos-VF.pdf>

Bacchini, R. D., Arias, L. J., & Speranza, M. E. (2016). Gestión de activos y pasivos: análisis del riesgo de tasa de interés. *revista de investigación en modelos financieros*, 1-17.

Banco Central del Ecuador. (enero de 2021). *Gestión de la Liquidez del Sistema Financiero*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/Liquidez/gli202101.pdf>

BCE. (2022). Informe de la evolución de la economía ecuatoriana en 2021 y perspectivas 2022 . *Banco Central del Ecuador*.

BDC. (12 de septiembre de 2020). *Earnings before tax (EBT)*. Obtenido de BDC.ca: <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneur-toolkit/templates-business-guides/glossary/earnings-before-tax>

- Benavides, J. C., Gómez, A., & Vicuña, M. F. (2016). Estructura de capital . *Digital Publisher*, 72-85.
- Bravo Zambrano, A. A. (2015). *Auditoría de cumplimiento tributario y su incidencia en las obligaciones tributarias de la empresa Sixmagricola S.A, cantón Quevedo, año 2012*. Obtenido de Repositorio Universidad Tecnica Estatal de Quevedo: <http://repositorio.uteq.edu.ec/handle/43000/759>
- Bruno, N., Dabós, M., & Grosz, F. (2022). Determinantes de la estructura de capital: un survey con énfasis en Latinoamérica. *Palermo Business Review*, 43-84.
- Brusov, P. N., Filatova, T. V., Orekhova, N. P., Kulik, V. L., Chang, S.-I., & Lin, Y. C. (2020). Modification of the Modigliani-Miller theory for the case of advance payments of tax on profit. *Journal of Reviews on Global Economics*, 9, 257-267.
- Brusov, P., Filatova, T., Orekhova, N., Kulik, V., . Chang, S.-I., & Lin, G. (2021). Generalization of the Modigliani-Miller theory for the case of variable profit. *Mathematics*, 9(11), 1286.
- Budi, A. (2023). Analysis of the Development of Financial Management Theory to Support Financial Research. *International Journal of Current Science Research and Review*, 6(4), 2536 - 2542.
- Canals, J. (2004). Crecimiento empresarial: personas y tecnología en la nueva economía. *Revista Empresa y Humanismo*, 337-370.
- Cardona, L. C. (2014). *Teoría de la Agencia* . Manizales.
- Charry Trujillo, W. (2015). *Resiliencia Económica Empresarial: Aproximación al Concepto y sus Dimensiones*. doi:<http://dx.doi.org/10.15332/tg.pre.2020.00163>

- Cheng, Q., & Warfield, T. (2005). Equity incentives and earnings management. *Accounting Review*, 80(2), 441-476. doi:<https://doi.org/10.2308/accr.2005.80.2.441>
- Cicchiello, A., Marrazza, F., & Perdichizzi, S. (2023). Non-financial disclosure regulation and environmental, social, and governance (ESG) performance: The case of EU and US firms. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 30(3), 1121-1128.
- Comisión para el Mercado Financiero. (11 de septiembre de 2020). *Evaluación de la suficiencia de patrimonio efectivo de los bancos*. Obtenido de Comisión para el Mercado Financiero: 2009
- Cordova Giron, F. J. (2017). *Creación calculo y registro de la reserva legal en las sociedades anónimas controladas por la superintendencia de compañías en Ecuador*. Obtenido de Repositorio Digital de la UTMACH: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/10875>
- Corporate Finance Institute. (2023). *Earnings before tax (EBT)*. Obtenido de Corporate Finance Institute: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/earnings-before-tax-ebt/>
- Creswell, J. (2014). *Research Design. Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches* (3rd ed.). London: Sage.
- Cucculelli, M., & Peruzzi, V. (2020). Innovation over the industry life-cycle. Does ownership matter? *Research Policy*, 49(1).
- Datosmacro. (10 de Octubre de 2022). *Deuda Pública de Ecuador*. Obtenido de Datosmacro.com: <https://datosmacro.expansion.com/deuda/ecuador>
- Duque, G. A. (2023). *Teoría de la Agencia y sus aplicaciones*.
- Eisenhardt, K. (1989). *Building Theories from Case Study Research*. Academy of Management.

- Fatihudin, D., & Mochklas, M. (2018). How Measuring Financial Performance. *International Journal of Civil Engineering and Technology*, 9(6), 553–557.
- Ferrer, M. A., & Tresierra Tanaka, Á. (2008). *Las pymes y las teorías modernas*. Argentina: Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado.
- Flores, M., & Rello, F. (2001). Capital social: virtudes y limitaciones. *Ponencia presentada en la Conferencia Regional sobre Capital Social y Pobreza*. Obtenido de <http://www.cepal.org/prensa/noticias/comunicados/3/7903/flores-relo.pdf>
- France-Massin, D. (2021). Factores Internos y Externos para el Éxito de las PYME. Lo que las Organizaciones Empresariales deben saber para promover empresas más competitivas. *Organización Internacional del Trabajo*.
- Fundación Capital. (2021). *Salud financiera de pequeños negocios*. Obtenido de Red de Instituciones Financieras de Desarrollo (RFD): <https://rfd.org.ec/biblioteca/pdfs/LG-317.pdf>
- Fundazioa, E. (2007). Cooperativas y fondos de reserva en perspectiva europea. *Revista vasca de economía social = Gizarte ekonomiaren euskal aldizkaria*, 133-143.
- García - García, J., Reding-Bernal, A., & López-Alvarenga, J. (2013). Cálculo del tamaño de la muestra en investigación en educación médica. *Investigación en Educación Médica*, 2(8), 217-224.
- García - Paredes et al. (2023). Estructura de capital: una aproximación teórica y estadística. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 4(1), 1892.
- Gatti, S. (2023). *Project Finance in Theory and Practice. Designing, Structuring and Financing Private and Public Projects*. Elsevier.

- Gaviria Orozco , S. A., Varela Velásquez , C. A., & Yáñez Cuadrado, L. J. (2016). Indicadores de rentabilidad: su aplicación en las decisiones de agrupamiento empresarial. *Trabajos De Grado Contaduría UdeA*, 4(1). Obtenido de <https://revistas.udea.edu.co/index.php/tgcontaduria/article/view/323546>
- Gaytán, J. (2022). Business Analysis and Financial Ratios. *Mercados y Negocios*, 46, 101 - 109.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. (2012). *Principios de Administración Financiera. Decimosegunda edición*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Grado, Á. R. (2010). Teoría de la estructura de capital y su impacto en la toma de decisiones de inversión y financiamiento. *Visión Gerencial*, 188-206.
- Gray, D. (2014). *Doing Research in the Real World*. London: SAGE Publications Ltd.
- Guzmán, C. A. (2023). *Capítulo I Ratios Financieros*. Obtenido de Scientificas.com: <https://www.scientificas.com/wp-content/uploads/2017/11/estadistica-para-mercadeo.pdf>
- He, F., Wang, M., & Zhou, P. (2022). Evaluation of market risk and resource allocation ability of green credit business by deep learning under internet of things. *PLOS ONE*, 17(4). doi:<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0266674>
- Hernández - Sampieri, R., & Mendoza - Torres, C. (2018). *Metodología de la Investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Mc Graw Hill Education.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGrawHill.
- INEC. (Marzo de 2023). *Encuesta Estructural Empresarial*. Obtenido de ENESEM: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web->

inec/Estadisticas\_Economicas/Encuesta\_Estructural\_Empresarial/2021/2021\_ENESEM\_Principales\_Resultados.pdf

INEC. (abril de 2023). *Registro Estadístico de Empresas 2022*. Obtenido de [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_Economicas/Registro\\_Empresas\\_Establecimientos/2022/Boletin\\_Tecnico\\_REEM\\_2022.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/Registro_Empresas_Establecimientos/2022/Boletin_Tecnico_REEM_2022.pdf)

Karim et al. (2023). Examining the role of gender diversity on ownership structure-sustainable performance nexus: fresh evidence from emerging markets. *Environmental Science and Pollution Research*, 30, 42829–42844.

Klemenčić, I., & Pribisalić, L. (2022). Allowance for Corporate Equity: The Latest Developments in European Union Law. *LeXonomica*, 14(2), 237-262. doi:<https://doi.org/10.18690/lexonomica.14.2.237-262.2022>

Klemola, J. (2022). A story that sells - Constructing the corporate equity story. A study evaluating the contents of listed companies' equity stories. *Aalto University*.

Kong et al. (2020). Efficiency wages as gift exchange: evidence from corporate innovation in China. *Journal of Corporate Finance*, 65. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2020.101725>

Lind, D., Marchal, W., & Wathe, S. (2012). *Estadística aplicada a los negocios y la economía*. Mc. GrawHill.

Lizcano Álvarez, J., & Castelló Taliani, E. (2004). *Rentabilidad Empresarial Propuesta Práctica de Análisis y Evaluación*. Madrid: Cámaras de Comercio. Servicios de Estudios.

Logreira - Vargas, C., & Paredes - Chasín, A. (2017). Estructura financiera de las Pymes: lineamientos para la proyección de una política pública. *Revista Espacios*, 38(57).

- López - Solis et al. (2023). El teorema Modigliani-Miller: un análisis desde la estructura de capital mediante modelos Data Mining en pymes del sector comercio. *Revista Finanzas y Política Económica*, 15(1).
- Lui et al. (2020). Labor cost, government intervention, and corporate innovation: evidence from China. *Journal of Corporate Finance*, 64. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2020.101668>
- Madhusudhan, R. (2016). Analysis of leverage and its impact on profitability-A study on tata steel limited. *International Journal in Management & Social Science*, 4(3), 127-135.
- Marcillo Cedeño, C. A., Aguilar Guijarro, C. L., & Gutiérrez Jaramillo, N. D. (2021). Análisis financiero: una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia. *Digital Publisher*, 6(3), 87-106. doi:[doi.org/10.33386/593dp.2021.3.544](https://doi.org/10.33386/593dp.2021.3.544)
- Mascareñas, J. (2007). *Principios de Finanzas*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid .
- Maurice, N. (2022). Analysis of REIT Capital Structure on Market Leverage Ratio. *CMC Senior Theses*.
- Mei et al. (2023). Equity incentive characteristics, industry life cycle and corporate innovation. *Finance Research Letters*, 58. doi:<https://doi.org/10.1016/j.frl.2023.104556>
- Mejía Cañas, C. A. (2012). La sostenibilidad, la solvencia y la solidez. *documento planning*, 1-3.
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (Enero de 2023). *Boletín de cifras del SECTOR PRODUCTIVO*. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2023/01/Boletin-Cifras-ProductivasENE2023.pdf>

- Ntwali, A., Kituyi, A., & Kengere, A. (2020). Claims Management and Financial Performance of Insurance Companies in Rwanda: A Case of SONARWA General Insurance Company Ltd. *Journal of Financial Risk Management*, 9, 190-210. doi:<https://doi.org/10.4236/jfrm.2020.93011>
- Ochoa López, U. (2012). Contabilidad de capital contable. *RED TERCER MILENIO S.C.*, 1-126.
- Paruzel et al. (2023). Corporate social responsibility and employee innovative behaviors: A meta-analysis. *Journal of Cleaner Production*, 393. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2023.136189>
- Pazmiño, M. (2021). Incubadoras empresariales en el Ecuador: Un Estudio del Estado Situacional de las Incubadoras CONQUITO y CIDEM. *FLACSO*.
- Peña Toledo, T. G. (2009). *Evolución de los principios de legalidad y reserva de ley tributarios en el constitucionalismo ecuatoriano*. Obtenido de Repositorio Universidad Andina Simón Bolívar : <http://hdl.handle.net/10644/690>
- Pérez, E., & Titelman, D. (2018). La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo. *CEPAL*.
- Philipon, G. P. (2015). *Las políticas de dividendos : análisis de las empresas del CAC 40*. Obtenido de Repositorio Comillas: <http://hdl.handle.net/11531/4428>
- Pinelo, A., & Miguel, A. (2017). Ratios o razones financieras. Obtenido de Edu.pe: <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/622323>
- Quadro, M. E., Werbin, E., Priotto, H. C., Bertoldi, N., & Veteri, L. (2017). PATRIMONIO NETO: UNA REVISIÓN DEL CONCEPTO Y SUS COMPONENTES. *Profesional y Empresaria (D & G)*, 1-8.
- Rahman, M., Sadat, A., & Cheah, I. (2023). Corporate industrial brand equity and firm creditworthiness: The role of climate change commercial risks and

opportunities recognition. *Industrial Marketing Management*, 115, 327-338. doi:<https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2023.10.010>

Redacción Banco Pichincha. (5 de Febrero de 2021). *Ratios de solvencia y endeudamiento que debes calcular para tu empresa*. Obtenido de Pichincha.com: <https://www.pichincha.com/blog/ratios-solvencia-endeudamiento>

Rivera, J. (2023). Rendimiento y valor económico agregado en la pequeña y mediana empresa industrial colombiana de hierro y acero. *Revista Colombiana de Ciencias Administrativas*, 5(1), 1–26.

Roa, M., & Villegas, A. (2022). Salud financiera de pequeños negocios.

Rondi, G. R., Casal, M. d., Galante, M. J., & Gómez, M. (2017). Reflexiones sobre el estado de flujo de efectivo e ideas para su presentación por el método directo. *Ciencias económicas*, 99-121.

Samper, J. (15 de Octubre de 2015). *Patrimonio neto*. Obtenido de Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/patrimonio-neto.html>

Sánchez Galán, J. (31 de Mayo de 2015). *Capital social*. Obtenido de Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/capital-social.html>

Sánchez, R., & Poveda, S. (2023). Gestión financiera y rentabilidad en las aseguradoras nacionales. *Repositorio Universidad Técnica de Ambato*.

Sánchez-Vidal, J., & Marín-Ugedo, J. F. (2008). *Edad y Tamaño Empresarial y Ciclo de Vida Financiero*. Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, S.A.

Servicios de Rentas Intenas. (2019). *Guía para contribuyentes - Formulario 101: Declaración del Impuesto a la Renta y presentación de información financiera*. Obtenido de Servicios de Rentas Intenas:

<https://www.sri.gob.ec/o/sri-portlet-biblioteca-alfresco-internet/descargar/b1fcb20c-44d4-4bd1-b968-2b042b3c2443/Guia+del+contribuyente+formulario+101.pdf>

Sornoza Ortega, A. M. (25 de Febrero de 2009). *El sistema de incentivos como herramienta para el mejoramiento de la productividad empresarial*. Obtenido de Repositorio de ESPOL: <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/791>

Supeintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (16 de Febrero de 2023). *Ranking de Compañías*. Obtenido de Supeintendencia de Compañías, Valores y Seguros: <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/ranking/reporte.html>

Supercias. (2021). *Estadísticas Supercias*. Obtenido de chrome-extension://efaidnbnmnnibpcajpcglclefindmkaj/https://portal.supercias.gob.ec/wps/wcm/connect/7832ca1f-1197-40b3-aa0e-a764de09665d/Informe+Mensual+de+Indicadores+DNIYE+Final+(Julio+2020).pdf?MOD=AJperes&Cacheid=7832ca1f-1197-40b3-aa0e-a764de09665d

Superintendencia de Compañías Valores y Seguros. (2021). *Empresas sujetas al control de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros*. Recuperado el 2021 de 10 de 23, de <https://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/>

Superintendente de Compañías y Valores. (2017, 27 de diciembre). *Ley de Compañías*. Servicio Nacional de Contratación Pública.

Tawfeeq, T., & Alabdullah, Y. (2023). The Role of Audit Committees in Omani Business Context: Do they affect performance of non - financial companies? *Journal of Hummanities, Social Sciences and Business*, 2(4).

- Terreno, D. D., Sattler, S. A., & Pérez, J. O. (2017). *Las etapas del ciclo de vida de la empresa*. Córdoba: Facultad de Ciencias Económicas y de Administración Universidad Católica de Córdoba.
- Torres Aguilar, L. M. (2022). *Reserva legal, tratamiento social y tributario*. Obtenido de LinkedIn: <https://es.linkedin.com/pulse/reserva-legal-tratamiento-social-y-tributario-torres-aguilar>
- Torres, C. (2023). Factores determinantes de la rentabilidad de las instituciones microfinancieras durante el periodo 2011 – 2021. *Universidad ESAN*.
- Toscano Morales, C. C., & González Montesdeoca, M. G. (2014). Auditoría de cumplimiento al plan estratégico y su incidencia en la toma de decisiones en la empresa eléctrica de Ambato Regional Centro Norte S.A., en el año 2012. *Repositorio Universidad Técnica de Ambato*.
- Urtzelai Larrea, E. (2014). La contabilización de las reservas legales y voluntarias. *Boletín Contable*.
- Vendrell Vilanova, A., Borràs Balsells, F. X., & Càmara Turull, X. (2019). *La relevancia de la política de dividendos*. Obtenido de Universitat Oberta de Catalunya:  
<https://openaccess.uoc.edu/bitstream/10609/147914/3/LaRelevanciaDeLaPoliticaDeDividendos.pdf>
- Wang, S. (2023). The Impact of Equity Incentives on Enterprise Business Performance. *SHS Web of Conference*, 1-5. doi:<https://doi.org/10.1051/shsconf/202315402020>
- Wu, Y., Yang, B., & Zhang, L. (2021). The Influence of Debt Management on Corporate Value. A Case Study of Guangzhou Baiyunshan Pharmaceutical Group Co., Ltd. *Advances in Economics, Business and Management Research*, 194-200. doi:<https://doi.org/10.2991/aebmr.k.210803.027>

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Castillo Córdova, Pauleth de los Angeles**, con C.C: # **0704926583** autor/a del trabajo de titulación: **Análisis de la fortaleza patrimonial en la rentabilidad de la PYMES en el Ecuador**, previo a la obtención del título de **Licenciada en Administración de Empresas** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **08 de febrero del 2024**

f.



---

Nombre: **Castillo Córdova, Pauleth de los Angeles**

C.C: **0704926583**



<b>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b>			
<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN</b>			
<b>TEMA Y SUBTEMA:</b>	Análisis de la fortaleza patrimonial en la rentabilidad de la PYMES en el Ecuador.		
<b>AUTOR(ES)</b>	Pauleth de los Angeles, Castillo Córdova		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b>	Ing. Christian Ronny Mendoza Villavicencio MBA.		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>FACULTAD:</b>	Facultad de Economía y Empresa		
<b>CARRERA:</b>	Administración de Empresas		
<b>TÍTULO OBTENIDO:</b>	Licenciada en Administración de Empresas		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	08 de febrero del 2024	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	72
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Gestión Financiera, Administración Estratégica, Gestión Empresarial		
<b>PALABRAS CLAVES/KEYWORDS:</b>	Fortaleza Patrimonial, Salud Financiera, Rentabilidad Sobre Ventas, Rentabilidad Neta, Rentabilidad Operativa, Retorno Sobre Activos		
<b>RESUMEN:</b>	<p>Este trabajo se enfoca en analizar la relación entre la fortaleza patrimonial y la salud financiera de las PYMES, destacando el desafío de equilibrar la rentabilidad financiera con la fortaleza patrimonial. Los objetivos incluyeron la revisión de la literatura financiera para respaldar teóricamente esta. La metodología aplicó métodos de correlación y análisis ANOVA para evaluar diferencias entre grupos de empresas. Los hallazgos demuestran una correlación entre la rentabilidad sobre ventas y la fortaleza patrimonial es no significativa. La correlación entre la rentabilidad Operativa y la fortaleza patrimonial es negativa (-0,065) y no significativa (<math>p=0,253</math>). La correlación fuertemente negativa entre la rentabilidad financiera y la fortaleza patrimonial (-0,898) y el p-valor (0,000) indican una relación estadísticamente significativa entre la rentabilidad financiera y la fortaleza patrimonial.</p> <p>La correlación negativa entre la utilidad neta y la fortaleza patrimonial (-0,161) y el p-valor significativo (0,004) sugieren una relación estadísticamente significativa, aunque moderada, entre la utilidad neta y la fortaleza patrimonial. La relación negativa sugiere que empresas con mayores utilidades netas podrían tener una menor fortaleza patrimonial.</p> <p>La correlación negativa fuerte entre el ROA y la fortaleza patrimonial (-0,976) y el p-valor bajo (0,000) indican una relación estadísticamente significativa entre el ROA y la fortaleza patrimonial. La relación negativa sugiere que empresas con un rendimiento sobre los activos más alto podrían tener una menor fortaleza patrimonial. Los resultados del ANOVA indican que no hay diferencias significativas en la fortaleza patrimonial entre diferentes tamaños de empresas.</p>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfono:</b> +593-989909845	<b>E-mail:</b> pauleth2502@gmail.com	
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):</b>	<b>Nombre:</b> David Coello Cazar		
	<b>Teléfono:</b> +593-4-3804600		
	<b>E-mail:</b> david.coello@cu.ucsg.edu.ec		
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>			
<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>			
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>			
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>			