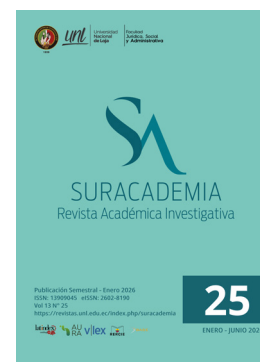


Desempeño financiero de las compañías comerciales de la provincia de Loja, Ecuador

Financial performance of commercial companies in the province of Loja, Ecuador



-  González-Sarango Sandra Elizabeth
Universidad Nacional de Loja, Ecuador
(sandra.e.gonzalez@unl.edu.ec)(<https://orcid.org/0009-0006-4731-4682>)
-  Tania Elizabeth Patiño Calderón
Universidad Nacional de Loja, Ecuador
(tania.patino@unl.edu.ec)(<https://orcid.org/0009-0003-0719-3503>)

<https://doi.org/10.54753/suracademia.v13i25.2562>

Recibido: 25/08/2025 • Revisado: 12/12/2025 • Aceptado: 26/12/2025 • Publicado: 16/01/2026

RESUMEN

El objetivo del estudio fue analizar la situación financiera de las compañías comerciales de la provincia de Loja durante el período 2019-2021. La investigación adoptó un enfoque mixto, de tipo exploratorio y descriptivo, y empleó la técnica bibliográfica, trabajando con una población de 10 compañías comerciales. Los principales hallazgos evidencian que, en el periodo 2019-2020, las entidades registraron incrementos en ingresos, activos y pasivos, lo que se tradujo en un aumento del 19,94 % en las utilidades. No obstante, entre 2020 y 2021 se observó una disminución del 31,46 % en las utilidades. En relación con los indicadores financieros, los resultados reflejaron niveles adecuados de liquidez, solvencia, rentabilidad y eficiencia en la gestión, manteniéndose por encima del valor estándar y de la media nacional. Estos datos demuestran la capacidad de adaptación de las compañías comerciales de Loja frente a los cambios y a las restricciones derivadas de la crisis sanitaria.

Palabras clave: Indicadores financieros, liquidez, solvencia, rentabilidad, gestión.

ABSTRACT

The objective of the study was to analyze the financial situation of commercial companies in the province of Loja during the period 2019–2021. The research adopted a mixed, exploratory, and descriptive approach and employed the bibliographic technique, working with a population of 10 commercial companies. The main findings show that during the 2019–2020 period, the entities recorded increases in income, assets, and liabilities, which resulted in a 19,94 % increase in profits. However, between 2020 and 2021, a decrease of 31,46 % in profits was observed. Regarding financial indicators, the results reflected adequate levels of liquidity, solvency, profitability, and management efficiency, remaining above the standard value and the national average. These data demonstrate the ability of commercial companies in Loja to adapt to changes and overcome the restrictions derived from the health crisis.

Keywords: Financial indicators, liquidity, solvency, profitability, management.

INTRODUCCIÓN

Las compañías comerciales, son unidades económicas, que se dedican a la compra y venta de productos para facilitar el acceso de los clientes. De acuerdo con Cuevas (2022) “se dedican a la venta de productos sin alterar su forma básica” (p. 9), su actividad principal es la comercialización, convirtiéndose en intermediarios entre los productores y los consumidores.

Su rol en la cadena de comercialización es fundamental, puesto que permiten a las empresas industriales movilizar sus productos a distintos puntos de venta, acercando los bienes al alcance del consumidor. Actualmente, gracias a la globalización este intercambio se da no solo a nivel nacional, sino a cualquier parte del mundo, apoyados por la logística y el transporte, logran llegar a cualquier rincón del planeta. (Tantalean, 2020).

El sector comercial es de gran importancia en la economía mundial, por su capacidad de generar empleos, brinda la oportunidad de acceder a una fuente fija de ingresos a miles de personas, lo cual impacta a su calidad de vida, por ende, reduce la pobreza y dinamiza la economía. Según el Banco Mundial (2023) ha sido el responsable de la generación del 10 % al 20 % de los ingresos en una década.

El sector en referencia es de gran importancia en la economía del país, debido a que según el Banco Central del Ecuador (2023) el Valor Agregado Bruto (VAB) por industria en los últimos tres años reportó los siguientes porcentajes: en el año 2020 registró una variación negativa de 7,9 %, en el 2021 alcanzó una variación positiva del 11 % y en el 2022 se ubicó en 3,9 %. Por otra parte, la ASOBANCA (2022), señaló que el sector comercio al por mayor y menor registró la mayor recaudación tributaria en el país, alcanzando USD 2.765 millones en el año 2022. Las cifras demuestran el nivel de variabilidad del sector, producto de la influencia que tienen los continuos cambios en el entorno político y económico, motivo por el cual, las empresas requieren de una buena toma de decisiones a fin de evitar problemas económicos que pueden derivar en el cierre de los negocios.

En la provincia de Loja, de acuerdo a la base de datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SUPERCIAS, 2023) en el sector “Comercio” en el año 2019 un total de 141 compañías reportaron información al organismo de control, en el 2020 la cifra ascendió a 158 y en el 2021 existieron 186 compañías. La provincia en mención se caracteriza por centrar su actividad económica principalmente en el sector comercial, el cual, por la naturaleza de sus actividades, demanda una elevada inversión en inventario.

Los propietarios generalmente invierten capital y mantienen sus operaciones accediendo a préstamos o trabajando con el dinero de terceros, esta situación puede salirse fácilmente de las manos, al no contar con información que permita identificar el nivel de apalancamiento adecuado, para que no ponga en peligro la estabilidad del negocio, elevando el nivel de riesgo y la probabilidad de problemas de liquidez, lo cual puede desembocar en el cierre de las empresas. Otro aspecto que afecta directamente a las compañías a nivel local es el elevado nivel de competitividad, por la presencia de negocios similares que ofrecen precios bajos, lo cual disminuye la posibilidad de generar una mayor rentabilidad que permita la estabilidad financiera de las empresas. Con estos antecedentes se considera pertinente el estudio del siguiente problema: ¿La falta de aplicación de análisis financiero en las compañías comerciales de la provincia de Loja en el período 2019 al 2021?

Partiendo de lo anterior, se afirma que el análisis financiero cobra relevancia, ya que permite interpretar las cifras que se reportan en los Estados Financieros, puesto que no basta con conocer el valor de activos, pasivos, ingresos y gastos, hoy en día es necesario ir más allá a fin de detectar a tiempo debilidades que puedan afectar la estabilidad de la compañía. El análisis a los estados financieros, permite determinar si la empresa está dentro del rango considerado como normal, a partir del estudio de los resultados del pasado para tomar decisiones para el futuro (Estupiñán, 2020). De acuerdo con Ramírez et al. (2021)

el análisis de la información contable de la organización, se realiza con la finalidad de diagnosticar la posición económica de la entidad, datos que posteriormente serán utilizados por la gerencia como herramientas que orienten sus decisiones.

Criterio que concuerda con Ochoa-González et al., (2018) quienes afirman que el análisis de las tendencias de las variables financieras involucradas en las operaciones de la empresa permite verificar la coherencia de la información contable con la realidad de la empresa; identificar los problemas existentes, aplicar los correctivos pertinentes y orientar a la gerencia hacia una planificación financiera eficiente y efectiva.

Por su parte Muñoz (2019) sostiene que el análisis financiero busca determinar si la empresa mantiene equilibrio financiero, para ello verifica la capacidad de hacer frente a sus obligaciones, reflejada en la liquidez y solvencia. Los resultados dan cuenta de la salud financiera de una empresa a través de la comparación entre dos o más rubros de los estados financieros, obteniendo ratios que se pueden comparar con estándares del sector y determinar su posición competitiva.

La información que reporta el análisis financiero es un elemento de soporte para la toma de decisiones informadas, entre las que se citan: identificación de ventajas competitivas, analizar alianzas, discontinuar una línea de crédito, cambiar la estrategia operativa, evaluar el equipo directivo, entre otras (García, 2015). Según Fajardo y Soto (2018), la información contable es poco útil si no se interpreta a través del análisis financiero, de esta manera las decisiones que se tomen tendrán mayor probabilidad de brindar un mejor rendimiento a la organización.

En resumen, el análisis financiero es un instrumento que permite analizar los estados financieros para determinar la situación económica de la entidad y establecer acciones que permitan mantener e impulsar el crecimiento del negocio. (Castrellón, Cuevas, & Calderón, 2021).

METODOLOGÍA

El estudio se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo, sustentado en el procesamiento de datos numéricos obtenidos de la Superintendencia de Compañías (SUPERCIAS), los cuales fueron utilizados para el análisis horizontal y el cálculo de indicadores financieros. La investigación fue de carácter exploratorio, orientada a la revisión de fuentes bibliográficas con el fin de comprender la problemática que afecta al sector comercial, y descriptivo, ya que permitió presentar los resultados derivados del análisis de las razones financieras y del análisis horizontal de los estados financieros reportados por las entidades al organismo de control.

Se aplicaron los métodos deductivo, inductivo, analítico y sintético. El método deductivo se evidenció en la aplicación de las técnicas de análisis financiero, principalmente en el uso de ratios contrastados con los estándares establecidos para el sector comercial, lo que permitió determinar la situación financiera de las compañías objeto de estudio. Por su parte, el método inductivo facilitó el análisis global de la situación financiera de las compañías comerciales de la provincia de Loja, permitiendo identificar los aspectos más vulnerables de este tipo de negocios, los cuales se detallan en las conclusiones del estudio.

El método analítico se reflejó en el examen de las cuentas contables para la aplicación de los ratios financieros, analizando cada componente de manera individual para conocer su comportamiento. En tanto, el método sintético se manifestó en la construcción del marco teórico, a partir de la selección de información relevante de fuentes primarias y secundarias, así como en la elaboración del informe final sobre la situación financiera de las compañías analizadas.

La investigación consideró a todas las empresas comerciales que reportaron sus estados financieros al ente de control entre 2019 y 2021. En 2019, un total de 141 compañías presentaron información; en 2020, la cifra ascendió a 158; y en 2021 se registraron 186 empresas. Con base en los criterios de inclusión y exclusión, la unidad de análisis quedó conformada por 10 compañías comerciales de la provincia de Loja.

RESULTADOS

Para determinar la situación financiera de las compañías comerciales de la provincia de Loja, se emplearon el análisis horizontal y los indicadores financieros, a partir de la información obtenida de la base de datos de la SUPERCIAS, lo que permitió obtener los siguientes resultados.

Análisis horizontal del Balance general

El análisis horizontal se realizó con base en los promedios de los saldos de las cuentas del balance general y el estado de resultados.

Tabla 1. Análisis horizontal del balance general promedio de las compañías comerciales período 2019 al 2021

Cuentas	2019-2020		2020-2021	
	Variación absoluta	Variación relativa	Variación absoluta	Variación relativa
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo y equivalentes al efectivo	61.957,41	37,28%	-42.443,35	-18,60%
Cuentas y documentos por cobrar comerciales corrientes	-6.222,85	-1,49%	14.868,41	3,60%
Activos por impuestos corrientes	3.462,00	13,37%	21.362,65	72,77%
Inventarios	27.815,42	6,25%	3.261,64	0,69%
Gastos pagados por anticipado (prepagados)	-7.206,19	-18,11%	19.379,64	59,46%
Otros activos corrientes	1.185,44	112,16%	-2.242,35	-100,00%
Total activo corriente	80.991,25	7,38%	14.186,64	1,20%
ACTIVOS NO CORRIENTES				
Propiedades, planta y equipo	118.371,14	24,77%	19.785,87	3,32%
Activos intangibles	-477,62	-10,30%	10.380,21	249,67%
Propiedades de inversión	-817,12	-1,16%	-3.460,73	-4,95%
Inversiones no corrientes	1.900,00	1,01%	-	0,00%
Cuentas y documentos por cobrar no corrientes	-5.000,00	-20,52%	-8.989,58	-46,43%
Activos por impuestos diferidos	168,61	6,36%	206,57	7,33%
Otros activos no corrientes	1.670,05	-	-	0,00%
Total activo no corriente	115.815,06	15,06%	17.922,34	2,03%
Total activo	196.806,31	10,55%	32.108,99	1,56%
PASIVOS				
PASIVOS CORRIENTES				
Cuentas y documentos por pagar corrientes	57.308,47	9,99%	22.003,39	3,49%
Obligaciones con instituciones financieras - corrientes	-49.062,24	-62,17%	14.032,30	46,99%
Otros pasivos financieros	2.635,59	81,48%	-1.547,70	-26,37%
Pasivos corrientes por beneficios a los empleados	1.512,83	4,23%	-2.335,63	-6,26%
Provisiones corrientes	729,73	292,60%	-979,12	-100,00%

Cuentas	2019-2020		2020-2021	
	Variación absoluta	Variación relativa	Variación absoluta	Variación relativa
Pasivos por ingresos diferidos	12.007,24	331,54%	-1.349,87	-8,64%
Otros pasivos corrientes	1.589,03	157,43%	-165,84	-6,38%
Total pasivos corrientes	26.720,64	3,84%	29.657,54	4,10%
PASIVOS NO CORRIENTES				
Cuentas y documentos por pagar no corrientes	19.221,32	115,79%	7.919,57	22,11%
Obligaciones con instituciones financieras - no corrientes	100.358,62	118,91%	-15.058,43	-8,15%
Otros pasivos financieros no corrientes	-3.792,81	-12,82%	-1.893,88	-7,34%
Pasivos no corrientes por beneficios a los empleados	1.832,57	5,13%	5.918,06	15,76%
Provisiones no corrientes	-1.383,26	-50,00%	-1.383,26	-100,00%
Pasivos por ingresos diferidos	-691,55	-100,00%	-	
Otros pasivos no corrientes	-45.313,67	-100,00%	-	
Total pasivos no corrientes	70.231,23	32,65%	-4.497,93	-1,58%
Total pasivos	96.951,87	10,64%	25.159,60	2,49%
Patrimonio	34.168,85	12,11%	-	0,00%
Reservas	4.090,25	6,31%	4.498,07	6,52%
Resultados acumulados	643,01	0,18%	4.121,21	1,13%
Otros resultados integrales acumulados	60.952,33	24,94%	-1.669,90	-0,55%
Total patrimonio	99.854,44	10,46%	6.949,38	0,66%
Total pasivos y patrimonio	196.806,31	10,55%	32.108,99	1,56%

Los activos presentaron un crecimiento del 10,55 % en 2020 frente a 2019, hecho relevante pese a la crisis generada por la pandemia de COVID-19. De acuerdo con López-Altamirano et al., (2020) las empresas comerciales, en especial las alimenticias, incrementaron sus ingresos debido al alza de precios de hasta el 50 % y a que, al tratarse de productos de primera necesidad, no suspendieron su actividad. En 2021 los activos crecieron un 1,56 %, impulsados por la flexibilización de las restricciones. El inventario fue la cuenta más representativa dentro del activo corriente, con variaciones moderadas del 6,25 % en 2020 y del 0,69 % en 2021. En el activo no corriente, las cuentas por cobrar disminuyeron en 20,52 % durante 2020 y en 46,43 % en 2021, lo que evidencia su recuperación efectiva.

En los pasivos se observó un incremento del 10,64 % en 2020 y del 2,49 % en 2021. Los pasivos corrientes aumentaron 3,84 % en 2020 y 4,10 % en 2021, reflejando mayor deuda a corto plazo, mientras que los no corrientes crecieron 32,65 % en 2020, pero cayeron 1,58 % en 2021, lo que indica el pago de parte de las obligaciones de largo plazo. Las deudas con instituciones financieras se redujeron 62,17 % en 2020, aunque en 2021 aumentaron 46,99 %, lo que muestra amortización inicial y posterior contratación de nuevas obligaciones. Los beneficios a empleados subieron 4,23 % en 2020, pero disminuyeron 6,26 % en 2021, lo que sugiere una reducción de personal.

Respecto al patrimonio, este creció 10,46 % en 2020 y apenas 0,66 % en 2021. El capital suscrito registró un alza de 12,11 % en 2020 y se mantuvo sin variaciones en 2021. En tanto, los otros resultados integrales acumulados se incrementaron 24,94 % en 2020, pero retrocedieron 0,55 % en 2021.

Análisis horizontal del estado de resultados

Las variaciones absolutas y relativas de los saldos promedio de las cuentas que conforman el estado de resultados se presentan en la Tabla 2.

Tabla 2. Análisis horizontal del estado de resultados promedio de las compañías comerciales período 2019 al 2021

Cuentas	2019-2020		2020-2021	
	VA (\$)	VR (%)	VA (\$)	VR (%)
INGRESOS				
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS				
Ventas locales de bienes	235.301,79	8,61%	488.142,35	16,44%
Prestaciones locales de servicios	-18.572,16	-3,53%	24.314,13	4,79%
Exportaciones netas	-	-	-	-
Total ingresos de actividades ordinarias	216.729,63	6,65%	512.456,49	14,74%
INGRESOS NO OPERACIONALES				
Por dividendos	-2.159,72	-69,73%	2.403,28	256,35%
Ganancias netas por reversiones de deterioro en el valor	-55,80	-100,00%	-	-
Ganancias netas por reversiones de pasivos por beneficios a los empleados	206,74	738,68%	-215,53	-91,82%
Rentas netas provenientes de donaciones y aportaciones	29.255,19	130,29%	20.208,71	39,08%
Ingresos financieros	-13.128,00	-63,97%	1.139,28	15,41%
Total ingresos no operacionales	14.118,41	30,59%	23.535,74	39,05%
Total ingresos	230.848,04	6,98%	535.992,23	15,15%
COSTOS Y GASTOS				
Costo de ventas	217.676,79	8,91%	494.130,15	18,57%
Gastos por beneficios a los empleados y honorarios	18.398,65	7,06%	29.128,13	10,44%
Gastos por depreciaciones	-599,29	-2,00%	2.195,10	7,49%
Gastos por amortizaciones	2.373,25	2992,90%	-415,10	-16,93%
Pérdidas netas por deterioro en el valor	-4.049,27	-30,62%	1.236,07	13,47%
Gastos de provisiones	-222,54	-100,00%	929,67	-
Otros gastos	-20.491,03	-4,54%	32.558,51	7,55%
Gastos financieros y otros no operacionales	2.650,33	8,68%	4.824,64	14,54%
Total costos y gastos	215.736,89	6,68%	564.587,18	16,38%
Utilidad del ejercicio	15.111,15	19,94%	-28.594,95	-31,46%
Total costos y gastos +/- utilidad o pérdida	230.848,04	6,98%	535.992,23	15,15%
Utilidad gravable	4.458,18	4,67%	-20.084,25	-20,11%
Pérdida sujeta a amortización períodos siguientes	-4.805,22	-	4.805,22	-100,00%
Cálculo de base participación a trabajadores	20.616,96	27,20%	-30.795,08	-31,94%

Se analizaron las variaciones de las cuentas de ingresos, costos y gastos de las compañías comerciales de la provincia de Loja, con el objetivo de identificar los rubros que presentaron mayores cambios en el período 2019-2021. En 2020, los ingresos aumentaron 6,98 % respecto a 2019 y en 2021 crecieron 15,15 %, lo que evidencia un crecimiento sostenido.

En las subcuentas, las actividades ordinarias mostraron una variación de 6,65 % en 2020 y un incremento de 14,74 % en 2021, recuperación vinculada al levantamiento de las restricciones y a la reactivación económica. Los ingresos no operacionales también crecieron, con variaciones de 30,59 % en 2020 y 39,05 % en 2021. Dentro de los ingresos operacionales, las ventas locales se consolidaron como el principal rubro, con incrementos de 8,61 % en 2020 y 16,44 % en 2021. En contraste, los ingresos por dividendos registraron una fuerte caída de 69,73 % en 2020, pero se recuperaron en 2021 con un alza del 256,35 %. Estos resultados reflejan que las empresas enfrentaron serias dificultades en 2019 y 2020

debido a la emergencia sanitaria, pero en 2021 lograron superarlas con un repunte significativo en sus ingresos.

Los costos y gastos siguieron una tendencia similar. En 2020 crecieron 6,68 % y en 2021 aumentaron 16,38 %. El costo de ventas, principal componente, se incrementó 8,91 % en 2020 y 18,57 % en 2021. Los gastos por beneficios a empleados también subieron, con variaciones de 7,06 % y 10,44 % respectivamente. Estos resultados muestran que el incremento de costos estuvo directamente relacionado con el aumento de ventas tras la flexibilización de las restricciones.

En cuanto a la utilidad del ejercicio se registró en 2020 una variación positiva de 15.111,15 dólares, equivalente al 19,94 %, lo que indica que parte del sector logró operar con rentabilidad. Sin embargo, en 2021 la utilidad disminuyó 31,46 %, lo que demuestra que, aunque las empresas continuaron generando beneficios, estos fueron menores debido al mayor incremento de costos y gastos frente a los ingresos.

Indicadores financieros

Tabla 3. Ratios de indicadores financieros de las compañías comerciales

RAZONES DE LIQUIDEZ			
Cuentas	2019	2020	2021
Liquidez corriente	1,57	1,63	1,58
Prueba ácida	0,94	0,98	0,95
RAZONES DE SOLVENCIA			
Endeudamiento del activo	0,49	0,49	0,49
Endeudamiento patrimonial	0,96	0,96	0,97
Endeudamiento del activo fijo	2,00	1,77	1,72
Apalancamiento	1,96	1,96	1,97
Apalancamiento financiero	1,39	1,43	1,23
RAZONES DE GESTIÓN			
Rotación de cartera	7	7	8
Período medio de cobranza	47	43	39
Período medio de pago	91	92	80
Rotación del activo fijo	6,82	5,83	6,48
Impacto Gastos Administración y Ventas	22,80%	21,39%	20,33%
Impacto de la Carga Financiera	0,94%	0,95%	0,95%
RAZONES DE RENTABILIDAD			
Rentabilidad neta del activo	4,06%	4,41%	2,97%
Margen bruto	25%	23%	21%
Margen operacional	0,12	0,11	0,10
Rentabilidad Neta de Ventas	0,02	0,03	0,02
Rentabilidad Operacional del Patrimonio	41,22%	36,88%	37,07%
Rentabilidad financiera	7,94%	8,62%	5,87%

Razones de liquidez

La liquidez corriente de las compañías comerciales de la provincia de Loja fue de 1,57 en 2019, lo que indica que por cada dólar de deuda disponían de 1,57 dólares para cubrirla, con un excedente de 57 centavos como respaldo. En 2020 el índice ascendió a 1,63 y en 2021 fue de 1,58. Estos valores superan el estándar de 1 establecido por la SUPERCAS (2022), lo que demuestra que las entidades analizadas no enfrentan riesgos de iliquidez.

En cuanto a la prueba ácida, los resultados fueron de 0,94 en 2019, 0,98 en 2020 y 0,95 en 2021. Aunque se aproximan al valor de referencia de 1 fijado por la SUPERCIAS (2022), evidencian ligeras dificultades para cubrir las obligaciones corrientes sin considerar el inventario. A nivel nacional, esta rama registró un promedio de 1,05 en 2020 (SUPERCIAS, 2023b), lo que refleja que las compañías estudiadas se ubican por debajo del promedio del sector.

Razones de solvencia

Para evaluar la solvencia de las compañías comerciales de la provincia de Loja se aplicaron cinco indicadores. El endeudamiento del activo, que mide la proporción del activo financiado con pasivos, se mantuvo en 0,49 durante el período 2019-2021, valor favorable y por debajo de la media nacional de 0,73, lo que indica una gestión eficiente y una baja dependencia de deuda externa (SUPERCIAS, 2023b).

El endeudamiento patrimonial, que relaciona el pasivo total con el patrimonio, mostró valores de 0,96 en 2019 y 2020 y 0,97 en 2021, todos inferiores a uno y por debajo de la media nacional de 2,23 y 2,21, reflejando que los recursos provienen principalmente del patrimonio y que este es suficiente para financiar las operaciones. El endeudamiento de activo fijo, que compara el patrimonio con el activo fijo neto tangible, se mantuvo en 2,00 en 2019, 1,77 en 2020 y 1,72 en 2021, indicando que las empresas pueden financiar sus activos fijos con recursos propios sin depender de préstamos externos.

El apalancamiento financiero de las compañías comerciales de Loja se mantuvo por encima de uno entre 2019 y 2021, lo que indica que el uso de fondos ajenos contribuye a maximizar la rentabilidad del patrimonio. Aunque los valores estuvieron por debajo de la media nacional del sector, que según la SUPERCIAS (2023b) fue de 2,01, el indicador mostró niveles adecuados, registrando 1,39 en 2019, 1,43 en 2020 y 1,23 en 2021, lo que refleja una gestión financiera estable y prudente.

Los datos obtenidos permiten concluir que las compañías comerciales presentan niveles adecuados de endeudamiento. Esto revela una situación propicia gracias a los niveles favorables en cada ratio financiero, reflejando solvencia de las entidades en estudio.

Razones de gestión

Los resultados obtenidos respecto a la rotación de cartera evidencian que en el período 2019 y 2020 el giro de las cuentas por cobrar se realizó alrededor de 7 veces al año, lo que equivale a un promedio de 47 días. Esto indica que las entidades analizadas mantienen un nivel de cuentas por cobrar relativamente adecuado, al tratarse de un plazo corto. La media nacional del sector es de aproximadamente cinco veces, por lo que se concluye que la unidad de análisis se encuentra en una posición favorable. En 2021 la rotación alcanzó 8 veces, lo que corresponde a 39 días. Cabe señalar que mientras más rápida sea la rotación de las cuentas por cobrar, más favorable resulta para las entidades, ya que recuperan con mayor agilidad el capital que financia las compras de los clientes, fortaleciendo su liquidez.

En relación con la rotación del activo fijo, en 2019 se registró un valor de aproximadamente 6,82, mientras que la media nacional se situó en 11,55. Al comparar ambos resultados, es evidente que la unidad de análisis se ubicó por debajo del promedio nacional. En 2020 la rotación descendió a 5,83, frente a una media nacional de 10,07, manteniéndose por debajo al igual que en el período anterior. Finalmente, en 2021 la rotación fue de 6,48. En consecuencia, aunque las compañías comerciales registran valores inferiores al promedio nacional, logran generar rentabilidad, lo que refleja eficiencia en el uso de sus activos fijos para la generación de ventas.

Por otra parte, en lo que respecta al período medio de pago, los resultados muestran que en 2019 este fue de aproximadamente 91 días, frente a una media nacional de 117 días. En 2020 el ratio aumentó levemente a 92 días, mientras que la media nacional alcanzó 135 días. Finalmente, en 2021 el período

se redujo a 80 días. Estos resultados evidencian una relación adecuada entre la rotación de cartera y el período medio de pago, ya que primero se recupera el dinero invertido en mercadería para generar ventas y posteriormente se cancelan las obligaciones con proveedores. Este ciclo permite operar con recursos ajenos y aprovecharlos para incrementar la rentabilidad.

En cuanto a los gastos de administración y ventas, los resultados muestran que en 2019, por cada dólar generado en ventas, estos gastos representaban 0,23 dólares. En 2020 descendieron levemente a 0,21 y en 2021 alcanzaron 0,20. La media nacional del sector, según la SUPERCIAS, fue de 0,32 en los períodos de referencia. Al comparar los datos se observa que las compañías comerciales de la provincia de Loja se mantuvieron por debajo de la media, lo que evidencia una gestión eficiente de los gastos, favoreciendo el incremento de la rentabilidad.

Con respecto al ratio de carga financiera, cuyo valor recomendado es inferior al 10 %, en 2019 los gastos financieros representaron el 0,94 % de las ventas, mientras que en 2020 y 2021 se ubicaron en 0,95 %. La media nacional del sector fue de 0,53 % en 2019 y de 0,55 % en 2020. Si bien la carga financiera de las compañías analizadas es superior a la media, los valores se mantienen bajos, lo que confirma una adecuada gestión de los gastos financieros.

En síntesis, las razones de gestión reflejan resultados favorables, ya que las entidades mantienen una rotación de cuentas por cobrar inferior al período medio de pago, lo que les permite operar con recursos ajenos y aprovecharlos para elevar la rentabilidad.

Razones de rentabilidad

El indicador de rentabilidad neta del activo permitió establecer que, en 2019, las compañías comerciales de la provincia de Loja generaron una utilidad del 4,06 %. En contraste, la media nacional del mismo período se ubicó en 1,58 %, lo que evidencia que las entidades en estudio superaron ampliamente al sector. En 2020, el resultado ascendió a 4,41 %, mientras que la media nacional fue de 1,19 %, confirmando nuevamente un desempeño superior. Finalmente, en 2021, aunque la rentabilidad descendió a 2,97 %, se mantuvo en niveles aceptables que respaldan la eficiencia en la gestión del activo.

De manera complementaria, al analizar el margen bruto, se determinó que en 2019 las compañías generaron una rentabilidad de las ventas de 0,25, es decir, por cada dólar vendido obtuvieron 25 centavos de utilidad. Sin embargo, al compararlo con la media nacional de 0,41, se observa que el sector provincial se ubicó por debajo del promedio. En 2020, el indicador descendió a 0,23 frente al 0,42 nacional, y en 2021 bajó aún más hasta 0,21. Estos resultados reflejan que, si bien las empresas generan margen bruto en sus ventas, la gestión de los costos aún limita la utilidad alcanzada frente al promedio del sector.

En cuanto al margen operacional, los resultados fueron más alentadores. En 2019, el indicador alcanzó 0,12 frente a un promedio nacional de 0,04, lo que evidencia un desempeño favorable. En 2020, el ratio se ubicó en 0,11, superando nuevamente el 0,04 nacional, y en 2021 alcanzó 0,10. Estos datos confirman que las compañías comerciales de Loja han mantenido un margen operacional superior al promedio nacional durante los tres períodos analizados, demostrando eficiencia en la gestión de sus recursos.

Respecto a la rentabilidad neta de las ventas, en 2019 las compañías obtuvieron una ganancia de 0,02 por cada dólar vendido, duplicando el promedio nacional de 0,01. En 2020, el indicador se incrementó a 0,03, mientras que la media nacional se mantuvo en 0,01, confirmando así resultados favorables. En 2021, la rentabilidad volvió a ubicarse en 0,02. Aunque este valor puede considerarse bajo, el volumen de operaciones garantiza que las empresas mantengan su rentabilidad y la viabilidad del negocio.

Por otra parte, al analizar la rentabilidad del patrimonio, los resultados muestran un desempeño altamente atractivo para los inversionistas. En 2019, las compañías alcanzaron un 41,22 %, frente a un 16,37 % a nivel nacional. En 2020, el indicador fue de 36,88 %, superando al 11,69 % del promedio nacional, y en

2021 alcanzó 37,07 %, nuevamente muy por encima de la media del sector. Estos resultados evidencian la capacidad de las empresas de Loja para generar altos rendimientos sobre el capital invertido por los socios, lo que incrementa su atractivo como destino de inversión.

Finalmente, al evaluar la rentabilidad general, en 2019 las compañías alcanzaron un 7,94 %, superando tanto la media nacional de 6,50 % como la tasa pasiva de depósitos a plazo del 7,13 % anual (Banco Central de Ecuador, 2023). En 2020, el indicador se elevó a 8,62 %, mientras que la media nacional fue de 4,72 %, lo que reafirma un desempeño sobresaliente. En 2021, aunque la rentabilidad descendió a 5,87 %, las empresas aún se mantuvieron en niveles sólidos y competitivos.

El análisis de los indicadores financieros evidencia que, a pesar de las restricciones que afectaron tanto al sector empresarial como a la población en general, las compañías comerciales de la provincia de Loja han logrado sostener niveles estables de rentabilidad. Estos resultados reflejan una gestión financiera adecuada, que no solo garantiza la sostenibilidad de las operaciones, sino que también explica la permanencia y proliferación de este tipo de negocios en la región.

DISCUSIÓN

Las empresas comerciales son un sector que apoya a la empresa industrial, al facilitar la comercialización de productos a cualquier parte del mundo, poniendo a disposición de los consumidores los bienes que requieren para cubrir sus necesidades. El desarrollo de su actividad económica brinda la oportunidad de acceder a una fuente fija de ingresos a miles de personas, lo cual impacta a su calidad de vida, por ende, reduce la pobreza, de ahí su importancia en la economía.

Para mantener un adecuado control las compañías, independientemente de su tamaño, deben realizar procesos contables que les permita obtener estados financieros que reflejen la real situación económica y financiera de las empresas. Insumos que sirven como fuente de información que, mediante diferentes procesos, permite tomar decisiones que contribuyan al logro de los objetivos institucionales.

El objetivo del presente estudio fue analizar la situación financiera de las compañías comerciales de la provincia de Loja, para lo cual, como primer objetivo específico se aplicó el análisis horizontal en las compañías comerciales de la provincia de Loja períodos 2019 al 2021. En el análisis del balance general se evidenció una variación positiva en el período 2019-2020 de 10,55 % de sus activos, al igual que el pasivo con 10,64 % y el patrimonio con 10,46 %. De manera similar, en el estado de resultados, los ingresos incrementaron en 6,98 %, a la vez que los costos y gastos sufrieron un incremento de 6,68 %, por ende, los resultados del ejercicio reportan una variación positiva de 19,94 %. El período en mención coincidió con la interrupción de actividades a causa de las restricciones de movilidad como consecuencia de la emergencia sanitaria. Sin embargo, en el caso de las empresas comerciales de productos de primera necesidad de acuerdo con López-Altamirano et al., (2020) lograron un ingreso económico elevado gracias a que los productos subieron hasta el 50 % más del valor, además que al tratarse de productos de primera necesidad no cerraron sus puertas al público.

Para el período 2020-2021 el panorama cambia, es así que los activos lograron una recuperación de 1,56 %; los pasivos también alcanzaron el 2,49 % y el patrimonio se incrementa en 0,66 %. En lo que respecta al estado de resultados los datos son similares, donde los ingresos reportan un incremento de 15,15 %, los costos y gastos registran una variación positiva de 16,38 %, al igual que las utilidades decrecen en 31,46 %, lo que demuestra la recuperación del sector gracias a la flexibilización de las medidas restrictivas que permitió el paulatino retorno de la normalidad en las actividades económicas. Las cifras reportadas concuerdan con el Banco Central del Ecuador (BCE, 2022), entidad que asegura que “el levantamiento de las medidas de confinamiento y los planes de vacunación contra el COVID-19, llevaron a una dinámica de expansión de varios sectores entre los que se encuentra el comercio con un crecimiento del 11 %, siendo uno de los que aportó significativamente al desarrollo económico del país.

Como segundo objetivo específico se analizó la situación financiera de las compañías comerciales a través de indicadores financieros. El análisis de la liquidez, permitió determinar que los resultados se mantienen por encima del estándar establecido, tanto en la razón de liquidez corriente como en la prueba ácida. Lo que demuestra que las compañías comerciales incluso en el año 2019, donde se presentó una fuerte crisis económica, mantuvieron la capacidad para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. Resultados que coinciden con el estudio en el sector de autopartes efectuado por Sierra y González (2019) donde se determinó niveles elevados en ambos indicadores de liquidez. Esto indica que el sector comercial, pese a la crisis económica logró mantener su liquidez, en consecuencia, son empresas sostenibles.

De manera similar, el análisis de solvencia arrojó datos favorables en vista que el endeudamiento del activo reportó 0,49 en los años 2019 al 2021. Por su parte, el apalancamiento es inferior a la media nacional en los tres períodos, reportando \$ 0,96 de pasivo por cada unidad monetaria invertida en el patrimonio durante el 2019 y 2020, en el 2021 fue de 0,97. Resultados que concuerdan con Narea y Guamán (2021) quienes en su estudio de empresas del sector comercial de la ciudad de Cuenca, determinaron que el endeudamiento del activo en promedio es de 0,75, el endeudamiento patrimonial de 1,09; el apalancamiento se ubicó en 2,09 y el apalancamiento financiero en 1,65. Los datos obtenidos permiten concluir que las compañías comerciales presentan niveles adecuados de endeudamiento. Esto revela una situación propicia gracias a los niveles favorables en cada ratio financiero, reflejando solvencia de las entidades en estudio.

En cuanto a las razones de gestión, los resultados una vez más son adecuados, debido a que las entidades mantienen una rotación de cuentas de cartera menor al período medio de pago, ciclo que contribuye a trabajar con dinero ajeno, aprovechando esos recursos para elevar la rentabilidad. Datos que contrastan con los obtenidos por Molina et al. (2018) quien determinó que la rotación de cuentas por pagar supera en 76 días al período de cobro, por lo tanto, requiere mayor capital para cubrir el pago de sus obligaciones de corto plazo. Por otra parte, el impacto de los gastos de administración y ventas se mantienen en niveles convenientes, registrando una razón de 0,23, reflejando una administración eficiente de gastos, lo cual favorece a la rentabilidad. Al respecto, Narea y Guamán (2021) obtuvo resultados similares, reportó un ratio de 0,25. Este tipo de gastos es una estrategia financiera que permite lograr mayores beneficios a la empresa, ya que una gestión eficiente permite aprovechar de mejor manera los recursos.

Al mismo tiempo, las razones de rentabilidad son favorables, porque el ROA reporta un ratio de 4,6 % en el 2019, 4,41 % en el 2020 y 2,97 % en el 2021. El análisis efectuado por Molina et al. (2018) determinó un ROA del 5 % de las empresas a nivel nacional. Al comparar con este estudio, se evidencia que las compañías analizadas se encuentran por debajo de los resultados expuestos, sin embargo, en ambos casos se demuestra que los activos ayudan a la generación de utilidades. El margen bruto también reporta niveles adecuados, ya que las entidades en estudio alcanzaron alrededor del 25 % demostrando una eficiente gestión de los costos de ventas. Resultados altos en comparación a los obtenidos por Sierra y González (2019) quienes determinaron un ratio de 4,5 %, lo cual indica que la empresa utiliza bien sus costos. Al comparar los datos es evidente que las empresas del sector comercial de la provincia de Loja superan la capacidad de generación de rentabilidad con el estudio contrastado.

En cuanto se refiere a la rentabilidad operacional del patrimonio, se registran resultados similares a la media nacional del ramo, los cuales no superan el 20 %, mientras que las compañías en análisis reportan ratios de 41,22 % en el 2019; 36,88 % en el 2020 y 37,07 % en los tres períodos. De acuerdo con Molina et al. (2018) el margen operacional de las empresas comerciales es de 0,84 %, por lo que es claro que el resultado es inferior de manera significativa a los resultados alcanzados por las empresas comerciales de la provincia de Loja, esto quiere decir que las empresas son lucrativas, porque generan un nivel adecuado de rentabilidad.

El análisis de cada indicador financiero, demuestra una situación sólida, pese a los problemas de restricción, tanto para el sector empresarial como para la población en general, las compañías comerciales han logrado mantener niveles sostenibles en todos los períodos analizados, ello da muestra de una adecuada gestión financiera y de la alta rentabilidad que reporta el sector comercial, esto explica por qué en la provincia de Loja, se mantiene una gran cantidad de este tipo de negocios. Resultados similares a los obtenidos por Álvarez-Medina y Ramirez-Barón (2023), quienes señalan que las compañías comerciales mostraron gran capacidad de adaptación a las nuevas necesidades del entorno, lo cual les permitió mantener resultados positivos en la rentabilidad, liquidez, solvencia y gestión.

CONCLUSIONES

A través del análisis horizontal se evidenció que el sector comercial durante el año 2020 mantuvo un crecimiento controlado, que se refleja en un incremento similar tanto en el activo, pasivo y patrimonio, cuentas que reportan una variación positiva superior al 10 %. De manera similar los ingresos, costos y gastos reportan un crecimiento superior al 6 % lo cual permitió generar una utilidad del 19,94 %. La situación cambia en el 2021, período en el cual, el crecimiento de los pasivos es superior al de los activos, lo mismo sucede con los costos y gastos, que superan en crecimiento a los ingresos, por lo tanto, la utilidad creció en menor medida en relación al período anterior, pese a ello, se genera utilidad demostrando que las empresas supieron adaptarse a los cambios y superar las barreras de movilidad derivadas de la crisis sanitaria.

La aplicación de indicadores financieros muestra una situación adecuada, en lo relacionado a la liquidez corriente, ya que en promedio de los tres períodos en estudio mantiene \$1,60 en el activo corriente por cada dólar de deuda. Mientras que, la prueba ácida refleja un promedio de \$0,95, es decir, mantiene un déficit de \$0,05 por cada dólar de deuda. En cuanto a las razones de solvencia, el promedio del endeudamiento del activo se ubicó en \$0,49; el endeudamiento patrimonial promedio es de \$ 0,96; el endeudamiento promedio del activo fijo es de \$1,83; el apalancamiento promedio asciende a \$ 1,96 y el apalancamiento financiero promedio es de \$ 1,35, resultados que ubica a las compañías en una situación propicia, donde el endeudamiento se mantiene en niveles apropiados, permitiéndoles trabajar con recursos ajenos que no generan costos. En cuanto a las razones de gestión se observa un eficiente uso de los recursos, debido a que el promedio del período de cobranza se ubicó en 43 días, mientras que el período medio de pago fue de 88 días, en consecuencia, primero se cobra luego se paga, lo que permite obtener recursos que no generan costos. Por otra, parte la rotación del activo fijo promedio es de \$ 6,38; el impacto de gastos de administración promedio es de \$ 0,22 y el impacto de la carga financiera promedio es de 0,95 %, resultados que demuestran una buena gestión financiera. Finalmente, la rentabilidad reporta un paulatino crecimiento de la inversión, en el caso de la rentabilidad neta del activo, se verifica un promedio de 3,81 %; un margen bruto promedio de 23,12 %; margen operacional de \$ 0,11; rentabilidad neta de ventas promedio de \$ 0,02; rentabilidad operacional del patrimonio promedio de 38,39 % y rentabilidad financiera promedio de 7,48 %, resultados que demuestra la sostenibilidad de las entidades analizadas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez-Medina, M., y Ramirez-Barón, M. (2023). Análisis financiero: el caso de las principales tiendas de autoservicio en México. *Revista Sigma*, 10(2), 1-20. doi:<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/23032/1/UPS-GT003901.pdf>
- ASOBANCA. (2022). Boletín Macroeconómico. Obtenido de <http://bitly.ws/G2MN>
- Banco Central de Ecuador. (2023). Tasas de interés activas efectivas referenciales. Obtenido de <http://bitly.ws/IKSB>
- Banco Central del Ecuador. (2022). Informe de la evolución de la economía ecuatoriana en 2021 y perspectivas 2022. Obtenido de <http://bitly.ws/QijY>

- Banco Central del Ecuador. (2023). Boletín de Cuentas Nacionales Trimestrales. Obtenido de <http://bitly.ws/Qik5>
- Banco Mundial. (2023). Comercio. Panorama General. Obtenido de Grupo Banco Mundial (GBM): <http://bitly.ws/QikH>
- Castrellón, X., Cuevas, G., y Calderón, R. (2021). La importancia de los Estados financieros . Revista FAECO Sapiens, 4(2), 82-96. doi:<http://bitly.ws/FwNe>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2020). Dimensionar los efectos del COVID-19 para pensar en la reactivación. Obtenido de <http://bitly.ws/QimH>
- Cuenca, P. (2021). Análisis Financiero. Obtenido de Instituto Superior Tecnológico Primero de Mayo: <http://bitly.ws/Qioq>
- Cuevas, I. (2022). Operaciones administrativas de compraventa. Editorial Editex. doi:<http://bitly.ws/F8gv>
- Estupiñán, R. (2020). Análisis Financiero y de Gestión (Tercera edición ed.). ECOE Ediciones. Obtenido de <http://bitly.ws/QioM>
- Fajardo, M., y Soto, C. (2018). Gestión financiera empresarial. Editorial UTMACH. Obtenido de <http://bitly.ws/QioY>
- García, M. (2015). Análisis Financiero un enfoque integral. Grupo Editorial Patria. Obtenido de <http://bitly.ws/Qipm>
- López-Altamirano, D., Burgos.Burgos, S., Solózano-Solózano, S., & Mejía-Condolo, M. (2020). La economía de las empresas del Ecuador en el contexto de la pandemia. Polo del conocimiento, 5(1), 286-304. doi:<https://bitly.ws/ZhAU>
- Molina, L., Oña, J., Tipán, M., y Topa, S. (2018). Análisis financiero en las empresas comerciales de Ecuador. Revista de Investigación SIGMA, 8(01), 8-28. doi:<http://bitly.ws/LoDy>
- Muñoz, J. (2019). Análisis contable. Editorial Elearning S.L. doi:<http://bitly.ws/QirE>
- Narea, P., y Guamán, G. (2021). Aplicación de Indicadores Financieros e Inductores de Valor como Herramienta de Optimización en las Decisiones Estratégicas Empresariales. Economía y Política(34), 95-111. doi:<http://bitly.ws/QirS>
- Ochoa-González, C., Sánchez-Villacres, A., Andocilla-Cabrera, J., Hidal-Hidalgo, H., y Medina-Hinojosa, D. (2018). El análisis financiero como herramienta clave para una gestión financiera eficiente en las medianas empresas comerciales del cantón Milagro. UNEMI. doi:<http://bitly.ws/QisG>
- Ramírez, A., Berrones, A., y Calderón, E. (2021). Fundamentos de contabilidad financiera. CIDEPRO Editorial. doi:<http://bitly.ws/FX5L>
- Sierra, E., y González, M. (2019). Tesis de pregrado. Análisis de la situación financiera de las Pymes del Sector de Autopartes en la ciudad de Barranquilla durante los años 2013, 2014 y 2015, en comparación con el año 2018. Barranquilla, Colombia. Obtenido de <http://bitly.ws/FWaf>
- SUPERCIAS. (2022). Indicadores Financieros. Obtenido de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros: <http://bitly.ws/KrNy>
- SUPERCIAS. (2023). Indicadores financieros. Obtenido de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros: <http://bitly.ws/JNLR>
- SUPERCIAS. (2023b). Indicadores financieros . Obtenido de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros: <http://bitly.ws/JNLR>
- Tantalean, I. (2020). La naturaleza de la empresa. Su teología desde las ciencias de la administración, el derecho y la economía. Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas, 52(136), 2062-287. doi:<http://bitly.ws/Qiuz>