



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**INDICADORES FINANCIEROS DE RENTABILIDAD EN EL SECTOR DE
LAS EMPRESAS DE VENTA DE TODO TIPO DE PARTES,
COMPONENTES, SUMINISTROS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS
PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES DE LA PROVINCIA DE SANTA
ELENA, PERIODO 2019-2022.**

**TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA**

AUTOR:

Franco Ávila Josué Joel

LA LIBERTAD – ECUADOR

2024

Aprobación del profesor tutor

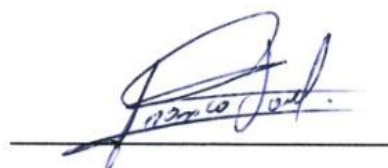
En mi calidad de Profesor Tutor del trabajo de titulación, **“INDICADORES FINANCIEROS DE RENTABILIDAD EN EL SECTOR DE LAS EMPRESAS DE VENTA DE TODO TIPO DE PARTES, COMPONENTES, SUMINISTROS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, PERIODO 2019-2022.”**, elaborado por el Sr. **Josué Joel Franco Ávila**, egresado de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciado en Contabilidad y Auditoría, declaro que luego de haber asesorado científica y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente**Ing. Emanuel Bohórquez Armijos, Mgtr.****Profesor tutor**

Autoría del trabajo

El presente Trabajo de Titulación denominado **“INDICADORES FINANCIEROS DE RENTABILIDAD EN EL SECTOR DE LAS EMPRESAS DE VENTA DE TODO TIPO DE PARTES, COMPONENTES, SUMINISTROS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, PERIODO 2019-2022.”**, constituye un requisito previo a la obtención del título de Licenciado en Contabilidad y Auditoría de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

Yo, **Josué Joel Franco Ávila** con cédula de identidad número **2450936014** declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad; el patrimonio intelectual del mismo pertenece a la Universidad Estatal Península de Santa Elena.



Franco Ávila Josué Joel

C.C. No.: 245093601-4

Agradecimientos

Agradezco a Dios por encaminarme en la senda del bien y fortalecerme espiritualmente para lograr mis proyectos en la vida. Al docente tutor Emanuel Bohórquez, por todo el apoyo brindado, por su guía y enseñanza para poder ejecutar este proyecto de investigación. Quiero agradecer a mi Madre Flor Ávila, Tía Juana Franco, a mi querida Caroline Domínguez y compañeros de clases quienes en todo momento han aportado y motivado en el transcurso de mi carrera universitaria.

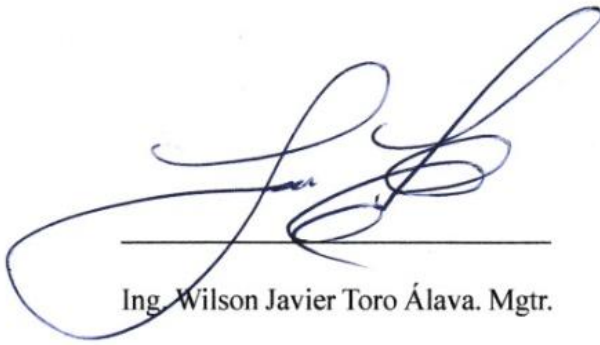
A todo el personal docente, quienes con sus conocimientos y orientaciones fueron el aporte para el desarrollo de este proyecto y de cada etapa durante mi formación profesional.

Dedicatoria

Este trabajo está dedicado en primer lugar a Dios, por darme la fortaleza de continuar realizando las actividades programadas para el proceso de esta investigación; también, al profesor tutor quien ha estado colaborando en la ejecución del proyecto; a mis familiares y compañeros por el entusiasmo y reciprocidad.

Por último, a todas aquellas personas que estuvieron dispuestas a colaborar por medio de sus experiencias y conocimientos.

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN



Ing. Wilson Javier Toro Álava. Mgtr.

DIRECTOR DE LA CARRERA



Ing. Hugo Ramiro Castillo Lascano, Mgtr.

PROFESOR ESPECIALISTA



Ing. Emanuel Bohórquez Armijos, Mgtr.

PROFESOR TUTOR



Ing. Emanuel Bohórquez Armijos, Mgtr.

PROFESOR GUÍA DE LA UIC



Lic. Andrés Soriano Soriano

ASISTENTE ADMINISTRATIVO

Índice de contenido

Introducción.....	14
Formulación del problema	17
Sistematización del problema.....	17
Objetivo general	17
Objetivos específicos	17
Justificación	18
Mapeo	18
Capítulo I. Marco Referencial.....	20
Revisión de literatura.....	20
Desarrollo de Teorías y Conceptos.....	24
<i>Indicador Financiero de Rentabilidad</i>	<i>24</i>
Rentabilidad financiera.....	25
<i>Definición.....</i>	<i>26</i>
<i>Importancia.....</i>	<i>26</i>
<i>Tipos de rentabilidad.....</i>	<i>26</i>
Índice de rentabilidad.....	26
<i>Rendimiento sobre los activos totales.....</i>	<i>27</i>
<i>Rendimiento sobre el patrimonio.....</i>	<i>27</i>
<i>Rentabilidad neta de ventas.....</i>	<i>28</i>
Razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial.....	28
<i>Eficiencia de ventas.....</i>	<i>28</i>
<i>Rotación de ventas.....</i>	<i>29</i>
<i>Beneficio neto promedio.....</i>	<i>29</i>
<i>Patrimonio neto promedio.....</i>	<i>29</i>
Fundamentos legales	30
<i>Constitución de la República del Ecuador.....</i>	<i>30</i>

<i>Ley de Régimen Tributario Interno</i>	30
<i>Ley de Compañías</i>	31
<i>NIC 1 Presentación de Estados Financieros</i>	32
<i>NIC 34 Información Financiera Intermedia</i>	32
Capítulo II. Metodología	33
Diseño de investigación	33
Métodos de investigación	33
Población y muestra	34
<i>Población</i>	34
<i>Muestra</i>	35
Recolección y Procesamiento de datos	36
Capítulo III. Resultados y Discusión	37
Análisis de datos	37
<i>Análisis de Indicadores Financieros de Rentabilidad</i>	37
Discusión	57
Conclusiones	60
Recomendaciones	61
Referencias	63
Apéndices	68

Índice de tablas

Tabla 1.....	34
<i>Determinación de la población de las empresas dedicadas a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, etc.</i>	
	34
Tabla 2.....	35
<i>Determinación de la muestra de las empresas dedicadas a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, etc.</i>	
	35
Tabla 3.....	37
<i>Rendimiento sobre los activos totales de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores</i> .37	
Tabla 4.....	39
<i>Rendimiento sobre el patrimonio de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores</i> .39	
Tabla 5.....	41
<i>Rentabilidad neta de ventas de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores</i> .41	
Tabla 6.....	43
<i>Eficiencia de ventas de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores</i>	
	43
Tabla 7.....	45
<i>Rotación de ventas de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores</i>	
	45
Tabla 8.....	47
<i>Beneficio neto promedio de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores</i>	
	47
Tabla 9.....	49
<i>Patrimonio neto promedio de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores</i> .49	
Tabla 10.....	51
<i>Análisis del índice de rentabilidad de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores</i> .51	
Tabla 11.....	52
<i>Análisis de las razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores</i>	
	52
Tabla 12.....	53
<i>Análisis del índice de rentabilidad promedio del sector de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores</i>	
	53
Tabla 13.....	55

Análisis de las razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial promedio del sector de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores55

Índice de figuras

Figura 1	38
<i>de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores</i>	<i>38</i>
Figura 2	40
<i>Tendencia del rendimiento sobre el patrimonio de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores.....</i>	<i>40</i>
Figura 3	42
<i>Tendencia de la rentabilidad neta de ventas de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores.....</i>	<i>42</i>
Figura 4	44
<i>Tendencia de la eficiencia de ventas de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores .44</i>	<i>44</i>
Figura 5	46
<i>Tendencia de la rotación de ventas las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores .46</i>	<i>46</i>
Figura 6	48
<i>Tendencia del beneficio neto promedio de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores .48</i>	<i>48</i>
Figura 7	50
<i>Tendencia del patrimonio neto de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores .50</i>	<i>50</i>
Figura 8	53
<i>Tendencia del índice de rentabilidad promedio del sector de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores.....</i>	<i>53</i>
Figura 9	55

Índice de Apéndices

Apéndice A. Matriz de consistencia.....	68
Apéndice B. Instrumento Ficha Documental.....	69
Apéndice C. Cronograma de tutorías.....	70
Apéndice D. Presupuesto	71

**TEMA:**

“INDICADORES FINANCIEROS DE RENTABILIDAD EN EL SECTOR DE LAS EMPRESAS DE VENTA DE TODO TIPO DE PARTES, COMPONENTES, SUMINISTROS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, PERIODO 2019-2022”.

AUTOR:

Franco Ávila Josué Joel

TUTOR:

Ing. Emanuel Bohórquez Armijos

Resumen

En el presente trabajo de investigación, se orienta en el análisis de los indicadores financieros de rentabilidad donde se logra un seguimiento adecuado de la situación financiera de las empresas para conocer el rendimiento de los fondos invertidos al realizar actividades durante un período determinado. El objetivo de esta investigación es analizar los indicadores financieros de rentabilidad, mediante el cálculo de índices de rentabilidad, para la obtención de la situación económica relacionada a la rentabilidad en las empresas que se dedican a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena del período 2019 al 2022. En la metodología se empleó un enfoque cuantitativo, con un alcance descriptivo y un diseño no experimental de carácter longitudinal, apoyada en los métodos bibliográfico, analítico y documental, en donde la población corresponde a 9 empresas, considerando un muestreo no probabilístico de 4 compañías de sociedad anónima. Los principales resultados revelan que el índice de rentabilidad posee un buen rendimiento sobre el patrimonio en el 2021, y las razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial muestra una eficiencia de ventas razonable durante el 2022, considerando que la empresa Corfel S.A, destaca por tener buenos resultados, mientras que, Talleres Multimarcas S. A. Talmulfloran refleja serios problemas en el análisis. Se concluye que se debe mitigar los riesgos reinvertiendo las ganancias en lugar de depender del financiamiento externo. Se recomienda efectuar cálculos financieros de manera anual y generar políticas de reinversión a largo plazo.

Palabras claves: indicadores financieros de rentabilidad, rentabilidad financiera, índices de rentabilidad, razones de rentabilidad por gestión, tamaño empresarial.



TEMA:

“FINANCIAL INDICATORS OF PROFITABILITY IN THE SECTOR OF COMPANIES THAT SELL ALL TYPES OF PARTS, COMPONENTS, SUPPLIES, TOOLS AND ACCESSORIES FOR MOTOR VEHICLES IN THE PROVINCE OF SANTA ELENA, PERIOD 2019-2022”.

AUTHOR:

Franco Ávila Josué Joel

TUTOR:

Ing. Emanuel Bohórquez Armijos

Abstract

In this research work, the focus is on the analysis of financial indicators of profitability where adequate monitoring of the financial situation of companies is achieved to know the performance of the funds invested when carrying out activities during a given period. The objective of this research is to analyze the financial indicators of profitability, by calculating profitability indices, to obtain the economic situation related to profitability in companies that are dedicated to the sale of all types of parts, components, supplies, tools and accessories for motor vehicles in the province of Santa Elena from the period 2019 to 2022. The methodology used a quantitative approach, with a descriptive scope and a non-experimental design of a longitudinal nature, supported by bibliographic, analytical and documentary methods, where the population corresponds to 9 companies, considering a non-probabilistic sampling of 4 public limited company companies. The main results reveal that the profitability index has a good return on equity in 2021, and the profitability ratios due to management and business size show a reasonable sales efficiency during 2022, considering that the company Corfel S.A. stands out for having good results, while Talleres Multimarcas S. A. Talmulfloran reflects serious problems in the analysis. It is concluded that risks should be mitigated by reinvesting profits instead of depending on external financing. It is recommended to carry out financial calculations annually and generate long-term reinvestment policies.

Keywords: financial profitability indicators, financial profitability, profitability ratios, profitability ratios by management, company size.

Introducción

En la actualidad, los indicadores financieros de rentabilidad permiten llevar a cabo un seguimiento oportuno de la situación financiera de la empresa, es importante porque es uno de los objetivos que establece cualquier entidad para conocer el rendimiento de los fondos invertidos al realizar actividades durante un período determinado. Asimismo, evalúa el resultado final de una empresa y la eficiencia en la gestión de sus recursos, lo que nos permite determinar la capacidad de la compañía para generar utilidades y rendimientos de inversión.

Desde el punto de vista de Cespedes y Córdova (2019), consideran que los índices financieros de rentabilidad, son fórmulas predeterminadas que se utilizan para interpretar los datos financieros de una empresa, esenciales en el análisis financiero donde se permiten comparar los resultados obtenidos en distintos períodos de tiempo, extraídos de los estados financieros correspondientes, de manera que al calcular y analizar estos indicadores, se logra una visión detallada y comparativa de la evolución de la empresa a lo largo del tiempo, lo que permite identificar tendencias, fortalezas y áreas de mejora en su desempeño financiero.

En cuanto al argumento de León (2021), manifiesta que el estudio de los indicadores financieros de las entidades analizadas en esta investigación justifica el estudio de su rentabilidad financiera donde los hallazgos de este análisis pueden ser utilizados por futuros accionistas al tomar decisiones sobre inversiones, lo que conlleva a maximizar el porcentaje de utilidades recibidas, ya que se puede realizar un análisis financiero para generar mayor confianza por parte de los usuarios.

De esta manera, la presente investigación se denomina “Indicadores financieros de rentabilidad en el sector de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022”, tiene como finalidad analizar los indicadores financieros de rentabilidad, destacando un estudio seguro de la rentabilidad de este sector, lo cual facilitará la toma de decisiones para los inversionistas, permitiendo conocer las utilidades generadas durante un período determinado.

A nivel internacional, a través de una investigación realizada en España por Franco et al. (2021), establecen que las pequeñas y medianas empresas son buenas candidatas para estudios que puedan conocer la cultura, funcionamiento y problemáticas que las aquejan en los contextos económicos nacionales y al ser las principales generadoras de empleo donde es importante realizar análisis financieros que identifiquen los puntos débiles que puedan comprometer su continuidad o funcionamiento en el mercado.

Por otra parte, Marcapura (2021), demuestra el rendimiento de los activos de la empresa para generar ganancias o rentabilidad, a su vez, hace conocer que, según expertos, para que una empresa sea considerada eficaz, su rentabilidad sobre activos debe superar el 5%, donde el indicador actual nos muestra que para el año 2018, por cada dólar invertido en los activos totales de la empresa, se generó un beneficio de 0.1%, lo que no refleja una rentabilidad valorada y para el año 2019, aunque no sea una cifra elevada, se demuestra un mejor aprovechamiento de los recursos.

A nivel nacional, en una investigación elaborada en la provincia del Guayas por Fernando et al. (2023), menciona que, el nivel de liquidez de una empresa, medido por la tasa de liquidez circulante, tiene una relación negativa y significativa con su rentabilidad, donde existe una relación no favorable entre el tamaño de la empresa, la proporción de activos fijos y la antigüedad de estas compañías en el mercado.

Por consiguiente, en un estudio generado por Zambrano (2021), indica que, la provincia del Guayas tiene una rentabilidad financiera promedio del 15.60%, en comparación con el 29.60% del resto del país, lo que revela que la mitad de las microempresas tienen una rentabilidad negativa, el endeudamiento en el Guayas es más alto con el 32.2% que en otras provincias con el 30.9%, con un lado positivo en la distribución que indica que es menor al promedio, a su vez, en el Guayas, la liquidez corriente es mayor en promedio, pero la mitad de las empresas apenas tienen USD 0.34 para cancelar un dólar de deuda, mientras que en el resto del país es USD 1.11.

Posteriormente, en un estudio efectuado en la provincia de Santa Elena por Gonzabay (2024), da a conocer que, el rendimiento de los activos promedio es negativo, lo que indica que los activos no generan ganancias y crea incertidumbre sobre la capacidad de obtener beneficios donde los accionistas tienen un impacto directo en sus inversiones como resultado de las pérdidas netas, la baja rentabilidad

donde indican que serán difíciles de reembolsar adecuadamente los fondos invertidos por los accionistas en estas operaciones.

Adicionalmente, en un trabajo de investigación realizado por Vaque (2022), establece que, la Comercializadora COMECSA S.A. mantuvo un margen operacional estable, excepto en 2020, cuando experimentó una pérdida del 5%, en el 2021, aumentó al 3%, pero sigue ajustado para el buen funcionamiento, a su vez, la gestión de cuentas por cobrar fue deficiente y excedió el plazo de 90 días para cobrar, de manera que las ventas fueron menores a pesar de que recuperó la cartera más veces en el 2020 y 2021, además desde el 2017 hasta 2018, la rotación de inventario ha disminuido y debido a cambios en las políticas de proveedores, las cuentas por pagar a proveedores no corrientes estuvieron vacías en 2018, 2020 y 2021.

A continuación, la presente investigación corresponde a un estudio secundario del análisis de la rentabilidad en las empresas dedicadas a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores durante el período 2019-2022. Las empresas de este sector en la provincia de Santa Elena experimentan un crecimiento y competencias significativas, atendiendo una base diversa de clientes que incluye residentes locales, turistas y propietarios de otras localidades, a su vez, estas empresas se ubican estratégicamente en áreas urbanas y suburbanas, ofreciendo una amplia gama de productos y servicios para satisfacer las necesidades del mercado local y turístico. Algunos de los principales problemas que se detectan en estas empresas relacionados a la rentabilidad, se describen a continuación:

- Competencia actual: La presencia de competidores tiene un impacto en el margen de ganancias de las empresas que se dedican a esta actividad dando que, los clientes poseen más alternativas de adquisición.
- Cambios en el mercado: La rentabilidad se ve afectada por cambios en la demanda, nuevas tecnologías y regulaciones, el cual, la capacidad de las empresas en muchas ocasiones no está preparada para adaptarse a estos cambios.
- Gestión ineficiente de costos operativos: La rentabilidad se ve afectada por la asignación de costos en el inventario, transporte y almacenamiento por falta de conocimientos y de un buen análisis financiero en el sector.

Formulación del problema

¿Cuál es el análisis que se obtiene de los indicadores financieros de rentabilidad en las empresas que se dedican a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022?

Sistematización del problema

- ¿Cuáles son los tipos de indicadores de rentabilidad para las empresas dedicadas a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022?
- ¿Qué resultados se presentan en el cálculo de los índices de rentabilidad en las empresas que se dedican a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022?
- ¿Qué resultados se presentan en el cálculo de las razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial de las compañías dedicadas a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022?

Objetivo general

Analizar los indicadores financieros de rentabilidad, mediante el cálculo de índices de rentabilidad, para la obtención de la situación económica relacionada a la rentabilidad en las empresas que se dedican a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022.

Objetivos específicos

- Definir las bases teóricas acerca de los tipos de indicadores de rentabilidad para las empresas dedicadas a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022.
- Calcular los índices de rentabilidad en las empresas que se dedican a la

venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022.

- Calcular las razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial de las compañías dedicadas a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022.

Justificación

En la presente investigación, se justifica teóricamente la recopilación de información de diversas fuentes bibliográficas, incluidas tesis y artículos científicos a nivel nacional e internacional, que, a su vez, tienen relación con la variable de indicadores financieros de rentabilidad, que permite el enfoque en la rentabilidad de los activos, el patrimonio, las ventas y otros.

Por otro lado, en la justificación práctica, en primer lugar, se definen las teorías a acerca de los tipos de indicadores de rentabilidad de las empresas que se dedican a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores, a su vez, se realiza el cálculo de los índices de rentabilidad de acuerdo con los periodos establecidos en esta investigación, asimismo, se calcula las razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial, para la obtención de la situación económica relacionada a la rentabilidad. La finalidad de esta investigación es que los representantes de la entidad logren conocer la realidad del negocio a través de las conclusiones y recomendaciones y así mejorar la toma de decisiones.

Mapeo

El presente trabajo de investigación se distribuye de la siguiente manera, en primer lugar, se tiene el capítulo I. Marco Referencial, que se estructura con la revisión de la literatura, desarrollo de teorías y conceptos, fundamentos legales, asimismo encontramos el capítulo II. Metodología, en el que se detalla el diseño de la investigación, métodos de la investigación, población y muestra, recolección y procesamiento de datos. Finalmente, el capítulo III. Resultados y Discusión, donde se

establece el análisis de los datos cuantitativos, también encontramos la discusión y por ultimo las conclusiones y recomendaciones.

Capítulo I. Marco Referencial

Revisión de literatura

En primer lugar, la investigación elaborada por Zambrano et al. (2021) titulada “Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador”, exponen como problemática que, aunque pocas provincias cuenten con la mayor cantidad de microempresas del país, esto no es suficiente para afirmar que sus indicadores financieros son superiores en promedio a los del resto de Ecuador. Como objetivo principal se considera efectuar la comparación entre el rendimiento financiero y la liquidez de las microempresas de guayaquil con el resto de las provincias de Ecuador. En base a la metodología se llevó a cabo una investigación cualitativa de tipo descriptivo con un diseño transversal donde la muestra corresponde a 13.768 microempresas en la provincia del guayas y 16.093 microempresas en el resto del país dando lugar a una población de 29.861 microempresas a nivel nacional, para la recopilación de esta información se aplicó la técnica de la observación y entrevistas a los representantes de los diferentes sectores. Como resultados obtenidos se establece que la rentabilidad financiera de Guayas es del 15,60%, en comparación con el 29,60% del resto del país, con medidas promedio y distribución, a su vez, el endeudamiento es más alto con 32,2% en comparación con el 30,9%, con una diferencia positiva y una concentración baja, de esta manera la cantidad de liquidez corriente es menor, siendo de 0.34 dólares en comparación con 1.11 en el resto del país. Se concluye que a pesar de que la provincia del Guayas cuenta con la mayor cantidad de microempresas en 2019, sus indicadores financieros no son superiores a los del resto del país y su endeudamiento promedio es dos puntos porcentuales mayor y su rentabilidad promedio es menor donde las microempresas tienen mayor capacidad para pagar sus obligaciones a corto plazo, a pesar de que el 50% de ellas tiene menos de \$0.34 para sus acreedores, a su vez, las microempresas en otras provincias, particularmente en el sector minero, poseen mayores activos y una mayor capacidad de pago a corto plazo.

De la misma manera, la investigación efectuada por Quevedo et al. (2018) nombrada “Análisis de indicadores de rentabilidad de la pequeña banca privada en el Ecuador a partir de la dolarización”, disponen como problemática que los organismos reguladores no tenían toda su autoridad, lo que provocó la creación de nuevas entidades y su otorgamiento de créditos, sin tener control sobre las tasas de interés y las operaciones fuera del país lo que resultó en el colapso de instituciones debido a la

falta de liquidez e insolvencia y provocó una crisis financiera en años posteriores. El objetivo principal es analizar datos de fuentes oficiales sobre cuentas, indicadores financieros de la pequeña banca privada e índices macroeconómicos en Ecuador desde la adopción del dólar estadounidense como moneda. En la metodología se utilizó un estudio de tipo cuantitativo, documental, exploratorio, correlacional y de enfoque no experimental donde se extrajo información de fuentes secundarias y se obtuvo muestra en la que representa a los bancos pequeños con un 46% de la banca privada. Por consiguiente, los resultados obtenidos nos mencionan que el nivel de apalancamiento tiene una relevancia estadística superior con un 5% entre los factores internos relacionados con la ROE, mientras que el indicador de capacidad comercial tiene una relevancia del 1% en relación con el ROA y los factores externos incluyen la importancia del PIB en relación con la ROE es del 1 %, y los niveles de inflación y el PIB total fueron bajos en relación con el ROA. De esta manera se concluye que los pequeños bancos privados tienen niveles de apalancamiento bajos en comparación con su ROE donde los niveles no deben exceder la capacidad de solvencia de las entidades y deben proteger de manera efectiva los fondos de los clientes, a su vez, se ha demostrado que la capacidad comercial no tiene un impacto significativo en la evolución de la rentabilidad de los activos de la pequeña banca privada.

Por otro lado, la investigación ejecutada por Matute, (2023) considerada “Indicadores financieros en la industria camaronera del Ecuador, provincia de Santa Elena, período 2019 – 2021”, manifiesta como problemática que al no llevar a cabo una revisión de las finanzas dentro de las empresas para la toma de decisiones, seguida de un análisis financiero que dirija el proceso, lo que no conduce a un fin sino más bien a seguir sacando adelante el negocio, las compañías del sector camaronero no consiguen acumular liquidez, ya que las exportaciones están disminuyendo, lo que reduce las ventas y los inventarios e impide solventar las necesidades de la empresa. El objetivo principal de este estudio es analizar los indicadores financieros en la industria camaronera del Ecuador, provincia de Santa Elena, período 2019-2021 por medio de un procedimiento analítico preliminar dentro de 3 períodos, para el conocimiento de las situaciones financieras en las empresas. Conforme a la metodología se presenta un estudio de tipo descriptivo con un diseño experimental y un enfoque cualitativo de muestreo probabilístico donde se presenta una población de 60 empresas dedicadas a la actividad camaronera y una muestra de 6 empresas para

efectuar su estudio en la que se recopiló información en fuentes secundarias. Como resultados obtenidos se menciona que los indicadores financieros de las seis empresas muestran grandes diferencias donde el rendimiento del patrimonio aumentó de 0.12 a 0.18, lo que indica un aumento del 50% y el rendimiento de los activos también aumentó un 37%, pasando de 0.65 a 0.89. Sin embargo, el margen de utilidad bruta varía, con algunas empresas pasando de 0.11 a 0.22 y otras registrando pérdidas, como un -0,96 en el 2020. Se pudo concluir que, a pesar de las altas ventas, las empresas enfrentan dificultades financieras y pueden estar en peligro de quiebra dado a la falta de liquidez las obliga a buscar financiamiento externo donde la eficiencia varía, con algunas empresas con inventarios estancados por lo que el endeudamiento depende de la deuda o el patrimonio, es decir, la rentabilidad es baja y algunas empresas tienen pérdidas.

Asimismo, el trabajo de investigación realizado por López et al. (2020) denominado “Indicadores de Rentabilidad, Endeudamiento y Ebitda en el entorno de la inversión en las plataformas tecnológicas”, donde se presenta como problemática que aunque no se resuelve directamente las dificultades de la gestión empresarial, el análisis de la información financiera es una parte importante del proceso de toma de decisiones estratégicas y el análisis financiero, aunque no soluciona todos los problemas, es una herramienta que ayuda mucho a crear tácticas más efectivas y a utilizar mejor los recursos de la empresa. El objetivo principal de esta investigación es analizar los indicadores de rentabilidad ROA, ROE, endeudamiento y EBITDA producidos por la inversión de plataformas tecnológicas en una administradora de fondos de gestión. Metodológicamente la investigación está contemplada desde un alcance descriptivo, enfoque cualitativo a través de un estudio de caso e investigación bibliográfica para llevar a cabo la recopilación de información y datos mediante técnicas como la entrevista en la que se menciona que este método se basa en realizar una investigación medible y una documentación clara, fundamentando los resultados que para el estudio de esta investigación, se tuvo en cuenta el estado financiero consolidado de una administradora de fondo en millones donde la tabla 1 contiene la información que permite ver el estado económico de la empresa y calcular los indicadores estudiados entre los periodos 2016 y 2019 donde el valor total de los activos de la empresa aumentó un 42 %, la cantidad de efectivo y equivalentes aumentó un 23%, mientras que las inversiones en instrumentos de patrimonio

aumentaron un 63%, los activos diferidos aumentaron un 40%, la propiedad y equipo un 22% y la plusvalía un 8%. Se puede concluir que la investigación permitió analizar y relacionar los conceptos de rentabilidad, endeudamiento y Ebitda, identificando las inversiones en plataformas tecnológicas, a su vez, se pudo generar una comparación del retorno de los activos invertidos en tecnología junto con su impacto en el desarrollo financiero de la organización a través de diversos indicadores financieros, siendo este el objetivo de toda organización.

Del mismo modo, la investigación realizada por Cardona et al. (2020) designado “Análisis de indicadores financieros del sector manufacturero del cuero y marroquería”, presentan como problemática las estrategias para cada una de las actividades económicas analizadas que deben ser distintas, ya que cada una tiene sus propias dificultades y ventajas. Por ejemplo, el curtido de cuero experimentó una disminución en su contribución en 2008, pero se recuperó en 2012. El principal objetivo de este estudio es maximizar la riqueza de los accionistas de las empresas. Dando lugar a la metodología, nos menciona que se realizó un estudio descriptivo, de carácter documental y exploratorio con una población promedio de 50 empresas colombianas del sector cuero marroquería vigiladas por la Superintendencia de sociedades en el periodo 2008-2013. Conforme a los resultados obtenidos se explica que el número de empresas vigiladas no disminuyó significativamente entre 2008 y 2011, pero disminuyó en un 32% entre 2011 y 2013 dando a una señal de que las cosas están empeorando en la industria del cuero en el país, por eso, es importante destacar que los estudios sectoriales actualmente disponibles no han tenido en cuenta este indicador. Se puede concluir que el sector de la industria del cuero y la marroquería en Colombia se enfrentó a desafíos como una disminución en la liquidez, en los márgenes de rentabilidad y en la rotación de inventarios, lo que indica una baja en su capacidad, a su vez, mantuvo niveles de riesgo positivos y suficientes activos disponibles para cubrir las deudas, enfatizando la relevancia de unir las estrategias suficientes.

Finalmente, la investigación proporcionada por Castillo (2020) determinada como “Análisis de indicadores de rentabilidad, endeudamiento y ebitda a partir de la implementación de plataformas tecnológicas. Un estudio de caso en el sector financiero.”, establece la problemática donde la importancia de reconocer el retorno de las inversiones, especialmente generado de los activos tecnológicos (canales

digitales, aplicaciones, página web, etc.), y cuánto de lo invertido en nuevas tecnologías (activos tecnológicos intangibles) la empresa ha logrado recuperar analizando los indicadores de rentabilidad, endeudamiento y Ebitda donde nos indica que el objetivo principal es analizar los indicadores de rentabilidad, endeudamiento y Ebitda producidos por la implementación de plataformas tecnológicas en una organización del sector financiero colombiano. En la metodología se utilizó un enfoque cualitativo con un alcance descriptivo con un estudio de caso haciendo uso de instrumentos para la recopilación de datos como fuentes bibliográficas, libros, tesis y artículos científicos. En los resultados se indica que los activos financieros de inversión aumentaron significativamente entre 2016 y 2019, pasando de \$1,274,202 en 2016 a \$2,001,181 en 2019 el cual, esto demuestra una estrategia de inversión sólida, dando lugar al efectivo y los equivalentes al efectivo también aumentaron significativamente, pasando de \$39,107 en 2017 a \$105,055 en 2019, lo que demuestra una mejor gestión de la liquidez y finalmente, los activos intangibles, incluida la plusvalía, se mantuvieron estables y alcanzaron \$137,177 en 2019, lo que demuestra la importancia de los activos intangibles en la estructura financiera de la empresa. De esta manera se concluye que la investigación analizó la rentabilidad de una empresa del sector financiero de 2016 a 2019 y se destacó que las inversiones de más de \$500,000 en plataformas tecnológicas mejoraron la rentabilidad (ROA, ROE) y redujeron los costos, logrando que la compañía tenga un bajo endeudamiento, lo que indicaba una estabilidad financiera.

Desarrollo de Teorías y Conceptos

Indicador Financiero de Rentabilidad

El indicador financiero de rentabilidad es la capacidad de todas las propiedades de una entidad para generar acciones de financiamiento, permitiendo una verificación del índice de rentabilidad que afecta a otras empresas, por lo que permite despertar el interés hacia los usuarios para poder llevar a cabo su estudio obteniendo una mejor rentabilidad (Yaury, 2021).

Desde el punto de vista de Morales (2021), los indicadores financieros de rentabilidad de una empresa se pueden determinar observando los estados financieros, especialmente el estado de resultado integral, a su vez, se considera un indicador muy

amplio, donde la rentabilidad permite el análisis de la capacidad de una organización para generar beneficios, lo que permite el financiamiento de sus operaciones.

Tomando en cuenta las opiniones de Sánchez et al. (2023), mencionan que los indicadores financieros de rentabilidad son importantes ya que evalúa la capacidad de la empresa para generar ganancias, logrando resultados significativos para el interés de los usuarios referente a la información financiera, ya que de esta manera se determinan el éxito o el fracaso de una organización.

Considerando el estudio realizado por García (2020), donde señala que las empresas poseen elementos que permite el análisis financiero de un sector tales como: Rentabilidad sobre el patrimonio, Rentabilidad sobre los activos y la Rentabilidad neta de ventas donde al final se efectúa una comparación de estos índices logrando el resultado de estudio de manera correcta.

Rentabilidad financiera. Conforme a las opiniones de Araujo y Fernandez (2021), fundamentan que la rentabilidad de una empresa se define como la tasa a la que remunera a los recursos o capitales utilizados desde un punto de vista económico logrando conocer uno de los principales objetivos de la empresa que corresponde a la maximización de la rentabilidad en el capital invertido en ella.

De la misma manera, Cortés (2020), considera que la rentabilidad es una parte importante de la planificación estratégica y del plan de negocios ya que abarca todas las decisiones de inversión y financiamiento necesarios para lograr el máximo beneficio reflejado en la utilidad y rentabilidad de la empresa.

En base a un estudio elaborado por Wiley (2022), establece que el control de las finanzas tiene un resultado positivo en la rentabilidad de la empresa, por lo que se debe implementar una revisión constante y efectiva mediante la evaluación de los diferentes índices, cuentas o perspectivas ya sea en las ventas, gastos, eficiencia operativa, margen de beneficio y entorno económico para mejorar los resultados en la rentabilidad y lograr los objetivos de la organización.

Definición. De acuerdo a las investigaciones elaboradas por Fernández (2022), establecen que el análisis financiero es una herramienta que se utiliza en la situación económica de las empresas y permite tomar decisiones que se alineen a los objetivos y metas empresariales, Además permite realizar los factores que determinan la rentabilidad financiera de los sectores en Ecuador mediante la metodología de sistemas avanzados aplicando el modelo Dupont, previo a esto se realiza un análisis financiero describiendo el sector empresarial.

Importancia. Acorde a las opiniones de Espinoza et al. (2023), manifiesta que en el ámbito financiero se logran obtener oportunidades para establecer recursos propios y ajenos, y se puede ver claramente cuándo las empresas están bien informadas, lo que resulta en un mejor rendimiento, efecto de una excelente colocación de sus activos, disminución de costos para la obtención oportuna de estos recursos y se da la transferencia de tecnología a través de la investigación, si no se encuentran bien informadas, las empresas tienden a tener riesgos financieros y cerrar sus instalaciones por completo.

Tipos de rentabilidad. Dado a las concepciones de Molero et al. (2020), expresan que las principales razones se encuentra en la rentabilidad económica, que se encarga de proyectar los resultados reales en cuanto al rendimiento de los beneficios en el uso de los activos; la rentabilidad financiera que establece los fondos propios de la empresa y su indicador principal es el rendimiento sobre el patrimonio total; también, se da a conocer la rentabilidad social donde se obtiene el máximo beneficio de rentabilidad económica para los inversionistas y la maximización de la rentabilidad financiera para los accionistas cumpliendo las normativas vigentes; asimismo, la gestión estratégica empresarial, donde se demuestran las habilidades a través de los indicadores financieros de rentabilidad para la toma de decisiones cuyo fin es maximizar las ventas y reducir el riesgo financiero.

Índice de rentabilidad. Abordando el criterio de Pinelo (2021), señala que el índice de rentabilidad es un indicador financiero que establece la relación entre los beneficios generados por una inversión y los recursos invertidos, se utiliza para evaluar la viabilidad y el potencial de rentabilidad de un proyecto o negocio, comparando los flujos de efectivo esperados con la inversión inicial.

De esta forma, Tarbift y Medina (2019), mencionan que el índice de rentabilidad es importante porque ayuda a tomar decisiones informadas sobre inversiones, permitiendo comparar diferentes valores y evaluar su viabilidad económica, permite reducir la incertidumbre en la toma de decisiones y ayuda a optimizar el uso de los fondos disponibles para maximizar la rentabilidad.

Posteriormente, en la investigación efectuada por Gonzales (2019), establece que, para calcular el índice de rentabilidad, como el índice de rentabilidad sobre activos y el índice de rentabilidad sobre patrimonio, se adaptan según el área de análisis, ya sea eficiencia en el uso de activos o en el retorno para los accionistas, a su vez, este indicador suele considerarse en combinación con otros, como el valor presente neto y la tasa interna de retorno.

Rendimiento sobre los activos totales. Conforme a la conceptualización de Rivera (2023), indica que el rendimiento sobre los activos mide la eficiencia con la que la administración ha utilizado los activos para generar ganancias y cuanto más alto sea el margen, más eficiente será el uso de los activos para generar estos beneficios y se calcula de la siguiente manera:

$$ROA = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

Rendimiento sobre el patrimonio. Tomando en cuenta los conceptos de Huerta y Armas (2020), expresan que el rendimiento sobre el capital es un indicador de la capacidad de la empresa para generar rendimiento sobre el capital propio a favor de los accionistas, calculando el porcentaje de utilidad neta que obtienen los propietarios en comparación con el capital invertido en la empresa, de esta manera se especifica la siguiente fórmula:

$$ROE = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Rentabilidad neta de ventas. De acuerdo con la investigación de Ocaña (2021), describe que el margen neto de ventas es el porcentaje de los ingresos que queda para la empresa después de restar costos directos, indirectos, resultados financieros e impuestos, se obtiene dividiendo el beneficio antes o después de impuestos entre las ventas del ejercicio como se muestra a continuación:

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

Razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial. Considerando las opiniones de Mora et al. (2019), señalan que la rentabilidad en la gestión empresarial es el que se encarga de identificar y determinar a las empresas sobre las diferentes estrategias que persiguen su crecimiento, haciéndolas capaces de asumir los retos de la competitividad actual donde les permitirán sobrevivir en el mercado.

Por otra parte, en la investigación elaborada por Quintana (2020), menciona que la importancia de la gestión empresarial para el desarrollo de una empresa se sintetiza en la necesidad de implementar un modelo que les permita a las organizaciones enfrentar nuevos retos para alcanzar la productividad y la competitividad en los nuevos mercados.

De la misma manera, Muñoz y Duque (2021), explican que la rentabilidad en la gestión empresarial hace referencia al cálculo, la cultura, la estrategia y el liderazgo de la gerencia como partes relacionadas e integradas en la definición general de calidad organizacional en las cuales se incluyen los siguientes elementos como: planeación, organización, dirección, control y coordinación, logrando mantener una buena competitividad en el sector empresarial.

Eficiencia de ventas. Por su parte, Díaz (2020), refleja la existencia de una relación entre la gestión de costos y la eficiencia en ventas, lo que permitirá identificar las fortalezas y debilidades y hacer recomendaciones a la gerencia para que optimice los costos donde servirá como guía para consulta de estudiantes, profesionales y otros interesados, así como para empresas del sector que quieran analizar la gestión de costos y su impacto en la eficiencia de sus ventas.

$$\text{Eficiencia de ventas} = \frac{\text{Ingresos de Ventas}}{\text{Gastos de Ventas}}$$

Rotación de ventas. Asimismo, Correa (2020), considera que la rotación de ventas es un análisis que permite identificar los productos o materiales con mayor o menor movimiento en un periodo específico donde este aspecto es importante para el éxito de una empresa, debido que es beneficioso que los artículos almacenados se vendan o utilicen rápidamente, haciendo uso de la siguiente formula:

$$\text{Rotación de ventas} = \frac{\text{Ingresos de Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Beneficio neto promedio. Conforme el estudio realizado por Martinez (2019), reflexiona que es un término utilizado en contabilidad y finanzas para referirse al beneficio neto promedio que una empresa o sector económico ha obtenido en un periodo de tiempo determinado y se consigue restando todos los gastos (como costos de producción, impuestos, intereses, etc.) de los ingresos totales.

$$\text{Beneficio neto promedio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Utilidad Neta del sector}}$$

Patrimonio neto promedio. En base a la investigaciones efectuadas por Altamirano et al. (2019), argumentan que el patrimonio neto promedio es la diferencia entre sus activos y pasivos, dando lugar a una medida importante de la solvencia y estabilidad financiera de la empresa ya que representa los fondos propios disponibles para respaldar las operaciones y cumplir con las obligaciones financieras, a su vez, se muestra como el promedio del patrimonio neto de una compañía durante un período de tiempo específico conforme se muestra en la siguiente formula:

$$\text{Patrimonio Neto Promedio} = \frac{\frac{(\text{Patrimonio Inicial} + \text{Patrimonio Final})}{2}}{\text{Total Patrimonio Promedio del Sector}}$$

Fundamentos legales

Para abordar el análisis de los indicadores financieros de rentabilidad en el sector de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena durante los periodos 2019-2022, se toma como referencia los fundamentos legales, donde establece las pautas y regulaciones que influyen directamente en la gestión financiera de estas compañías, permitiendo un enfoque más estructurado y claro sobre la responsabilidad en el cumplimiento de las normas tales como:

Constitución de la República del Ecuador

En el artículo de la Constitución de la República del Ecuador relacionado al tema de investigación contienen lo siguiente:

Art. 312.- Las instituciones del sistema financiero privado, así como las empresas privadas de comunicación de carácter nacional, sus directores y principales accionistas, no podrán ser titulares, directa ni indirectamente, de acciones y participaciones, en empresas ajenas a la actividad financiera o comunicacional, según el caso. Los respectivos organismos de control serán los encargados de regular esta disposición, de conformidad con el marco constitucional y normativo vigente. Se prohíbe la participación en el control del capital, la inversión o el patrimonio de los medios de comunicación social, a entidades o grupos financieros, sus representantes legales, miembros de su directorio y accionistas. (Constitución de la República del Ecuador, 2022, p. 145)

Ley de Régimen Tributario Interno

Conforme a lo dispuesto por la Ley de Régimen Tributario Interno (2024), el artículo 21 establece lo siguiente:

Los estados financieros servirán de base para la presentación de las declaraciones de impuestos, así como también para su presentación a la Superintendencia de Compañías y a la Superintendencia de Bancos y Seguros, según el caso. Las entidades financieras, así como las entidades y organismos del sector público que, para cualquier trámite, requieran conocer sobre la

situación financiera de las empresas, exigirán la presentación de los mismos estados financieros que sirvieron para fines tributarios. (p. 18)

Ley de Compañías

En base a lo estipulado en los artículos de la ley de Compañías (2023), muestra lo siguiente a cerca de la presentación de los Estados Financiero:

Art. 20.- Las compañías constituidas en el Ecuador, sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, enviarán a ésta, en el primer cuatrimestre de cada año o según lo establezcan los períodos de presentación aprobados por la máxima autoridad o su delegado: a) Copias autorizadas del juego completo de los estados financieros, preparados con base en la normativa contable y financiera vigente, así como de las memorias e informes de los administradores establecidos por la Ley y de los organismos de fiscalización, de haberse acordado su creación. b) La nómina de los administradores, representantes legales y socios o accionistas, incluyendo tanto los propietarios legales como los beneficiarios efectivos, atendiendo a estándares internacionales de transparencia en materia tributaria y de lucha contra actividades ilícitas, conforme a las resoluciones que para el efecto emita la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Art. 23.- Las compañías extranjeras que operen en el país y estén sujetas a la vigilancia de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros deberán enviar a ésta, en el primer cuatrimestre de cada año: a) Copias autorizadas del juego completo de los estados financieros de su sucursal o establecimiento en el Ecuador. b) La nómina de los apoderados o representantes; c) Copia autorizada del anexo sobre el Movimiento Financiero de Bienes y Servicios, del respectivo ejercicio económico; y, d) Los demás datos que solicite la Superintendencia. Los documentos que contengan los datos requeridos en este artículo se presentarán suscritos por los personeros y en la forma que señale la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Art. 300.- Si la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros estableciere que los datos y cifras constantes en los estados financieros y en los libros de contabilidad de una compañía y demás documentación, de conformidad con los artículos 20 y 23 de la Ley de Compañías no son exactos

o contienen errores, comunicará al representante legal de la compañía y a sus comisarios, si los hubiere, las observaciones y conclusiones a que hubiere lugar, concediendo el plazo de hasta treinta días para que se proceda a las rectificaciones o se formulen los descargos pertinentes. El Superintendente, a solicitud fundamentada de la compañía, podrá ampliar dicho plazo. (pp. 9-87)

NIC 1 Presentación de Estados Financieros

En base al párrafo 1, de la Norma Internacional de Contabilidad 1 (2018), instituye lo siguiente:

Esta Norma establece las bases para la presentación de los estados financieros de propósito general, para asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad correspondientes a periodos anteriores, como con los de otras entidades. Esta Norma establece requerimientos generales para la presentación de los estados financieros, guías para determinar su estructura y requisitos mínimos sobre su contenido. (pp. 1-27)

NIC 34 Información Financiera Intermedia

De acuerdo con la Norma Internacional de Contabilidad 34 (2024), considerando su principal objetivo:

Establece el contenido mínimo de la información financiera intermedia, así como los principios aplicables al reconocimiento y la valoración en los estados financieros, ya sean completos o condensados, de un período contable intermedio. La información financiera intermedia, si se presenta en el momento oportuno y contiene datos fiables, permite a los inversores, acreedores y otros usuarios estar en mejor disposición de entender la capacidad de la entidad para generar ganancias y flujos de efectivo, así como su situación financiera y liquidez. (pp. 1-11)

Capítulo II. Metodología

Diseño de investigación

En el presente trabajo de investigación, se consideró oportuno aplicar el enfoque cuantitativo, debido que permitió analizar los indicadores financieros de rentabilidad a través de los cálculos, haciendo uso de la información presentada en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, en relación con la variable Indicadores financieros de rentabilidad.

Asimismo, se consideró el alcance de estudio de carácter descriptivo, debido que permitió recopilar información y examinar los estados financieros proporcionado por la Superintendencia de Compañías sobre la variable Indicadores financieros de rentabilidad en base a la situación financiera en la que se encuentran las empresas que se dedican a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores.

De la misma manera, en esta investigación se llevó a cabo un diseño no experimental, dado que se presentó un estudio con relación a las ciencias sociales, donde se recopiló información real sin hacer uso de la manipulación de los datos presentados. También, se consideró un estudio de carácter longitudinal donde se recopiló información de fuentes secundarias dando lugar al análisis de la rentabilidad de las empresas durante los 4 periodos establecidos desde el 2019 al 2022.

Métodos de investigación

Conforme al proyecto de investigación, se presentó un método bibliográfico, donde permitió obtener información a través de fuentes bibliográficas como: tesis, artículos científicos y libros que lograron el aporte de este estudio, dando lugar a la variable relacionada a los indicadores financieros de rentabilidad.

Por otro lado, se llevó a cabo el método deductivo, empezando desde la obtención de la información en la fuente secundaria hasta el efecto del cálculo correspondiente a los indicadores financieros de rentabilidad, tomando en cuenta las dimensiones e indicadores de rentabilidad financiera, índices de rentabilidad y razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial.

A su vez, se utilizó el método analítico, donde se analizó la variable indicadores financieros de rentabilidad, manejando la información de los estados financieros obtenidos de la Superintendencia y Compañías, desglosando así, las dimensiones e indicadores para el debido estudio de los datos de las empresas que se dedican a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores.

Finalmente, se empleó el método documental donde se obtuvieron reportes de los estados financieros de las empresas en la Superintendencia de Compañías, para llevar a cabo el cálculo correspondiente a través de fórmulas en la que se logró analizar los indicadores financieros de rentabilidad durante los periodos antes mencionados.

Población y muestra

Población

La población se obtuvo a través de los datos publicados por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, con relación a las empresas que se dedican a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, y comprende de 11 empresas, de las cuales en la fuente secundaria se observó que 9 de ellas presentaron los estados financieros durante el periodo de estudio (2019 al 2022), con lo cual se aplicó como parte de la población.

Tabla 1

Determinación de la población de las empresas dedicadas a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, etc.

N.º	Razón Social	Último Balance
1	Corfel S.A.	2022
2	Serlipen S.A.	2022
3	Corporacion Rethuan S.A.	2022
4	Imporosensa S.A.S.	2022
5	Repuestos Eléctricos Electrotodo S.A.S.	2022
6	Autorepuestos Catuto Cía. Ltda.	2022
7	Talleres Multimarcas S. A. Talmulfloran	2022

8	Lubrirepuestos - Multimark S.A.S.	2022
9	Beracca&qm S.A.S.	2022

Nota. Datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024)

Muestra

En el presente estudio de investigación, se consideró emplear un muestreo no probabilístico de las cuales se escogieron 4 empresas sociedades anónimas, en las que cuentan con una base legal en la presentación de los estados financieros actualizados desde el 2019 hasta el 2022 en la página oficial de la Superintendencia de Compañías, por ser las más representativas en su cumplimiento, mientras que las demás empresas si bien han subido estados financieros no cuentan con toda la información financiera en los periodos establecidos. A continuación, se da a conocer el muestreo de las empresas que se dedican a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena.

Tabla 2

Determinación de la muestra de las empresas dedicadas a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, etc.

N.º	Ruc	Empresas
1	1790306089001	Corfel S.A.
2	2490003544001	Serlipen S.A.
3	2490005695001	Corporación Rethuan S.A.
4	0992862297001	Talleres Multimarcas S. A. Talmulfloran

Nota. Datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024)

Recolección y Procesamiento de datos

Para efecto de este estudio de investigación, se recopiló información a través de una ficha documental con datos correspondientes a la página oficial de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, para el análisis de los estados financieros que presentan las empresas que se dedican a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores en los siguientes periodos 2019 al 2022.

De la misma manera, se llevó a cabo el análisis financiero de rentabilidad de los 4 periodos percibidos desde el 2019 hasta el 2022, que se dividió en 3 principales dimensiones como: Rentabilidad financiera que posee indicadores como sus definiciones, importancia y tipos de rentabilidad; asimismo, Índices de rentabilidad que contiene rendimiento sobre los activos totales, rendimiento sobre el patrimonio y rentabilidad neta de ventas; de la misma manera, Razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial que abarca la eficiencia de ventas, rotación de ventas, beneficio neto promedio y patrimonio neto promedio. A través de estas dimensiones e indicadores, se logró analizar los estados financieros para comprender la situación financiera actual y proporcionar los resultados obtenidos mediante el cálculo para mejorar el desempeño en el sector de las empresas que se dedican a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, durante el periodo 2019-2022.

Para llevar a cabo el procesamiento de los datos, se empleó como herramienta para el cálculo Microsoft Excel, con la finalidad de obtener resultados razonables de los indicadores financieros de rentabilidad, dado que fueron aplicadas a estas compañías durante los periodos 2019 - 2022.

Capítulo III. Resultados y Discusión

Análisis de datos

Análisis de Indicadores Financieros de Rentabilidad

Dimensión 2. Índices de rentabilidad

Indicador 1: Rendimiento sobre los activos totales

$$ROA = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

Tabla 3

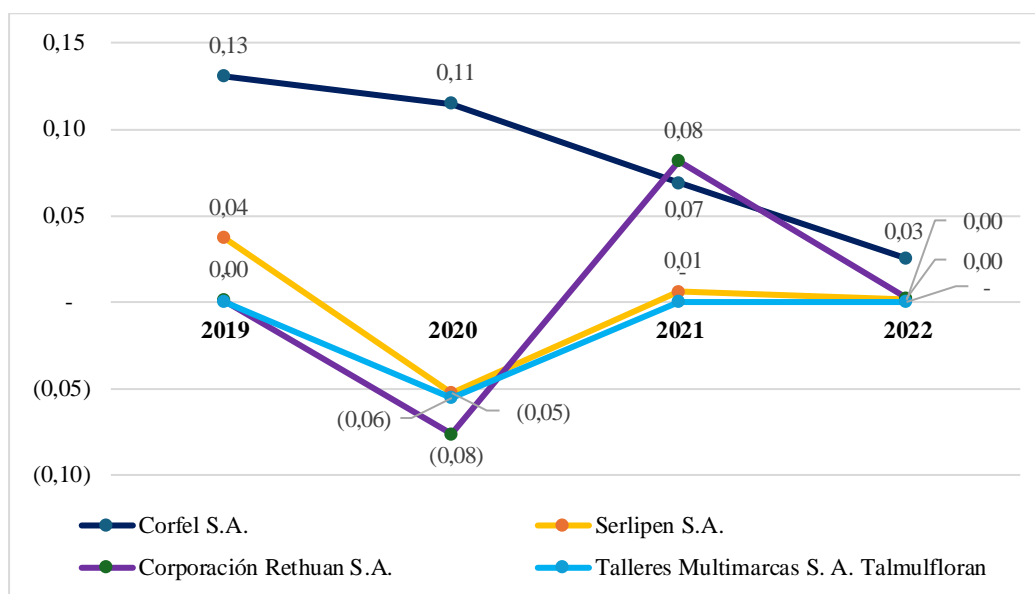
Rendimiento sobre los activos totales de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores

Rendimiento sobre los activos totales					
Empresas	2019	2020	2021	2022	Promedio del periodo
Corfel S.A.	0,13	0,11	0,07	0,03	0,08
Serlipen S.A.	0,04	-0,05	0,01	0,00	0,00
Corporación Rethuan S.A.	0,00	-0,08	0,08	0,00	0,00
Talleres Multimarcas S. A. Talmulfloran	0,00	-0,06	0,00	0,00	-0,01

Nota. Datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024)

Figura 1

de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores



Conforme a los datos de la tabla 3, el análisis del rendimiento sobre los activos totales para las empresas que se dedican de la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores, la empresa Corfel S.A, lidera con un promedio de 0,08, aunque su rentabilidad disminuye constantemente, pasando de 0,13 en el 2019 a 0,03 en el 2022; Asimismo, Serlipen S.A, presenta una rentabilidad de 0,04 en el 2019 y -0,05 en el 2020, reflejando problemas de gestión de activos en ese año; de la misma manera, la Corporación Rethuan S.A, tuvo un ROA negativo en el 2020 por -0,08, pero logró recuperarse en el 2021 con 0,08; de la misma forma, Talleres Multimarcas S.A, se mantuvo con un desempeño muy bajo, con un promedio negativo de -0,01.

De manera general, se consideró que, en el análisis del rendimiento sobre los activos totales, disminuye en todas las empresas destacando el 2020 como el año más bajo, posiblemente por la pandemia; Corfel S.A, es la más estable, significando que, por cada dólar invertido en los activos totales, se generaron 0,13 centavos de dólar en el 2019, pero con una caída significativa; Serlipen S.A, y Corporación Rethuan S.A, sufren pérdidas en el 2020, aunque la empresa Rethuan mejora en el 2021.

Indicador 2. Rendimiento sobre el patrimonio

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Tabla 4

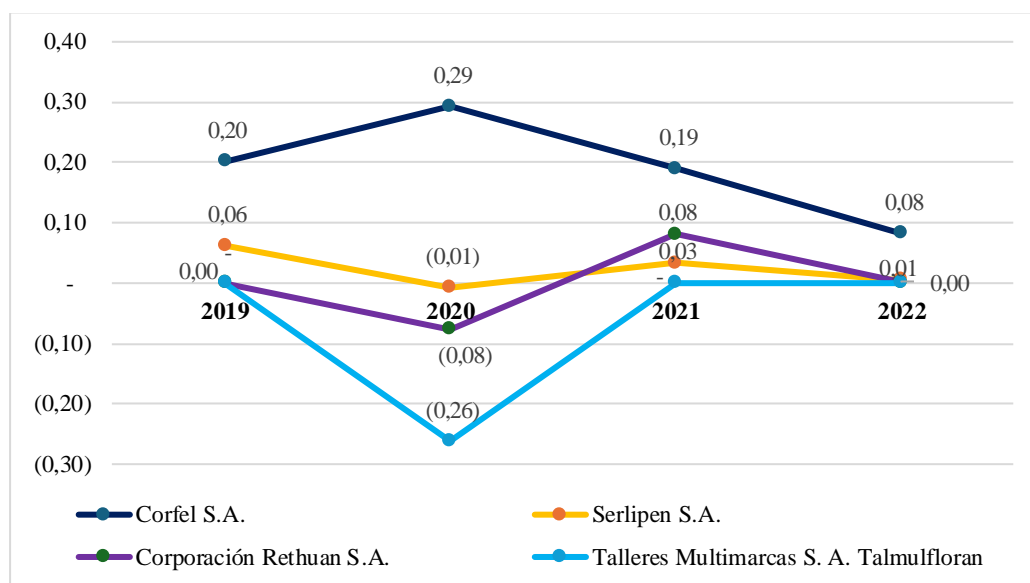
Rendimiento sobre el patrimonio de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores

Rendimiento sobre el patrimonio					
Empresas	2019	2020	2021	2022	Promedio del periodo
Corfel S.A.	0,20	0,29	0,19	0,08	0,19
Serlipen S.A.	0,06	-0,01	0,03	0,01	0,02
Corporación Rethuan S.A.	0,00	-0,08	0,08	0,00	0,00
Talleres Multimarcas S. A. Talmulfloran	0,00	-0,26	0,00	0,00	-0,07

Nota. Datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024)

Figura 2

Tendencia del rendimiento sobre el patrimonio de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores



En base a la información de la tabla 4, se realiza el análisis del rendimiento sobre el patrimonio donde se muestran variaciones entre 2019 y 2022, de esta manera, Corfel S.A, presentó el mejor desempeño, con un promedio de 0,19, destacando en el 2020 con un ROE de 0,29, aunque disminuyó a 0,08 en el 2022, lo que indica una menor capacidad para generar beneficios; asimismo, Serlipen S.A, tuvo diferencias, incluida una pérdida de -0,01 en 2020, a pesar de algunos años positivos, como 2019 con un 0,06, también ha enfrentado pérdidas; mientras que la Corporación Rethuan S.A, y Talleres Multimarcas S.A, mostraron desempeños muy bajos, con promedios de 0,00 y -0,07, a su vez, mencionar que Talleres Multimarcas tuvo una pérdida significativa en el 2020 de -0,26, afectando a sus accionistas.

En cuanto al análisis de todas las empresas, se puede considerar que el rendimiento sobre el patrimonio muestra cómo las empresas generan beneficios en relación con sus recursos propios, es por lo que Corfel S.A, ha alcanzado su mejor rendimiento en el 2020 de 0,29, significando que, por cada dólar invertido en el patrimonio, se generan 0,29 centavos de dólar, sin embargo, la caída en Serlipen S.A y Talleres Multimarcas dan a conocer que enfrentaron serios desafíos para crear valores en ese año.

Indicador 3. Rentabilidad neta de ventas

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

Tabla 5

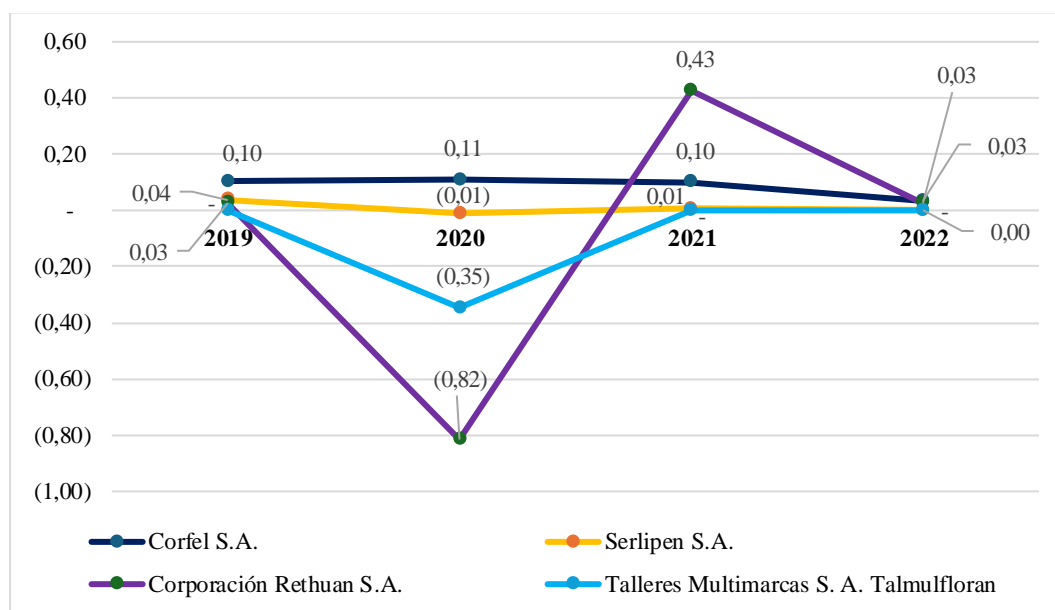
Rentabilidad neta de ventas de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores

Rentabilidad neta de venta					
Empresas	2019	2020	2021	2022	Promedio del periodo
Corfel S.A.	0,10	0,11	0,10	0,03	0,09
Serlipen S.A.	0,04	-0,01	0,01	0,00	0,01
Corporación Rethuan S.A.	0,03	-0,82	0,43	0,03	-0,08
Talleres Multimarcas S. A. Talmulfloran	0,00	-0,35	0,00	0,00	-0,09

Nota. Datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024)

Figura 3

Tendencia de la rentabilidad neta de ventas de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores



En la tabla 5. se analiza la rentabilidad neta de ventas en las empresas que se dedican a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores entre 2019 y 2022, se refleja un desempeño financiero diferente donde Corfel S.A, destaca como la empresa más estable, con una rentabilidad de 0,11 en el 2020, aunque en el 2022 su rendimiento cayó al 0,03; de la misma manera, Serlipen S.A, muestra cambios con un promedio bajo, afectada negativamente en el 2020; la Corporación Rethuan S.A, experimentó una fuerte caída en el 2020 con un -0,82, pero logró recuperarse en 2021 con un 0,43, cerrando el periodo con un promedio negativo; asimismo, Talleres Multimarcas S.A, presentó rentabilidades negativas en el 2020 de -0,35.

En base a este análisis, se indica que el rendimiento más alto fue de la Corporación Rethuan S.A, en el 2021 con 0,43, lo que significa que, por cada dólar en venta, se genera un beneficio de 0,43 centavos de dólar, asimismo, el rendimiento más bajo fue de Talleres Multimarcas S.A con -0,35 en el 2020, lo que refleja dificultades graves en su operación y su incapacidad para invertir en ventas y generar beneficios.

Dimensión 3. Razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial

Indicador 1: Eficiencia de ventas

$$\text{Eficiencia de ventas} = \frac{\text{Ingresos de Ventas}}{\text{Gastos de Ventas}}$$

Tabla 6

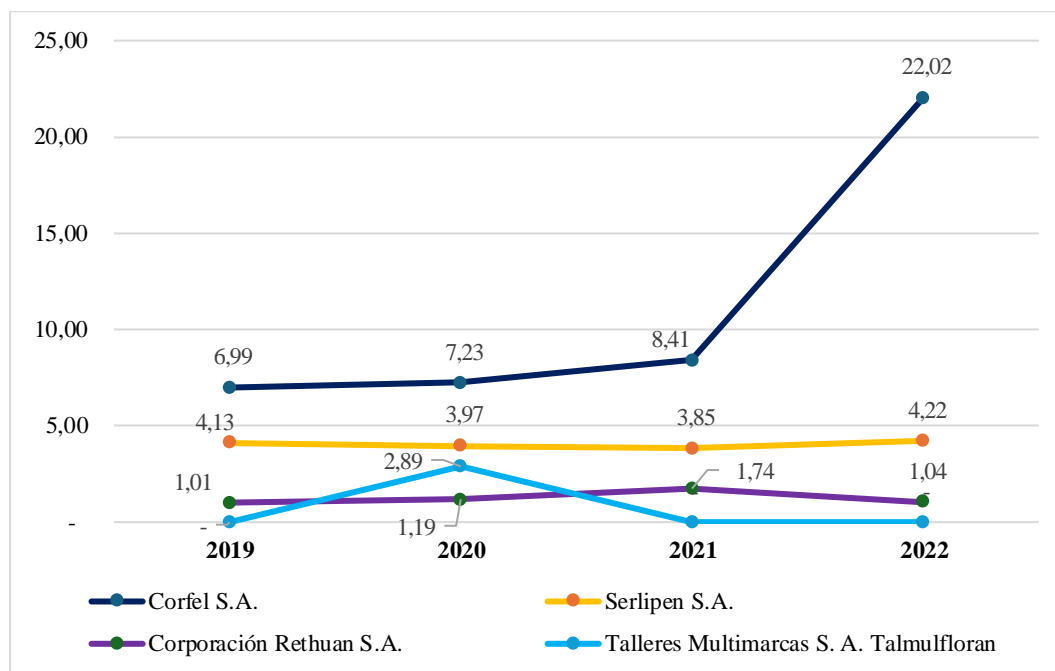
Eficiencia de ventas de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores

Eficiencia de ventas					
Empresas	2019	2020	2021	2022	Promedio del periodo
Corfel S.A.	6,99	7,23	8,41	22,02	11,16
Serlipen S.A.	4,13	3,97	3,85	4,22	4,04
Corporación Rethuan S.A.	1,01	1,19	1,74	1,04	1,25
Talleres Multimarcas S. A. Talmulfloran	0,00	2,89	0,00	0,00	0,72

Nota. Datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024)

Figura 4

Tendencia de la eficiencia de ventas de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores



Los datos de la tabla 6, muestra los indicadores en la eficiencia de ventas de las empresas durante el periodo 2019-2022, donde Corfel S.A, destaca por tener el mejor desempeño en el 2022 con un índice de 22,02, lo que indica una mejora considerable en la gestión de sus ventas; asimismo, Serlipen S.A, presentó una estabilidad en sus valores, con una ligera mejora en el 2022 de 4,22; por consiguiente, Corporación Rethuan S.A, mantiene una eficiencia regular, con una leve mejoría en el 2021 de 1,74. Por otro lado, Talleres Multimarcas S. A. Talmulfloran muestra una eficiencia baja, con un promedio de solo 0,72, y con un pico en el 2020 de 2,89.

De manera conjunta, se considera que el promedio de todas las empresas por año evidencia una tendencia al alza, especialmente en el 2022, lo que podría indicar una recuperación o mejora general en las operaciones de ventas.

Indicador 2: Rotación de ventas

$$\text{Rotación de ventas} = \frac{\text{Ingresos de Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Tabla 7

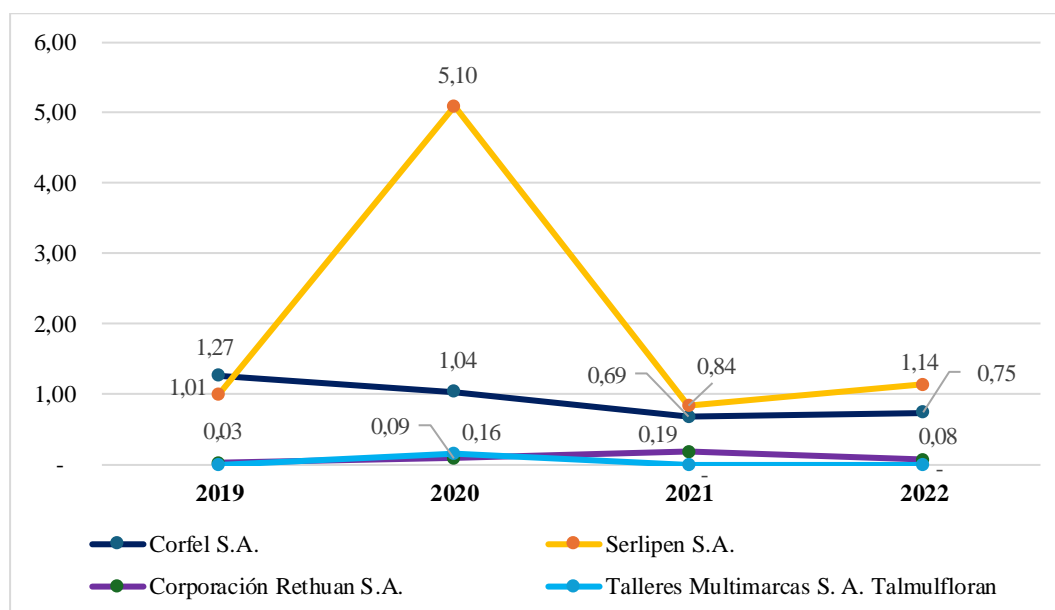
Rotación de ventas de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores

Rotación de ventas					
Empresas	2019	2020	2021	2022	Promedio del periodo
Corfel S.A.	1,27	1,04	0,69	0,75	0,94
Serlipen S.A.	1,01	5,10	0,84	1,14	2,02
Corporación Rethuan S.A.	0,03	0,09	0,19	0,08	0,10
Talleres Multimarcas S. A. Talmulfloran	0,00	0,16	0,00	0,00	0,04

Nota. Datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024)

Figura 5

Tendencia de la rotación de ventas las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores



De acuerdo a la tabla 7, se refleja la rotación de ventas de las empresas que se dedican a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores en el 2019 al 2022, donde se mide la capacidad de las empresas para convertir sus activos en ingresos a través de las ventas, es por eso que, Serlipen S.A, tiene un desempeño destacado en el 2020 con un 5,10, logrando el mayor valor del periodo, aunque su promedio general es de 2,02, indicando una fluctuación considerable en su eficiencia; asimismo, Corfel S.A, es una de las empresas más representativas, con un promedio muy alto y un índice de 1,27 en el 2019, y una tendencia decreciente hasta el 2022 con 0,75, lo que indica que está generando menos ingresos por cada unidad de activos que posee; a su vez, la empresa con el menor desempeño es Corporación Rethuan S.A, de 0,03 en el 2019, lo que muestra dificultades para generar ventas con sus activos.

En la rotación de ventas, Serlipen S.A, destacó con un rendimiento muy alto en el 2020, alcanzando un 5,10, lo que se entiende como una capacidad sobresaliente para generar ventas a partir de sus activos, sin embargo, el rendimiento más bajo fue de Talleres Multimarcas S.A, con un promedio de 0,04, sin ventas en 2021 y 2022, lo que indica serias dificultades en su capacidad para generar ingresos.

Indicador 3: Beneficio neto promedio

$$\text{Beneficio neto promedio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Utilidad Neta del sector}}$$

Tabla 8

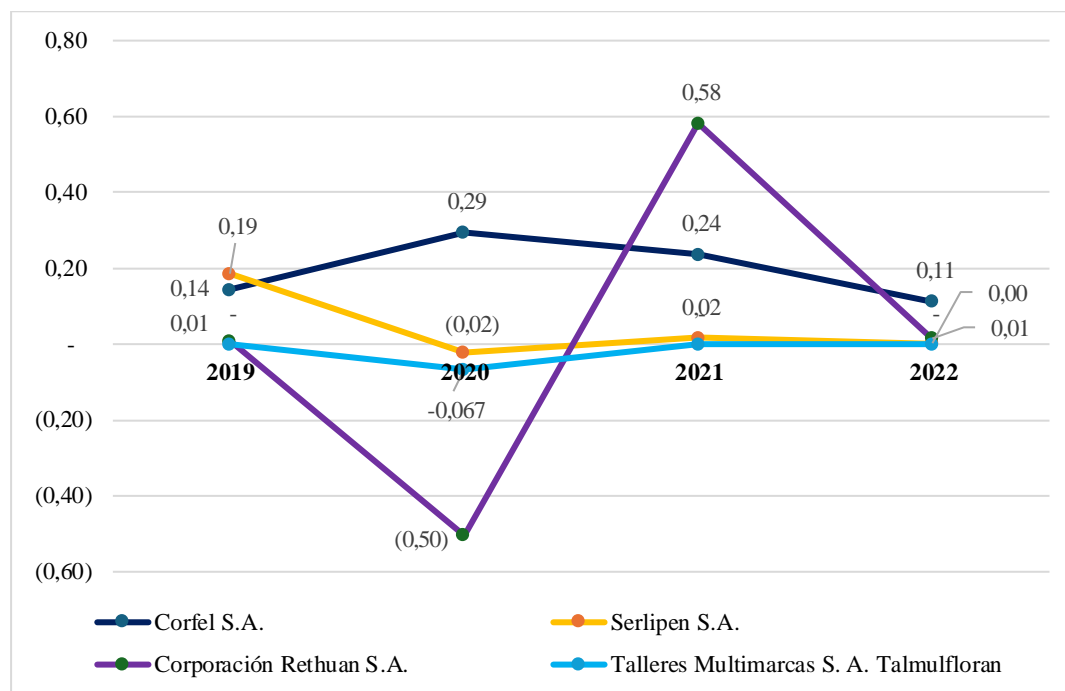
Beneficio neto promedio de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores

Beneficio neto promedio					
Empresas	2019	2020	2021	2022	Promedio del periodo
Corfel S.A.	0,14	0,29	0,24	0,11	0,20
Serlipen S.A.	0,19	-0,02	0,02	0,00	0,05
Corporación Rethuan S.A.	0,01	-0,50	0,58	0,01	0,03
Talleres Multimarcas S. A. Talmulfloran	0,00	-0,06	0,00	0,00	-0,02

Nota. Datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024)

Figura 6

Tendencia del beneficio neto promedio de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores



Conforme a los resultados de la tabla 8, se analiza el beneficio neto promedio de las empresas, el cual mide la rentabilidad después de deducir todos los gastos, donde la empresa Corporación Rethuan S.A, ha mostrado un comportamiento muy bueno, destacando una importante ganancia en el 2021 de 0,58; de la misma manera, Corfel S.A, destaca como la empresa más rentable, alcanzando su mejor valor en el 2020 con el 0,29 pero disminuyó en el 2022 con un 0,11; asimismo, Serlipen S.A, presenta índices significativos en su mejor año desde en el 2019, donde obtuvo un 0,19, pero experimentó una pérdida en el 2020 de -0,02, lo que refleja inestabilidad en su beneficio neto; a su vez, Talleres Multimarcas S.A. Talmulfloran es la empresa con el desempeño más bajo, con un promedio de -0,02 y pérdidas en el 2020 de -0,06.

Conforme a este indicador, se pudo evaluar que el promedio del beneficio neto de todas las empresas muestra una leve recuperación en el 2021, pero en los demás años permanece bajo, reflejando una situación financiera poco favorable para la mayoría de las empresas analizadas.

Indicador 4: Patrimonio neto promedio

$$\text{Patrimonio Neto Promedio} = \frac{\frac{(\text{Patrimonio Inicial} + \text{Patrimonio Final})}{2}}{\text{Total Patrimonio Promedio del Sector}}$$

Tabla 9

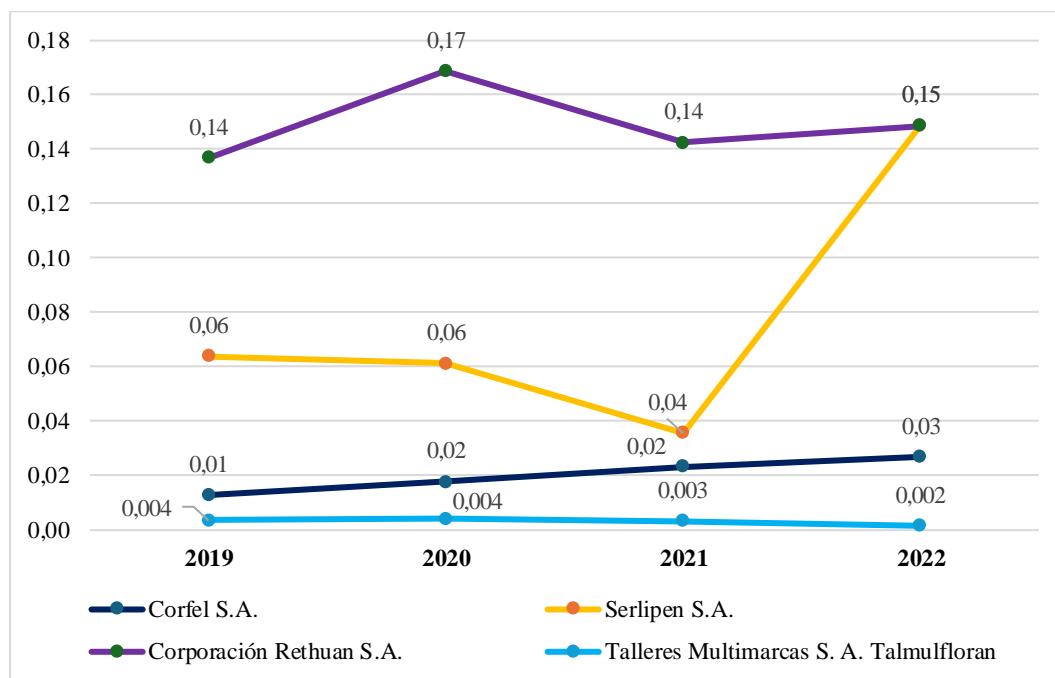
Patrimonio neto promedio de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores

Patrimonio neto promedio					
Empresas	2019	2020	2021	2022	Promedio del periodo
Corfel S.A.	0,01	0,02	0,02	0,03	0,02
Serlipen S.A.	0,06	0,06	0,04	0,15	0,08
Corporación Rethuan S.A.	0,14	0,17	0,14	0,15	0,15
Talleres Multimarcas S. A. Talmulfloran	0,004	0,004	0,003	0,002	0,00

Nota. Datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024)

Figura 7

Tendencia del patrimonio neto de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores



En los datos de la tabla 9, muestra el patrimonio neto promedio donde se refleja los recursos propios con los que cuentan las empresas después de cubrir sus pasivos, de esta manera se menciona que, la Corporación Rethuan S.A, es la empresa más representativa en el 2020 con un índice 0,17, lo que indica una seguridad en su estructura financiera; del mismo modo, Serlipen S.A, muestra un desempeño positivo donde existe un aumento significativo en el 2022 de 0,15, lo que podría señalar un incremento en la reinversión de utilidades; también, Talleres Multimarcas S.A. Talmulfloran tiene el menor patrimonio neto promedio, lo que indica una débil capacidad de recursos propios y probablemente una alta dependencia de financiamiento externo.

Conforme a este análisis, el patrimonio neto promedio de las empresas muestra una ligera mejora en el 2022, lo que refleja una tendencia positiva en la acumulación de capital propio, aunque algunas empresas, como Talleres Multimarcas, presentan una estructura financiera menos favorable que las demás.

Tabla 10

Análisis del índice de rentabilidad de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores

Índices de rentabilidad			
Empresas	Rendimiento sobre los activos totales	Rendimiento sobre el patrimonio	Rentabilidad neta de ventas
Corfel S.A.	0,08	0,19	0,09
Serlipen S.A.	-0,01	0,02	0,01
Corporación Rethuan S.A.	0,00	0,00	-0,08
Talleres Multimarcas S. A. Talmulfloran	-0,01	-0,07	-0,09

Nota. Datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024)

Conforme a la tabla 10, los índices de rentabilidad reflejan la capacidad de las empresas para generar beneficios donde Corfel S.A, muestra un buen desempeño general, con un rendimiento sobre el patrimonio de 0,19 y una rentabilidad neta de ventas de 0,09, destacando como la más eficiente del grupo; por otro lado, Serlipen S.A, presenta un índice de promedio bajo, con un rendimiento sobre el patrimonio de 0,02 y una leve rentabilidad neta de 0,01, lo que indica inestabilidad; asimismo, la Corporación Rethuan S.A, y Talleres Multimarcas S.A, registran resultados negativos, con rendimientos sobre el patrimonio de 0,00 y -0,07, reflejando pérdidas significativas cuya situación financiera es preocupante.

De manera general, los índices de rentabilidad del sector muestran señales de inestabilidad y bajo desempeño, si bien Corfel S.A, destaca por su buena rentabilidad y eficiencia en la generación de beneficios pero empresas como Serlipen S.A, dan a conocer resultados regulares y los casos más preocupantes son Corporación Rethuan S.A, y Talleres Multimarcas S.A, con pérdidas considerables, donde el sector enfrenta dificultades para mantener una rentabilidad continua, posiblemente influenciadas por problemas operativos, de gestión o factores externos.

Tabla 11

Análisis de las razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores

Razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial				
Empresa	Eficiencia de ventas	Rotación de ventas	Beneficio neto promedio	Patrimonio neto promedio
Corfel S.A.	11,16	0,94	0,20	0,02
Serlipen S.A.	4,04	2,02	0,05	0,08
Corporación Rethuan S.A.	1,25	0,10	0,03	0,15
Talleres Multimarcas S. A. Talmulfloran	0,72	0,04	-0,02	0,00

Nota. Datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024)

Según la información de la tabla 11, las empresas muestran diferencias claras en su eficiencia y gestión de recursos, considerando que Corfel S.A, destaca por su alta eficiencia de ventas con 11,16 en promedio y una rotación de ventas de 0,94, lo que, junto a su beneficio neto promedio de 0,20, refleja una gestión eficaz; de tal manera que, Serlipen S.A, tiene una buena rotación de ventas de 2,02, pero su eficiencia de ventas es de 4,04 y beneficio neto 0,05 siendo menor, indicando que posee una estabilidad moderada, de la misma manera, Corporación Rethuan S.A, muestra bajos niveles de eficiencia de 1,25 y una rotación 0,10, limitando sus ingresos pese a un beneficio neto modesto de 0,03, a su vez, Talleres Multimarcas S.A, sufre la peor situación, con una eficiencia baja de 0,72 con una rotación mínima de 0,04 y un beneficio negativo de -0,02, reflejando serios problemas de gestión y pérdidas continuas.

Enmarcando la situación financiera de este sector, presenta claras diferencias entre las empresas, señalando que Corfel S.A, posee una alta eficiencia y rentabilidad, pero otras como Talleres Multimarcas S.A, enfrenta serios problemas operativos y financieros, lo que podría atribuirse a una falta de gestión y condiciones del mercado.

Tabla 12

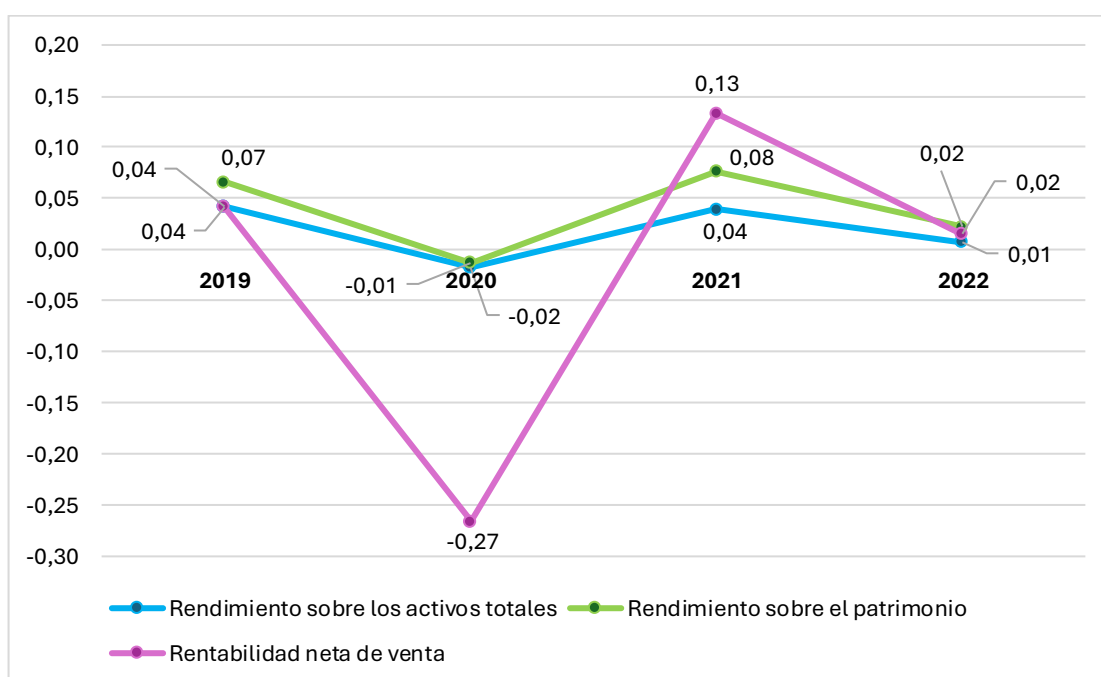
Análisis del índice de rentabilidad promedio del sector de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores

Índices de rentabilidad					
Indicadores	2019	2020	2021	2022	Promedio por sector de las empresas
Rendimiento sobre los activos totales	0,04	-0,02	0,04	0,01	0,02
Rendimiento sobre el patrimonio	0,07	-0,01	0,08	0,02	0,04
Rentabilidad neta de venta	0,04	-0,27	0,13	0,02	-0,02

Nota. Datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024)

Figura 8

Tendencia del índice de rentabilidad promedio del sector de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores



El análisis de los índices de rentabilidad promedio del sector de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores durante los periodos establecidos, se puede considerar que, el rendimiento sobre los activos totales muestra una leve recuperación con un promedio de 0,02, aunque la caída significativa en el 2020 fue de -0,02, lo que indica serios problemas de eficiencia operativa; de la misma manera, el rendimiento sobre el patrimonio sigue una tendencia similar, promediando a 0,04, con un descenso en el 2020 de -0,01 significando que enfrenta dificultades para generar beneficios a partir del capital invertido. Más alarmante es la rentabilidad neta de ventas, que promedia -0,02, lo que indica que el sector, en promedio, no logró obtener ganancias en la mayoría de los años analizados, donde se obtuvo una pérdida drástica en el 2020 de -0,27, en la que resalta una crisis severa que afectó la capacidad de las empresas para convertir las ventas en beneficios. Este análisis permite conocer los desafíos que enfrenta el sector, y de lo que se ha evaluado donde está relacionados con la gestión y la adaptación a un mercado económico cambiante.

Considerando la situación financiera de este sector, en base a los índices de rentabilidad, muestran un desempeño inconsistente con un rendimiento sobre activos totales y sobre patrimonio bajo, a su vez, la rentabilidad neta de ventas promedio es negativa, lo que indica que las empresas no están generando beneficios y estos resultados enfrenta serios desafíos operativos y de gestión que impactan la sostenibilidad a largo plazo.

Tabla 13

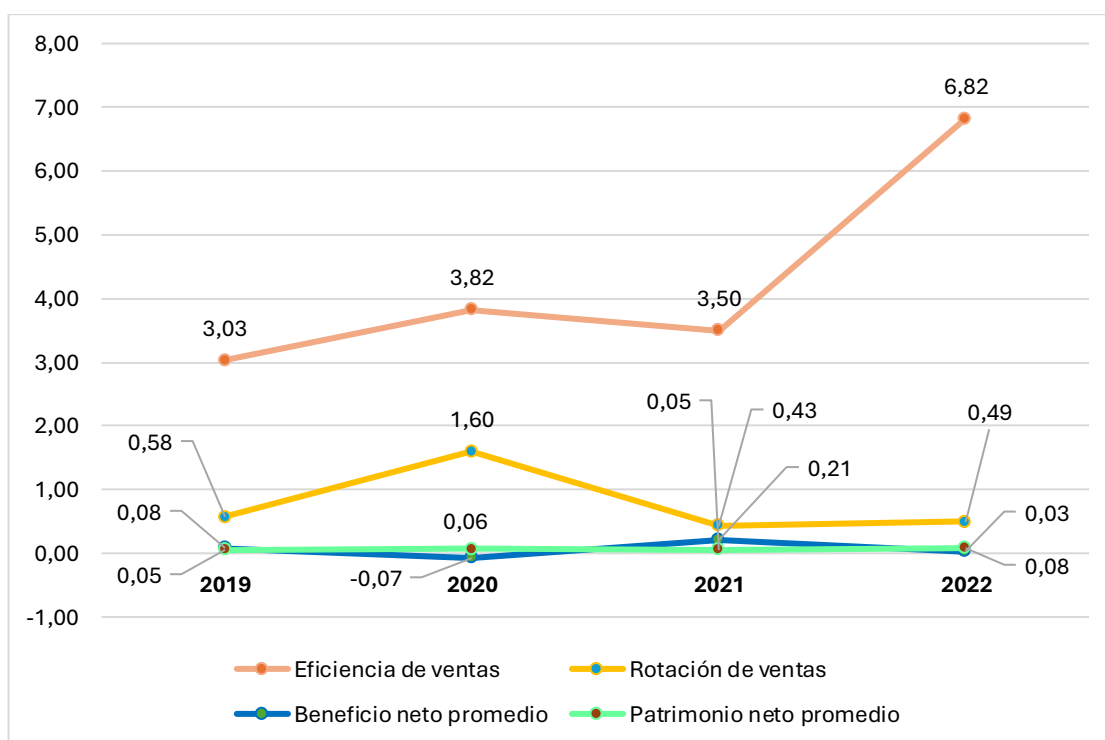
Análisis de las razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial promedio del sector de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores

Razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial					Promedio por sector de las empresas
Indicadores	2019	2020	2021	2022	
Eficiencia de ventas	3,03	3,82	3,50	6,82	4,29
Rotación de ventas	0,58	1,60	0,43	0,49	0,77
Beneficio neto promedio	0,08	-0,07	0,21	0,03	0,06
Patrimonio neto promedio	0,05	0,06	0,05	0,08	0,06

Nota. Datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024)

Figura 9

Tendencia de las razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial promedio del sector de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores



Los datos de la tabla 13, muestra el análisis de las razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial promedio del sector de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores, en la que se revela la situación financiera actual, donde la eficiencia de ventas muestra un aumento notable en el 2022 con 6,82, en comparación con años anteriores, promediando a 4,29, lo que sugiere una mejora en la gestión operativa, sin embargo, la rotación de ventas es baja, posee un promedio de 0,77, indicando que, aunque las empresas están eficientes, no están generando un volumen de ventas adecuado; el beneficio neto promedio es moderado, con un promedio de 0,06 pero hubo un descenso en el 2020 de -0,07 en la que destaca las dificultades económicas que enfrentaron las empresas en ese año; además, el patrimonio neto promedio se mantiene estable con 0,06, lo que significa que el capital no se está utilizando de manera óptima para generar beneficios.

En base a la valoración de este análisis, la situación financiera del sector muestra una mejora en la eficiencia de ventas, pero la rotación de ventas sigue siendo baja, lo que limita el crecimiento, aunque el beneficio neto promedio es moderado, la caída en el 2020 resalta desafíos y a pesar de un patrimonio neto promedio estable, las empresas deben optimizar la gestión de recursos para mejorar su rentabilidad y sostenibilidad.

Discusión

A través de la aplicación del instrumento, en el presente estudio de investigación realizado al sector de las empresas que se dedican a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena durante los cuatro periodos se determina que los índices de rentabilidad de todas las empresas analizadas muestran los siguientes resultados principales en base al rendimiento sobre los activos totales, indicando que hay solo una empresa que está utilizando sus activos de manera eficiente, donde generó un 0,08 de rendimiento, sin embargo, otras empresas no están aprovechando bien sus recursos, presentando rendimientos negativos, lo que muestra ineficiencia para generar utilidades a partir de los activos totales. En el promedio del sector, se consideró el 2019 como el índice más significativo con un 0,04, lo que revela un buen nivel de ingresos a partir de sus activos, a su vez, el promedio general del sector del periodo fue de 0,02, a pesar de un índice bajo, refleja una eficiencia moderada en la gestión de activos a lo largo de los años, aunque existan algunos altibajos.

Por otro lado, el rendimiento sobre el patrimonio mide la capacidad de la empresa Corfel S.A, destacando con un 0,19 en el promedio del periodo, lo que refleja una gestión eficiente del capital invertido, mientras que otras empresas muestran rendimientos muy bajos, indicando que no están utilizando el patrimonio de manera efectiva para generar beneficios, también se da conocer el promedio del sector, donde el índice más representativo ocurrió en 2021, con un 0,08, dando a conocer que las empresas lograron generar una buena rentabilidad sobre el capital invertido ese año, sin embargo, el promedio del sector a lo largo del periodo fue de 0,04, lo que refleja una rentabilidad estable, aunque hayan existido variaciones en la capacidad de las empresas para gestionar su patrimonio. De la misma manera, se da a conocer los resultados de la rentabilidad neta de ventas, donde muestra que se obtuvo un índice representativo en el 2019 de 0,04, pero el promedio del sector de las empresas plantea una baja rentabilidad con un -0,02, indicando que no están generando beneficios y enfrenta serios desafíos operativos y de gestión que impactan la sostenibilidad a largo plazo.

Posteriormente, se determinan las razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial en base a la eficiencia de ventas, donde Corfel S.A, es la empresa más

representativa con un promedio del periodo de 11,16, significando una excelente capacidad para generar ingresos en relación con sus gastos, también, el promedio del sector de las empresas menciona que se logró un indicador de 4,29 donde en el 2022, siendo un año particular, tuvo un índice de 6,82 indica una gran eficiencia de ventas durante todos los años; de la misma manera, se da a conocer la rotación de ventas, el cual Serlipen S.A, posee un promedio del periodo de 2,02, estableciendo una excelente rotación de ventas en todos los periodos, mientras que Corfel S.A, continúa teniendo un buen promedio de 0,94, el cual sigue teniendo buenos resultados, de tal manera, se da a conocer el promedio del sector de las empresas con un 0,77, considerando que en el 2020, obtuvo un buen promedio de 1,60 y el más bajo de 0,43 aunque sigue siendo un índice positivo, de esta manera, las empresa han mantenido un buen ritmo referente a la rotación de sus ventas, donde esto da indicio a que en los años posteriores, conserven la misma forma de generar resultados seguros.

Del mismo modo, el beneficio neto promedio a nivel sectorial muestra directamente los resultados del promedio del sector de las empresas, siendo de 0,06, significa que, aunque el índice es bajo, no posee riesgo por lo tanto su situación financiera es estable y moderada, pero no significa que su índice pueda disminuir con el pasar del tiempo, debido que el 2020 no se obtuvieron beneficios por una pérdida de -0,07 en la que destaca las dificultades económicas que enfrentaron las empresas en ese año; Asimismo, se da a conocer el patrimonio neto promedio, el cual, el promedio del sector de las empresas es de 0,06, tomando en cuenta que en el 2019 y 2021 se obtuvo un índice de 0,05 siendo los más bajos y en el 2022 se logró índice de 0,08 como el más alto, esto indica que, aunque estos índices sean positivos, el capital no está siendo utilizado de manera óptima para generar beneficios.

Mediante la revisión de la literatura, Zurita et al. (2021), expresa que en el análisis de los indicadores de rentabilidad del activo total y del patrimonio, se observa una tendencia variable a lo largo del periodo evaluado, donde para el ROA, los valores obtenidos muestran que en el 2021 fue de 0,10, mientras que en el 2020 fue de 0,07 y en 2019 de 0,22, esto indica una mejora leve de 0,03 en la rentabilidad del activo entre 2020 y 2021, pero una reducción significativa de 0,12 respecto a 2019, reflejando una disminución en la efectividad de los activos para generar utilidades, en cuanto al ROE, el indicador alcanzó un nivel de 0,19 en el 2021, 0,13 en el 2020 y 0,40 en el 2019, se nota que el mayor rendimiento sobre el patrimonio se registró en 2019, con un valor

de 0,40, pero disminuyó significativamente en los años posteriores, siendo el descenso más pronunciado entre 2019 y 2020, con una reducción de 0,27, lo que indica que las empresas han sido menos eficientes en maximizar el rendimiento para sus accionistas en los últimos años, especialmente a partir del 2020. Por tal motivo son similares porque durante el año 2019 mantienen indicadores positivos y en los años posteriores han ido disminuyendo en base al rendimiento sobre los activos totales y rendimiento sobre el patrimonio considerando que hasta el 2022 terminan con índices positivos a pesar de su disminución, donde la razón de esta situación es el mal uso de los activos y el manejo ineficiente del capital invertido.

Además, en la investigación elaborada por Briones et al. (2024), menciona que en el análisis de los indicadores de actividad de las empresas del sector comercial, se observa que el índice de rotación de ventas alcanzó su punto más bajo en el 2020 con 3,47, mientras que en el 2022 subió a 5,10, evidenciando una mayor eficiencia, en cuanto a las cuentas por cobrar, el menor índice de recuperación de efectivo fue en el 2019 con 8,84, pero para el 2022, este aumentó significativamente a 39,54 reflejando una gestión más efectiva de los activos circulantes y una mejora en el cobro de cuentas. Se establece que los dos sectores coinciden debido que, en el 2019 mantiene índices bajos en la eficiencia de ventas con un 3,03 hasta el 2022 con un 6,82 y en la rotación de ventas con 0,58 hasta el 2022 con el 0,49 con un promedio muy alto, donde la razón de esta situación financiera es el buen uso de los activos durante todos los periodos analizados.

Posteriormente, en el estudio de la investigación realizado por Tomalá (2024), indica que los indicadores de rentabilidad, en el beneficio neto promedio corresponde a 3,31 y el patrimonio neto promedio de 4,31 reflejando un nivel de ganancias como la estructura de recursos propios con los que opera la empresa de manera estable, a su vez, el beneficio neto promedio, indica una rentabilidad ajustada, dado que, aunque las utilidades generadas son positivas, estas se ven influenciadas por las obligaciones financieras de las empresa. De esta manera, se especifica que no son similares debido que, las razones de rentabilidad en base al promedio del sector son de 0,06 tanto para el beneficio neto promedio y patrimonio neto promedio, por tal razón que existe un riesgo para los años posteriores; mientras que, los resultados del autor presentan promedios mucho más altos, lo que indicaría una situación financiera diferente, con mayor rendimiento y menor riesgos financieros.

Conclusiones

En primera instancia, en la rentabilidad financiera, se definieron las bases teóricas conforme a los tipos, definición e importancia de rentabilidad de las empresas dedicadas a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores, las cuales se pusieron en práctica para el análisis de los resultados de este estudio de investigación.

De la misma manera, se llevó a cabo el cálculo de los índices de rentabilidad tomando en cuenta el rendimiento sobre los activos totales, rendimiento sobre el patrimonio y la rentabilidad neta de ventas, donde se mostró una inestabilidad en los últimos años; con ello, la rentabilidad sobre los activos totales fue bajo, indicando un uso limitado de los activos para generar beneficios; mientras tanto, el rendimiento sobre el patrimonio indicó una leve mejora, pero el desequilibrio en algunos años genera riesgos en la inversión de los propietarios; a su vez, la rentabilidad neta de venta, presentó valores negativos en el 2020, en el cual revela desafíos en la rentabilidad operativa; sin embargo, fue favorable que en 2021 y 2022, se hallan presentado valores positivos, lo cual denota cierta recuperación económica, aunque todavía hay necesidad de fortalecer la eficiencia y la estabilidad financiera del sector.

Asimismo, las razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial, evidenciaron variaciones importantes en la rotación de ventas, lo que indica una estabilidad en la capacidad de convertir activos en ingresos a lo largo de los años; a su vez, la eficiencia de ventas tiene una tendencia positiva, alcanzando su punto más alto en el 2022, lo cual fue favorable; sin embargo, el beneficio neto promedio refleja periodos de baja rentabilidad y algunos descensos en el rendimiento; mientras que, el patrimonio neto promedio ha mostrado una diferencia leve pero constante de crecimiento a lo largo de los años, lo cual es un aspecto positivo para el sector, donde mejora la capacidad de acumular recursos propios que fortalece su liquidez y responder ante deudas o inversiones futuras.

Finalmente, el análisis de los indicadores financieros de rentabilidad permitió efectuar el cálculo de índices de rentabilidad, para dar a conocer la situación económica relacionada a la rentabilidad de las empresas la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores dentro de los 4 periodos establecidos, donde se evidencia inestabilidad con bajos

rendimientos en sus activos y patrimonio, reflejando un uso limitado de los recursos y ciertos riesgos en sus inversiones; también, han tenido períodos de recuperación, aunque la rotación de ventas y la estabilidad en los beneficios aún son desafíos y a pesar de una tendencia favorable en la eficiencia de ventas, las empresas han mostrado dificultades para convertir activos en ingresos; no obstante, el crecimiento lento en el patrimonio, permite mejorar la capacidad de respuesta ante deudas e inversiones futuras que fortalece su solvencia económica logrando mantenerse como sector en un nivel de recuperación.

Recomendaciones

En base a la rentabilidad financiera de las empresas dedicadas a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores, se recomienda implementar programas de capacitación que cubran temas como la interpretación de índices de rentabilidad, su importancia en la evaluación del desempeño y la toma de decisiones con un enfoque práctico donde el personal podría conocer cómo aplicar estos conceptos para analizar y mejorar los resultados financieros, impulsando así la eficiencia y sostenibilidad de la empresa.

Conforme a los índices de rentabilidad de las empresas, se recomienda optimizar el uso de los activos para aumentar el rendimiento y generar beneficios más estables, para ello, se debe reducir las obligaciones pendientes de pago y mejorar el rendimiento sobre el patrimonio aumentando el uso de las inversiones en las empresas relacionadas a la misma actividad que contengan una buena situación financiera.

En cuanto a las razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial de estas compañías, se recomienda alcanzar una estabilidad en la rotación de ventas mediante estrategias de mercado que mantengan una demanda firme como la implementación de acciones donde aseguren que los clientes adquieran los productos regularmente, generen promociones y den a conocer artículos atractivos; asimismo, para el beneficio neto promedio y el patrimonio neto promedio, una mayor acumulación de recursos propios, podría fortalecer la liquidez y mejorar la situación ante futuras obligaciones financieras, es decir, que las empresas reinviertan sus ganancias en lugar de depender solo del financiamiento externo.

En lo que respecta al análisis de los indicadores financieros del sector, una vez examinados los índices de rentabilidad y razones de rentabilidad por gestión y tamaño

empresarial, se recomienda efectuar los cálculos anualmente y analizarlos, así lograr reducir la inestabilidad en los activos y mantener una rotación de ventas de manera constante, donde el patrimonio pueda fortalecerse con políticas de reinversión y control de gastos, permitiendo una mejora en la solvencia de las empresas a corto plazo.

Referencias

- Altamirano, A., Guevara, M., Villavicencio, N., y Paredes, K. (2019). Modelo de diagnóstico para medir el desempeño financiero en las cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador. *Universidad de Buenos Aires*, 1(7), 23. <https://doi.org/http://www.latindex.org/latindex/ficha?folio=275>
- Andrade, M. (2019). Ratios o razones financiera. *Contadores y empresas*, 2(3), 16. <https://doi.org/http://hdl.handle.net/10757/622323>
- Araujo, L., y Fernández, N. (2021). Rentabilidad en las empresas de construcción y montaje. *IPSA Scientia*, 6(1), 19. <https://doi.org/https://doi.org/10.25214/27114406.1055>
- Briones, R., García, M., Hurtado, K., y Rodrigo, A. (2024). Rentabilidad del sector comercial del Ecuador: un análisis del efecto. *Religación*, 9(39), 11. <https://doi.org/http://doi.org/10.46652/rgn.v9i39.1160>
- Cardona, J., Martínez, A., Velásquez, S., y López, Y. (2020). Análisis de indicadores financieros del sector manufacturero del cuero y marroquería. *Creative commons atribución-comercial compartirigual*, 1(4), 13. <https://doi.org/https://doi.org/10.23850/22565035.160>
- Castillo, Y. (2020). *Análisis de indicadores de rentabilidad, endeudamiento y ebitda a partir de la implementación de plataformas tecnológicas. un estudio de caso en el sector financiero*. Corporación universidad minuto de dios.
- Céspedes, S., y Córdova, L. (2019). Los ratios financieros. *Universidad Peruana Union*, 1(19), 19. <https://doi.org/https://repositorio.upeu.edu.pe/server/api/core/bitstreams/fca29e5d-e564-4bc4-80d9-f0e0db55b00f/content>
- Constitución de la República del Ecuador. (2022). Constitución de la república del Ecuador 2008. *Ecuador, Constitución Política del Ecuador*, 1(1), 145. <https://doi.org/https://jprf.gob.ec/wp-content/uploads/2023/03/1.-Constitucion-de-la-Republica-del-Ecuador-2.pdf>
- Correa, S. (2020). *Estrategia de ventas de una empresa comercial para la rotación de inventarios en farmacias, Lima 2020*. Universidad Norbert Wiener.
- Cortés, G. (2020). *Indicadores financieros y económicos*. Mercados y Negocios.
- Cubas, A. (2021). *Liquidez y rentabilidad: revisión conceptual y dimencional*. Chiclayo.
- Díaz, E. (2020). *Gestión de costos y la eficiencia en las ventas del servicio de restaurante en la empresa de Chuck E Cheese's*. Universidad César Vallejo.

- Farías, F., Rivera, I., y Sánchez, M. (2023). Rentabilidad de las mipymes del sector inmobiliario en Ecuador. *Revista Venezolana de Gerencia*, 28(103), 17. <https://doi.org/https://doi.org/10.52080/rvgluz.28.103.7>
- Fernández, S. (2022). *Análisis de factores determinantes de la rentabilidad financiera de los sectores manufactureros y agrícolas del Ecuador: definición de criterios dupont a través de un sistema experto*. Universidad politécnica selesiana. <https://doi.org/2701-005>
- Franco, M., Vázquez, N., y Sornoza, J. (2021). Indicadores de gestión financiera en pequeñas y medianas empresas en Iberoamérica: una revisión sistemática. *Educación, Política y Valores*, 1(24), 24. <https://doi.org/http://www.dilemascontemporaneoseducacionpoliticaayvalores.com/>
- Gonzabay, A. (2024). *Indicadores financieros de rentabilidad en las empresas que se dedican al cultivo de frutos, cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena, Periodo 2018-2021*. Santa Elena: UPSE.
- Gonzales, M. (2019). *Índice de morosidad y su influencia en la rentabilidad de la caja arequipa, 2010-2017*. Universidad privada de tacna. <https://doi.org/1579-1726>
- Interno, L. d. (2024). Ley de Regimen Tributario Interno 2024. *Cite*, 1(1), 18. <https://doi.org/https://newsite.cite.com.ec/download/ley-de-regimen-tributario-interno-2024/>
- León, D. (2021). *Análisis comparativo de los indicadores de rentabilidad de la banca primer piso (Bancolombia, Davivienda) y de segundo piso (Bancóldex) a partir de un estudio de caso*. Bogotá: Sede / Centro Tutorial.
- Ley de Compañías. (2023). Ley de Compañías. *Lexis*, 1(1), 9-87. https://doi.org/https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2023/04/ECLEX-PRO-MERCANTI-LEY_DE_COMPANIAS.pdf
- López, E., Pérez, M., Amado, F., y Catillo, Y. (2020). Indicadores de rentabilidad, endeudamiento y ebitda en el entorno de la inversión en las plataformas tecnológicas. *Facultad de ciencias económicas y empresariales*, 20(1), 61-75. <https://doi.org/https://orcid.org/0000-0002-4650-906X>
- Marcapura, C. (2021). *“Los indicadores financieros y su incidencia en la toma de decisiones de la empresa Gitoca Srl, Arequipa 2018-2019*. Arequipa-Perú: Universidda Alas Peruanas.
- Martinez, N. (2019). *Impacto del beneficio neto fiscal para el sector cooperativo en colombia*. Universidad Cooperativa De Colombia.

- Matute, J. (2023). *Indicadores financieros en la industria camaronera del ecuador; provincia de santa elena, período 2019 – 2021*. Universidad estatal península de santa elena.
- Mayordomo, S., Alves, P., y Ruiz-García, M. (2022). La financiación empresarial en los mercados de renta fija: la contribución de la política monetaria a mitigar la barrera del tamaño. *do2209, 1(23)*, 23. <https://doi.org/http://www.bde.es>.
- Molero, M., Díaz, J., y González, C. (2020). Tipos de rentabilidad: consecuencias de una eficiente gestión estratégica de costos en empresas manufactureras del plástico. *TCEA, 6(1)*, 28. <https://doi.org/https://dspace.tdea.edu.co/handle/tdea/1074>
- Mora, M., Carvajal, V., y Álvarez, G. (2019). El buyer personacomomo factor clave entre las tendencias en gestión empresarial. *Recimundo, 3(3)*, 23. <https://doi.org/http://recimundo.com/index.php/es/article/download/615/829>
- Morales, E. (2021). *Indicadores de rentabilidad en la empresa mastertub s. a*. Universidad Técnica De Babahoyo.
- Muñoz, A., y Duque, A. (2021). La calidad como herramienta estratégica para la gestión empresarial. *Podium, 1(39)*, 18. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.31095/podium.202>
- Norma Internacional de Contabilidad 1. (2018). Norma Internacional de Contabilidad 1. *NIC 1, 1(1)*, 1-27. https://doi.org/https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/1_NIC.pdf
- Norma Internacional de Contabilidad 34. (2024). Norma Internacional de Contabilidad n° 34. *NIC 34, 1(1)*, 1-11. <https://doi.org/https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niiif-2019/NIC%2034.pdf>
- Ocaña, O. (2021). *Análisis de la rentabilidad financiera de compañías de remodelación de bienes inmuebles en guayaquil en el período 2016 - 2020*. Universidad De Guayaquil.
- Palacios, D., Reyes, M., Cárdenas, C., y Cedeño Solis, J. (2020). El social media marketing y su influencia en la demanda de productos artesanales de montecristi, ecuador. *ECA Sinergia, 1(1)*, 18. https://doi.org/https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v%vi%i.1644
- Pinelo, M. (2021). Aplicación del índice de rentabilidad y el periodo de recuperación de la inversión. *Contadores y empresas, 14(164)*, 4. <https://doi.org/http://hdl.handle.net/10757/609207>
- Quevedo, G., Sánchez, S., Bucaram, R., y Garcia, J. (2018). Análisis de indicadores de rentabilidad de la pequeña banca privada en el ecuador a partir de la

- dolarización. *Compendium*, 5(12), 54-76.
<https://doi.org/https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6794253>
- Quintana, P. (2020). Importancia del modelo de gestión empresarial para las organizaciones modernas. *enfoques administracion*, 4(16), 13.
<https://doi.org/https://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v4i16.99>
- Remache, P., Caregua, S., y Larenas, M. (2019). Análisis de razones de rentabilidad en la empresa pública. *Producción ciencia e innovación*, 3(24), 18-23.
<https://doi.org/mpenaherrera@utb.edu.ec>
- Saca, M., Holgín, E., y Zambrano, X. (2023). La importancia de la responsabilidad social en la rentabilidad de las empresas regiomontanas que cotizan en la bmv. *Universidad autónoma de nuevo león*, 9(2), 18.
<https://doi.org/https://doi.org/10.29105/vtga9.2-266>
- Salvatierra, B., Wagner, V., y Atencio, A. (2020). Comparación entre índice merco, rentabilidad financiera y rentabilidad económica en 2019. *Espacios*, 41(14), 28. <https://doi.org/http://ww.revistaespacios.com/a20v41n14/20411428.html>
- Sánchez , J., Tipan , L., Jiménez , P., y Pérez, P. (2023). Análisis de indicadores financieros y su rentabilidad en el sector automotriz de la provincia de tungurahua. *Dialnet*, 8(37), 1-19.
<https://doi.org/https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9046170>
- Silvana Mariela Párraga Franco. (s.f.). Indicadores de gestión financiera en pequeñas y medianas empresas en Iberoamérica: una revisión sistemática.
- Superintendencia de compañías, v. y. (08 de Junio de 2024). *Superintendencia de compañías, valores y seguros*. Superintendencia de compañías, valores y seguros: <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/ranking/reporte.html>
- Tarbift, A., y Medina, L. (2019). El índice de rentabilidad social de las radios comunitarias, una herramienta para el fortalecimiento de la comunicación ciudadana. *Latinoamericana de comunicación*, 3(140), 195-214.
<https://doi.org/https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7319389>
- Tomalá, V. (2024). *Indicadores financieros de endeudamiento de la empresa de transporte de materiales y combustible veropil s.a., cantón la libertad, provincia de santa elena, período 2018 al 2021*. Upse.
- Vaque, M. (2022). *Análisis de rentabilidad a la comercializadora Ecuatoriana de calzado Comecsa S.a., Cantón la Libertad, Provincia de Santa Elena, 2017-2021*. La Libertad: UPSE.
- Yaury, G. (2021). *Indicadores de rentabilidad y la gestión comercial, de los microempresarios del mercado central sector ropas hechas, huancavelica – 2016*. Huancavilca-Peru.


- Zambrano, F., Sánchez, M., y Correa, S. (2021). Análisis de rentabilidad en las microempresas del Ecuador. *Ciencias de la administración y economía*, 11(22), 15. <https://doi.org/www.retos.ups.edu.ec>
- Zambrano, M. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. *Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 4(5), 15. <https://doi.org/https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.03>
- Zurita, H., Surichaqu, L., y Alva, F. (2021). Control interno en la rentabilidad de una empresa de servicios generales - Perú. *Visión de futuro*, 27(1), 1-16. <https://doi.org/https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2023.27.01.005.es>

Apéndices

Apéndice A. Matriz de consistencia

Título	Problema	Objetivos	Variables	Dimensiones	Indicadores	Metodología		
Indicadores financieros de rentabilidad en el sector de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022.	Formulación del problema ¿Cuál es el análisis que se obtiene de los indicadores financieros de rentabilidad en las empresas que se dedican a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022?	Objetivo general: Analizar los indicadores financieros de rentabilidad, mediante el cálculo de índices de rentabilidad, para la obtención de la situación económica relacionada a la rentabilidad en las empresas que se dedican a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022. Objetivos Específicos: Definir las bases teóricas acerca de los tipos de indicadores de rentabilidad para las empresas dedicadas a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022. Calcular los índices de rentabilidad en las empresas que se dedican a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022. Calcular las razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial de las compañías dedicadas a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022.	Indicadores financieros de rentabilidad	Rentabilidad financiera	Definición	Enfoque: Cuantitativo Alcance: Descriptivo		
	Importancia							
	Tipos de rentabilidad							
	¿Cuáles son los tipos de indicadores de rentabilidad para las empresas dedicadas a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022?			¿Qué resultados se presentan en el cálculo de los índices de rentabilidad en las empresas que se dedican a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022?	¿Qué resultados se presentan en el cálculo de las razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial de las compañías dedicadas a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022?	Índices de rentabilidad	Rendimiento sobre los activos totales	Métodos: Bibliográfico, descriptivo, analítico, y documental
							Rendimiento sobre el patrimonio	
							Rentabilidad neta de ventas	
	¿Qué resultados se presentan en el cálculo de los índices de rentabilidad en las empresas que se dedican a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022?			¿Qué resultados se presentan en el cálculo de las razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial de las compañías dedicadas a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022?	¿Qué resultados se presentan en el cálculo de las razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial de las compañías dedicadas a la venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022?	Razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial	Eficiencia de ventas	Instrumento: Ficha documental
							Rotación de ventas	
							Beneficio neto promedio	
							Patrimonio neto promedio	

Apéndice B. Instrumento Ficha Documental

 Universidad Estatal Península de Santa Elena Facultad de Ciencias Administrativas Carrera de Contabilidad y Auditoría				
Trabajo de titulación: "Indicadores financieros de rentabilidad en el sector de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022"				
FICHA DOCUMENTARIA PARA LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LAS EMPRESAS DE VENTA DE TODO TIPO DE PARTES, COMPONENTES, SUMINISTROS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES.				
Objetivo: Extraer los datos pertinentes de los estados financieros para el cálculo de las razones financieras de la rentabilidad de las empresas de venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022"				
Variable de estudio: Rentabilidad				
Dimensión	Indicadores	Fórmula	Valores extraídos de los estados financieros	Resultado
Índices de rentabilidad	ROA	$\frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ Total}$	_____	
	ROE	$\frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio\ Neto}$	_____	
	Rentabilidad neta de ventas	$\frac{Utilidad\ Neta}{Ventas}$	_____	
Razones de rentabilidad por gestión y tamaño empresarial	Eficiencia de ventas	$\frac{Ingresos\ de\ Ventas}{Gasto\ de\ venta}$	_____	
	Rotación de ventas	$\frac{Ingreso\ de\ Ventas}{Activo\ Total}$	_____	
	Beneficio neto promedio	$\frac{Utilidad\ Neta}{Total\ Utilidad\ Neta\ del\ sector}$	_____	
	Patrimonio neto promedio	$\frac{(Patrimonio\ Inicial + Patrimonio\ Final)}{2}$ $Total\ Patrimonio\ Promedio\ del\ sector$	_____	
<p>Nota: la información recopilada es de uso exclusivo para la realización de la investigación académica de Franco Joel, previo a obtener su título de, Licenciado en Contabilidad y Auditoría, título gestionado en el Instituto de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.</p>				

Apéndice C. Cronograma de tutorías



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
 FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
 CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
 CRONOGRAMA DE TUTORÍAS DE TITULACIÓN

MODALIDAD DE TITULACIÓN: TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

		2024													
		AGO	SEP					OCT				NOV			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
No.	Actividades planificadas	26-30	02-06	09-13	16-20	23-27	30-04	07-11	14-18	21-25	28-01	04-08	11-15	18-22	FECHA
1	Introducción	X	X	X											
2	Capítulo I Marco Referencial			X	X	X	X	X							
3	Capítulo II Metodología							X	X	X	X				
4	Capítulo III Resultados y Discusión										X	X	X	X	
5	Conclusiones y Recomendaciones													X	
6	Resumen													X	
7	Certificado Antiplagio-Tutor													X	
8	Entrega de informe de culminación de tutorías, por parte de los tutores, a Dirección y al profesor Guía (con documentos de soporte)													X	Hasta el viernes 22 de noviembre del 2024

FIRMA DEL TUTOR

Ing. Emanuel Bohórquez Armijos, Mgtr

FIRMA DEL ESTUDIANTE

Franco Ávila Josué Joel

Apéndice D. Presupuesto

Presupuesto	
<i>Bienes</i>	
Paquete Microsoft	19,99
Computadora	500,00
Esfero azul	0,40
Esfero Negro	0,40
Esfero Rojo	0,40
Cuaderno cuadriculado	2,50
Escritorio	60,00
Silla de escritorio	25,00
Carpeta	1,00
Hojas	3,00
Total, de Bienes	612,69
<i>Servicios</i>	
Trasporte	20,00
Copias	5,00
Total, de Servicios	25,00
Total	637,69