



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

**Análisis y evaluación de la evolución del desempeño financiero en
empresas ecuatorianas del sector textil en el periodo 2016 – 2023.**

AUTOR

Cruz Véliz, Jannis José

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TUTOR:

Ec. Coello Cazar, David, Mgs.

Guayaquil, Ecuador

29 de agosto del 2024



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Cruz Véliz, Jannis José**, como requerimiento para la obtención del título de **Licenciado en Administración de Empresas**.

TUTOR

f. 
Ec. Coello Cazar, David, Mgs.

DIRECTORA DE LA CARRERA

f. _____
Ec. Pico Versoza Lucía, Mgs.

Guayaquil, a los 29 del mes de agosto del año 2024



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Cruz Véliz, Jannis José**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Análisis y evaluación de la evolución del desempeño financiero en empresas ecuatorianas del sector textil en el periodo 2016 – 2023** previo a la obtención del título de **Licenciado 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 29 del mes de agosto del año 2024

EL AUTOR

f. 
Cruz Véliz, Jannis José



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORIZACIÓN

Yo, **Cruz Véliz, Jannis José**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Análisis y evaluación de la evolución del desempeño financiero en empresas ecuatorianas del sector textil en el periodo 2016 – 2023**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 29 del mes de agosto del año 2024

EL AUTOR:

f. Jannis Cruz
Cruz Véliz, Jannis José



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

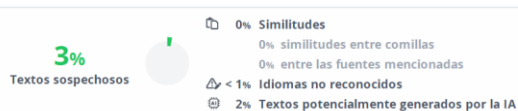
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

REPORTE COMPILATIO



CERTIFICADO DE ANÁLISIS
magister

Jannis.Cruz

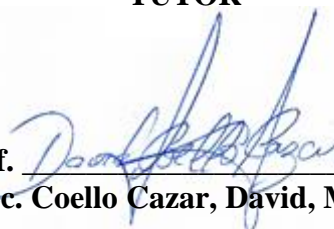


Nombre del documento: Jannis.Cruz.docx
ID del documento: b139e138a4e70e6a4041bd06505db829c627db91
Tamaño del documento original: 893,45 kB
Autores: []


Depositante: David Coello Cazar
Fecha de depósito: 21/8/2024
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 21/8/2024

Número de palabras: 23.731
Número de caracteres: 158.282

TUTOR

f. 
Ec. Coello Cazar, David, Mgs.

ESTUDIANTE

f. 
Cruz Véliz, Jannis José



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Ec. Pico Versoza Lucía, Mgs.

DIRECTORA DE CARRERA

f. _____

Ing. Pérez Villamar José, Mgs.

COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

f. _____

Ing. Mendoza Villavicencio Christian, Mgs.

OPONENTE

Índice de Contenidos

Introducción	2
Formulación del Problema	4
Antecedentes	4
Contextualización del Problema	5
Objetivos	9
Objetivo General	9
Objetivos Específicos	10
Justificación.....	10
Contribución al Conocimiento	12
Desarrollo de Modelos y Teorías	12
Aplicabilidad en la Formación Profesional.....	13
Fomento de Futuras Investigaciones.....	13
Relevancia para la Toma de Decisiones.....	13
Preguntas de Investigación.....	13
Limitaciones y Delimitaciones.....	14
Limitaciones	14
Delimitaciones.....	17
Capítulo I.....	20
Marco Teórico	20
Teoría de la Firma	20
Teoría del Ciclo de Vida Corporativo	22
Teoría de la Estructura de Capital	23
Teoría de la Contingencia	24
Marco Conceptual	27
Desempeño Financiero.....	27

Indicadores Financieros	27
Definición de Indicadores	28
Sector Textil	30
Cadena de Valor Textil	30
Producción de Fibras.....	30
Hilatura y Tejeduría	31
Tintorería y Acabados	31
Confección	31
Competitividad del Sector Textil	31
Análisis Financiero en el Sector Textil	32
Marco Referencial	33
Estudios Previos	33
Selección de Indicadores.....	36
Contexto Económico y Sectorial.....	37
Marco Legal	39
Capítulo 2	41
Metodología	41
Diseño de Investigación	41
Tipo de Investigación.....	44
Alcance.....	44
Población.....	45
Muestra.....	48
Técnica de Recogida de Datos	49
Análisis de Datos	50
Capítulo 3	55
Resultados	55
Tendencia de Ingresos, Costos y Gastos	55

Indicadores de Liquidez	59
Indicadores de Eficiencia	62
Indicadores de Solvencia.....	77
Indicadores de Rentabilidad.....	86
Conclusiones y Recomendaciones	97
Conclusiones	97
Recomendaciones.....	102
Referencias	104
Anexos	113
Anexo 1	113
Anexo 2	115

Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Principales Indicadores financieros</i>	28
Tabla 2 <i>Información financiera sector textil</i>	46
Tabla 3 Información financiera CIIU 13 Fabricación de productos textiles.	47
Tabla 4 <i>Información financiera CIIU 14 Fabricación de Prendas de Vestir</i>	47
Tabla 5 Ponderación de ingresos.....	48
Tabla 6 <i>Muestra de estudio</i>	49
Tabla 7 Empresas CIIU 13	50
Tabla 8 Empresas CIIU 13 activas y con ingresos.....	51
Tabla 9 Empresas finales de la muestra	51
Tabla 10 Criterios para segmentación de tamaños.....	52
Tabla 11 Empresas por clasificación de tamaño	52
Tabla 12 Tabla de Operacionalización de la variable	54

Índice de Figuras

Figura 1 <i>Tendencia de ingresos - Empresas pequeñas</i>	55
Figura 2 <i>Tendencia de ingresos - Empresas medianas</i>	56
Figura 3 <i>Tendencia de ingresos - Empresas grandes</i>	56
Figura 4 <i>Tendencia de costos y gastos - Empresas pequeñas</i>	58
Figura 5 <i>Tendencia de costos y gastos - Empresas medianas</i>	58
Figura 6 <i>Tendencia de costos y gastos - Empresas grandes</i>	58
Figura 7 <i>Liquidez - Empresas pequeñas</i>	60
Figura 8 <i>Liquidez - Empresas medianas</i>	60
Figura 9 <i>Liquidez - Empresas grandes</i>	60
Figura 10 <i>Rotación de cuentas por cobrar - Empresas pequeñas</i>	62
Figura 11 <i>Rotación de cuentas por cobrar - Empresas medianas</i>	63
Figura 12 <i>Rotación de cuentas por cobrar - Empresas grandes</i>	63
Figura 13 <i>Rotación de inventarios - Empresas pequeñas</i>	64
Figura 14 <i>Rotación de inventarios - Empresas medianas</i>	65
Figura 15 <i>Rotación de inventarios - Empresas grandes</i>	65
Figura 16 <i>Rotación de cuentas por pagar - Empresas pequeñas</i>	66
Figura 17 <i>Rotación de cuentas por pagar - Empresas medianas</i>	67
Figura 18 <i>Rotación de cuentas por pagar - Empresas grandes</i>	67
Figura 19 <i>Conversión de efectivo - Empresas pequeñas</i>	68
Figura 20 <i>Conversión de efectivo - Empresas medianas</i>	69
Figura 21 <i>Conversión de efectivo - Empresas grandes</i>	69
Figura 22 <i>Rotación del activo fijo - Empresas pequeñas</i>	70
Figura 23 <i>Rotación del activo fijo - Empresas medianas</i>	70
Figura 24 <i>Rotación del activo fijo - Empresas grandes</i>	71

Figura 25 <i>Rotación del ventas - Empresas pequeñas</i>	72
Figura 26 <i>Rotación de ventas – Empresas medianas</i>	72
Figura 27 <i>Rotación de ventas – Empresas grandes</i>	73
Figura 28 <i>Impacto gastos operacionales – Empresas pequeñas</i>	74
Figura 29 <i>Impacto gastos operacionales – Empresas medianas</i>	74
Figura 30 <i>Impacto gastos operacionales – Empresas grandes</i>	74
Figura 31 <i>Impacto carga financiera – Empresas pequeñas</i>	75
Figura 32 <i>Impacto carga financiera – Empresas medianas</i>	76
Figura 33 <i>Impacto carga financiera – Empresas grandes</i>	76
Figura 34 <i>Ratio de endeudamiento del activo - Empresas pequeñas</i>	77
Figura 35 <i>Ratio de endeudamiento del activo - Empresas medianas</i>	77
Figura 36 <i>Ratio de endeudamiento del activo - Empresas grandes</i>	78
Figura 37 <i>Cobertura de intereses - Empresas pequeñas</i>	79
Figura 38 <i>Cobertura de intereses - Empresas medianas</i>	80
Figura 39 <i>Cobertura de intereses - Empresas grandes</i>	80
Figura 40 <i>Endeudamiento patrimonial - Empresas pequeñas</i>	81
Figura 41 <i>Endeudamiento patrimonial - Empresas medianas</i>	81
Figura 42 <i>Endeudamiento patrimonial - Empresas grandes</i>	82
Figura 43 <i>Endeudamiento del activo fijo - Empresas pequeñas</i>	83
Figura 44 <i>Endeudamiento del activo fijo - Empresas medianas</i>	83
Figura 45 <i>Endeudamiento del activo fijo - Empresas grandes</i>	84
Figura 46 <i>Apalancamiento - Empresas pequeñas</i>	84
Figura 47 <i>Apalancamiento - Empresas medianas</i>	85
Figura 48 <i>Apalancamiento - Empresas grandes</i>	85
Figura 49 <i>ROA - Empresas pequeñas</i>	86

Figura 50 <i>ROA - Empresas medianas</i>	86
Figura 51 <i>ROA - Empresas grandes</i>	87
Figura 52 <i>ROE - Empresas pequeñas</i>	88
Figura 53 <i>ROE - Empresas medianas</i>	88
Figura 54 <i>ROE - Empresas medianas</i>	89
Figura 55 <i>Margen neto - Empresas pequeñas</i>	90
Figura 56 <i>Margen neto - Empresas medianas</i>	90
Figura 57 <i>Margen neto - Empresas grandes</i>	91
Figura 58 <i>Margen bruto - Empresas pequeñas</i>	92
Figura 59 <i>Margen bruto - Empresas medianas</i>	92
Figura 60 <i>Margen bruto - Empresas grandes</i>	92
Figura 61 <i>Margen operacional - Empresas pequeñas</i>	93
Figura 62 <i>Margen operacional - Empresas medianas</i>	93
Figura 63 <i>Margen operacional - Empresas grandes</i>	94
Figura 64 <i>Rentabilidad operacional del patrimonio - Empresas pequeñas</i> .	95
Figura 65 <i>Rentabilidad operacional del patrimonio - Empresas medianas</i> .	95
Figura 66 <i>Rentabilidad operacional del patrimonio - Empresas grandes</i> ...	95

Resumen

La presente investigación analiza y evalúa la evolución del desempeño financiero de las empresas ecuatorianas del sector textil durante el periodo 2016-2023, considerando para ello la categoría CIU C13 correspondiente a la fabricación de productos textiles, ya que esta aporta con la mayor parte de ingresos dentro del sector. Para el estudio donde se adoptó un diseño no experimental, retrospectivo y longitudinal, con enfoque cuantitativo para analizar datos financieros utilizando técnicas como ratios y análisis de tendencias. Las principales conclusiones revelan que las pequeñas empresas mantuvieron estabilidad en ingresos durante la pandemia, las medianas mostraron un crecimiento moderado seguido de una recuperación, y las grandes experimentaron crecimiento robusto y recuperación después de la pandemia. Sin embargo, también se evidencian los desafíos en la gestión de costos y liquidez, con variaciones en rentabilidad, liquidez y solvencia según el tamaño de la empresa, destacando la necesidad de estrategias financieras específicas para fortalecer la resiliencia y el crecimiento del sector.

Palabras Claves: Desempeño financiero, sector textil ecuatoriano, análisis financiero, ingresos, liquidez, gestión financiera

Abstract

This research analyzes and evaluates the evolution of the financial performance of Ecuadorian companies in the textile sector during the period 2016-2023, considering the CIIU C13 category corresponding to the manufacturing of textile products, as it contributes the most part of the revenue within the sector. For the study, a non-experimental, retrospective, and longitudinal design was adopted with a quantitative approach to analyze financial data using techniques such as ratios and trend analysis. Key findings indicate that small enterprises managed to maintain revenue stability during the pandemic, while medium-sized firms demonstrated moderate growth followed by recovery, and large corporations experienced robust growth and post-pandemic recovery. The research also uncovers challenges in cost and liquidity management, with variations in profitability, liquidity, and solvency across different company sizes, underscoring the need for specific financial strategies to strengthen the sector's resilience and growth.

Keywords: Financial performance, Ecuadorian textile sector, financial analysis, revenue, liquidity, financial management

Introducción

En los últimos años, el sector textil ecuatoriano ha experimentado una serie de cambios y desafíos significativos que han influido en su desempeño financiero. Este análisis abarca el periodo 2016- 2023, un intervalo en el que se han observado fluctuaciones económicas, transformaciones en el entorno competitivo y variaciones en las políticas comerciales y fiscales. Este estudio tiene como objetivo evaluar y analizar la evolución del desempeño financiero de las empresas ecuatorianas del sector textil durante este periodo, proporcionando una visión detallada de los factores que han impactado en su desarrollo y sostenibilidad.

La primera sección de este trabajo investigativo presenta el marco teórico, en el cual se detallan los conceptos y teorías fundamentales que orientan el análisis del desempeño financiero. En el mismo se investiga y desarrolla las diferentes métricas y modelos utilizados para determinar la salud financiera de las empresas y cómo se aplican estas herramientas al sector textil ecuatoriano.

El segundo capítulo describe la metodología empleada en el estudio. Se detalla el enfoque cuantitativo utilizado para la recolección y análisis de datos, así como las fuentes de información consultadas, que incluyen estados financieros de empresas, informes sectoriales y datos macroeconómicos relevantes. Se justifican las técnicas de análisis aplicadas y se discuten las limitaciones del estudio.

Por consiguiente, el tercer capítulo muestra un análisis descriptivo de la evolución del desempeño financiero de las empresas del sector textil. Se estudiarán indicadores claves como ingresos, costos, márgenes de utilidad, y ratios de liquidez y solvencia, además de analizar las tendencias observadas en el periodo ya mencionado y reconocer patrones relevantes en el comportamiento financiero de las empresas.

Finalmente se ofrece un análisis comparativo entre las empresas del sector textil. Se realiza una comparación entre empresas de diferentes tamaños y niveles de integración perpendicular, destacando cómo estos factores influyen en la capacidad de las empresas para adaptarse a los cambios del entorno y mantener un desempeño financiero saludable. Además, se comparan los resultados financieros de empresas locales con las de compañías extranjeras que operan en el mismo mercado.

Formulación del Problema

Antecedentes

El sector textil ecuatoriano ha sido un pilar esencial en la economía del país, contribuyendo significativamente al PIB, empleo, y desarrollo industrial. La evolución de esta industria se ha visto influenciada por múltiples factores, como la globalización, las políticas económicas internas y los cambios en las preferencias del consumidor. En el periodo 2016-2023, el sector experimentó diversas fluctuaciones que reflejan tanto retos como oportunidades para las empresas involucradas.

En los últimos años, Ecuador puso en marcha una serie de reformas económicas y políticas para incentivar la competitividad del sector textil, las mismas que incluyen incentivos fiscales, programas de modernización tecnológica y medidas proteccionistas para contrarrestar la competencia de productos importados.

Una de las reformas que destacan de la última década es aquella sobre los aranceles a la importación y las políticas de fomento a la producción local, esta política fue impuesta con el fin de proteger a los productores nacionales frente a la competencia externa (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2019).

A pesar de esto, las medidas no siempre son efectivas para los distintos segmentos de mercado, más aún considerando las dificultades de cada sector. El sector textil, al igual que muchas otras que fueron afectadas negativamente, tuvo que enfrentar fluctuaciones en los costos de materias primas y los cambios en las políticas que afectaron tanto la producción como el comercio debido a la interrupción de la pandemia y desestabilizó el mercado mundial y alteró las tendencias de consumo (Banco Central del Ecuador, 2020). La pandemia expuso lo vulnerable que es el aspecto logístico y las cadenas de suministro a nivel mundial debido a la

interdependencia de los insumos importados, lo cual se vio reflejado negativamente en el desempeño financiero de muchas empresas (De la Torre et. al, 2023).

Contextualización del Problema

A pesar de la importancia del sector textil en la economía ecuatoriana, la evolución de su desempeño financiero en el periodo 2016-2023 no ha sido completamente analizada. Las empresas textiles han tenido que adaptarse a un entorno marcado por la incertidumbre económica, la competencia creciente y la presión para innovar en sus procesos productivos. Estas empresas varían en tamaño y capacidad de respuesta a los desafíos, desde grandes conglomerados hasta pequeñas y medianas empresas (Pymes), cada una con sus propias dinámicas y retos.

Existe una necesidad de investigaciones exhaustivas y constantes que analicen la evolución financiera, en especial si lo que se desea es desarrollar estrategias para su mejoramiento. Por esta razón es fundamental analizar factores como fluctuaciones en el entorno económico, políticas gubernamentales, tendencias de consumo, entre otros; para así entender el por qué pueden verse afectados los ingresos, la rentabilidad, y la sostenibilidad financiera de un sector (Amaluisa Peñaranda, 2019).

Las políticas gubernamentales dirigidas al sector, aunque bien intencionadas, han producido resultados mixtos. La falta de un análisis detallado de los efectos de estas políticas sobre el desempeño financiero de las empresas textiles impide la adopción de medidas correctivas y la optimización de estrategias para el desarrollo sostenible del sector. Por ejemplo, mientras algunas empresas han logrado modernizarse y mejorar su competitividad, otras han luchado por sobrevivir frente a los aumentos en los costos de producción y la competencia de productos importados de bajo costo (Amaluisa Peñaranda, 2019).

Por lo tanto, el problema central que este estudio aborda es la identificación de los factores determinantes en la evolución del desempeño financiero de las empresas textiles ecuatorianas durante el periodo 2016-2023. Este análisis permitirá comprender las dinámicas específicas del sector y proporcionar recomendaciones estratégicas para mejorar la gestión financiera y aumentar la competitividad del sector textil en Ecuador. Para comprender lo que sucede en el sector textil, se desarrolla a continuación el análisis de las Cinco Fuerzas de Michael Porter.

Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter.

Rivalidad entre Competidores Existentes. La intensa competencia en precios, calidad y diferenciación de productos, junto con las estrategias de expansión y diversificación, han tenido un impacto significativo en el desempeño financiero de las empresas textiles ecuatorianas durante el período 2016-2023. A esta competitividad, se le suma la competencia desleal y el contrabando que suma a la guerra de precios y a la presión por mantener márgenes de rentabilidad atractivos pueden haber afectado el desempeño financiero de las empresas. Esto, la pandemia ha exacerbado estos desafíos al alterar la demanda y los canales de distribución, forzando a las empresas a adoptar plataformas digitales para mantenerse competitivas (Ponce, 2021).

Amenaza de Nuevos Entrantes. Aunque existen barreras de entrada, como los requisitos de capital, economías de escala y acceso a canales de distribución que protegen en cierta medida la rentabilidad de las empresas establecidas en el sector textil ecuatoriano. Por otro lado, los actores pequeños pueden sufrir más por la amenaza de competidores nuevos y también por la competencia desleal ya mencionada. No obstante, durante la pandemia, se pudo haber dificultado la entrada de la misma. Otra consecuencia de la misma fue la reducción la fuerza laboral y los cierres temporales de fábricas que impactaron la producción y capacidad de respuesta del sector (Yumiguano & Andrade, 2022).

Amenaza de Productos Sustitutos. Es importante considerar el cambio fue de la demanda de productos, innovadores en su momento, como mascarillas y trajes especializados durante la pandemia que se presenta como un factor influyente en los estudios mencionados que incluyen este período (Gomez & Cobeña, 2022). Fuera de este asunto, en el contexto de la industria textil, la amenaza de productos sustitutos es generalmente baja debido a la necesidad esencial de las prendas de vestir, lo que limita la presencia de alternativas directas.

Poder de Negociación de los Proveedores. El poder de negociación con proveedores de las empresas textiles es limitado debido al control que poseen pocas empresas en materias primas, tales como el algodón y las fibras sintéticas. La evidente dependencia de estos insumos afecta los costos de producción y rentabilidad. Sin embargo, esta dinámica puede sufrir cambios cuando ocurren eventos como la pandemia que afectan la producción y logística. Normalmente aspectos como este que limitan el comercio internacional, lo que producen es que aumenta la dependencia tanto de productores como consumidores locales, por la evidente limitación de acceder a fuentes externas (Yumiguano y Andrade, 2022)

Poder de Negociación de los Compradores. En cuanto más organizados estén los compradores, mayores serán sus demandas en cuanto a reducciones de precios, mejora en la calidad y servicios, lo que podría resultar en una reducción de los márgenes de utilidad para las corporaciones. Fiel a este principio, se puede decir que el poder de negociación de los compradores en la industria textil es limitado debido a que estos no están agrupados y consisten en un conjunto disperso de individuos sin vínculos entre sí. Además, la falta de conocimiento sobre la estructura de costos de la industria impide que los compradores ejerzan presión para obtener precios más bajos (Nicolalde Reinoso, 2017).

Conclusión del Análisis de las 5 Fuerzas de Porter

El análisis de las cinco fuerzas de Porter revela un panorama complejo y dinámico para el sector textil ecuatoriano entre 2016 y 2023. La intensa rivalidad entre competidores existentes, caracterizada por guerras de precios y presión sobre los márgenes, ha sido un factor determinante en el desempeño financiero de las empresas.

La amenaza de nuevos entrantes no es vista como un problema, sin embargo, la competencia desleal y el contrabando sí. Además, factores como la pandemia impulsó nuevas tendencias de consumo, lo que obligó a las empresas a adaptarse e innovar.

En cuanto al poder de los proveedores y los compradores, ambos juegan un papel crucial en la configuración del mercado. La presencia de unos pocos proveedores de materias primas clave, como el algodón y las fibras sintéticas, restringe las opciones de las empresas textiles, elevando sus costos y afectando su rentabilidad, un desafío que se intensifica durante interrupciones como los confinamientos. Además, según Nicolalde Reinoso (2017), en la industria textil local el poder de negociación de los proveedores es alto debido a la alta amenaza de integración hacia adelante. Es decir que los proveedores de materias primas pueden convertirse en competidores en el mercado de productos terminados, en especial frente a pymes.

La falta de organización cohesiva, además de la insuficiencia de información que poseen sobre la estructuración de costos dentro de la industria los compradores, son características que limitan su capacidad para la negociación de precios o exigencias en cuanto a mejoras de calidad y servicios. Esta perspectiva destaca la complejidad con la que las empresas textiles deben maniobrar, también enfrentando obstáculos y desafíos que ponen a prueba su competitividad y capacidad para mantenerse a flote.

Objetivos

Objetivo General

Evaluar la evolución del desempeño financiero de las empresas ecuatorianas del sector textil pertenecientes a la clasificación CIIU C13 correspondiente a la

fabricación de productos textiles durante el periodo 2016-2023, identificando los indicadores principales para la comprensión de su situación.

Objetivos Específicos

1. Establecer las bases teóricas para analizar el desempeño financiero de las empresas ecuatorianas del sector textil.
2. Establecer el marco metodológico para el análisis y evaluación del desempeño financiero en empresas ecuatorianas del sector textil.
3. Examinar la tendencia de indicadores financieros clave en el sector textil ecuatoriano.
4. Determinar los indicadores claves para describir el desempeño financiero del sector textil.
5. Plantear conclusiones y recomendaciones para fortalecer el entendimiento de la gestión financiera en el sector textil ecuatoriano.

Justificación

El sector textil en Ecuador ha sido un motor significativo de la economía nacional, contribuyendo de manera considerable al empleo y al producto interno bruto (PIB) del país (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2020). Sin embargo, en los últimos años, diversas empresas textiles han enfrentado retos económicos significativos, evidenciados en fluctuaciones en su desempeño financiero. En investigaciones anteriores del sector como las de Ponce (2021), Gomez y Cobeña (2022), se identifican varios de estos desafíos de los tiempos recientes, entre los que se incluyen el contrabando que afecta el comercio legal, la pandemia y recesión económica.

Si bien el periodo comprendido entre 2016 y 2023 ha sido particularmente crítico debido a factores macroeconómicos tanto internos como externos que han impactado directamente el desempeño de las empresas, el reciente 2023 es especialmente relevante ya es el año donde se esperaba que la manufactura, donde se encuentra incluido el sector textil, finalmente muestre un buen rendimiento tras un duro periodo de contracción en 2022 (Banco Central del Ecuador, 2023).

Es por estas razones que uno de los principales motivos para realizar este estudio radica en la importancia de comprender cómo las empresas textiles han gestionado sus recursos financieros y estratégicos en un entorno económico dinámico y desafiante, si en 2023, las empresas textiles fueron parte de la recuperación del sector manufacturero anticipada por la BCE (2023) y si este resultado fue similar para empresas de distintos tamaños.

La evaluación detallada de esta evolución proporcionará perspectivas valiosas no solo para los actores del sector, sino también para los reguladores y académicos interesados en la sostenibilidad empresarial y el desarrollo económico local. Esta investigación se sustenta en la necesidad de estudios exhaustivos que analicen específicamente el desempeño financiero de las empresas textiles ecuatorianas y su evolución en distintos períodos, más todavía si considera su importancia dentro de la matriz productiva nacional (Solís Lanas, 2021)

Posterior a la revisión a trabajos como los de Solís (2021), Ponce (2021), Gómez y Cobeña (2022) que permiten explorar el comportamiento del sector en períodos anteriores, se profundizará en una revisión de literatura que permita aportar con el conocimiento suficiente para el desarrollo de una metodología, que permita guiar la investigación y el análisis de la misma.

En términos generales, se empleará un enfoque cuantitativo que se concentrará en el análisis de datos financieros de las empresas del sector disponibles públicamente en la Superintendencia de Compañías (2024). Esto permitirá no solo la validación de los hallazgos cuantitativos, sino también una comprensión más profunda de las estrategias empresariales y de gestión que han influido en los resultados financieros observados.

Finalmente, se espera proporcionar conclusiones y recomendaciones prácticas que aporten al entendimiento de la actualidad del sector y al potencial mejoramiento de la resiliencia financiera de las empresas textiles en el futuro. Aunque no es el objetivo principal, el potencial de este estudio no se limita al ámbito académico, sino que también podría orientar a la reflexión de políticas públicas a través de la determinación de las flaquezas de las empresas de distintos tamaños durante períodos específicos.

El desarrollo de este tema es relevante para el mundo académico por varias razones que se detallan a continuación.

Contribución al Conocimiento

Proporcionará información valiosa sobre el impacto de eventos disruptivos en el desempeño financiero de las empresas textiles, lo que permitirá comprender mejor los desafíos y estrategias adoptadas en períodos de crisis y recuperación.

Desarrollo de Modelos y Teorías

Los hallazgos pueden contribuir al refinamiento de modelos y teorías relacionadas con la gestión financiera, la resiliencia empresarial y la adaptación estratégica en entornos volátiles, enriqueciendo el cuerpo de conocimientos en áreas como administración de empresas, finanzas corporativas y economía industrial.

Aplicabilidad en la Formación Profesional

Los resultados pueden ser incorporados en programas académicos relacionados con la administración de empresas, finanzas, economía y negocios internacionales, permitiendo a los estudiantes y futuros profesionales comprender mejor las dinámicas del sector textil y las estrategias financieras efectivas en situaciones de crisis y recuperación.

Fomento de Futuras Investigaciones

Este estudio puede servir como punto de partida para investigaciones relacionadas con la gestión financiera en otros sectores industriales, tanto en Ecuador como en otros países, impulsando investigaciones comparativas y enriqueciendo el conocimiento en el campo de las finanzas corporativas y la economía industrial.

Relevancia para la Toma de Decisiones

Los hallazgos pueden ser de gran utilidad para los tomadores de decisiones en el sector textil ecuatoriano, así como para las autoridades gubernamentales y los organismos encargados de formular políticas públicas relacionadas con esta industria, permitiendo diseñar estrategias y medidas más efectivas para promover la competitividad y sostenibilidad del sector.

Preguntas de Investigación

1. ¿Cuáles fueron los principales indicadores en el desempeño financiero de las empresas textiles ecuatorianas entre 2016 y 2023?
2. ¿Existen diferencias significativas en el desempeño financiero entre empresas grandes y pequeñas del sector textil en Ecuador durante el periodo 2016-2023?

Limitaciones y Delimitaciones

El análisis y evaluación de la evolución del desempeño financiero en empresas ecuatorianas del sector textil durante el periodo 2016-2023 representa un estudio crucial para comprender las dinámicas económicas de este sector vital para la economía del país.

Sin embargo, como toda investigación académica, este estudio está sujeto a ciertas limitaciones y delimitaciones que es necesario reconocer y explicar para contextualizar adecuadamente los resultados y conclusiones que se deriven del mismo.

Limitaciones

Acceso a Información Financiera Detallada.

Para este estudio, la información financiera del sector textil ecuatoriano es un desafío. Según Camino-Mogro et al. (2018) el acceso a los datos es un obstáculo para los investigadores como el sector textil, esto representa una barrera. Existe la probabilidad de que se dirija a un análisis más restringido, por lo tanto, podría comprometer una extensión de los resultados a todo el sector en específico.

Calidad y Consistencia de los Datos Financieros.

La calidad y la fiabilidad de los datos reportados por las compañías ecuatorianas pueden fluctuar, provocan inconsistencias y a largo plazo no permite comparar los indicadores financieros entre varias empresas de un año a otro (Heras, Calle & Moreno 2020).

Impacto de Factores Externos no Cuantificables.

El desempeño financiero de las empresas textiles ecuatorianas está influenciado por una serie de factores externos que no siempre son fácilmente cuantificables o medibles. Como mencionan Martínez, Godoy y Varela (2016) en su trabajo sobre auditorías financieras, existen factores cualitativos que incluyen elementos como políticas gubernamentales, cambios en las preferencias de los consumidores y interrupciones en las cadenas de suministro globales tienen un impacto significativo en el sector textil ecuatoriano, pero su efecto preciso en los indicadores financieros es difícil de aislar. Estas limitaciones denominadas no cuantificables pueden dificultar la atribución de cambios en el desempeño financiero a causas que no se encuentran específicas dentro de los mismos o no son evidentes (Martínez & Sánchez, 2020).

Heterogeneidad del Sector Textil.

Como muchos sectores, el sector textil ecuatoriano es altamente heterogéneo, abarcando desde pequeñas empresas familiares hasta grandes corporaciones con presencia internacional como se aprecia en los datos de la Superintendencia de Compañías y se muestra en los anexos. La limitación aquí radica en la dificultad de realizar comparaciones directas entre empresas con características muy diferentes.

Efectos de la Pandemia de COVID-19.

La pandemia de COVID-19 ha tenido un impacto sin precedentes en la economía global y, por ende, en el sector textil ecuatoriano. Tal como muestran trabajos como los de Yumiguano y Andrade (2022) y Gómez y Cobeña (2022), hubo una interrupción causada por la pandemia en 2020 y sus efectos posteriores han alterado

significativamente las tendencias financieras previas, creando un punto de inflexión que complica el análisis de tendencias a largo plazo. Este evento representa una limitación porque puede dificultar la identificación de patrones consistentes en el desempeño financiero a lo largo del periodo de estudio si no se considera correctamente.

Cambios Regulatorios y Políticos.

En el periodo de estudio analizado existen unos cambios en el marco normativo y político que son muy volátiles, afectando las políticas comerciales laborales y fiscales. Presenta una barrera para dar las variaciones en los resultados financieros, esto implica una complejidad al análisis y a la auditoría financiera (Martínez & Sánchez, 2020).

Disponibilidad Limitada de Datos Comparativos Internacionales.

La evaluación comparativa del desempeño financiero de las empresas del sector textil ecuatoriano, versus de otros países, se identifica como limitada por la disposición de los datos. A pesar de que Ecuador fomenta el uso de las normas internacionales, persiste la falta de normalización en los reportes financieros (Iñiguez et al., 2020). Como menciona Heras et al. (2020) al realizar las prácticas contables genera una uniformidad en los informes a nivel global y no permite hacer un comparativo preciso con las compañías de otros países, por lo tanto, restringe la capacidad de enmarcar el desempeño del sector textil ecuatoriano dentro de un contexto a nivel mundial.

Sesgo de Supervivencia.

El presente análisis se enfoca a un sesgo de supervivencia en el que consiste solo tomar a consideración las empresas que se han mantenido en funcionamiento durante todo el periodo de estudio que se desea investigar. Según Zuluaga, Useche y Rojas (2023) el sesgo es necesario y muy común en los investigadores, esto deja a fuera en el análisis las empresas que se fusionaron o quebraron.

Delimitaciones

Delimitación Temporal.

El periodo en el que se va a basar la evaluación del desempeño del sector textil es entre el 2016-2023, esto permite examinar un ciclo económico integral que sugiere que los 8 años de estudio proporcione datos relevantes de cómo las empresas enfrentaron varios escenarios económicos, eso incluye la pandemia de COVID-19. El enfoque temporal dará resultados a través de varias condiciones y eventos trascendentales.

Delimitación Geográfica.

El análisis se enfoca específicamente en empresas textiles ecuatorianas, alcanzando una comparación de variables. Como resultado ofrece una delimitación geográfica donde indica que factores contables no son significativos en análisis de evaluación financiero nacional e internacional.

Delimitación Sectorial.

El presente trabajo se enfoca en estudiar los resultados financieros de la categoría CIIU C13 correspondiente a la fabricación de productos textiles, por ende,

excluye a otros subsectores manufactureros o de la industria de la moda. Esta delimitación sectorial es necesaria porque facilita la identificación de patrones y tendencias particulares de la categoría estudiada, lo que permite brindar conclusiones más puntuales que si se buscara analizar el sector de forma general. Si no se realiza esto, no se podría realizar una comparación justa de los resultados financieros debido a la diversidad de la industria manufacturera. No es posible comparar objetivamente, el área textil (C13) con la fabricación de cueros (C15) o, peor aún, con la de alimentos y bebidas (CIU 10 y 11); y todas son subcategorías pertenecientes a la manufactura (C).

Delimitación por Tamaño de Empresa.

El estudio incluye empresas textiles de diversos tamaños, desde pequeñas y medianas empresas (PYMES) hasta grandes corporaciones. Esta clasificación es otorgada por la Superintendencia de Compañías (2024) que establece una variedad de información facturación. Esta delimitación permite un análisis más robusto al excluir microempresas o negocios informales que podrían carecer de información financiera estructurada.

Delimitación por Indicadores Financieros.

Esta investigación se centra en un selecto grupo de indicadores financieros que son fundamentales para evaluar el rendimiento del sector textil. Esto va analizar de manera más precisa entre diferentes empresas y lapsos temporales.

Delimitación por Fuentes de Información.

El estudio se basa en los datos financieros oficiales de la Superintendencia de Compañías, otorga los informes anuales de las empresas y garantiza la uniformidad que como finalidad se pueda comprar los datos a lo largo del periodo.

Delimitación por Enfoque Metodológico.

El estudio adopta un enfoque cuantitativo, basado en el análisis estadístico de indicadores financieros, complementado con análisis cualitativo de factores contextuales (Hernández et al., 2017). Esta delimitación metodológica proporciona un marco estructurado para el análisis, facilitando la identificación de patrones y la generación de conclusiones basadas en evidencia.

Delimitación por Tipo de Propiedad.

El estudio incluye tanto empresas de propiedad privada como aquellas que cotizan en bolsa, pero excluye empresas estatales del sector textil. Esta aproximación asegura que el análisis se centre en empresas que operan bajo condiciones de mercado similares y se basa en la información disponible en la Superintendencia de Compañías.

Delimitación por Subsectores.

El sector textil se encuentra dentro del sector manufacturero, y de similar forma, abarca diversos subsectores, incluyendo la producción de fibras, hilados, tejidos, y confección de prendas. Esta delimitación es dada por la Superintendencia de Compañías y considerarla permite un análisis más preciso de las dinámicas financieras específicas de la producción textil.

Capítulo I

Marco Teórico

Teoría de la Firma

La teoría de la firma, inicialmente propuesta por Coase (1937), ofrece un fundamento crucial para entender la estructura y comportamiento de las empresas textiles ecuatorianas. Esta teoría postula que las empresas existen para minimizar los costos de transacción asociados con la producción y el intercambio en el mercado.

La firma “empresa” puede considerarse como el proceso interno superado por el mecanismo externo de precios. En este sentido, la empresa se define por el límite a partir del cual el producto sale del sistema de producción y entra al mercado; en este punto, la empresa no tiene control sobre el producto. La contribución seminal de Coase (1937) considera que las empresas se crean debido a la fricción en el mecanismo de precios. Las empresas están limitadas por una regla marginal e internalizan actividades hasta el punto en que los costos de gestión interna son iguales a los costos de transacción en los mercados (Favaro, 2013).

En este punto se menciona a Penrose (1959) y Richardson (1972). Penrose (1959) diferenció entre recursos y los servicios que prestan. Los recursos pueden proporcionar una variedad de servicios productivos. A su vez, la provisión de estos servicios puede modificar los atributos de los recursos y permitir la provisión de nuevos servicios. En este sentido, la empresa se considera como un conjunto de recursos productivos cuya disposición entre diferentes usos y a lo largo del tiempo está determinada por decisiones administrativas (García & Taboada, 2012). El hecho de que exista heterogeneidad en lugar de homogeneidad de los servicios productivos tanto

humanos como materiales implica que las empresas son únicas. Finalmente, los límites están definidos por la naturaleza de las responsabilidades gerenciales y administrativas de la empresa.

Richardson (1972) reemplazó la visión de Penrose de servicios productivos por capacidades y actividades y amplió la definición a la coordinación de capacidades en sistemas industriales (García & Taboada, 2012). Consideró a la empresa como una red: los límites de la empresa dependen del tipo de actividades que realiza y de cómo estas actividades encajan con otras. Esto significa que la propiedad corporativa de una empresa puede controlar varias empresas autónomas que dependen en cierta medida de la corporación principal. Los principales ejemplos son las franquicias que dependen de la corporación principal.

Por otro lado, Hart (1995) definió una empresa como la propiedad o los derechos de propiedad sobre una empresa. Por lo tanto, el límite de la empresa es cuando una persona tiene todo el riesgo de la actividad económica. Con este enfoque, la empresa se concibe como un conjunto de activos bajo propiedad y control común. Un problema con esta definición es que, como los empleados no son una posesión de la empresa, no se los consideraría parte de ella (Tantalean, 2022).

Los activos altamente complementarios deberían ser de propiedad común y el propietario de estos activos debería ser la persona más indicada para proporcionar incentivos de inversión para el mejor uso de estos activos complementarios. Esta visión proporciona una respuesta a dónde deberían estar los límites de la empresa, ya que coinciden con las decisiones sobre la propiedad de los activos físicos.

Finalmente, la empresa puede definirse en términos de su esfera de influencia. Williamson (1985) amplió los límites de la empresa a otros agentes que están en contacto directo con ella, como distribuidores, socios aliados y proveedores. Desde

esta perspectiva, el surgimiento de la empresa es una respuesta a los problemas que causan demoras (*hold-up problems*), dada la naturaleza oportunista intrínseca de los actores humanos y la naturaleza especializada de los activos requeridos para una producción eficiente (García & Taboada, 2012).

Además, la teoría de la firma ha evolucionado para incluir consideraciones sobre la estructura de propiedad y control. En este sentido, la prevalencia de negocios familiares en la industria textil ecuatoriana impacta considerablemente en sus enfoques financieros y operacionales, tendiendo a favorecer la estabilidad a largo plazo por encima de la obtención de beneficios a corto plazo (Silva, 2020). Esta observación es crucial para entender las decisiones financieras y de inversión en el sector.

Teoría del Ciclo de Vida Corporativo

La teoría del ciclo de vida corporativo, desarrollada por Miller y Friesen (1984) y posteriormente refinada por autores como Dickinson (2011), proporciona un marco para analizar cómo las empresas evolucionan a través de diferentes etapas, cada una con sus propias características financieras y desafíos.

Aplicando esta teoría al sector textil ecuatoriano se analizan diferentes autores que dan contexto sobre la aplicación de esta teoría. La etapa del nacimiento es caracterizada por altas inversiones en capital y flujos de efectivo negativos, esta etapa es crítica para muchos startups textiles ecuatorianas que buscan establecerse en nichos específicos del mercado.

Mientras que el crecimiento que las empresas textiles experimentan en ventas y mejora en márgenes también enfrentan desafíos de gestión del crecimiento y necesidades de financiamiento. A continuación, se presenta la etapa de madurez. Dentro de esta etapa las empresas maduras del sector textil ecuatoriano tienden a

mostrar flujos de efectivo estables y márgenes consistentes, pero pueden enfrentar desafíos para mantener el crecimiento en un mercado saturado (Herrera, 2023).

Por otra parte, se presenta la etapa de revitalización. En esta etapa algunas empresas textiles ecuatorianas han logrado revitalizarse mediante la innovación en productos o la expansión a nuevos mercados, requiriendo nuevas inversiones y asumiendo riesgos calculados (Torre et al., 2023).

Para resumir, la fase se declina y se caracteriza por la disminución en ventas y márgenes, un reto que se enfrentan las empresas textiles que no han conseguido adaptarse a los cambios del mercado o la competencia internacional (Dickinson, 2011). Esta visión resulta ser crucial para situar el desempeño financiero en un marco adecuado y para comprender cómo las distintas etapas del ciclo de vida corporativo inciden en sus indicadores financieros y planes de expansión

Teoría de la Estructura de Capital

La teoría de la estructura de capital, iniciada por Modigliani & Miller (1958) y posteriormente desarrollada a través de la teoría del trade-off y la teoría del pecking order, es crucial para entender las decisiones de financiamiento en el sector textil ecuatoriano.

En la investigación de Calle et al. (2024) aplican estas teorías al contexto ecuatoriano. De acuerdo con los investigadores la teoría del trade-off sugiere que las empresas textiles ecuatorianas buscan un equilibrio entre los beneficios fiscales de la deuda y los costos de dificultades financieras. Sin embargo, en la práctica, observamos que muchas empresas del sector mantienen niveles de endeudamiento más bajos de lo que esta teoría sugeriría.

Por otro lado, la teoría del *pecking order*, según estos autores, parece tener mayor aplicabilidad. Las compañías textiles ecuatorianas tienden a optar por el

financiamiento interno antes que el externo y, cuando necesitan recurrir a fuentes externas, prefieren la deuda en lugar de emitir acciones. Esto es debido a elevados costos derivados de la asimetría de información en el mercado ecuatoriano y a la reticencia de muchas empresas familiares a perder control accionario (Calle et al., 2024).

Además, Orellana y Reyes (2019) añaden que la volatilidad económica y política de Ecuador ha llevado a muchas empresas textiles a adoptar estructuras de capital conservadoras, manteniendo altos niveles de liquidez como 'colchón' contra shocks externos. Esta observación es crucial para entender la aparente su optimalidad de las estructuras de capital desde una perspectiva puramente teórica..

Teoría de la Contingencia

La teoría de la contingencia en finanzas, desarrollada por autores como Donaldson (2001), es particularmente relevante para entender la diversidad de estrategias financieras en el sector textil ecuatoriano. Las teorías de contingencia, o la contingencia como enfoque de la gestión, son multidimensionales y tienen muchas implicaciones. En ese sentido, bastará con identificar y presentar una visión general que sea pertinente.

En general, la teoría de contingencia sostiene que la gestión eficaz tendrá una perspectiva diferente como resultado de variables situacionales. Las investigaciones realizadas hasta ahora sobre la teoría de contingencia revelan que variables como el estilo de liderazgo, la descripción del puesto, la participación en la toma de decisiones y la estructura de la organización son fundamentales para comprender qué conducirá a un resultado de gestión general eficaz (Luthans, 1973).

Una definición muy contemporánea de las teorías de contingencia en el léxico de la gestión las divide en dos categorías, a saber, contingencias ambientales y

contingencias internas. La teoría de la contingencia afirma que la decisión y el estilo de gestión adecuados se basan en las diferentes variables que intervienen en esa situación. Las decisiones de gestión adecuadas en una situación dada dependen de ciertos componentes importantes de esa situación o del entorno situacional (De Antoni, 2020).

Se observa a la teoría de la contingencia como una percepción que afirma que la acción de gestión adecuada es una función de los parámetros específicos de esa situación. Por lo tanto, en lugar de buscar reglas fundamentales que sean ideales para todas las situaciones, la teoría de la contingencia intenta descubrir principios de contingencia que prescriben acciones con las que trabajar en función de las características de la situación (Porporato & Waweru, 2011).

Por lo que el enfoque de contingencia de la organización y su gestión revela que la organización es un sistema que se compone de subsistemas y está dividido por límites identificables de su suprasistema ambiental. En este sentido, la perspectiva de contingencia busca estudiar las interrelaciones que existen dentro y entre los subsistemas, así como entre la organización y su entorno, y define los patrones de relaciones o configuraciones de variables.

El enfoque de contingencia pone más énfasis en la naturaleza multivariable de la organización e intenta comprender cómo operan las organizaciones en condiciones variables y en circunstancias determinadas. Esa perspectiva de contingencia está dirigida, en última instancia, a sugerir diseños organizacionales y acciones gerenciales más apropiadas para una situación específica. Barrientos (2013) enfatizó que lo que los gerentes hacen en la práctica es una función de, o es contingente a, un conjunto específico de circunstancias o situaciones. En general, este enfoque enfatiza las

relaciones si entonces. Si la variable de situación existe, entonces esa es la acción que probablemente tomaría un gerente.

Ufuoma (2023) sostiene que la teoría de contingencia reconoce que las organizaciones varían, al igual que los individuos, y que lo que puede ser apropiado para una organización puede no ser adecuado para otra. En resumen, sugiere que al analizar un problema organizacional, se deben tener en cuenta todos los factores de la situación. Para ellos, la mejor solución a cualquier problema debe ser la que se refiera de manera más apropiada a todos los factores de la situación a la que se enfrenta y se canalice hacia ellos.

Podemos concluir que el mejor estilo de liderazgo no es uno en específico, más bien es el que se utilice dependiendo de la naturaleza del líder, de los liderados y de todas las condiciones que los rodea.

Luthans (1973) afirmó que el enfoque de contingencia es un intento de determinar a través de la investigación qué prácticas y técnicas de gestión son apropiadas en una situación específica. La teoría de contingencias intentó estudiar cómo se organizan las necesidades de diseño estructural para adaptarse y acomodarse a circunstancias organizacionales particulares, y los factores que han recibido más atención son: el tamaño de la organización, la naturaleza de la tecnología abierta a una organización y el entorno de la organización. La teoría de contingencia de la estructura establece que la estructura más apropiada para una organización es aquella que se adapta a sus circunstancias particulares.

Marco Conceptual

Desempeño Financiero

El desempeño financiero es el parámetro de desempeño esencial. Indica si la empresa en cuestión ha logrado generar ingresos durante el período; además, con esta herramienta la organización podría revelar sus logros durante el período respectivo y determinar cuán efectiva es la organización en la gestión y control de sus recursos. El desempeño financiero juega un papel clave para conocer la salud financiera de la organización. Cuanto mayor sea el desempeño financiero, mayor será la eficiencia en el uso de los recursos.

En el sector textil ecuatoriano, la evaluación del desempeño financiero puede ejecutarse mediante diversas métricas como un análisis de tendencia en los ingresos, así también la estructura de los activos y el capital generado. Además, los ratios financieros resultan ser herramientas muy eficaces para la condición financiera en una empresa. A continuación, una explicación del concepto y aplicación de estos indicadores financieros.

Indicadores Financieros

La situación financiera de una organización se puede conocer con la ayuda de ratios financieros. Muchas organizaciones comparan sus ratios financieros con los de sus competidores porque estos evalúan el rendimiento y las condiciones financieras de la organización. Los resultados de los ratios muestran las fortalezas y debilidades de la organización. Identificar las fortalezas y debilidades podría ayudar a la organización a saber si está funcionando correctamente o si es necesario tomar alguna medida (Gaytán, 2018).

Medir los ratios financieros también podría ofrecer información sobre el valor real de la organización. El objetivo del ratio financiero es predecir si una organización se está desempeñando de manera saludable o no saludable. Además, podría ayudar a las partes interesadas a tomar una decisión eficaz. Podría utilizarse como una herramienta de predicción futura. Por lo tanto, la mayoría de los analistas, gerentes, inversores y partes interesadas utilizaban ratios financieras para evaluar la situación financiera de una organización (Bea, 2023)..

Definición de Indicadores

A continuación, se describen los principales indicadores financieros que serán usados para el análisis en la presente investigación con base a la Superintendencia de Compañías y valores.

Tabla 1

Principales Indicadores financieros

Categoría de Indicador	Descripción y Medida
Liquidez	<ul style="list-style-type: none"> - Liquidez Corriente: Capacidad de pago a corto plazo usando activos corrientes. - Prueba Ácida: Mide la liquidez sin considerar el inventario, enfocándose en efectivo y cuentas por cobrar.
Eficiencia	<ul style="list-style-type: none"> - Rotación de Cartera: Número de veces que se recupera la cartera de créditos respecto al total de ingresos y cuentas por cobrar. - Rotación del Activo: Cómo los activos fijos generan ingresos y utilidad. - Rotación de Ventas: Cómo el total de activos genera ingresos y

Categoría de Indicador	Descripción y Medida
Solvencia	<p>utilidad.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Período Medio de Cobro: Días promedio para recuperar ventas a crédito. - Período Medio de Pago: Días promedio para pagar deudas a crédito. - Impacto de la Carga Financiera: Gastos financieros en relación al total de ventas. - Endeudamiento del Activo: Mide la autonomía financiera y cómo se han financiado los activos en relación a la deuda. - Ratio de Endeudamiento Patrimonial: Compromiso del patrimonio frente a los acreedores. - Endeudamiento del Activo Fijo: Cómo el patrimonio ha permitido generar activos fijos. - Ratio de Apalancamiento: Unidades de activo obtenidas por unidades de patrimonio. - Cobertura de Intereses: Veces que el gasto financiero está cubierto por utilidades operativas.
Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> - Rentabilidad sobre Activos (ROA): Eficiencia de los activos en generar utilidades. - Margen Bruto: Capacidad para cubrir gastos operativos y generar utilidad antes de impuestos. - Margen Operacional: Generación de utilidad con base solo en gastos operacionales.

Categoría de Indicador	Descripción y Medida
	- Margen de Beneficio Neto: Utilidad generada por cada unidad de venta.
	- Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE): Utilidad generada por el uso del patrimonio.
	- Rentabilidad Financiera: Beneficio neto en relación con la inversión de los dueños.

Nota. Elaborado con base a SCVS (2022)

Sector Textil

De acuerdo con Valdivieso et al. (2022) el sector textil se refiere a las empresas manufactureras que desarrollan actividades de producción y confección de tejidos, hilados y otros productos de vestimenta. Se puede considerar al sector textil ecuatoriano como un conjunto de empresas que se dedican a la producción y venta de diferentes tipos de textiles, desde la materia prima hasta un producto terminado como es una prenda de vestir o elementos para el hogar.

Cadena de Valor Textil

La cadena de valor textil se refiere a la secuencia de actividades que transforman las materias primas en productos textiles finales (Chandi y Villamar, 2015).

Producción de Fibras

En lo que respecta la producción se fibras estas se clasifican en fibras naturales y fibras sintéticas. Las fibras naturales incluyen algodón, lana, fibras vegetales entre

otras. Mientras que las sintéticas se encuentran poliéster, nylon, entre otras (Ramos y Ugarte, 2020).

Hilatura y Tejeduría

Los procesos de hilatura y tejeduría consisten básicamente en convertir las fibras en hilos o en otros tejidos. Estos procesos incluyen la mezcla de diferentes fibras para obtener distintos tipos de telas en diferentes tejidos como es el tejido plano y el tejido de punto (Ramos y Ugarte, 2020).

Tintorería y Acabados

Este proceso consiste en pigmentar y dar color a los diferentes tipos de tejidos y telas (Vega, 2022).

Confección

"Diseño, corte y costura de prendas de vestir y otros productos textiles finales" (Ramos y Ugarte, 2020).

Competitividad del Sector Textil

La competitividad del sector textil se refiere a la capacidad de las empresas textiles para mantener y aumentar su participación en el mercado nacional e internacional (Martínez, 2023).

Martínez (2023) analizó el crecimiento de las empresas textiles ante las diferentes innovaciones en el área textil. De acuerdo con esta investigación, la adquisición de bienes de capital y tecnología contribuyó al aumento de las ventas y a un ahorro en los costos de producción. Además, la adquisición de maquinarias y bienes de capital aumentó la productividad y la eficiencia en el uso de los recursos incluyendo la mano de obra.

En lo que respecta a la calidad de los productos, el investigador Lumbi (2019) identificó que un aumento en el desarrollo de la manufactura e inversión en tecnología contribuye a incrementar la calidad de los productos dentro de las empresas del sector textil. Por tal motivo, se evidencia que el capital de trabajo y la tecnología explican en un 99% la producción textil en el Ecuador y aumentan el rendimiento productivo.

En lo referente al acceso a mercados internacionales para las empresas textiles ecuatorianas, Castillo et al. (2019) realizaron una investigación determinando que existe una menor distancia cultural administrativa con España mientras que para Estados Unidos se presenta como un mercado atractivo debido a la extensa población y el PIB, al mismo tiempo México se presenta como un mercado potencial. Los investigadores concluyen que la calidad y el crecimiento manufacturero de las empresas textiles ecuatorianas contribuyen a generar facilidades para el acceso a mercados internacionales

Análisis Financiero en el Sector Textil

El análisis financiero en el sector textil implica la evaluación sistemática de la información financiera para tomar decisiones informadas. A través de una revisión de diferentes autores en trabajos con objetivos similares correspondientes al sector manufacturero nacional, se pueden determinar y definir los análisis financieros que se pueden aplicar en el sector textil.

El análisis de estados financieros incluye tanto el análisis horizontal y vertical de los estados financieros con el fin de identificar las tendencias y los patrones que se manifiestan en el desempeño financiero (Lara y Caicedo, 2023).

Los estados financieros como herramienta para el análisis de predicción de quiebras en el sector textil" (2024), el análisis de ratio se emplea para evaluar aspectos clave como la rentabilidad, eficiencia, liquidez y solvencia de las empresas textiles; el

análisis del flujo de efectivo proporciona una visión crítica sobre la habilidad de la empresa para generar el efectivo necesario para cumplir con sus compromisos financieros, un indicador esencial de estabilidad operativa y financiera.

Por otro lado, el análisis de costos, que permite a las empresas del sector textil examinar en detalle la composición de sus gastos, incluyendo los costos directos de materias primas y mano de obra, así como los gastos generales que afectan directamente la estructura de costos total; el análisis de gestión del capital de trabajo, se emplea para manejar eficazmente los ciclos de producción largos y las fluctuaciones estacionales típicas del sector; finalmente, el análisis de inversiones también juega un rol vital, evaluando las decisiones de las empresas respecto a la adquisición de activos fijos y tecnología, elementos fundamentales para mantener y mejorar la competitividad en un mercado en constante cambio (Shigui, 2024).

Marco Referencial

Estudios Previos

En la presente sección se procede a buscar trabajos previos que se encuentren relacionados con el área de estudio de la presente investigación. Esto se realiza con el fin de identificar los objetivos planteados, las metodologías utilizadas y los resultados obtenidos en la investigación. Este análisis permitirá entender cómo se ha comportado el entendimiento académico en lo que respecta a la situación financiera del sector textil y conocer las principales conclusiones a las que han llegado los investigadores.

En la investigación realizada por Montesdeoca (2022) se analizó el desempeño financiero de las empresas del sector textil del país en el período 2017-2019. La mencionada investigación parte del problema relacionado con el desconocimiento del desempeño financiero favorable o desfavorable de las empresas del sector textil. Lo que impedía a este grupo de empresas estar al tanto de su situación

financiera. Producto de lo anterior, se planteó el objetivo de evaluar el desempeño financiero de las empresas del sector textil del cantón Antonio Ante – Ibarra en el período 2017-2019.

Para la investigación mencionada se empleó un enfoque cuantitativo con diseño no experimental de la investigación. Se emplearon técnicas de análisis financiero como el análisis de ratios y el análisis de tendencias. Dentro de los principales resultados obtenidos se encuentran que las empresas analizadas presentaron un desempeño financiero favorable durante el período de estudio; además, se observó un crecimiento en las ventas, las utilidades y el patrimonio neto de las empresas. Como resumen, la rentabilidad sobre el patrimonio neto (ROE) fue el indicador que mostró un mayor crecimiento.

Por otro lado, en la investigación realizada por Solís (2021) relacionada con la Evaluación del desempeño económico y financiero del sector textil se formuló el problema de entender cómo se han comportado las empresas de este sector en el periodo mencionado. Como consecuencia, se fijó el objetivo general de evaluar el desempeño económico y financiero del sector textil ecuatoriano en el período 2015-2019.

Para el desarrollo de la investigación, se empleó una investigación descriptiva y correlacional; además, un enfoque cuantitativo, utilizando técnicas de análisis económico como el análisis del Producto Interno Bruto (PIB) y el análisis de la balanza comercial. Al generarse las principales conclusiones se determinó que el sector textil ecuatoriano experimentó un crecimiento moderado durante el período de estudio. Las exportaciones textiles ecuatorianas presentaron un crecimiento constante durante el período. El sector textil ecuatoriano genera un impacto significativo en la economía del país.

Finalmente, se considera lo expuesto por Lara y Caicedo (2023) quienes analizaron los efectos del ciclo económico en el desempeño financiero del sector manufacturero de confección textil en el Ecuador. Para este análisis se incorporó el objetivo de analizar los efectos del ciclo económico en el desempeño financiero del sector manufacturero de confección textil en el Ecuador.

Dentro de la metodología aplicada se encontraba un modelo econométrico con datos de panel para el período 2007-2019. Como resultados se obtuvo que el ciclo económico tiene un efecto significativo en el desempeño financiero del sector manufacturero de confección textil en el Ecuador. Las empresas del sector textil con mayor trayectoria operativa son menos sensibles a los cambios del ciclo económico. Las políticas económicas contra cíclicas podrían mitigar los efectos negativos del ciclo económico en el sector textil.

Aquellos trabajos revisados previamente tienen en común una premisa, el sector textil ecuatoriano ha sido sujeto a cambios importantes en los últimos años, dando resultados mixtos sobre el desempeño financiero de las empresas del sector ya antes mencionado, desempeñándose favorablemente en algunos estudios, mientras que en otros muestran un desempeño moderado.

Los estudios que han sido examinados se enfocan en muchos aspectos del desempeño financiero, incluyendo la rentabilidad, el crecimiento y la liquidez que son de gran importancia. Por lo tanto, se debe realizar un estudio e investigaciones más profundas en el cual entre en un contexto más amplio.

Se recomienda ejecutar investigaciones en los diferentes subsectores en el que se pueda comparar el desempeño financiero de las empresas del sector textil con el de otros subsectores, determinar cuáles son las variables e identificar el impacto de las políticas públicas.

Selección de Indicadores

Habiendo aclarado el significado de los indicadores en el marco conceptual y las distintas formas de realizar análisis en el sector considerando la cadena de valor, es importante agregar a los estudios previos las investigaciones que pueden aportar específicamente a la selección de indicadores.

Tal como se muestra en el resumen presente en el Anexo 1, para dicha selección se consideran varios trabajos a los cuales se accedió por medio de las revisiones exhaustivas realizadas por De La Hoz et al. (2008) y Párraga et al. (2021) quienes, a su vez, compilaron los indicadores financieros sugeridos por diversos autores para el análisis financiero y la toma de decisiones estratégicas en distintas áreas empresariales.

A través de esta se concluyó que los indicadores que más se repiten son los de liquidez, donde se debe destacar especialmente la liquidez corriente y la prueba ácida (SCSV, 2024).

En cuanto a los indicadores de rentabilidad, destacan los trabajos de Anthony y Govindarajan (2003) y de Chávez (2005) referenciados en De La Hoz et al. (2008). Estos autores consideran el Retorno sobre Activos (ROA) y el Retorno sobre el Patrimonio (ROE) como los más importantes para evaluar el beneficio generado por cada unidad de activo disponible y por el capital de los accionistas, respectivamente. También se destacan los indicadores de solvencia como se ve, donde el nivel de endeudamiento se considera esencial.

Las Razones de Rotación o Actividad, que se pueden interpretar como indicadores de eficiencia o gestión, reflejan la idea subyacente de medir la eficiencia operativa implícita en varios de los indicadores de rotación mencionados. Aunque no se mencionan explícitamente con frecuencia en el resumen de indicadores, los costos

y gastos se infieren como fundamentales para el análisis financiero detallado en la evaluación de la rentabilidad y eficiencia de la empresa.

Contexto Económico y Sectorial

El contexto macroeconómico de Ecuador durante este período ha sido volátil. La economía del país, altamente dependiente del petróleo, ha enfrentado fluctuaciones en los precios de este *commodity*, lo que ha impactado indirectamente al sector textil a través de variaciones en el poder adquisitivo de los consumidores y en los costos de producción. Según el Banco Central del Ecuador (2023), el precio del petróleo ecuatoriano fluctuó entre \$35 y \$100 por barril durante este período, lo que generó inestabilidad económica.

En cambio, el sector textil se mantiene importante en la economía ecuatoriana. La Asociación de Industriales Textiles del Ecuador reportó que el sector ha generado más de 50,000 empleos directos y es un contribuyente significativo al PIB manufacturero del país (AITE, 2022).

La evaluación del desempeño financiero de las empresas textiles ecuatorianas durante este período revela tendencias interesantes:

Rentabilidad. Los márgenes de rentabilidad han experimentado presiones debido a la intensa competencia, especialmente de productos importados. Muchas empresas han visto una disminución en sus índices de ROA y ROE.

Liquidez. La gestión de la liquidez ha sido un desafío constante, especialmente para las pequeñas y medianas empresas del sector. La razón corriente promedio del sector ha fluctuado, reflejando períodos de tensión financiera.

Endeudamiento. El acceso al financiamiento ha sido un factor crucial. Según la Corporación Financiera Nacional (CFN, 2021), las PYMES del sector textil han

enfrentado dificultades para obtener créditos, lo que ha impactado en sus niveles de endeudamiento y capacidad de inversión.

Eficiencia operativa. La necesidad de mejorar la eficiencia operativa ha sido evidente. Muchas empresas han trabajado en optimizar sus procesos para mejorar la rotación de inventarios y reducir los ciclos de conversión de efectivo.

Competencia internacional. La entrada de productos textiles importados, principalmente de Asia, ha ejercido una presión significativa sobre los precios y márgenes de las empresas locales.

Innovación tecnológica. La adopción de nuevas tecnologías ha sido un factor diferenciador. Las empresas que han invertido en modernización han logrado mejorar su eficiencia y competitividad.

Políticas comerciales. Las medidas arancelarias y no arancelarias implementadas por el gobierno han tenido un impacto directo en el sector. El Comité de Comercio Exterior (COMEX, 2021) ha implementado diversas resoluciones que han afectado la dinámica del mercado textil.

Pandemia COVID-19. La crisis sanitaria tuvo un impacto en el sector, alterando la cadena de suministro y provocando cambios en los patrones de consumo.

El futuro del sector textil ecuatoriano parece estar orientado hacia:

Sostenibilidad. Existe una creciente demanda de productos textiles sostenibles y procesos de producción más amigables con el medio ambiente.

Digitalización. La adopción de tecnologías digitales, tanto en procesos productivos como en canales de venta, se está convirtiendo en una necesidad competitiva.

Diversificación de mercados. Las empresas exploran diversificar sus negocios a nivel global, así disminuyen los riesgos asociados a la dependencia de un solo mercado, el local.

Especialización. Muchas empresas están enfocándose en nichos de mercado específicos para diferenciarse de la competencia masiva.

Marco Legal

Ley Orgánica de Desarrollo de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI). El COPCI establece deducciones del Impuesto a la Renta por inversiones nuevas y productivas. Dentro de los principales beneficios que se genera está la reducción de la tarifa del impuesto a la renta y la estabilidad fiscal para mantener la reducción en la tarifa del impuesto (Carrillo y Simbaña, 2021).

Código Tributario. La norma establece las obligaciones y deberes formales que debe tener todo contribuyente en territorio ecuatoriano. Dentro de los principales deberes formales que se tienen se encuentran: inscribirse en el registro único de contribuyentes, realizar las declaraciones mensuales de impuestos, presentación de anexos a la administración tributaria, calcular y liquidar los impuestos mensuales y anuales de forma correcta.

Código del Trabajo. Este cuerpo legal recoge las obligaciones en materia laboral que deben cumplir las empresas ecuatorianas incluidas las empresas textiles. Por ejemplo, la celebración de contratos ya sean orales o escritos para formalizar la relación laboral con sus trabajadores. Además, el cálculo y pago de los beneficios sociales a sus trabajadores; así como el pago de utilidades.

Ley de Fomento Artesanal. Valdivieso et al. (2022) analizan los beneficios Fiscales, puesto que "os artesanos textiles calificados gozan de exenciones en el pago

de aranceles para la importación de maquinaria y materias primas. Además, se presenta la simplificación administrativa.

Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). De acuerdo con Ayabaca (2016) desde 2010, las empresas ecuatorianas, incluyendo las del sector textil, deben presentar sus estados financieros bajo NIIF. En este punto, se enfatiza que la aplicación de la NIC 2 ha llevado a cambios en la valoración de inventarios en el sector textil. De igual forma, en lo referente al reconocimiento de ingresos. La NIIF 15 ha impactado la forma en que las empresas textiles reconocen sus ingresos, especialmente en contratos a largo plazo.

Capítulo 2

Metodología

En el presente capítulo se definió la metodología de la investigación. Este proceso consiste en el diseño de la estrategia a seguir para el levantamiento y procesamiento de los datos. Por lo anterior, este capítulo de la investigación aborda temas relacionados con el diseño, enfoque, tipo de investigación, población y muestra. Al mismo tiempo, se definen, plantean, y validan los instrumentos que se usan en el levantamiento y procesamiento de los datos.

Diseño de Investigación

De acuerdo con Hernández et al. (2017) el diseño de la investigación representa un plan a seguir o una estrategia que delimitan los investigadores con el fin de establecer las herramientas para generar información a partir de una población de estudio. La aplicación de los instrumentos de investigación provocará que la población objetivo genere información que permita atender el problema planteado. Dicho lo anterior, el diseño de la investigación conceptualiza el problema de estudio y define la guía de ejecución para encontrar propuestas de solución.

Continuando con los autores mencionados, Hernández et al. (2017) segmentan al diseño de la investigación como experimental y no experimental. De acuerdo con estos investigadores, el diseño experimental se realiza bajo un ambiente controlado, en el cual el investigador puede manipular las variables de estudio y obtener distintos resultados dependiendo del objetivo investigado.

En el lado opuesto, el diseño no experimental realiza la indagación del problema de estudio sin la manipulación de las variables de análisis, sino que dirige la atención al análisis y descripción de las principales características del fenómeno investigado.

Como conclusión de lo anterior, se ha seleccionado el presente estudio como no experimental, en vista que no se realizará una manipulación de las variables que hayan influido en el desempeño financiero de las empresas ecuatorianas del sector textil, sino que se realiza una descripción y análisis del desempeño financiero.

Así, optamos hoy por este diseño de estudio de observar y analizar tales fenómenos financieros del sector textil ecuatoriano tal como han transcurrido en su contexto natural y sin alterar las variables a estudiar. Este planteamiento permite el análisis de la forma de desenvolverse a través del tiempo de los indicadores financieros y de las dinámicas del sector a estudiar, en la que no se produce la intervención del investigador.

Continuando con la argumentación, Hernández et al. (2017) exponen el diseño de la investigación por el orden cronológico; de acuerdo con estos autores, el diseño puede ser considerado como retrospectivo o prospectivo. El diseño prospectivo se utiliza antes que se hayan realizado las consecuencias de un fenómeno estudiado; mientras que el diseño retrospectivo se realiza después que los hechos de un fenómeno se hayan configurado.

Teniendo presente las necesidades de la investigación y la información disponible; así como los objetivos, se ha considerado un diseño retrospectivo de la investigación. Lo anterior se origina puesto que el desempeño financiero de las empresas textiles se ha visto influenciado por distintos factores a lo largo del periodo de estudio, por lo que el análisis será retrospectivo. Es decir, se considerarán los resultados ya existentes para el presente estudio.

Considerando el periodo de estudio en el cual se ejecuta una investigación, Hernández et al. (2017) clasifican el diseño como longitudinal y transversal. El diseño longitudinal aborda el problema de estudio recopilando información a través de

diferentes periodos en los cuales se estudia su comportamiento y se obtienen conclusiones. En el lado opuesto, el diseño transversal analiza el problema de estudio en un periodo definido.

El presente estudio cubre el período 2016-2023 con un horizonte longitudinal, que por ello permite analizar los cambios y tendencias en el desempeño financiero de las empresas textiles ecuatorianas a lo largo de este intervalo de tiempo. Por lo anterior, se ha seleccionado el diseño longitudinal, puesto que habilita la identificación de patrones de cambio, tendencias e interrelaciones entre variables a lo largo de los años, ofreciendo una visión más integral y dinámica de la evolución del sector.

Para resumir lo expuesto, el presente trabajo de titulación se plantea con un diseño no experimental, considerando que no se realiza una manipulación de variables. Además, tiene un análisis retrospectivo y longitudinal del análisis de la información; puesto que se analizan los efectos ya existentes en el intervalo de tiempo de los años 2016-2023.

Enfoque.

De acuerdo con Baena (2017) el enfoque de la investigación puede ser clasificado como cuantitativo, cualitativo o mixto. El enfoque cuantitativo realiza un análisis numérico de la información empleando herramientas matemáticas o estadísticas. Por otro lado, el enfoque cualitativo emplea herramientas no numéricas para el respectivo análisis y centra su atención en las principales características de un problema de estudio.

Considerando las características de la presente investigación, se ha considerado el enfoque cuantitativo. Por un lado, se emplean herramientas cuantitativas para medir y analizar datos financieros, permitiendo la evaluación de indicadores y la identificación de tendencias a lo largo del periodo estudiado. Los análisis estadísticos

proporcionarán una base empírica sólida para evaluar la evolución del desempeño financiero.

Tipo de Investigación

El análisis del tipo de investigación a seleccionar parte de lo expuesto por Hernández et al. (2017) que generalizaron los tipos de investigación en descriptiva, exploratoria y experimental. Por un lado, la investigación descriptiva busca establecer la relación de las características de las variables de estudio a través de la descripción, para esto hace uso de las herramientas de investigación.

Por otro lado, la investigación exploratoria aborda temas en los cuales existe poca información o investigación con el fin de explorar los hechos y determinar conclusiones sobre un determinado problema de estudio. En contraste con lo expuesto, la investigación experimental está enfocada en la ejecución de experimentos manipulando las variables para la generación de resultados de acuerdo a criterios del investigador.

Considerando el diseño y enfoque seleccionado, para el presente estudio se escoge la investigación descriptiva considerando el uso de herramientas y la narrativa para describir los principales hechos relacionados al desempeño financiero de las empresas textiles.

Alcance

El alcance descriptivo en la investigación se centra en detallar características y aspectos específicos de un fenómeno, situación o población sin intentar establecer relaciones causales. Su objetivo principal es proporcionar una descripción precisa y detallada del objeto de estudio. Para aplicar un alcance descriptivo, se deben seguir estos pasos: Definir el objetivo de la investigación: Es fundamental establecer qué se

desea describir para la presente investigación, se definen las principales características del sector textil.

Selección de la muestra: Es fundamental elegir con cautela a quién se va a estudiar. Debe de representar de manera precisa a la población objetivo para asegurarse de que los resultados puedan ser generalizados. Para la selección de la muestra del sector textil, se procede a aplicar filtros con el fin de eliminar información sesgada y que la información sea comparativa.

Análisis de datos: Una vez recolectados los datos, se procede a examinarlos. En la presente investigación descriptiva, se hace uso de estadísticas descriptivas como medias, frecuencias y porcentajes para resumir y presentar los datos de manera comprensible.

A su vez, los resultados se exponen de una forma más organizada y precisa por tablas, gráficos y descripciones. Se destaca que la interpretación de los datos tendrá un límite a describir lo observado sin establecer relaciones causales.

Por último, se crean conclusiones que reflejan las características y particularidades descritas del fenómeno investigado. Las conclusiones pueden ser usadas como base para varias investigaciones con alcances explicativos o correlacionales.

Población

La población se define como un conjunto de individuos y elementos sobre los cuales se desea captar información y llegar a conclusiones para la solución a un problema (Hernández, Fernández, & Baptista, 2017). Para el presente estudio se procede analizando la información proporcionada por la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de todas las actividades económicas con el fin de identificar las empresas manufactureras. La distribución CIIU dentro del grupo C

contiene el código identificador para el grupo del sector textil. Los datos se muestran en la tabla 2 según el total de ingresos y total de activos reportados por las empresas en los años de estudio.

Dentro de este grupo C, se consideró al C13 Fabricación de Productos Textiles y C14 Fabricación de Prendas de Vestir. Luego de esta clasificación, se procedió a descargar la base de datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros con el fin de poder analizar la información financiera e identificar el comportamiento del sector. La información, se presenta en las tablas 3 y 4:

Tabla 2

Información financiera sector textil

Años	Empresas	Total de ingresos	Total activos
2016	555	889,219,175	747,574,239
2017	401	780,246,340	645,742,605
2018	599	949,864,978	845,057,563
2019	562	959,142,236	770,838,950
2020	536	855,219,645	502,213,804
2021	636	1,007,987,722	736,494,727
2022	794	1,161,616,726	898,972,942
2023	813	1,135,102,656	912,017,181
	4,896	7,738,399,478	6,058,912,011

Nota. Elaboración propia con base a datos de la Superintendencia de compañías y valores, SCVS (2024)

Como se muestra en la tabla 2, se presenta la información financiera del sector textil, compuesto por dos grupos CIIU C13 y C14. Con el fin de definir la población, se procede analizando la información financiera de cada grupo para identificar cuál grupo aporta más al sector en el periodo de análisis. A continuación, se muestra la información indicada.

Tabla 3*Información financiera CIIU 13 Fabricación de productos textiles*

CIIU C13			
Años	Empresas	Total ingresos	de Total activos
2016	246	525,492,615	375,885,962
2017	180	483,931,839	350,441,259
2018	247	578,116,695	457,302,921
2019	235	577,901,185	391,634,378
2020	211	498,664,591	261,219,418
2021	239	589,928,668	396,118,659
2022	260	632,983,981	418,445,943
2023	259	574,994,293	396,070,590
	1,877	4,462,013,867	3,047,119,130

*Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)***Tabla 4***Información financiera CIIU 14 Fabricación de Prendas de Vestir*

Años	Empresas	Total de ingresos	Total activos
2016	309	363,726,560	371,688,277
2017	221	296,314,501	295,301,346
2018	352	371,748,283	387,754,642
2019	327	381,241,051	379,204,572
2020	325	356,555,054	240,994,386
2021	397	418,059,054	340,376,068
2022	534	528,632,745	480,526,999
2023	554	560,108,363	515,946,591
	3,019	3,276,385,611	3,011,792,881

Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

De acuerdo con la información mostrada en las tablas que anteceden, se muestra que la categoría CIIU C13 (Fabricación de productos textiles) la que aporta con el 60% del total de los ingresos dentro del sector (C13 y C14). El 60% fue el

resultado de dividir cada total de ingreso por categoría para el total de ingresos del grupo (C13 y C14) de la siguiente manera:

Tabla 5

Ponderación de ingresos

Sector	Ingresos por sector	Ingresos grupo	Porcentaje
C13	4,462,013,867	7,738,399,478	60%
C14	3,276,385,611		40%

Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Por lo tanto, se considera oportuno escoger a este grupo para realizar el análisis del desempeño financiero.

Muestra

La muestra se define como un subconjunto de la población que presenta características representativas de la población de tal manera que analizar la muestra es equivalente a estudiar la población (Baena, 2017).

La muestra de la población seleccionada será determinada a través de la aplicación de filtros que conducirán a eliminar información que no aporta a la generación de conclusiones a la investigación. Además, se procede a estructurar la muestra clasificando a las empresas por su tamaño de acuerdo a la clasificación COPCI (Anexo 2) y no se consideran a las empresas que no han presentado movimiento continuo, es decir, solo se eligen a las empresas que muestran información financiera en los 8 años de análisis.

Luego de aplicar los diferentes criterios, se obtuvo una muestra de 58 empresas para el periodo de estudio. Los datos se muestran en la tabla seis:

Tabla 6

Muestra de estudio

Años	Pequeña	Mediana	Grande	Total
2016	32	15	11	58
2017	31	16	11	58
2018	31	16	11	58
2019	32	16	10	58
2020	38	12	8	58
2021	32	18	8	58
2022	33	17	8	58
2023	36	13	9	58

Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

La explicación de la generación de la muestra se presenta en la sección Análisis de Datos. (SCSV, 2024)

Técnica de Recogida de Datos

Para la recolección se aplicó el análisis documental. Este análisis parte de obtener las bases de datos del organismo de control, Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros que contiene los estados financieros de las empresas textiles. El análisis documental se realizó estructurando los estados financieros y analizando las tendencias presentes dentro de empresas de un mismo grupo.

La herramienta informática para la gestión de la base de datos fue el Software Excel de Microsoft Office, con este programa se procesaron los datos, se depuró la base de datos y se estructuraron los indicadores financieros para el respectivo análisis.

Análisis de Datos

A continuación, se describe el análisis realizado a los datos.

Obtención de los Datos.

En primer lugar, se procedió a descargar las bases de datos de los estados financieros de las empresas. Esto se realizó desde la página de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. La base de datos se descarga en formato txt y contiene la información financiera de todas las empresas del Ecuador categorizadas por número de expediente y código CIU.

Consolidación de Datos.

Los datos se consolidan para los diferentes años de análisis con el fin de contar con una base de datos consistente y homogénea.

Depuración de Datos.

La depuración de datos se realiza aplicando filtros a la base de datos. Los filtros aplicados fueron los que se describen a continuación.

Filtrar por empresas con código CIU C13 que representan el 60% del total de ingresos. Al realizar este filtro, se obtiene la información de la tabla 7.

Tabla 7

Empresas CIU 13

Años	Empresas
2016	246
2017	180
2018	247
2019	235
2020	211
2021	239
2022	260
2023	259
	1,877

Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Luego, se filtró por empresas activas y que han presentado los balances en los años correspondientes al periodo de estudio. Esto implicó identificar y eliminar a las empresas que no han presentado movimiento y presentan saldo cero en sus ingresos y activos.

Los resultados aparecen en la tabla 8:

Tabla 8

Empresas CIU 13 activas y con ingresos

Años	Empresas
2016	183
2017	142
2018	201
2019	197
2020	174
2021	192
2022	185
2023	196
	1470

Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

El siguiente criterio de selección fue identificar y agrupar a las empresas que han presentado movimiento en el periodo comprendido entre el 2016 y el 2023. Los datos se muestran como siguen en la tabla 9.

Tabla 9

Empresas finales de la muestra

Criterio	Cantidad
Empresas presentes en el periodo 2016 al 2023	58

Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Finalmente, se procede a segmentar a la muestra de empresas dentro de las categorías pequeña, mediana y grande de acuerdo a los siguientes criterios:

Tabla 10

Criterios para segmentación de tamaños

	Pequeña	Mediana	Grande	
Ingresos	0 1,000,000	a 5,000,000	a 5,000,001 adelante	en

Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Al aplicar los criterios descritos en la tabla que precede, se obtienen los siguientes datos:

Tabla 11

Empresas por clasificación de tamaño

Años	Pequeña	Mediana	Grande	Total
2016	32	15	11	58
2017	31	16	11	58
2018	31	16	11	58
2019	32	16	10	58
2020	38	12	8	58
2021	32	18	8	58
2022	33	17	8	58
2023	36	13	9	58

Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Procesamiento de Datos.

Se proceden a estructurar los siguientes análisis de datos:

Proporcionar un resumen general de los datos financieros recopilados, describiendo las características básicas y principales tendencias en el desempeño financiero de las empresas textiles considerando los indicadores seleccionados con base al marco teórico presente en el capítulo 2, enfatizando lo resumido en el marco referencial y revisión de literatura sintetizada en el Anexo 1. Por lo tanto, se procede realizando un análisis descriptivo de los rubros de ingresos, gastos, activos.

Además, se procede a estructurar los indicadores financieros y determinar el respectivo análisis. Se computarán las ratios financieras y otros indicadores clave a partir de los datos brutos.

Se generan conclusiones a partir de los datos obtenidos.

Tabla de Operacionalización de Variables.

El estudio presenta el análisis del resultado o desempeño financiero de las empresas textiles ecuatorianas, misma que a través del estudio del análisis de las siguientes variables: Ingresos, Costos, Gastos, Liquidez, Indicadores de Gestión (Rotación de cuentas por cobrar, Rotación de inventarios, Rotación de cuentas por pagar, Ciclo de conversión de efectivo).

Tabla 12*Tabla de Operacionalización de la variable*

VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICA DE RECOLECCIÓN	MÉTODO DE ANÁLISIS
Análisis Desempeño Financiero	Ingresos Total de ingresos anuales Costos y Gastos Total de costos y gastos anuales Liquidez Ratio de liquidez corriente, Prueba ácida Indicadores de Gestión Rotación de cuentas por cobrar (días) Rotación de inventarios (días) Rotación de cuentas por pagar (días) Ciclo de conversión de efectivo (días)	Revisión documental (Superintendencia de Compañías)	Análisis descriptivo y estadístico Análisis de ratios financieros

Nota. Elaboración propia con base a De La Hoz et al. (2008), Párraga et al. (2021) y datos de la SCVS (2024)

Capítulo 3

Resultados

En la presente sección de la investigación, se procede a realizar el análisis financiero del sector textil. El análisis se realiza sectorizando los tamaños de las empresas para presentar adecuadamente la información. Además, se puntualiza que la información es mostrada en promedio, con el fin de tener datos representativos del sector.

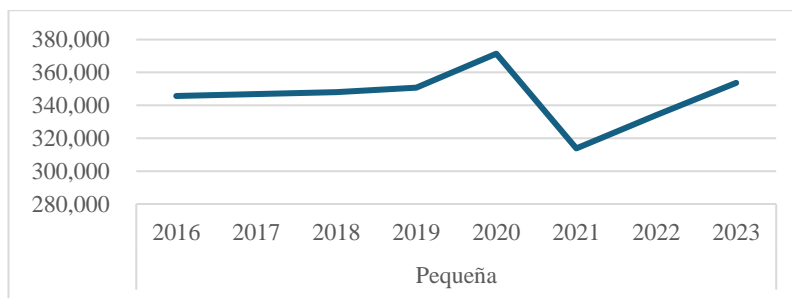
Tendencia de Ingresos, Costos y Gastos

A continuación, se presenta la información gráfica de las tendencias presente en los ingresos, costos y gastos de las empresas dentro del periodo de análisis:

Figura

1

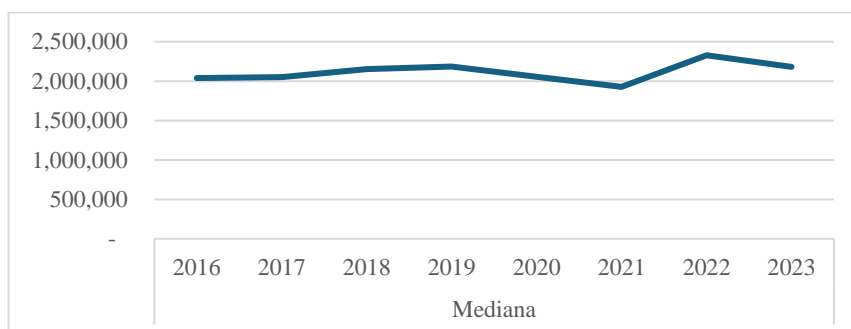
Tendencia de ingresos - Empresas pequeñas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura 2

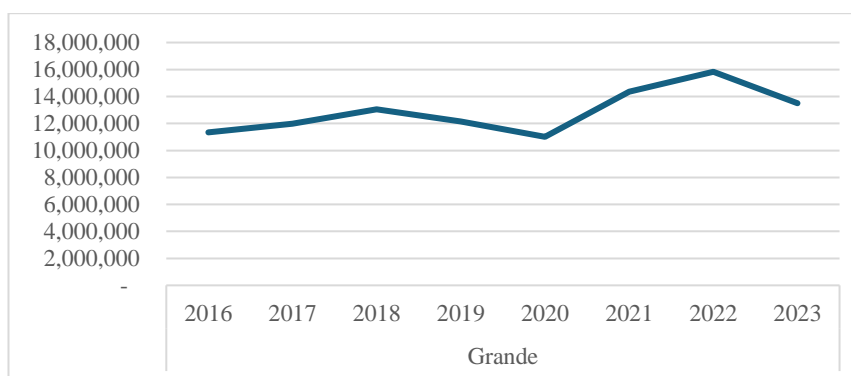
Tendencia de ingresos - Empresas medianas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura 3

Tendencia de ingresos - Empresas grandes



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

De acuerdo a la información presentada en la figura 1 se puede observar que para las empresas pequeñas los ingresos mostraron una tendencia estable entre los años 2016 al 2019. Sin embargo, para el año 2020 de la pandemia generada por el COVID-19 se presentó un aumento significativo en sus ingresos puesto que el promedio de ingresos fue de US\$371,000 para ese año.

Sin embargo, para el año 2021 los ingresos de las empresas textiles consideradas como pequeñas presentaron una disminución del 6% respecto al año 2020 que fue el de mayor venta. En contraste con el resultado negativo del año 2021,

para los años 2022 y 2023 se han presentado una mejora en el nivel de sus ingresos y presentan una tendencia creciente.

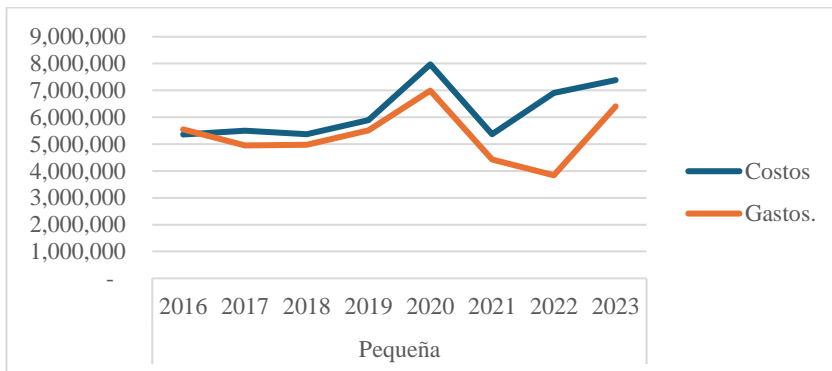
Para las empresas medianas y las empresas grandes, sus ingresos dentro del periodo 2016 al 2019 mostraban una tendencia creciente. A pesar de ellos, los ingresos se vieron afectados en los años 2020 y 2021. Por estos factores, se interpreta que la disminución de los ingresos está estrechamente relacionada con la paralización de las actividades comerciales producto de las restricciones impuestas por el gobierno ecuatoriano para detener el avance del COVID-19.

Continuando con el análisis, los ingresos para el año 2022 han mostrado un comportamiento creciente; no obstante, para el año 2023 se aprecia una reducción de los ingresos en el sector de las empresas medianas y grandes. Para las empresas medianas los ingresos se han reducido en un 6%, mientras que para las empresas grandes la reducción es del 15%.

En general, los ingresos han presentado una tendencia estable en los periodos 2016 al 2019 para los 3 grupos de las empresas analizadas; sin embargo, en los años 2020 y 2021 producto de la pandemia, se presentó una reducción significativa en el total de ingresos de los 3 grupos de empresas analizadas. Para los años 2022 y 2023 el progreso de los ingresos en las empresas pequeñas va en aumento, mientras que las empresas medianas y grandes han presentado estacionalidad de sus ingresos y una reducción para el año 2023.

Figura 4

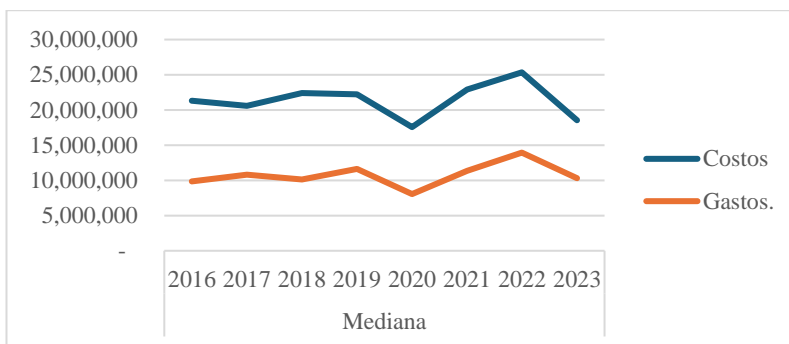
Tendencia de costos y gastos - Empresas pequeñas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura 5

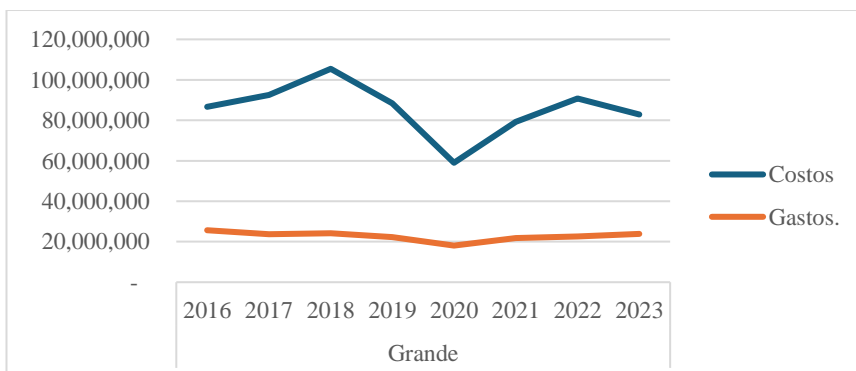
Tendencia de costos y gastos - Empresas medianas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura 6

Tendencia de costos y gastos - Empresas grandes



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Los datos mostrados en las figuras que preceden evidencian el comportamiento de costos y gastos de las empresas analizadas en el periodo de estudio. En armonía con lo mostrado, para el grupo de empresas pequeñas los costos y gastos tuvieron su incremento significativo en el año 2020 lo cual está estrechamente relacionado por el incremento de sus ventas para aquel año. Por otro lado, en el año 2021 se presentó un pico inferior, asociado a la reducción de ingresos que presentaron las empresas pequeñas para ese año.

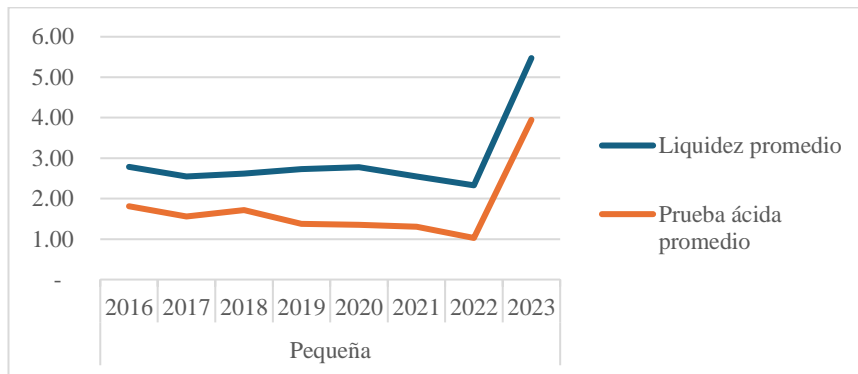
Continuando con las empresas medianas y grandes, los costos y gastos presentaron su reducción en el año 2020, año en el cual la pandemia generó la paralización de las actividades comerciales. Además, estos datos se encuentran relacionados con la reducción de ingresos en el mismo periodo de análisis. Los costos y gastos han aumentado en el periodo 2022; pero se mantienen en reducción en el periodo 2023 en relación directamente proporcional con los ingresos.

Indicadores de Liquidez

A continuación, se presenta la información relacionada con la liquidez de las empresas en el periodo de análisis. Se procede a elaborar el ratio de liquidez corriente y el ratio de prueba ácida con el fin de entender cómo se ha comportado la liquidez para los grupos de empresas.

Figura 7

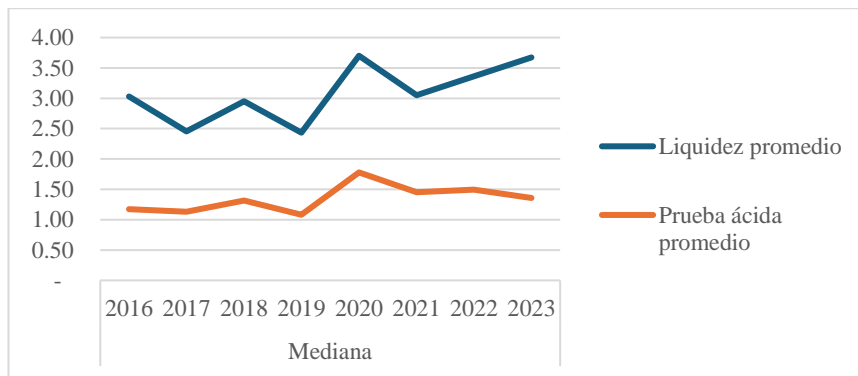
Liquidez - Empresas pequeñas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura 8

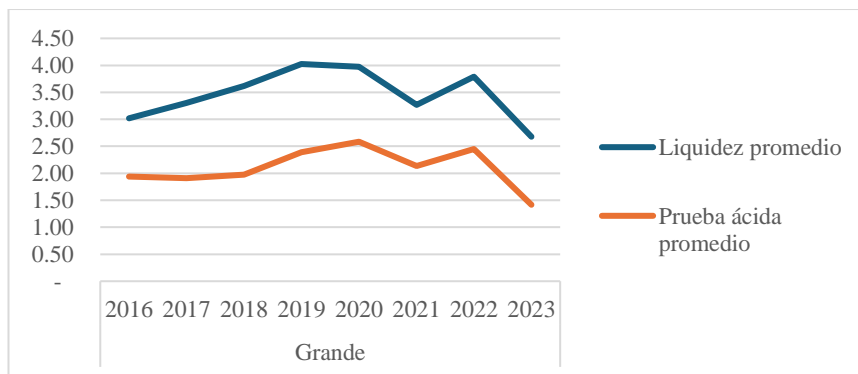
Liquidez - Empresas medianas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura 9

Liquidez - Empresas grandes



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

La liquidez es calculada como la división de los activos corrientes para los pasivos corrientes y mide la capacidad que tiene una empresa para atender sus obligaciones en el corto espacio de tiempo con sus recursos líquidos.

En general, los 3 grupos de empresas presentan una liquidez positiva y mayor a la unidad. Una liquidez mayor a la unidad, significa que para cada unidad de deuda en el corto plazo de tiempo se tiene una unidad monetaria para atender esa deuda. Lo anterior, evidencia que las empresas presentan los recursos líquidos suficientes para atender sus obligaciones corrientes en el corto plazo de tiempo.

Sin embargo, analizando por grupo se presentan diferencias. Empezando por el grupo de empresa pequeñas, el historial de liquidez evidencia que, dentro del periodo 2016 al 2021 la liquidez del promedio de las empresas se mantuvo estable, manteniendo 2.67 unidades; sin embargo, para el año 2023 el promedio de la liquidez presenta un aumento significativo pasando a 5.47. Es decir, para el año 2023, por cada unidad de deuda se mantienen 5.47 unidades monetarias para atender la deuda en el corto plazo de tiempo.

Para el grupo de empresas medianas, se han presentado diferentes comportamientos. Se ha presentado un promedio más bajo en el año 2019 llegando a 2.43 mientras que el punto más alto fue visto en el año 2020 con una liquidez promedio de 3.79 mientras que para el año 2023 se presenta una mejora notable puesto que el promedio de la liquidez se ubica en el valor de 3.67 para atender sus deudas en el corto plazo.

Dentro de las empresas grandes la liquidez ha mostrado una reducción significativa en los periodos 2020 a 2023. Pasando de presentar una liquidez de 3.97 para el año 2020 a una liquidez de 2.68 en el año 2023. Sin embargo, aunque ha

existido una reducción, no se ha visto afectación en la salud financiera de las empresas, puesto que los indicadores se mantienen por encima de la unidad monetaria.

Por otro lado, analizando la prueba, se considera que este indicador mide la liquidez de la empresa sin considerar los efectos de inventario, y usa los activos más líquidos, como es el efectivo y las cuentas por cobrar para medir la liquidez.

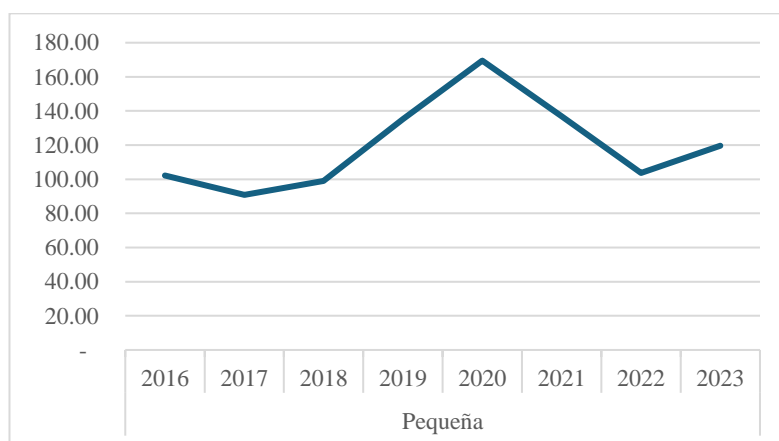
La prueba ácida para los 3 grupos de empresa refleja buena liquidez. No se han determinado pruebas ácidas inferior a la unidad. Por lo tanto, se concluye que las empresas analizadas mantienen una buena liquidez dentro de los periodos de estudio y que por cada unidad de deuda, cuentan con los recursos líquidos suficientes para poder atender sus obligaciones de corto plazo.

Indicadores de Eficiencia

En la presente sección, se procede a analizar los indicadores de gestión. Los indicadores de gestión permiten medir cómo las empresas hacen uso de sus recursos. Para este análisis se han determinado los promedios en números de días. Los ratios analizados son: rotación de cuentas por cobrar, rotación de inventario, rotación de cuentas por pagar y ciclo de conversión de efectivo.

Figura 10

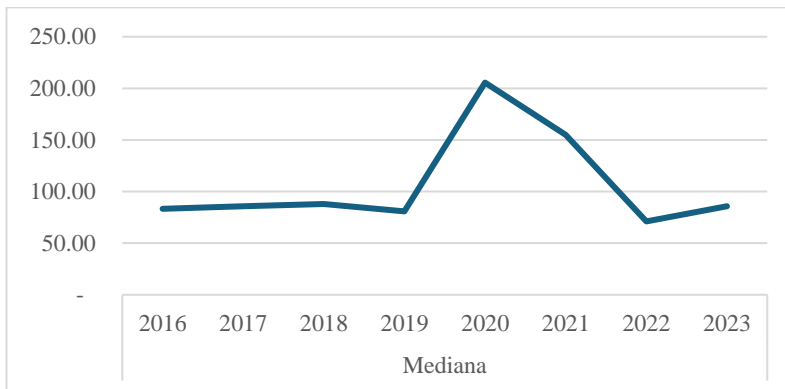
Rotación de cuentas por cobrar - Empresas pequeñas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura 11

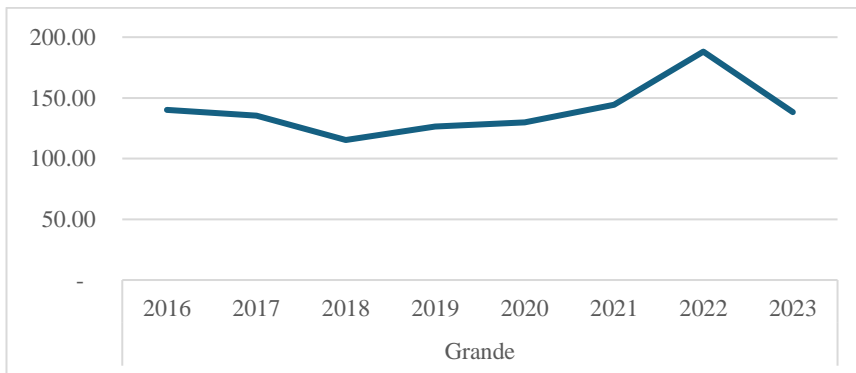
Rotación de cuentas por cobrar - Empresas medianas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura 12

Rotación de cuentas por cobrar - Empresas grandes



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

La rotación de cuentas por cobrar muestra qué tan frecuente se recuperan los valores pendientes de cobro. Al mismo tiempo, evidencian si una empresa está experimentando problemas de antigüedad y recuperación de su cartera. Se esperan los resultados más pequeños posibles y de acuerdo a las políticas de las empresas.

Analizando la información mostrada, se observa que han existido picos considerables en los años 2020. La principal razón del aumento de la cartera vencida

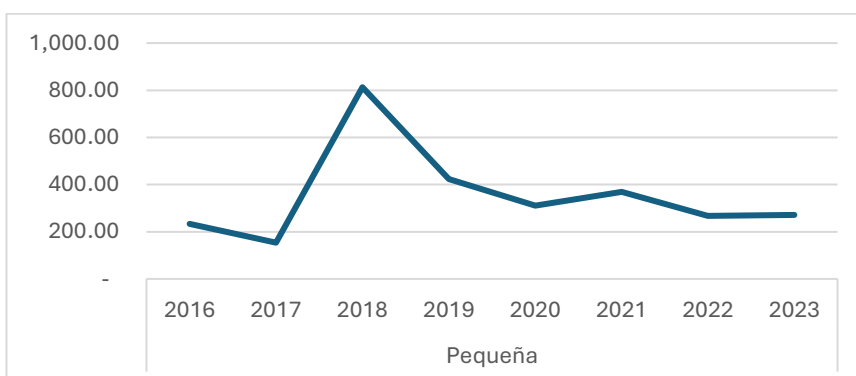
en el año 2020 es por los problemas generados por el COVID-19 y la paralización de las actividades comerciales.

Sin embargo, para el año 2022 las empresas del grupo grandes experimentaron una rotación promedio de cuentas por cobrar por el valor de 188. Es decir, cada 188 días las cuentas por cobrar rotaban y estas empresas presentaban problemas para recaudar el dinero. Ante la disminución en la recaudación de dinero, se entiende que la liquidez de este grupo de empresas comience a disminuir. En el sentido opuesto, en el año 2023 la rotación de cuentas por cobrar ha mejorado, puesto que el promedio es de 138 días. Esto puede estar asociado a una disminución de los ingresos por parte de las grandes empresas.

Por otra parte, se puede observar que la rotación promedio de las cuentas por cobrar para el año 2023 se encuentra en aumento para el grupo de empresas pequeñas y medianas. Es decir, se espera que tome más tiempo poder recaudar los valores pendientes para este grupo de empresas. Esto se encuentra asociado a un aumento de ingresos.

Figura 13

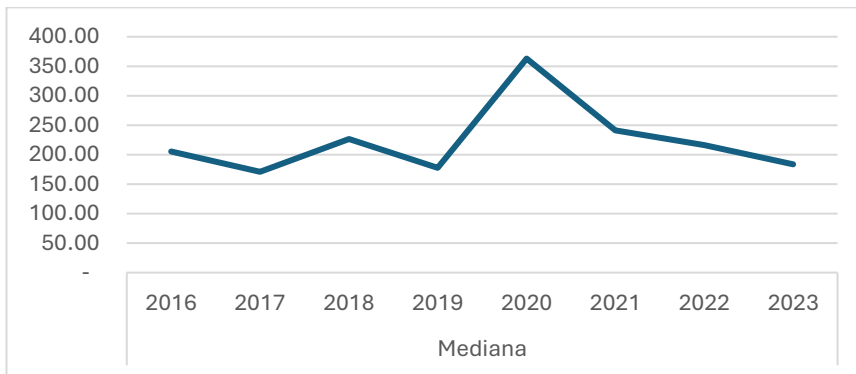
Rotación de inventarios - Empresas pequeñas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura 14

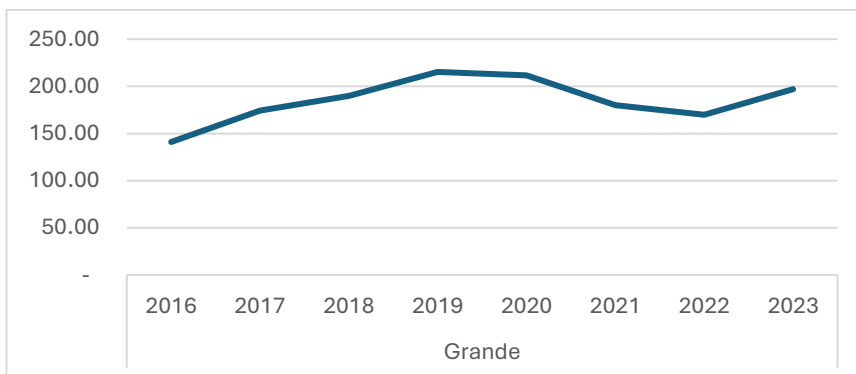
Rotación de inventarios - Empresas medianas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura 15

Rotación de inventarios - Empresas grandes



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Para el grupo de empresas pequeñas, se ha visto un pico de rotación de inventario en el año 2018; es decir, hubo menos venta de inventario en aquel año. Esto se encuentra asociado con un aumento en las cuentas por cobrar y a una estacionalidad en las actividades operativas de este grupo de empresas. Es decir, las empresas venden su inventario a crédito. A pesar de esto, se encuentra que no presentan problemas de liquidez. Sin embargo, para los años 2022 y 2023 se ha presentado una disminución

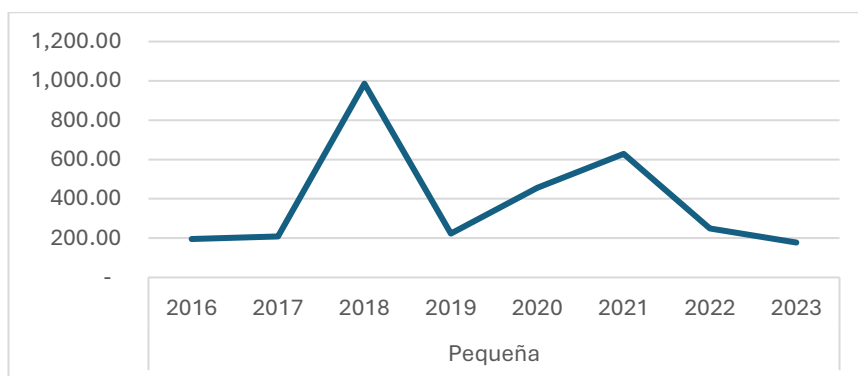
en la rotación del inventario llegando al valor de 270 días. Es decir, en el año 2023 las empresas pequeñas tardan en vender su inventario alrededor de 270 días.

Para el grupo de empresas medianas, se tiene la menor venta de inventario que se presenta fue en el año 2020 en el cual se presentó una rotación de 362 días para el inventario. Esto quiere decir, que las empresas no pudieron vender su inventario producto de las bajas ventas y paralización de las actividades económicas del COVID-19. Para los años 2022 y 2023 se muestra una mejora en la rotación del inventario.

Para el grupo de empresas grandes, en los años 2019 al 2021 no se evidenció una reducción significativa de ventas, sino que el comportamiento se asemeja más a una estacionalidad. Es decir, las empresas presentaron una paralización de sus ventas y, por ende, rotación del inventario.

Figura 16

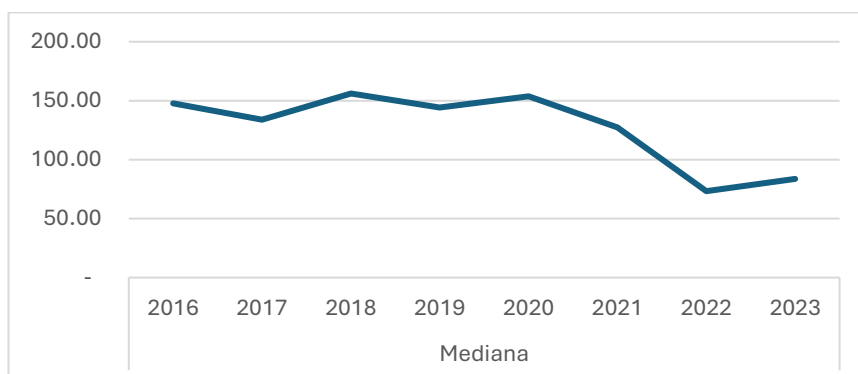
Rotación de cuentas por pagar - Empresas pequeñas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura 17

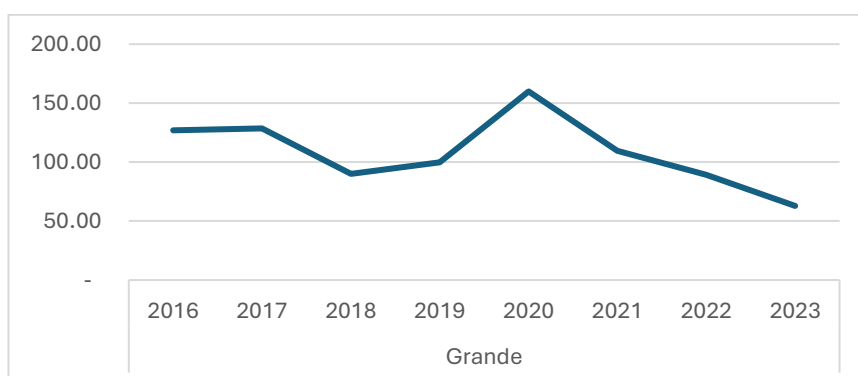
Rotación de cuentas por pagar - Empresas medianas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura 18

Rotación de cuentas por pagar - Empresas grandes



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

El indicador de cuentas por pagar muestra la capacidad de pago que tienen las empresas para pagar sus obligaciones en el corto plazo. De acuerdo con los datos obtenidos, la rotación de cuentas por pagar para el grupo de empresas pequeñas se ubicó en el punto más alto en el año 2020 llegando a atender sus obligaciones en el periodo de 154 días.

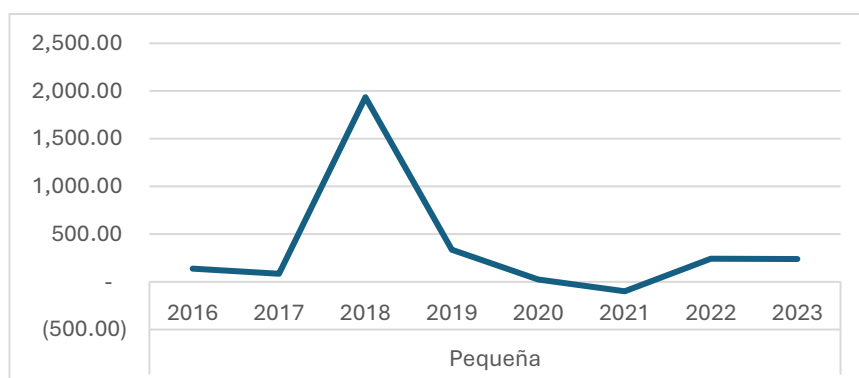
Esto se debe a la paralización de actividades económicas en este año. Mientras que para el año 2022 el grupo de empresas pequeñas presentó una rotación de cuentas por pagar por el valor de 73.28 y para el año 2023 por 83.58; es decir, con estos resultados se muestra que cada 83 días las empresas hacen el pago de sus obligaciones. La disminución de este indicador muestra la mejora en la salud financiera de las empresas pequeñas, puesto que pueden atender sus obligaciones con proveedores con mayor frecuencia.

Para el caso de las empresas medianas, la rotación más baja de las cuentas por pagar fue en el año 2018 presentando un indicador de 89 días. Sin embargo, para el año 2020 la rotación ascendió a 159 días, indicando problemas de pago a sus proveedores o un mecanismo de ahorro.

Similar situación se presentó en el grupo de empresas grandes. La rotación más baja de las cuentas por pagar fue en el año 2020 presentando un indicador de 159 días. Sin embargo, para el año 2023 la rotación ascendió a 62 días, indicando una mejora en la atención de pago a sus proveedores. El indicador se ubica en los 60 días lo cual se encuentra asociado al promedio del sector y de acuerdo a las políticas de crédito que se negocian para la compra de materia prima.

Figura 19

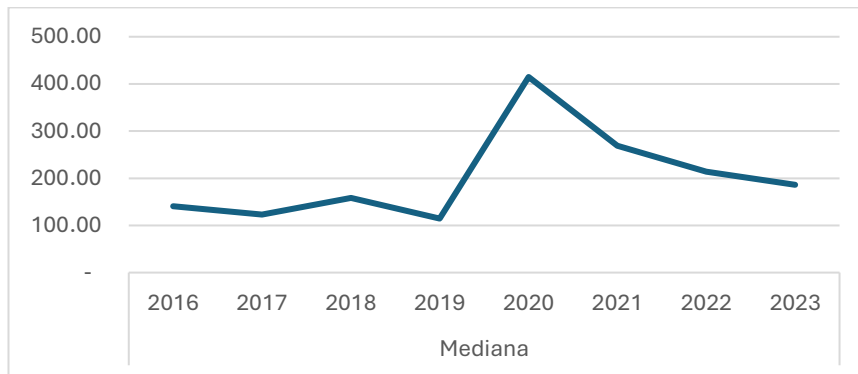
Conversión de efectivo - Empresas pequeñas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura 20

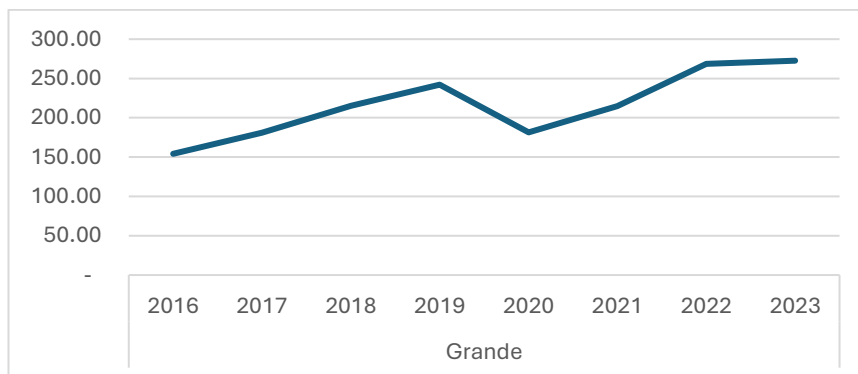
Conversión de efectivo - Empresas medianas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura 21

Conversión de efectivo - Empresas grandes



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

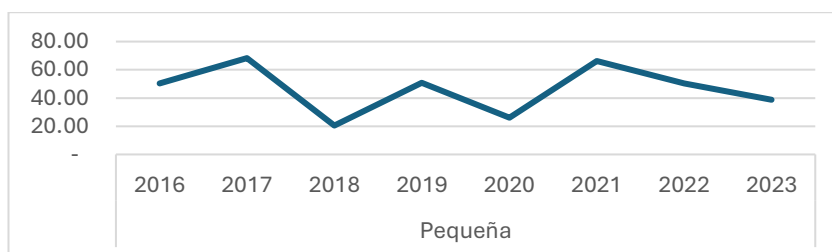
El ciclo de conversión de efectivo muestra el tiempo promedio en el cual las empresas convierten su inventario en efectivo. De acuerdo a la información mostrada, el ciclo de efectivo para las empresas pequeñas no es estable. Siendo así, que para el año 2018 el ciclo de efectivo fue mayor a un año mientras que el año 2021 se presentó un ciclo de efectivo negativo. Estos son indicadores que la pandemia afectó considerablemente a este sector.

Por otra parte, para el grupo de empresas medianas, se tiene que el ciclo de efectivo ha presentado diversos escenarios. El ciclo más largo registrado fue en el año 2020 en el cual a este grupo de empresas se les dificultó realizar la conversión de sus ventas en efectivo. Mientras que para el año 2023 se presenta una mejora en el ciclo de efectivo pasando a los 185 días. Esto quiere decir, que transcurren en promedio 185 días desde que la empresa compra su inventario, cobra sus deudas pendientes a sus clientes y atiende sus obligaciones con los proveedores.

En el caso de las empresas grandes, se presenta un ciclo de efectivo que va aumentando sus días de conversión. Siendo la única disminución en el año 2020 en cual el ciclo de efectivo se ubicó en el valor de 181 días. Para el año 2023 se tiene un ciclo de 272 días que tardan las empresas en generar efectivo.

Figura 22

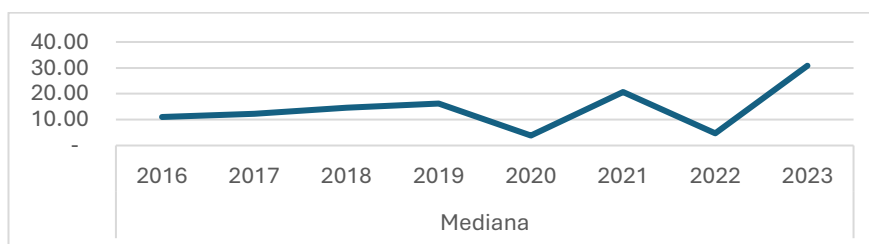
Rotación del activo fijo - Empresas pequeñas



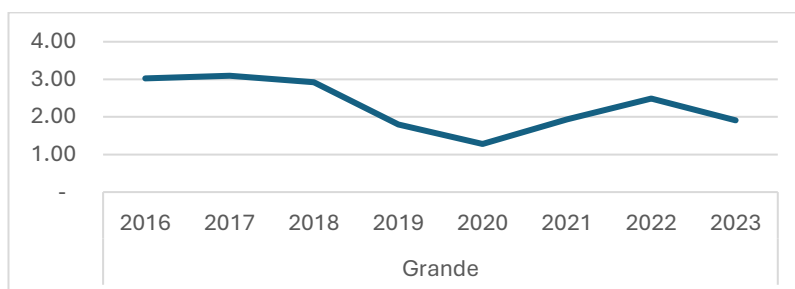
Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura 23

Rotación del activo fijo - Empresas medianas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Rotación del activo fijo - Empresas grandes

Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

La rotación del activo fijo pretende identificar las unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activos de larga duración. Los tres grupos de empresas coinciden que el año 2020 fue el periodo de disminución de las ventas, porque gráficamente se observa una disminución significativa en los indicadores.

Respecto al indicador en el grupo de empresas pequeñas se observa un indicador promedio de 45 indicando que se han vendido 45 unidades monetarias por cada unidad monetaria invertida en activos fijos. Esto es importante mostrar, porque puede presentarse que las empresas pequeñas no tienen un robusto activo fijo, producto de lo cual se observa un alto indicador.

Similar situación se observa en el grupo de empresas medianas cuyo indicador promedio es de 14. El indicador disminuye considerando que este grupo de empresas, al igual que las pequeñas, no presentan una gran cantidad de activo fijos, por lo que los indicadores tienden a aumentar.

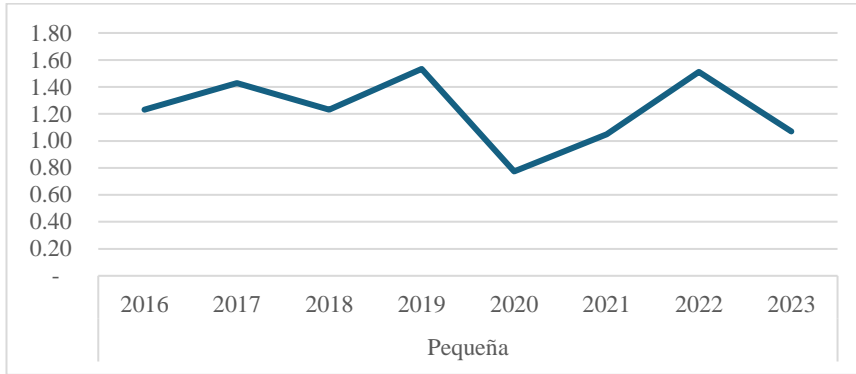
Para el grupo de empresas grandes, se presentan indicadores que reflejan su situación financiera respecto a los activos no corrientes. Se presenta un indicador promedio de 2 indicando que por cada unidad monetaria invertida en activos fijos se generan 2 unidades de venta. Este indicador se presenta razonable con la estructura de

los activos fijos en las empresas grandes, puesto que este grupo de empresas tiende a presentar una mayor infraestructura de activos.

Figura

25

Rotación del ventas - Empresas pequeñas

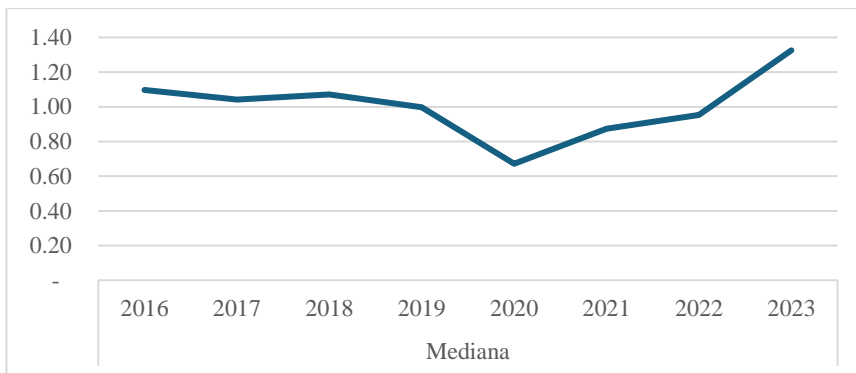


Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

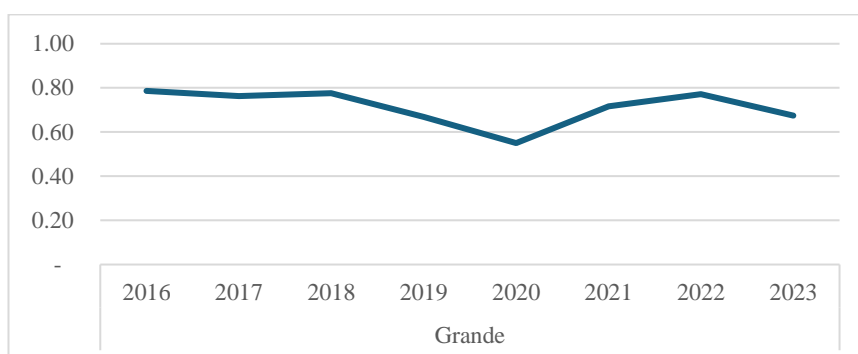
Figura

26

Rotación de ventas – Empresas medianas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Rotación de ventas – Empresas grandes

Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

La rotación de ventas mide la eficiencia con la cual se usan todos los activos de una empresa. A mayor inversión en un grupo de activos, se esperaría que se puedan aumentar las ventas.

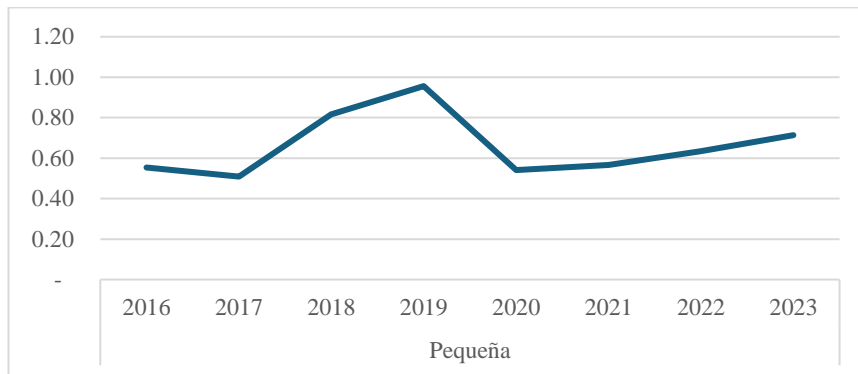
Para los grupos de empresas pequeñas y empresas medianas se observan indicadores similares. El promedio para empresas pequeñas se ubica en 1.22 mientras que para las empresas medianas es de 1. Es decir, por cada unidad de activo total se generan 1.22 unidades de ventas y 1 unidad de venta para empresas pequeñas y medianas, respectivamente. Lo anterior refleja un buen uso de los activos totales para la generación de ventas.

Para el caso de grupo de empresas grandes, se presenta un indicador promedio de 0.72 con una disminución en el año 2020 por los efectos de la pandemia. Se tiene que por cada unidad de activo total se generan 0.72 unidades de venta. Este promedio es inferior a los resultados obtenidos en las empresas pequeñas y medianas. Lo anterior indica que las empresas grandes deben aumentar sus ventas para que guarden relación con al total de sus activos y estos generen un mayor ingreso.

Figura

28

Impacto gastos operacionales – Empresas pequeñas

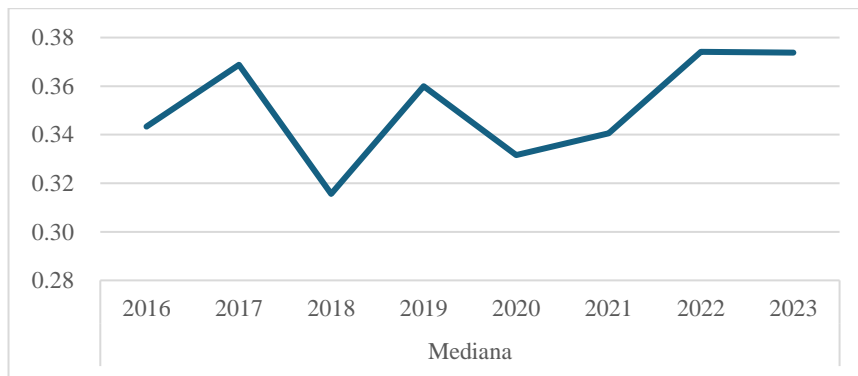


Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura

29

Impacto gastos operacionales – Empresas medianas

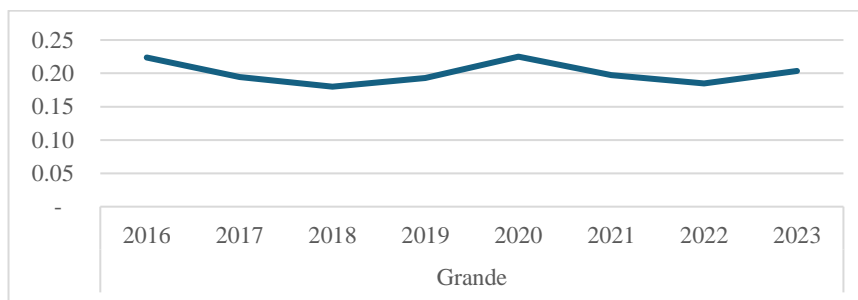


Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura

30

Impacto gastos operacionales – Empresas grandes



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

El ratio de impacto de gastos operacionales recoge el efecto que tienen los gastos administrativos y los gastos de ventas. Se pretende identificar por cada unidad de ventas cuantas unidades de gastos operaciones se pueden cubrir.

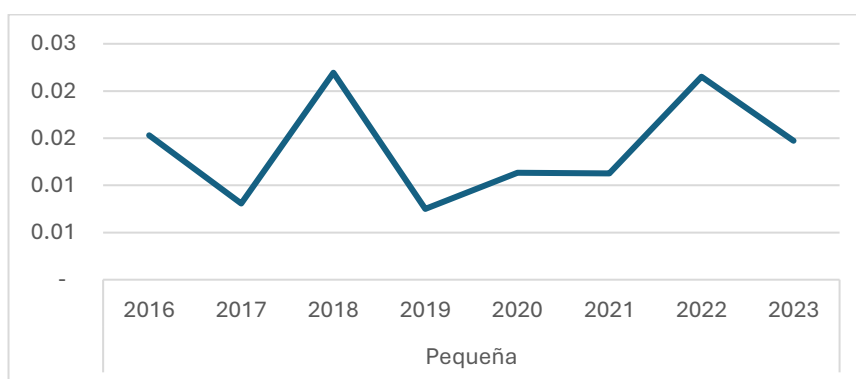
En general, para los tres grupos de empresas se puede observar que los indicadores promedios están por debajo de la unidad queriendo decir que las ventas alcanzan para cubrir los gastos operacionales.

Sin embargo, se puede observar el nivel de cobertura para cada grupo de empresas. Para las empresas pequeñas se tiene una cobertura de 0.66 por cada unidad de ventas, mientras que para el grupo de empresas medianas la cobertura es de 0.35 finalizando con las grandes en 0.20. Esto indica que hay una mejor cobertura en el grupo de empresas grandes y que las empresas pequeñas requieren mejora y un ahorro de gastos.

Figura

31

Impacto carga financiera – Empresas pequeñas

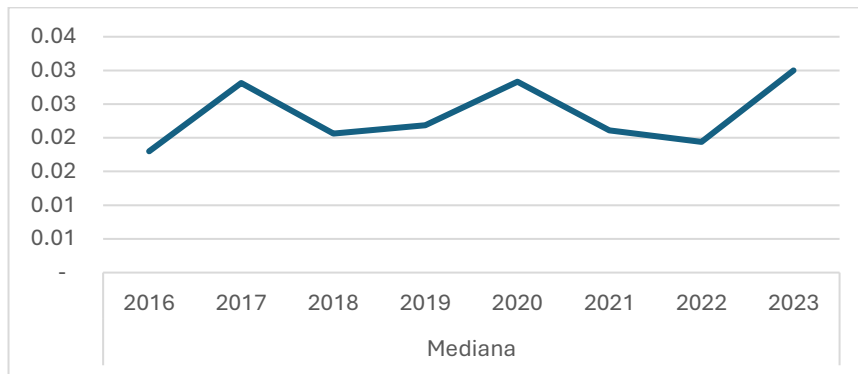


Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura

32

Impacto carga financiera – Empresas medianas

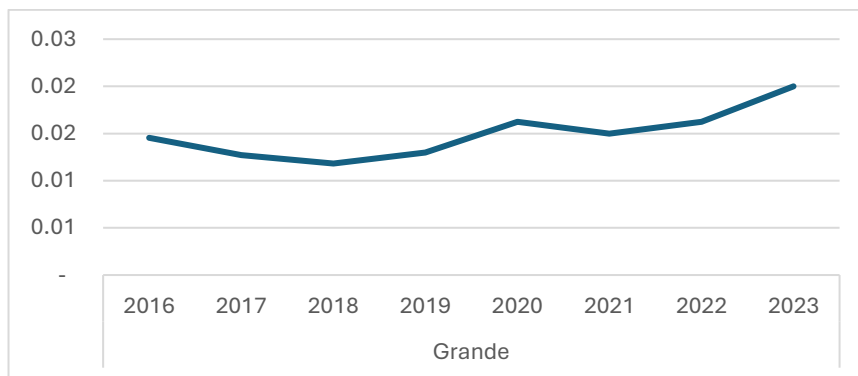


Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura

33

Impacto carga financiera – Empresas grandes



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

El indicador de carga financiera mide la gestión que realiza la empresa en lo relacionado a las ventas con el fin de tener una buena cobertura de los gastos financieros. Lo mejor esperado para este indicador es que no supere el 10% del total de ventas.

Para los grupos analizados se puede observar que el indicador promedio se ubica de la siguiente manera: empresas pequeñas 0.01; empresas medianas 0.02;

empresas grandes 0.01; por los datos presentados previamente se concluye que las ventas de cada grupo de empresas permiten cubrir su carga financiera.

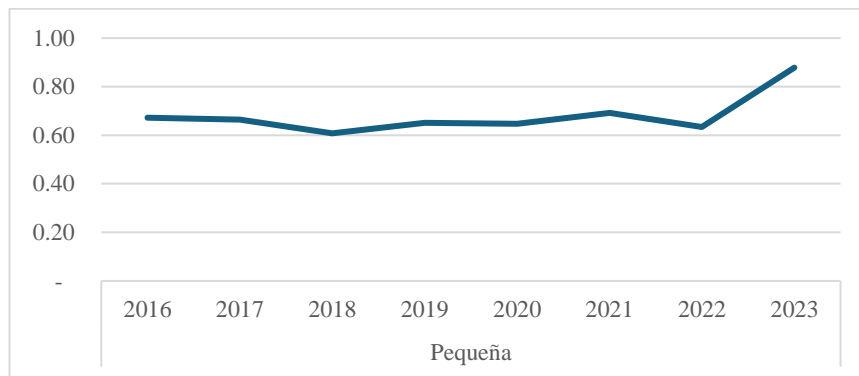
Indicadores de Solvencia

A continuación, se procede mostrando los principales indicadores de solvencia, con el fin de entender cómo se ha comportado la salud financiera de las empresas en el periodo analizado.

Figura

34

Ratio de endeudamiento del activo - Empresas pequeñas

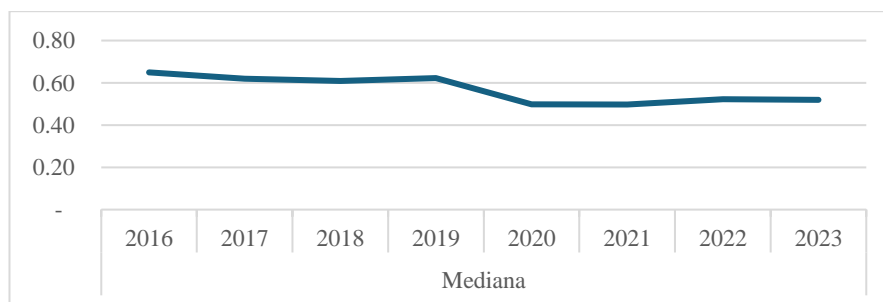


Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura

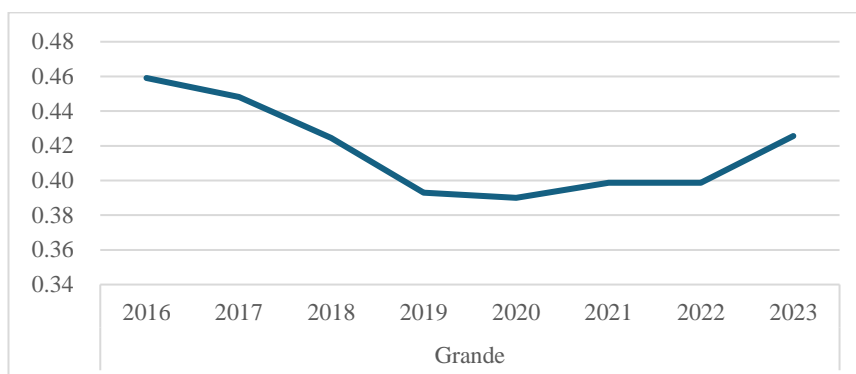
35

Ratio de endeudamiento del activo - Empresas medianas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Ratio de endeudamiento del activo - Empresas grandes



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Los ratios de solvencia pretenden identificar en qué medida y en qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de una empresa, así como identificar los riesgos que se corren. Por su parte, el ratio de endeudamiento mide el nivel de autonomía financiera y hasta qué grado se encuentran comprometidos los activos en relación a sus acreedores.

De acuerdo con la información mostrada, para el grupo de empresas pequeñas el indicador promedio se ubicó en 0.68 unidades; es decir, que por cada unidad de deuda se encontraban 0.68 unidades de activos comprometidos. En otras palabras, existe una alta dependencia de los acreedores externos para obtener financiamiento y poder generar activos. El punto más alto del indicador se presenta en el año 2023 llegando a un promedio de 0.88 unidades de activos comprometidos por cada unidad de deuda. Es decir, las empresas pequeñas presentan una alta dependencia al financiamiento de terceros, en lugar del financiamiento de sus accionistas.

Además, otro factor que golpea a las empresas pequeñas es el financiamiento. Es decir, no tienen el alcance por lo que les resulta complicado acceder a un

financiamiento adecuado y cuando es posible, son con altas tasas de interés, por ende conduce a un endeudamiento y a una mayor dependencia financiera.

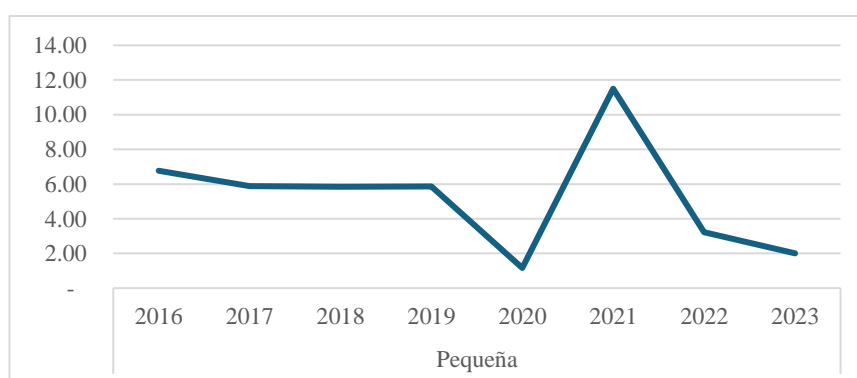
Dentro del grupo de empresas medianas, se puede observar que el promedio del indicador se ubica en 0.57 para el periodo de análisis. Para el año 2023 el indicador se ubicó el 0.52; es decir, por cada unidad de deuda la empresa tiene comprometido 0.52 unidades del total de activos. Al presentar alrededor del 50% se entiende que este grupo de empresas mantienen un plan de endeudamiento y adecuada estructura financiera, puesto que no existe una dependencia alta de sus acreedores, sino que se encuentra controlado el endeudamiento.

Dirigiendo la atención hacia el grupo de empresas grandes, se presenta un adecuado nivel de endeudamiento, puesto que su indicador promedio se encuentra en 0.42. Es decir, por cada unidad de deuda se encuentra financiados 0.42 unidades del total de activo. Los indicadores adecuados se pueden explicar a causa de las facilidades que tienen las empresas grandes de acceder a fuentes de financiamiento más adecuadas con tasas preferenciales, lo cual las expone a un nivel inferior de riesgo financiero. Además, estas empresas pueden financiarse con sus ventas a clientes lo que le da una mayor liquidez y menor dependencia en endeudamiento.

Figura

37

Cobertura de intereses - Empresas pequeñas

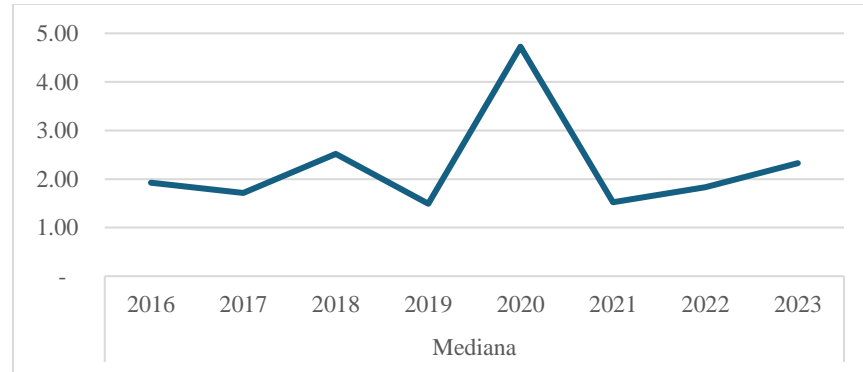


Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura

38

Cobertura de intereses - Empresas medianas

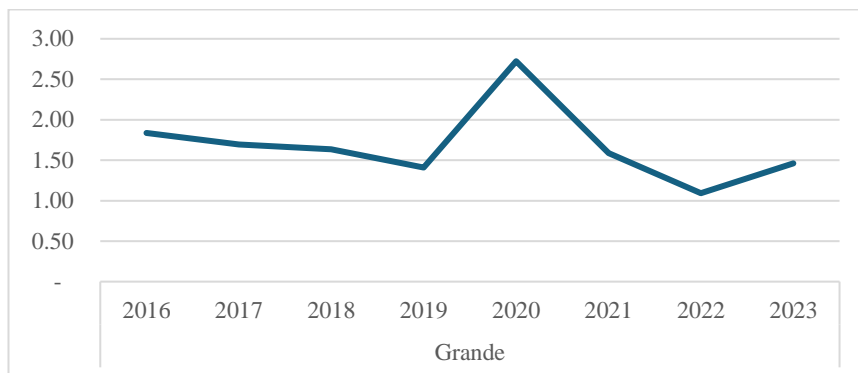


Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura

39

Cobertura de intereses - Empresas grandes



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

El ratio de cobertura de intereses indica y muestra las fortalezas de las empresas para atender sus obligaciones financieras en un número determinado de veces. Para el grupo de empresas pequeñas se identificó que el indicador promedio era de 5.13 mostrando que las empresas hacen buen uso de sus recursos para dar una buena

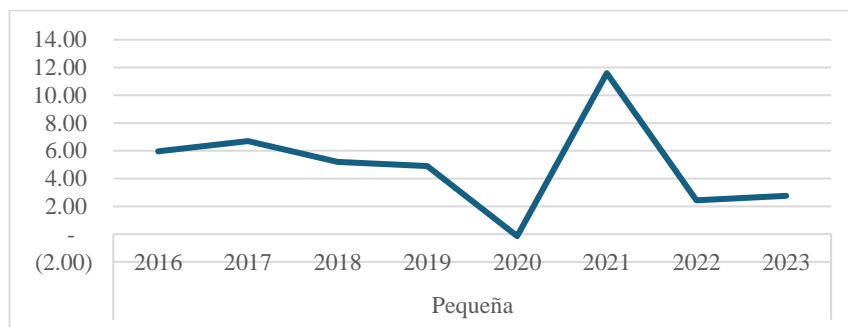
atención a sus obligaciones financieras, eso indica que en promedio con sus resultados operativos cubre 5 veces los intereses financieros que resultan del apalancamiento.

Por otra parte, en el grupo de empresas medianas se evidencia un promedio de 2.16 mientras que en el grupo de empresas grandes se ubica en el valor de 1.68. Los indicadores mostrados son bajos ante la poca necesidad que tienen las empresas de financiamiento de terceros. Indicando esto, que hacen un uso adecuado de los recursos financieros obtenidos para generar un margen bruto que les permite atender sus obligaciones y el costo financiero que se genera.

Figura

40

Endeudamiento patrimonial - Empresas pequeñas

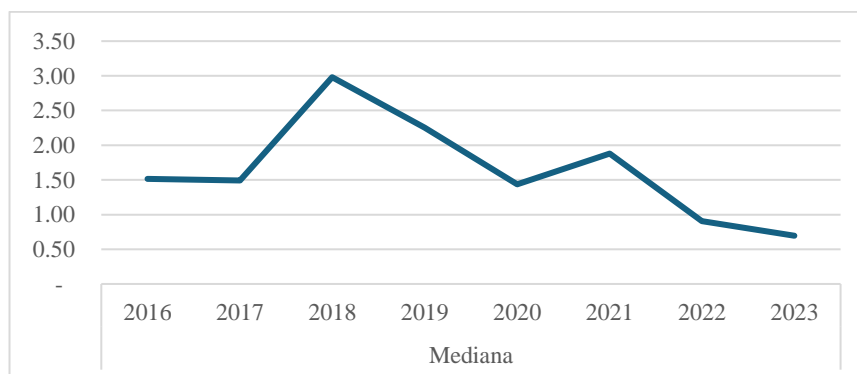


Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

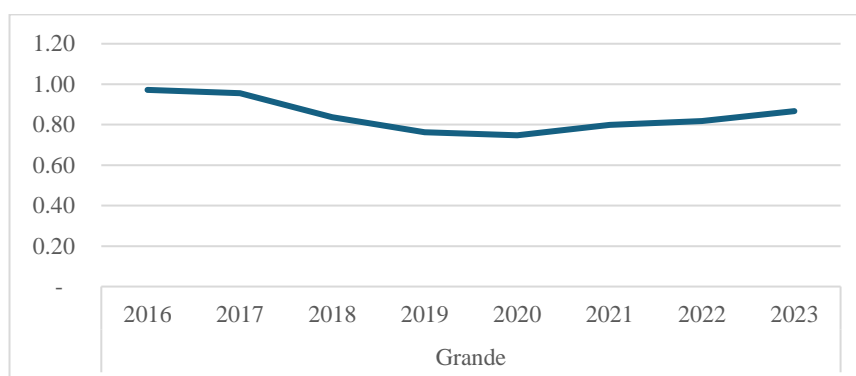
Figura

41

Endeudamiento patrimonial - Empresas medianas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Endeudamiento patrimonial - Empresas grandes

Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Este indicador mide el nivel en el que se encuentra comprometido el patrimonio para con los acreedores de la empresa; además, muestra la procedencia de las fuentes de financiamiento de las empresas.

De acuerdo con la información mostradas, se observa que las empresas pequeñas poseen un alto grado de endeudamiento con un indicador promedio de 4.76 y que este se encuentra altamente financiado por acreedores de terceros. Por lo que se hace necesario que las empresas pequeñas aumenten su nivel del patrimonio para poder mejorar los indicadores de endeudamiento.

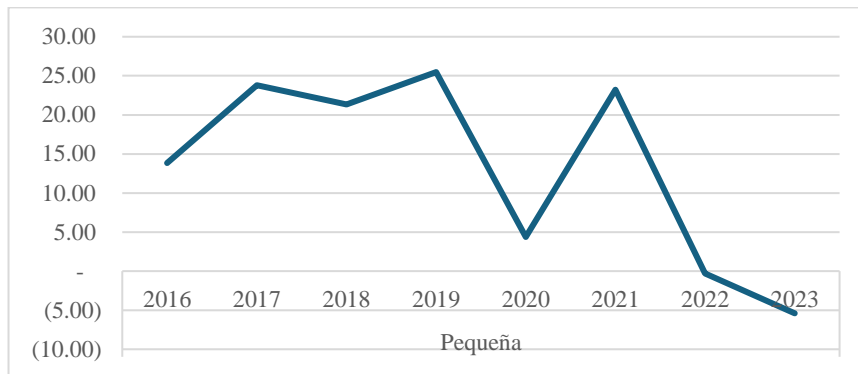
Una situación similar se genera para el grupo de empresas medianas teniendo un indicador promedio de 1.67; es decir, por cada 1.67 unidades de deuda se han financiada solo una unidad con el patrimonio propio, mientras que el remanente se ha financiado con deuda de terceros.

Sin embargo, para el grupo de empresas grandes se tiene un endeudamiento menor que ha sido financiado por su patrimonio, siendo así que se presenta un indicador promedio de 0.85 unidades.

Figura

43

Endeudamiento del activo fijo - Empresas pequeñas

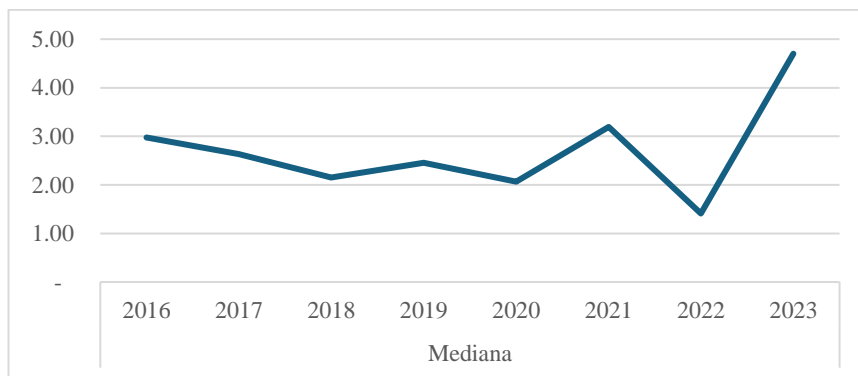


Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura

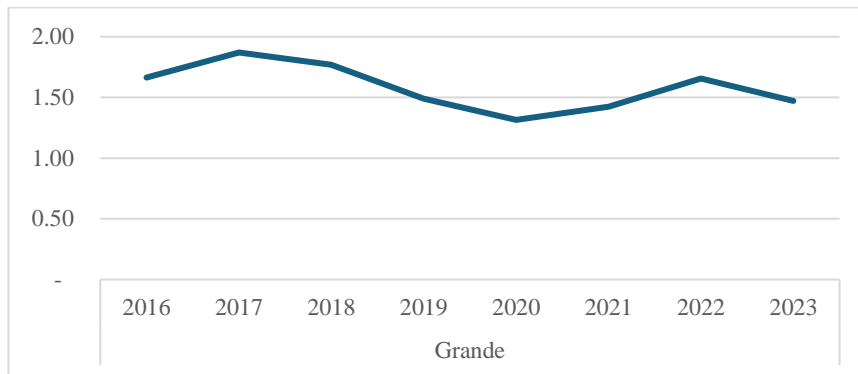
44

Endeudamiento del activo fijo - Empresas medianas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

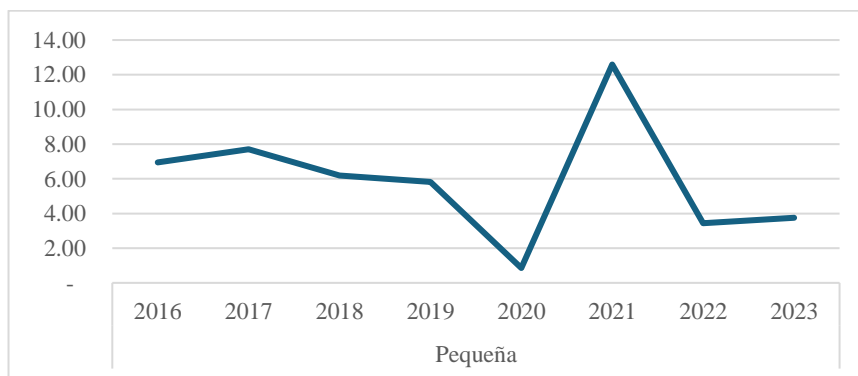
Endeudamiento del activo fijo - Empresas grandes



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Este indicador muestra las unidades monetarias que se tiene en el patrimonio por cada unidad monetaria invertida en el activo fijo. En general, se puede observar que las empresas han generado los activos totales con la administración de su patrimonio total.

Apalancamiento - Empresas pequeñas

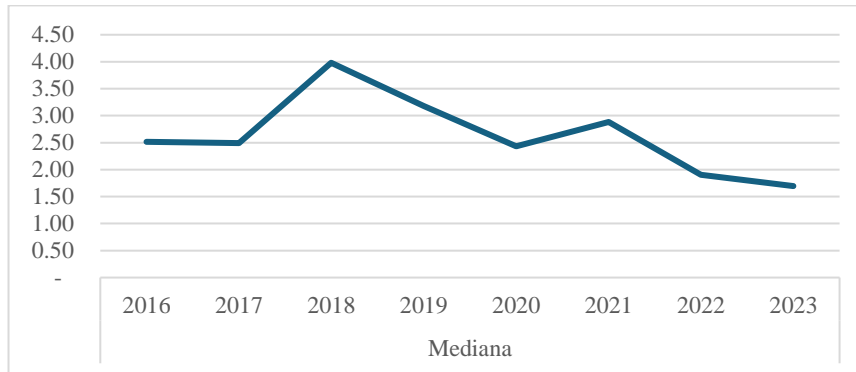


Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura

47

Apalancamiento - Empresas medianas

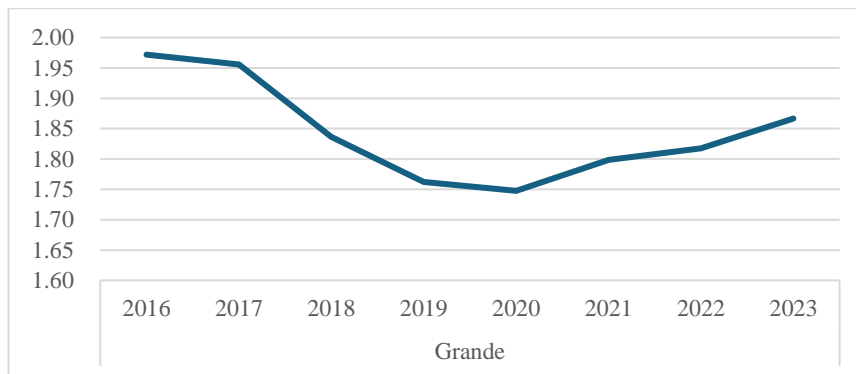


Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura

48

Apalancamiento - Empresas grandes



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Este indicador se interpreta como el número de unidades monetarias de activos que se han invertido y conseguido por cada unidad de patrimonio.

Como conclusión general es tiene que los tres grupos de empresas analizados han usado su patrimonio para la generación de activos, siendo así porque los indicadores promedios presentan valores mayores a la unidad monetaria.

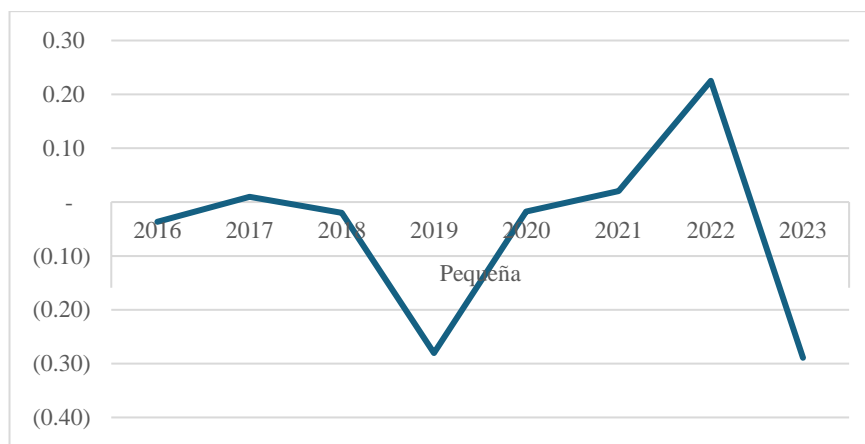
Indicadores de Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad se usan para medir qué tan eficiente ha sido la administración de la empresa para controlar costos y gastos con el fin de generar utilidades a través de las ventas. A continuación, se muestran los indicadores de rentabilidad:

Figura

49

ROA - Empresas pequeñas

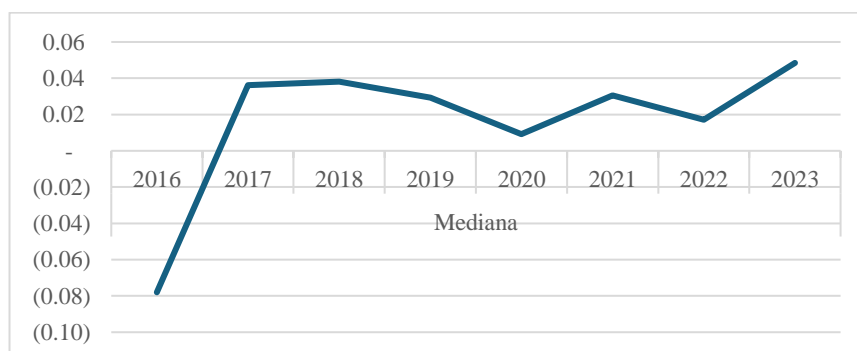


Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

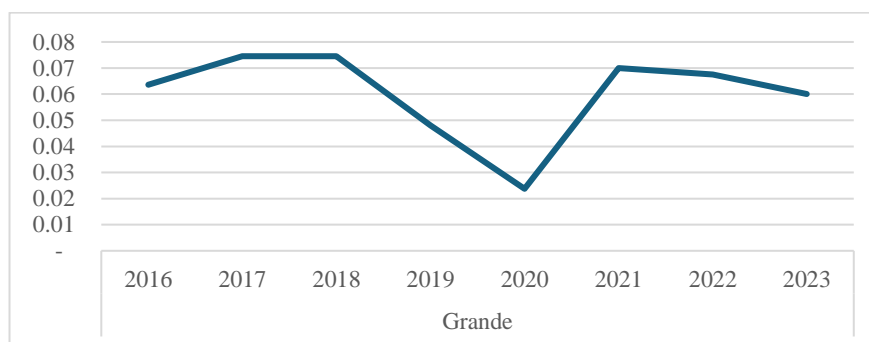
Figura

50

ROA - Empresas medianas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

ROA - Empresas grandes

Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

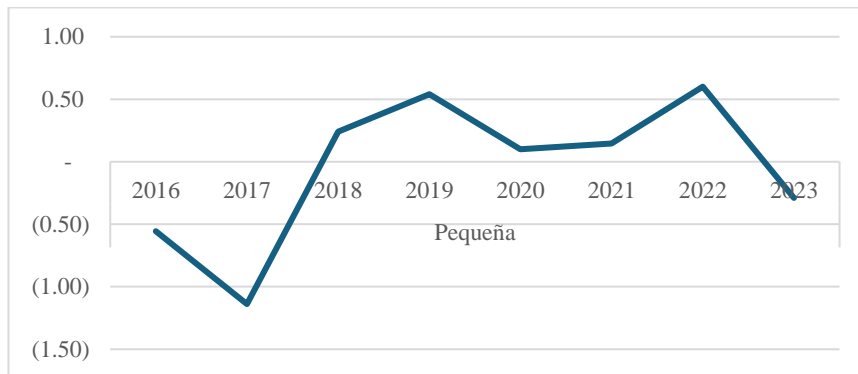
El indicador de retorno sobre los activos (ROA, por sus siglas en inglés) analiza la capacidad del activo para generar utilidad. Para las empresas pequeñas se presentan indicadores ROA negativos desde los años 2016 hasta el año 2021 mientras que para los años 2022 y 2023 se muestra una mejora en los márgenes de rentabilidad de las empresas, indicando una mejora en la administración financiera y en las condiciones económicas para la generación de ingresos y rentabilidad en las empresas.

Las empresas medianas y grandes se muestran en crecimiento respecto a su rentabilidad para los años 2021 al 2023. Esto es un indicador que, después de haber pasado los efectos de la pandemia, se ha mejorado la administración financiera y la estructura de capital de las empresas para un aumento en el retorno que se tiene sobre los activos totales de las empresas.

Figura

52

ROE - Empresas pequeñas

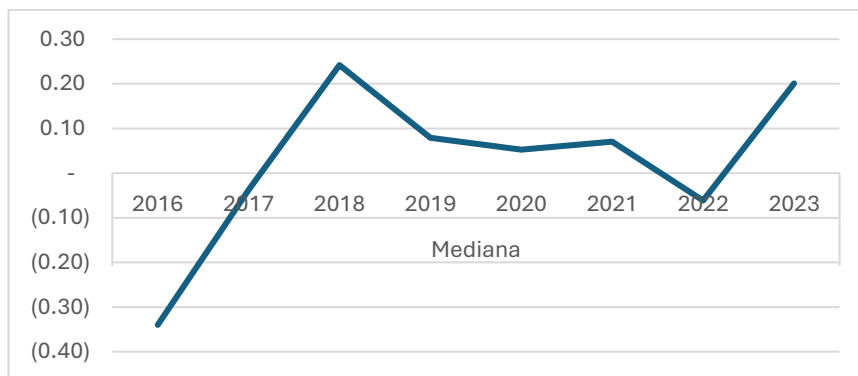


Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

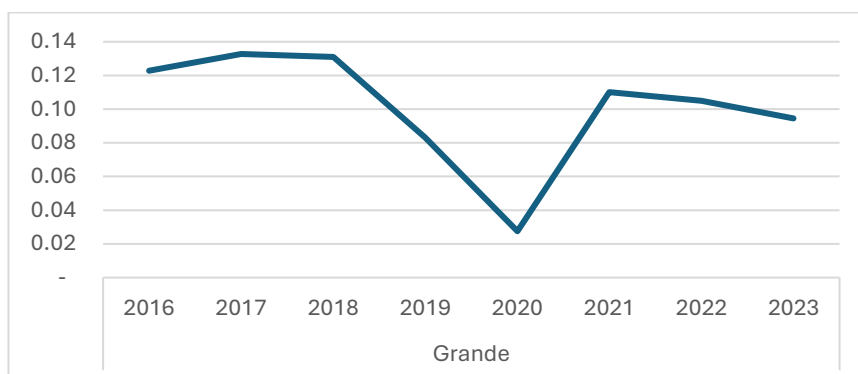
Figura

53

ROE - Empresas medianas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

ROE - Empresas medianas

Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

El retorno sobre el patrimonio, (ROE, por sus siglas en inglés) muestra la capacidad que tiene la empresa para convertir en utilidad el patrimonio de los accionistas. De acuerdo con la información mostrada, para el grupo de empresas pequeñas, se tiene que presentaban valores negativos e el periodo 2016 al 208. Pasando este periodo, el patrimonio comenzó a generar rentabilidad positiva, pasando a valores de 0.60 unidades de utilidad por cada unidad de patrimonio. Sin embargo, para el año 2023 se presentó una reducción significativa del ROE presentando un promedio de 0.29.

Para las empresas medianas, se observa un incremento en el valor de la rentabilidad sobre el patrimonio. La mejora en la rentabilidad se ha presentado desde el año 2016 hasta el año 2022 en el cual presentó una tendencia a cero. Sin embargo, para el año 2023 presentó un indicador de 0.20 unidades de rentabilidad por cada unidad de patrimonio. Esto muestra que la ganancia de los accionistas se fue mejorando y creciendo a medida que se corregían los efectos de la pandemia.

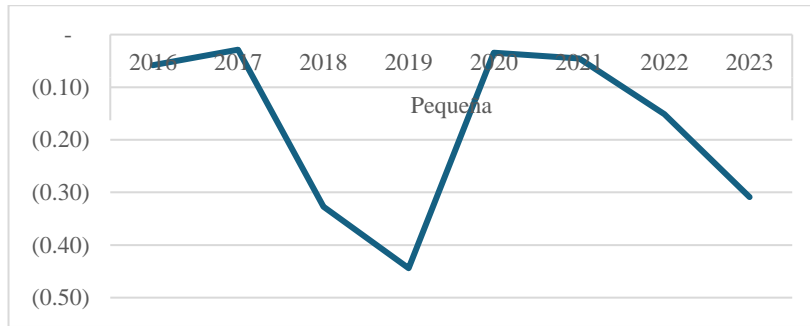
Las empresas grandes muestran altos niveles de rentabilidad sobre el patrimonio. Puesto que el promedio del periodo analizado es de 0.10 unidades. En el

año 2020 se presentó una disminución a 0.03 unidades, los cuales se deben a los efectos propios de la pandemia. Sin embargo, para el año 2023 se presentó una mejora y un crecimiento sostenible en la rentabilidad que tiene las empresas grandes.

Figura

55

Margen neto - Empresas pequeñas

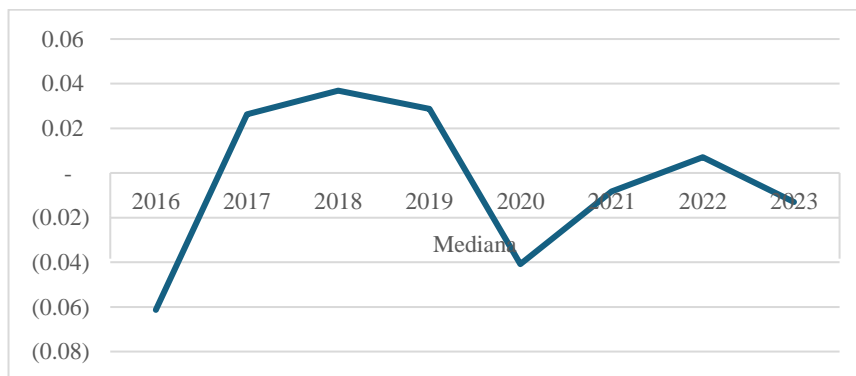


Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

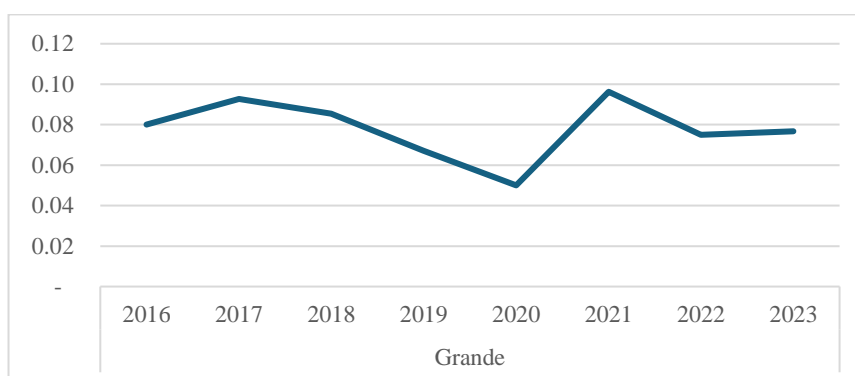
Figura

56

Margen neto - Empresas medianas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Margen neto - Empresas grandes

Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

El indicador de margen neto muestra la rentabilidad de una empresa por cada unidad de venta. De acuerdo con los resultados obtenidos, para el grupo de empresas pequeñas se ha presentado un margen neto negativo. Se puntualiza, que no todo el sector ha presentado utilidad negativa, sino que debido a los promedios se aprecia un valor negativo en los resultados.

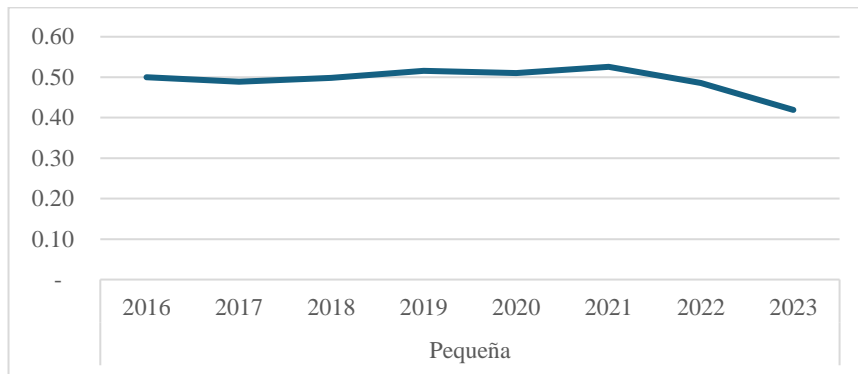
Para el grupo de empresas medianas, el margen neto ha presentado un comportamiento creciente para el periodo 2017 al 2020, año en el cual se presentó la pandemia y generó pérdidas a las empresas. Sin embargo, el promedio de margen neto para los años 2021 al 2023 a presentado una mejora y sin valores negativos.

Por otra parte, para el grupo de empresas grandes, los valores de margen neto han sido homogéneos y no han presentado variaciones significativas de un periodo a otro. Tampoco se ha presentado una tendencia predominante negativa. Siendo así, que el único año en el cual se presentó un valor inferior fue en el año 2020.

Figura

58

Margen bruto - Empresas pequeñas

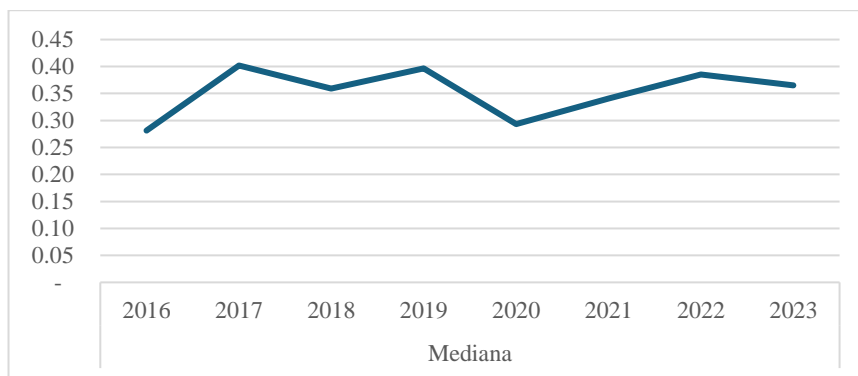


Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura

59

Margen bruto - Empresas medianas

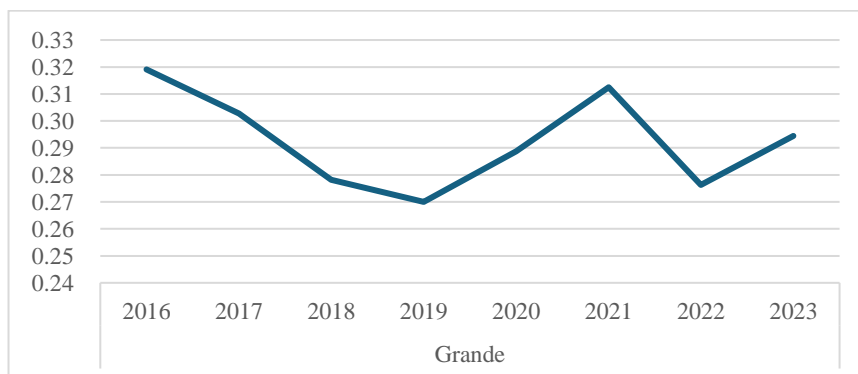


Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura

60

Margen bruto - Empresas grandes



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

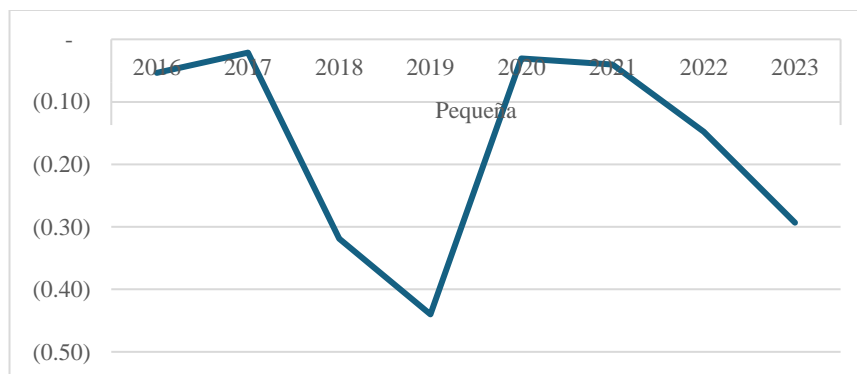
El margen bruto es un indicador que muestra la rentabilidad de las ventas en contraste con el costo de ventas. Como conclusión general se tiene que el grupo de tres empresas muestran valores positivos y estables. Es importante mencionar que son positivos, puesto que debido a una mala administración de costos este indicador puede ubicarse como negativo.

El indicador promedio para los grupos es: empresas pequeñas 0.49; empresas medianas 0.36 y empresas grandes por 0.29 en general se puede observar que las empresas mantienen un margen bruto apropiado.

Figura

61

Margen operacional - Empresas pequeñas

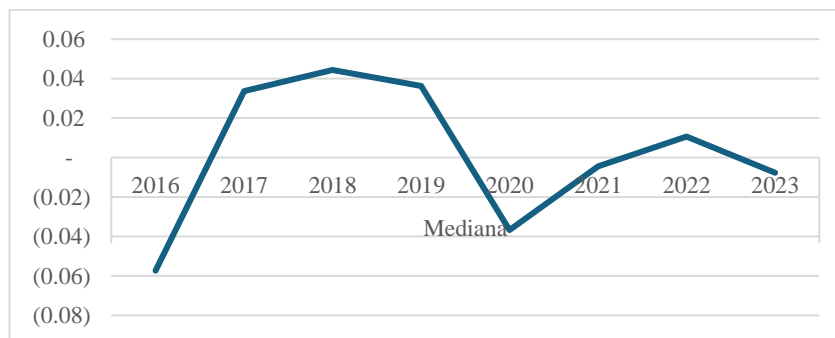


Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

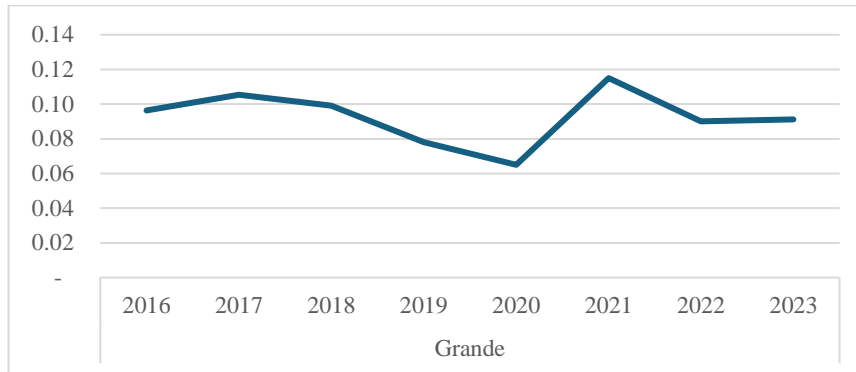
Figura

62

Margen operacional - Empresas medianas



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Margen operacional - Empresas grandes

Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

El margen operacional identifica la rentabilidad de la empresa sin considerar el gasto financiero. Por lo tanto, el indicador se puede tornar negativo.

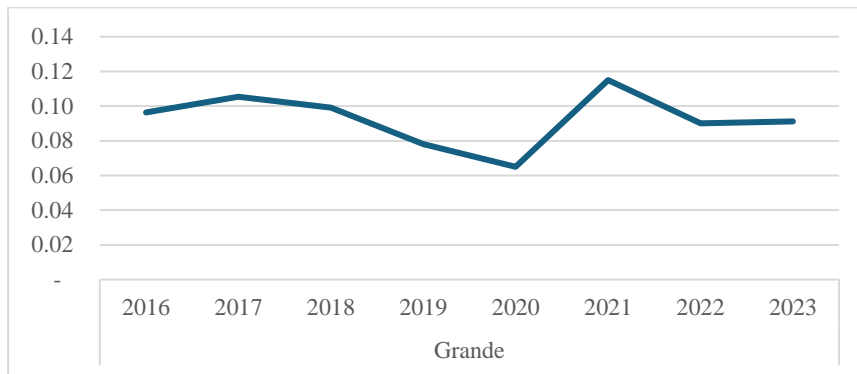
De acuerdo con los resultados obtenidos, se observa que para el grupo de empresas pequeñas y medianas se tiene indicadores negativos. Esto quiere decir que las empresas han incurrido en pérdidas y no presentan una buena rentabilidad.

Sin embargo, en el lado opuesto, para el grupo de empresas grandes se presentan indicadores positivos. El promedio para este grupo de empresas es de 0.09 llegando a 0.07 para el año 2020. En general, se observan que las empresas grandes debido a su estructura muestran una mejora rentabilidad y uso de sus recursos para generar ganancia.

Figura

64

Rentabilidad operacional del patrimonio - Empresas pequeñas

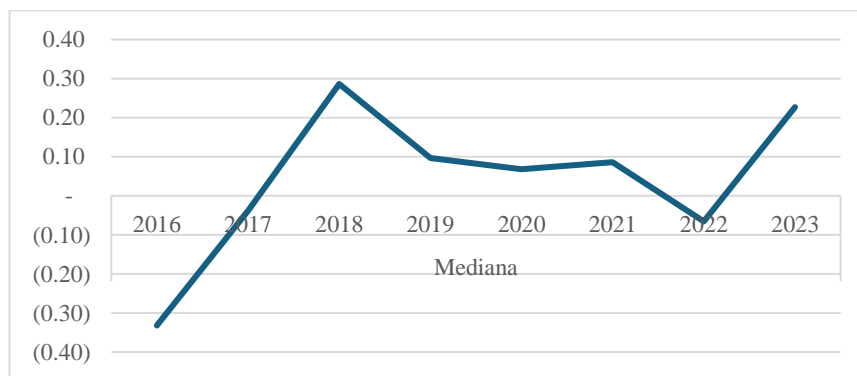


Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura

65

Rentabilidad operacional del patrimonio - Empresas medianas

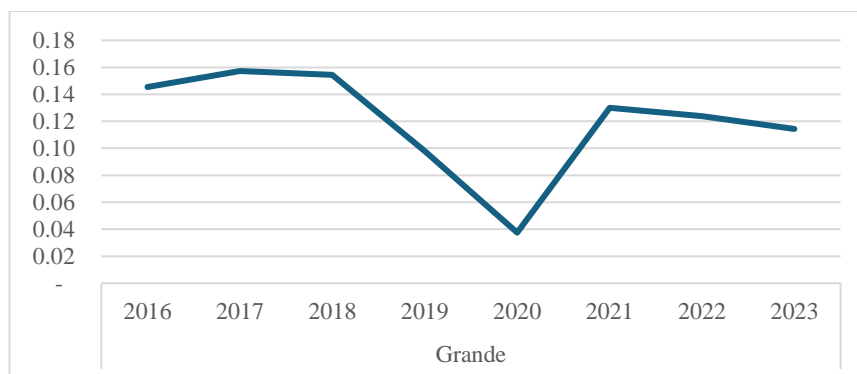


Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Figura

66

Rentabilidad operacional del patrimonio - Empresas grandes



Nota. Elaboración propia con base a datos de la SCVS (2024)

Respecto a la rentabilidad operacional sobre el patrimonio, este indicador pretende identificar el nivel de utilidad que le corresponde a los accionistas sin considerar los gastos financieros, ni impuestos ni participación a trabajadores.

Para las empresas pequeñas y medianas se puede observar que existen valores negativos correspondiente al patrimonio. Es decir, no se puede asociar una buena rentabilidad para la distribución a sus accionistas.

Sin embargo, para el grupo de empresas grandes se observa que mantiene valores promedios de 0.12 queriendo decir que se pueden distribuir utilidad operacional para sus accionistas.

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

Con relación al objetivo específico 1, se establecieron las bases teóricas para analizar el desempeño financiero de las empresas ecuatorianas del sector textil a través de una revisión de literatura. Principalmente se exploraron diversas teorías que aportan al análisis de decisiones financieras, en la Tabla 1 se resumen los conceptos principales con base a la Superintendencia de Compañías (2022), se realizó una revisión de conceptos relacionados a la cadena de valor aplicados al sector textil, estudios previos similares, una selección de indicadores con base a autores y una revisión del contexto y aspectos legales.

Considerando la revisión hecha y para el cumplimiento del objetivo específico 2, en el capítulo 2, se procedió a determinar de forma detallada una metodología que proporcione un marco adecuado para el análisis de los resultados, a través de la tendencia de los indicadores financieros claves del sector textil ecuatoriano presentes en la evolución de su desempeño durante el periodo 2016-2023.

Se estructuró una metodología con un diseño no experimental de la investigación y características longitudinal puesto que se abordó información de diferentes periodos. Esto permitió establecer la metodología apropiada para el levantamiento y procesamiento de la información. Producto de lo anterior, se procedió a obtener una base de datos de fuentes públicas de información como es la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

La base de datos obtenida fue sometida a una revisión a través de filtros para poder obtener datos libres de sesgo y comenzar con la revisión del desempeño financiero. Dentro de los filtros apropiados se encuentran las empresa activas y no activas, así como las que no han presentado información financiera de forma completa.

Se concluye que es importante analizar los datos que se obtienen para depurar los datos y que los resultados reflejen adecuadamente la situación de los informes financieros de las empresas textiles.

En lo relacionado al objetivo específico 3, se evidenció que existen ciertas las tendencias o patrones comunes de comportamiento dependiendo del tamaño de las empresas durante el período en cuestión de la categoría estudiado. Un ejemplo de ello es el comportamiento de los ingresos, que tendía a actuar de forma distinta en el caso de las empresas pequeñas, donde los mismos se mantuvieron estables entre 2016 y 2019, y presentaron un aumento significativo en 2020; mientras que, en el 2021, registraron una disminución, seguida de una recuperación en 2022 alcanzando cifras similares a las del periodo 2016 y 2017. Finalmente, en el 2023 se ha presentado un incremento sostenible que viene desde el año 2022 (Figura 1).

Distintamente, las empresas medianas tendían a presentar un aumento, pequeño pero constante, que se traduce en un crecimiento moderado de los ingresos entre 2016 y 2019; en 2020, sufrieron una disminución que aumentó en 2021 posiblemente por efectos de las restricciones comerciales y cambios sociales de la pandemia. Finalmente, presentaron una gran recuperación en 2022 que sobrepasó los ingresos de los años anteriores volver a disminuir en 2023 (Figura 3).

En contraste, las empresas grandes experimentaron un crecimiento sostenido de ingresos hasta 2019 y una notable disminución en 2020 debido a la pandemia, aunque con una capacidad de recuperación más rápida y significativa que se evidencia en un aumento considerable en 2021 y alcanzando un máximo en 2022. Para el año 2023 se ha presentado una disminución no significativa, aunque el crecimiento se mantiene.

Similar a las empresas medianas, en 2023, los ingresos de las empresas grandes también disminuyeron, aunque se mantuvieron en niveles superiores a los de 2020. Esto permite concluir con base a las diferencias observadas que las empresas pequeñas de la categoría mantienen una mayor estabilidad regularmente y además poseen una notable capacidad de adaptarse rápidamente durante crisis, aunque con fluctuaciones posteriores.

Por otra parte, las empresas medianas muestran una mayor volatilidad y una capacidad de recuperación más lenta y las empresas grandes, tienen una capacidad de recuperación más robusta y rápida, manteniéndose en niveles altos de ingresos incluso después de una disminución. Es decir, que las grandes sufren más en un inicio, como se observa en las figuras 1, 2 y 3, también tiene una capacidad de recuperación más veloz.

En cuanto a costos y gastos, las empresas pequeñas vieron un incremento significativo en 2020 debido al aumento de ingresos previamente establecido. En contraste, empresas medianas y grandes vieron reducir sus costos y gastos en 2020 debido a la paralización de actividades, y luego, este se recuperó en 2022 y redujo en 2023 aunque el caso de las grandes, fue similar al nivel costos de años anteriores, aunque ligeramente inferior (Figura 5 y 6).

En lo relacionado al objetivo específico 4, se analizaron distintas fuentes teóricas para determinar los indicadores claves de desempeño financiero, entre ellas la tabla presente en el Anexo 1 donde se analiza y compara los ratios o indicadores más usados en la literatura revisada. Además, se consultó al organismo regulador de las sociedades en el Ecuador la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros de la cual se obtuvo una lista de indicadores financieros que permitan establecer el desempeño y la salud financiera de las empresas. Estos indicadores son agrupados en

indicadores de liquidez, eficiencia, solvencia y rentabilidad los cuales fueron usados para el desarrollo de la presente investigación.

En lo que concierne al objetivo específico 5 se proponen las siguientes conclusiones sobre el desempeño financiero y su fortalecimiento. Los indicadores de liquidez revelan que las empresas pequeñas mantuvieron una liquidez estable entre 2016 y 2021, con un aumento significativo en 2023, alcanzando un promedio de 5.47 unidades por cada unidad de deuda; las medianas con fluctuaciones, alcanzaron su punto más alto en 2020 y mejoraron en el 2023; y las grandes, sufrieron una reducción de la misma entre 2020 y 2023, aunque se mantuvo por encima de la unidad, indicando una capacidad adecuada para cubrir obligaciones a corto plazo como se ve en las Figuras 7, 8 y 9, y lo demuestra la prueba ácida, actualmente todas las empresas mantienen capacidad de operar saludablemente.

En cuanto al indicador de gestión, la rotación de cuentas por cobrar se situó en registros muy superiores en 2020 como consecuencia de la pandemia. En 2023, este indicador se revirtió para las grandes industrias, pero se empeoró para las empresas pequeñas, ya que se necesitó de más tiempo para recuperar las cuentas.

La rotación de inventarios fue arrastrada a consecuencia del caso anterior, ya que se disminuyó para las pequeñas empresas en 2022 y 2023, lo cual se interpretó con más tiempo para vender los inventarios, mientras que para las medianas y grandes industrias esta rotación se incrementó en 2023, en comparación con 2018 y 2020. Se corroboró con la rotación de cuentas por pagar que se interpretó con una disminución en el tiempo que tardan en pagarse las cuentas para las pequeñas empresas en 2023, al igual que para las empresas medianas y grandes. Por último, el ciclo de conversión de efectivo tuvo registros mixtos; pues se mejoró en algunas áreas y se demoró cierto tiempo en otras.

Para las pequeñas empresas, este ciclo fue inestable entre el 2018 y 2021, ya que se mostraron registros en su máxima expresión en 2018 y negativos en 2021. En las medianas industrias, el ciclo del efectivo fue demorado en 2020, no obstante, se acortó en 2023. Las grandes empresas mostraron un ciclo de conversión más demorado en 2023 en comparación con 2020.

Dentro de los indicadores de solvencia, para el grupo de empresas pequeñas el indicador promedio se ubicó en 0.68 unidades; es decir, que por cada unidad de deuda se encontraban 0.68 unidades de activos comprometidos. En otras palabras, existe una alta dependencia de los acreedores externos para obtener financiamiento y poder generar activos.

Una variable que perjudica a las empresas pequeñas es el acceso al financiamiento, no resulta fácil para las mismas acceder a un financiamiento adecuado, pero cuando acceden, lo hacen con altas tasas de interés, provocando un incremento de endeudamiento y alimentando la dependencia financiera.

Dentro del grupo de empresas medianas, se puede observar que el promedio del indicador se ubica en 0.57 para el periodo de análisis. Para el año 2023 el indicador se ubicó el 0.52; es decir, por cada unidad de deuda la empresa tiene comprometido 0.52 unidades del total de activos. Dirigiendo la atención hacia el grupo de empresas grandes, se presenta un adecuado nivel de endeudamiento, puesto que su indicador promedio se encuentra en 0.42. Es decir, por cada unidad de deuda se encuentra financiados 0.42 unidades del total de activo.

Respecto a los indicadores de rentabilidad, las empresas pequeñas se presentan indicadores ROA negativos desde los años 2016 hasta el año 2021 mientras que para los años 2022 y 2023 se muestra una mejora en los márgenes de rentabilidad de las empresas, las empresas medianas y grandes se muestran en crecimiento respecto a su

rentabilidad para los años 2021 al 2023. Esto es un indicador que, después de haber pasado los efectos de la pandemia, se ha mejorado la administración financiera y la estructura de capital de las empresas para un aumento en el retorno que se tiene sobre los activos totales de las empresas.

El grupo de empresas pequeñas se ha presentado un margen neto negativo. Se puntualiza, que no todo el sector ha presentado utilidad negativa, sino que debido a los promedios se aprecia un valor negativo en los resultados. Las de empresas medianas, el margen neto ha presentado un comportamiento creciente para el periodo 2017 al 2020, año en el cual se presentó la pandemia y generó pérdidas a las empresas. Sin embargo, el promedio de margen neto para los años 2021 al 2023 ha presentado una mejora y sin valores negativos.

Por otra parte, para el grupo de empresas grandes, los valores de margen neto han sido homogéneos y no han presentado variaciones significativas de un periodo a otro. Tampoco se ha presentado una tendencia predominante negativa. Siendo así, que el único año en el cual se presentó un valor inferior fue en el año 2020.

Recomendaciones

Luego de analizar la información de desempeño financiero y en el cumplimiento del quinto objetivo específico, se proponen las siguientes recomendaciones:

Para las empresas pequeñas se sugiere realizar una reestructuración de costos, con el fin de disminuir los costos y gastos y aumentar los márgenes de rentabilidad.

De igual manera, para las empresas pequeñas se recomienda estructurar un sistema de control a través de indicadores financieros, de tal manera que se pueda controlar la salud financiera de las empresas y monitorear si es necesario establecer alguna estrategia financiera.

Además, se recomienda este grupo de empresas a indagar sobre fuentes de financiamiento con bajas tasas de interés, puesto que esto contribuirá a obtener recursos que pueden ser usados como capital de trabajo para mejorar la gestión del inventario las ventas, de tal forma que se pueda aumentar la rentabilidad de este grupo de empresas.

En cuanto a las empresas en general, lo recomendable es implementar estrategias de recaudación de las cuentas por cobrar con el objetivo de mejorar los niveles de recaudación y evitar el aumento de la cartera vencida.

A su vez, a lo mejor establecer un cronograma de pagos, se optimiza la situación financiera de las empresas y seguir teniendo una buena reputación con los proveedores.

Estructurar estrategias de gestión de inventario es lo mejor para la rotación del inventario así disminuye el ciclo de conversión de efectivo, de manera que se consigue efectivo de forma más eficiente y mejorar la liquidez de las empresas.

Para las empresas en general se recomienda reestructurar las deudas de corto plazo, con el fin de mejorar los plazos de apalancamiento y cambiar las deudas de corto plazo a deudas de largo plazo, para mejorar los indicadores de liquidez.

Para el grupo de empresas grandes se recomienda analizar la rentabilidad que se tiene respecto al total de sus activos y a los activos fijos, con el fin de identificar si se han usado de forma apropiada para la generación de ventas y utilidad. Para esto, se sugiere tener un inventario actualizado de este grupo de activos e identificar si requieren ser renovados o reemplazados por productos de mayor tecnología que permita reducir los costos operativos.

Referencias

- AITE. (2022). *Informe anual del sector textil ecuatoriano*. Obtenido de Asociación de Industriales Textiles del Ecuador.: <https://www.aite.com.ec/estadisticas.html>
- Amaluisa Peñaranda, S. (2019). Bajo nivel de crecimiento de la industria textil ecuatoriana: ¿Elevada concentración industrial o problemas productivos estructurales?. *Bolentín De Coyuntura*, 13–16. Obtenido de <https://revistas.uta.edu.ec/erevista/index.php/bcoyu/article/view/691>
- Ayabaca, F. (2016). Análisis de la aplicación e implementación de las NIIF para PYMES en el sector textil y de prendas de vestir de la ciudad de Cuenca. *Revista Economía y Política*, 12(23), 57-79. doi:<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6166175.pdf>
- Baena, G. (2017). *Metodología de la Investigación* (Tercera Edición ed.). Grupo Editorial Patria.
- Banco Central del Ecuador. (2020). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/338-indicadores-de-coyuntura>
- Banco Central del Ecuador. (marzo de 2023). *Contenido BCE*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/EvolEconEcu_2022pers2023.pdf
- Barrientos, J. (2013). Teoría de las contingencias múltiples dinámicamente entrelazadas abriendo la caja negra del ajuste contingente. *Ciencias Administrativas*, 1(2), 21-32. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/5116/511651378004.pdf>

- BCE. (2022). *Informe de la evolución de la economía ecuatoriana en 2022 y 2023*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/EvolEconEcu_2022pers2023.pdf
- Bea, T. (2023). Gestión del financiamiento a través de la aplicación del método de rentabilidades. *Redalyc*, 29(1), 1-12. doi:<https://www.redalyc.org/journal/1815/181574471002/181574471002.pdf>
- Calle, A., Matute, M., Tonon, L., & Pinos, L. (2024). Análisis de los Determinantes de la Estructura de Capital de las Empresas Textiles Ecuatorianas entre 2010-2020. *Universidad del Azuay*, 1(13), 75-125. doi:<https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/11722>
- Cámara de Comercio de Quito. (junio de 2017). *CCQ*. Obtenido de ccq.ec: https://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2017/06/Consulta_Societaria_Junio_2017.pdf
- Camino-Mogro, S., Armijos-Bravo, G., & Cornejo-Marcos, G. (2018). Productividad Total de los Factores en el sector manufacturero ecuatoriano: evidencia a nivel de empresas. *Cuadernos de Economía*, 37(73), 39-65. Obtenido de https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/690838/CE_41_117_2.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Carrillo, A., & Simbaña, P. (2021). Análisis del Comercio Justo en el sector textil de la Economía Popular y Solidaria: un aporte al desarrollo sostenible, en el cantón Quito. *ESPE*. Obtenido de <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/24301/1/T-ESPE-044463.pdf>
- Castillo, C., Gamboa, J., & Castillo, D. (2019). Aproximación del modelo CAGE para la internacionalización de los productos textiles del Ecuador. *Revista*

doi:<https://doi.org/10.32719/25506641.2019.5.1>

CFN. (2021). *Informe de financiamiento para PYMES del sector manufacturero.*

Obtenido de CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL CFN B.P.:

<https://www.cfn.fin.ec/wp->

[content/uploads/downloads/2022/03/transparencia/memoria-institucional-](https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/2022/03/transparencia/memoria-institucional-2021.pdf)

[2021.pdf](https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/2022/03/transparencia/memoria-institucional-2021.pdf)

Chandi, S., & Villamar, V. (2015). Análisis de la cadena de valor de la industria textil

enfocada a la producción de ropa interior del sector norte de Quito. *UPS*, 1-

106.

Obtenido

de

[https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10139/1/UPS%20-](https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10139/1/UPS%20-%20ST001695.pdf)

[%20ST001695.pdf](https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10139/1/UPS%20-%20ST001695.pdf)

Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386-405.

doi:[https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1468-](https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x)

[0335.1937.tb00002.x](https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x)

COMEX. (2021). *Resoluciones sobre medidas arancelarias y no arancelarias para el*

sector textil. Obtenido de EL PLENO DEL COMITÉ DE COMERCIO

EXTERIOR CONSIDERANDO: <https://www.produccion.gob.ec/wp->

[content/uploads/2021/07/ResolucionCOMEX009.pdf](https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2021/07/ResolucionCOMEX009.pdf)

De Antoni, C. (2020). Una revisión de los acuerdos y discrepancia de la teoría de la

contingencia y la teoría de la ecología poblacional. *Ciencias administrativas*,

1(1), 1-20. doi:<https://doi.org/10.24215/23143738e057>

De La Hoz, B., Ferrer, M., & De La Hoz, A. (2008). Indicadores de rentabilidad:

herramientas para la toma de decisiones financieras en hoteles de categoría media

ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*, 14(1), 8, 88-109.

Obtenido de http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-95182008000100008&lng=es&tlng=es.

De la Torre, C., Quiroz, J., Páez, D., & Carlosama, R. (2023). Impacto de la Covid-19 en la situación financiera de las empresas del sector manufacturero textil ecuatoriano. *Telos*, 698-715. doi:<https://doi.org/10.36390/telos253.09>

Dickinson, V. (2011). Cash flow patterns as a proxy for firm life cycle. *The Accounting Review*, 86(6), 1969-1994. Obtenido de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=755804

Favaro, D. (2013). Enfoques de la teoría de la firma y su vinculación con el cambio tecnológico y la innovación. *Cultura Económica*, 1(85), 51-70. doi:<https://erevistas.uca.edu.ar/index.php/CECON/article/view/1453>

García, A., & Taboada, E. (2012). Teoría de la empresa: las propuestas de Coase, Alchian y Demsetz, Williamson, Penrose y Nooteboom. *Economía: teoría y práctica*, 1(36), 9-42. doi:https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-33802012000100002

Gaytán, J. (2018). Clasificación de los riesgos financieros. *Mercados y negocios*, 1(38), 123-136. doi:<https://www.redalyc.org/journal/5718/571864088006/html/>

Gomez, A. P., & Cobeña, Q. E. (2022). *Análisis del sector textil y su incidencia en la industria ecuatoriana*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil. Obtenido de <https://repositorio.ug.edu.ec/items/6bab444e-6766-48bd-847f-9600655a2ecd>

Hart, S. L. (1995). A Natural-Resource-Based View of the Firm. *The Academy of Management Review*, 20(4), 986-1014. doi:<https://doi.org/10.2307/258963>

- Heras, E., Calle, O., & Moreno, V. (2020). Prácticas contables creativas en los estados financieros y la prevención de fraudes fiscales en Ecuador. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 5(4), 388-417. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7608928>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2017). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Herrera, W. (2023). El impacto global de la pandemia en la industria textil. *UTN*. Obtenido de <https://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/16059/1/ADAPTACION%20Y%20TRANSFORMACION%20ANTE%20PANDEMIA%20SECTOR%20TEXTIL.pdf>
- Iñiguez, A., Narváez, C., & Erazo, J. (2020). Impacto de las Normas Internacionales de Información Financiera en las Unidades Educativas Particulares. *Koinonía*, 126-159. doi:<https://doi.org/10.35381/r.k.v5i10.691>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (16 de marzo de 2020). *Ecuadorencifras*. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/IPI-M/2020/Enero/BOLETIN_TECNICO_IPI-M_2020_01.pdf
- Lara, A., & Caicedo, F. (2023). Efectos del ciclo económico en el desempeño financiero del sector manufacturero de confección textil en el Ecuador. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 4(1), 4080–4090. doi:<https://doi.org/10.56712/latam.v4i1.550>

- Lumbi, M. (2019). La productividad total de los factores industriales y el sector textil ecuatoriano: Un enfoque de Solow. *UTA*. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec:8443/bitstream/123456789/30611/1/T4691e.pdf>
- Luthans, F. (1973). *The contingency theory of organizations*. Sage. Obtenido de https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/7948405/mod_resource/content/3/Luthans%20-%20THE%20CONTINGENCY%20THEORY%20OF%20MANAGEMENT.pdf
- Martínez, E. (2023). “Efectos del gasto en innovación sobre el crecimiento de las empresas textiles ecuatorianas. *UTA*, 1-88. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec:8443/bitstream/123456789/37832/1/T5743e.pdf>
- Martínez, G., & Sánchez, R. (2020). Aplicación de la teoría de la firma al sector textil ecuatoriano. *Revista de Economía Aplicada*, 18(2), 56-78.
- Miller, D., & Friesen, P. H. (1984). A longitudinal study of the corporate life cycle. *Management Science*, 30(10), 1161-1183. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/2631384>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2019). *Mesa sectorial para fomentar la productividad del sector textil*. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/mesa-sectorial-para-fomentar-la-productividad-del-sector-textil/>
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *The American Economic Review*, 48(3), 261-297. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/1809766>
- Montesdeoca, C. (2022). *Análisis del desempeño financiero de las empresas del sector textil del cantón Antonio Ante en el período 2017-2019*. Obtenido de

Universidad Técnica del Norte:

<https://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/12008>

Nicolalde Reinoso, L. E. (2017). *nálisis del sector textil ecuatoriano y el aporte que la creación de nuevas empresas le pueden dar a su crecimiento*. Quito: UIDE.

Orellana, I., & Reyes, M. (2019). Análisis de riesgo financiero en el sector textil del Ecuador. *Observatorio Empresarial*, 3-35. Obtenido de <https://ocs.uazuay.edu.ec/index.php/obsemp/article/download/586/899/1490>

Ponce, F. (2021). *Análisis del sector textil y su incidencia en la industria ecuatoriana en medio*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/59400/1/ANALISIS%20DEL%20SECTOR>

Porporato, M., & Waweru, N. (2011). La teoría de la contingencia en contabilidad gerencial: un repaso de la literatura anglosajona. *RIGC*, 9(17), 1-16. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6628534>

Ramos, A., & Ugarte, L. (2020). Análisis de la cadena de valor de la producción textil de la asociación San Pablo de Chalaques para la exportación. *Universidad Privada del Norte*, 1-113. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/29515/Ramos%20Zambrano%20Analy%20-%20Ugarte%20Roman%20Lizabeth%20Lissana.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

SCSV. (2024). *Superintendencia de Compañías y Valores*. Obtenido de [supercias.gob: https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf)

- SCVS. (2022). *supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas*. Obtenido de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros: https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf
- Shigui, E. (2024). Los estados financieros como herramienta para el análisis de predicción de quiebras en el sector textil – zona 3. *UTA*, 1-77. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/40746/1/T6107i.pdf>
- Silva, H. (2020). Análisis de competitividad en las Pymes de la industria manufacturera de lencería en el Distrito Metropolitano de Quito en el período 2014-2019. *UASB*, 1-108. Obtenido de <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/7986/1/T3456-MAE-Silva-Analisis.pdf>
- Solís Lanas, Á. V. (2021). *Evaluación del desempeño económico y financiero del sector textil ecuatoriano en el período 2015 - 2019*. Ambato: Universidad de Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/33694/1/T5136e.pdf>
- Solís, Á. (2021). *Evaluación del desempeño económico y financiero del sector textil ecuatoriano en el período 2015 - 2019*. Obtenido de Universidad Técnica de Ambato: <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/33694>
- Tantalean, I. (2022). La naturaleza de la empresa Su teleología desde los Ciencias de la Administración, el Derecho y la Economía. *Rev. Fac. Derecho Cienc. Polit.*, 52(136), 262-287. doi:<http://www.scielo.org.co/pdf/rfdcp/v52n136/0120-3886-rfdcp-52-136-262.pdf>
- Torre, C., Quiroz, J., Páez, D., & Carlosama, R. (2023). Impacto de la Covid-19 en la situación financiera de las empresas del sector manufacturero textil

ecuatoriano. *Telos*, 25(3), 698-715.

doi:<https://www.redalyc.org/journal/993/99376074009/99376074009.pdf>

Ufuoma, S. (2023). Contingency Theory: An Assessment. *American Journal of Research in Business and Social Sciences*, 3(2), 1-12.
doi:<http://dx.doi.org/10.58314/WT2023>

Valdivieso, A., Siluk, C., & Michelin, C. (2022). Análisis prospectivo estratégico del sector textil productivo ecuatoriano para incrementar la competitividad de las exportaciones. *SIGMA*, 9(2), 1-13.
doi:<https://doi.org/10.24133/sigma.v9i02.2827>

Vega, S. (2022). Gestión empresarial del clúster textil y confecciones durante la época de pandemia en el periodo marzo 2020 a marzo 2021. *UTA*. Obtenido de [https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/34719/1/Vega%20Stephan y%20.pdf](https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/34719/1/Vega%20Stephan%20.pdf)

Yumiguano, D., & Andrade, C. (2022). *Factores que incidieron en la exportación de textiles durante la pandemia Covid-19, periodo 2020 - 2021*. Quito: PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR. Obtenido de <https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/75db02a8-fc64-4d3e-bcae-c6ec4aea15a1/content>

Zuluaga, P., Useche, D., & Rojas, S. (2023). RELEVANCIA, EVOLUCIÓN Y TENDENCIAS DE LA SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL. UNA REVISIÓN DE LITERATURA EN FINANZAS. *Tend*, 252-278. Obtenido de http://scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0124-86932023000100252

Anexos

Anexo 1

Información financiera sector textil

Año	Autores	Título del Trabajo	Indicadores Financieros
2002	Guajardo	Contabilidad financiera	Razones financieras clasificadas en rentabilidad, liquidez, utilización de activos y utilización de pasivos.
2003	Anthony Govindarajan	y Sistemas de control de gestión.	Resultados financieros como ingresos netos, rentabilidad sobre recursos propios, y objetivos no financieros como calidad de productos, cuota de mercado, entre otros.
2005	Chávez	Estrategias financieras y rentabilidad en las PYMES del sector metalmeccánico.	La rentabilidad como uno de los indicadores financieros más relevantes para medir el éxito de un negocio.
2008	González, P. & Bermúdez Rodríguez, T.	Una aproximación al modelo de toma de decisiones usado por los gerentes de las micro pequeñas y medianas empresas	Indicadores de rentabilidad y liquidez, Valor económico agregado
2014	Vera Colina, M. A., Melgarejo Molina, Z. A., & Mora-Riapira, E. H.	Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros	Razones de solvencia a largo plazo, Razones de liquidez a corto plazo, Razones de rotación, Razones de productividad, Razones de rentabilidad
2014	Fernández Quesada, J. E., González Leitón, E., Quesada Guzmán, R. I., Soto Vega, J. L., & Ulloa Meléndez, P.	Análisis de los indicadores de gestión financiera de los operadores América Móvil y Telefónica para la región americana	Razones de rentabilidad, Razones de rotación de activos, Razones de apalancamiento financiero, Razones de liquidez, Razones de valor de mercado
2018	Ochoa González, C., Sánchez Villacres, A., Andocilla Cabrera, J., Hidalgo Hidalgo,	El análisis financiero como herramienta clave para una gestión financiera eficiente en las medianas empresas comerciales	Eficiencia, Capacidad de endeudamiento, Rentabilidad

Año	Autores	Título del Trabajo	Indicadores Financieros
	H., & Medina Hinojosa, D.		
2018	Y. & Sandoval, S. M.	Montero Ojeda, Los indicadores de gestión financiera y su utilidad dentro del SGSS	Indicador de razón corriente, Prueba ácida, Capital de trabajo
2019	Cáceres Chasipanta, C. A.	Indicadores de gestión financiera y su incidencia en la toma de decisiones del área de créditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Indígena SAC Ltda.	Indicadores de cumplimiento, Calidad de activos, Solvencia, Gestión administrativa- Rendimientos y costos, Rentabilidad
2019	Rivera Mena, L. A.	Indicadores financieros para el sector alimentos y bebidas de las pequeñas y medianas empresas del distrito metropolitano de Quito	Indicadores de liquidez; Liquidez corriente, Prueba ácida, Indicadores de Solvencia, Indicadores de gestión, Indicadores de rentabilidad
2020	Paucar Bombón, N. R.	El vínculo entre las fuentes de financiamiento y los indicadores de gestión de las financieras de las MIPYMES del sector de elaboración de productos alimenticios	Indicadores de liquidez, Razones de liquidez, Razones de rotación o actividad, Razón de productividad, Razones de rentabilidad
2024	Superintendencia de Compañías (SCVS)	Concepto y Fórmula de los Indicadores	I. Liquidez: Liquidez Corriente, Prueba Ácida; II. Solvencia: Endeudamiento del Activo, Endeudamiento Patrimonial, Endeudamiento del Activo Fijo, Apalancamiento, Apalancamiento Financiero; III. Gestión: Rotación de Cartera, Rotación de Activo Fijo, Rotación de Ventas, Período Medio de Cobranza, Período Medio de Pago, Impacto Gastos Administración y Ventas, Impacto de la Carga Financiera

Nota. Elaboración propia con fuente en De La Hoz et al. (2008) y Párraga et al. (2021)

Anexo 2

Clasificación nacional de empresas por tamaño

Variables	Micro Empresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Grandes Empresas
Personal ocupado	De 1 - 9	De 10 - 49	De 50 - 199	≥ 200
Valor bruto de ventas anuales	≤ 100.000	100.001 - 1.000.000	1.000.001 - 5.000.000	> 5.000.000
Monto de activos	Hasta US\$ 100.000	De US\$ 100.001 hasta US\$ 750.000	De US\$ 750.001 hasta US\$ 3.999.999	≥ 4.000.000

La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, mediante resolución, acogió la clasificación de pequeñas y medianas empresas, PYMES, de acuerdo a la normativa implantada por la Comunidad Andina en su Resolución 1260 y la legislación interna vigente, conforme al siguiente cuadro:

Nota. Fuente en (Cámara de Comercio de Quito, 2017)



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Cruz Véliz, Jannis José**, con C.C: # **0954027173** autor del trabajo de titulación: **Análisis y evaluación de la evolución del desempeño financiero en empresas ecuatorianas del sector textil en el periodo 2016 – 2023** previo a la obtención del título de **Licenciado 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, **29 de agosto de 2024**

f. _____

Nombre: Cruz Véliz, Jannis José

C.C: 0954027173



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN			
TEMA Y SUBTEMA:	Análisis y evaluación de la evolución del desempeño financiero en empresas ecuatorianas del sector textil en el periodo 2016 – 2023		
AUTOR(ES)	Cruz Véliz, Jannis José		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ec. Coello Cazar, David, Mgs.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Economía y Empresa		
CARRERA:	Administración de Empresas		
TITULO OBTENIDO:	Licenciado en Administración de Empresas		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	29 de agosto de 2024	No. DE PÁGINAS:	114
ÁREAS TEMÁTICAS:	Finanzas, Industria, Evolución		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Desempeño financiero, sector textil ecuatoriano, análisis financiero, ingresos, liquidez, gestión financiera		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):			
<p>La presente investigación analiza y evalúa la evolución del desempeño financiero de las empresas ecuatorianas del sector textil durante el periodo 2016-2023, considerando para ello la categoría CIU C13 correspondiente a la fabricación de productos textiles ya que esta aporta con el 60% del total de los ingresos dentro del sector. Para el estudio donde se adoptó un diseño no experimental, retrospectivo y longitudinal, con enfoque cuantitativo para analizar datos financieros utilizando técnicas como ratios y análisis de tendencias. Las principales conclusiones revelan la variabilidad significativa en la rentabilidad, los desafíos en la gestión de liquidez y el acceso a financiamiento, y una mejora en la eficiencia operativa mediante la adopción de nuevas tecnologías. A su vez, resaltan los efectos de la pandemia de COVID-19 sobre el sector, principalmente alterando la cadena de suministro y los patrones de consumo. Por ello se recomiendan estrategias para fortalecer la gestión financiera, mejorar el acceso a financiamiento para PYMES, fomentar la sostenibilidad y diversificar mercados.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/>	SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-978857492	E-mail: jannis.cruz@cu.ucsg.edu.ec	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: David Coello Cazar		
	Teléfono: +593-4-3804600		
	E-mail: david.coello@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			