



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE ECONOMÍA

Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Economista

Tema:

“Análisis de Cox aplicado a las empresas de confección de prendas de vestir en el Ecuador: un estudio comparativo entre Azuay, Tungurahua e Imbabura”

Autor: Sisalema Aldaz, Juan Pablo

Tutora: Morales Carrasco, Lilian Victoria, PhD.

Ambato – Ecuador

2023

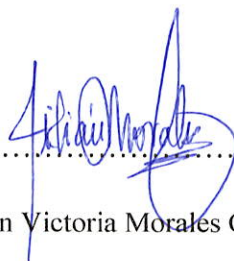
APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Lilian Victoria Morales Carrasco, PhD. con cédula de ciudadanía No. 1802417673, en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación referente al tema: **“ANÁLISIS DE COX APLICADO A LAS EMPRESAS DE CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN EL ECUADOR: UN ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE AZUAY, TUNGURAHUA E IMBABURA”**, desarrollado por Juan Pablo Sisalema Aldaz, de la carrera de Economía, modalidad presencial, considero que el mencionado informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y correspondientes a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación de este ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, agosto 2023

TUTORA



Lilian Victoria Morales Carrasco PhD.

C.C. 1802417673

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Juan Pablo Sisalema Aldaz, con cédula de ciudadanía No. 1804980140, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto de investigación, bajo el tema: **“ANÁLISIS DE COX APLICADO A LAS EMPRESAS DE CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN EL ECUADOR: UN ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE AZUAY, TUNGURAHUA E IMBABURA”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, cálculos de datos y conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autor del presente proyecto de investigación.

Ambato, agosto 2023

AUTOR

Juan Sisalema

Juan Pablo Sisalema Aldaz

C.C. 1804980140

CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este proyecto de investigación, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto de investigación, con fines de discusión pública; además apruebo la reproducción de este proyecto de investigación, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autor.

Ambato, agosto 2023

AUTOR

Juan Sisalema


Juan Pablo Sisalema Aldaz

C.C. 1804980140

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación con el tema: “ANÁLISIS DE COX APLICADO A LAS EMPRESAS DE CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN EL ECUADOR: UN ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE AZUAY, TUNGURAHUA E IMBABURA”, elaborado por Juan Pablo Sisalema Aldaz, estudiante de la Carrera de Economía, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, agosto 2023




.....
Dra. Tatiana Valle PhD.

PRESIDENTE



.....
Econ. Fernando Andrade
MIEMBRO CALIFICADOR



.....
Econ. David Ortiz
MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

Hoy finalizo un capítulo trascendental en mi camino académico y personal, un camino que ha estado lleno de desafíos, aprendizajes y crecimiento.

Quiero agradecer a mi familia, cuyo amor y apoyo ha sido el pilar fundamental en cada paso que he dado. Su constante aliento y comprensión me han dado la fuerza necesaria para seguir adelante incluso en los momentos más difíciles.

Juan Pablo Sisalema Aldaz

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, doy gracias a Dios por su infinita sabiduría y amor incondicional que han sido mi refugio en los momentos de incertidumbre y mi fuente de fortaleza para seguir adelante.

A mis amados padres y hermanos, mi gratitud es infinita. Ustedes han sido mi mayor apoyo y motivación durante toda mi vida. Su inquebrantable confianza en mí ha sido el motor que me ha impulsado a esforzarme al máximo y a perseguir mis sueños. Gracias por su amor incondicional, sacrificio y entrega.

A mi querida tutora Dra. Lilian Morales, su guía y conocimiento han sido invaluable en el desarrollo de este trabajo. Gracias por su paciencia, dedicación y por creer en mi capacidad para alcanzar este logro.

A mis amigos y persona especial, ustedes han sido mi red de apoyo, mi compañía en los momentos de tensión y mi fuente inagotable de alegría. Gracias por estar siempre a mi lado, por sus palabras de aliento y por compartir risas y momentos inolvidables.

Juan Pablo Sisalema Aldaz

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE ECONOMÍA

TEMA: “ANÁLISIS DE COX APLICADO A LAS EMPRESAS DE CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN EL ECUADOR: UN ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE AZUAY, TUNGURAHUA E IMBABURA”

AUTOR: Juan Pablo Sisalema Aldaz

TUTORA: Dra. Lilian Victoria Morales Carrasco, PhD.

FECHA: Agosto, 2023

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación se basa en la necesidad de identificar los factores que afectan la supervivencia empresarial en el sector de prendas de vestir en las provincias de Azuay, Tungurahua e Imbabura. Se mencionan varias corrientes teóricas que asocian distintos factores socioeconómicos con la supervivencia empresarial, incluyendo las características del empresario, la empresa y el entorno.

El estudio de supervivencia empresarial en las provincias de Azuay, Tungurahua e Imbabura proporciona información valiosa sobre los factores que influyen en el éxito y permanencia de las empresas en la región. En términos descriptivos, se observa que Tungurahua es la provincia con el mayor volumen de ventas en el sector analizado (C1410), debido en parte a su ubicación geográfica central. Además, el sector líder en ventas en las tres provincias es la "Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas" (CIU C141002), lo que indica una alta competencia y barreras de entrada.

El enfoque metodológico del estudio se basa en el análisis de Cox, que utiliza datos de la Superintendencia de Compañías para calcular variables relacionadas con el tamaño de las empresas, su antigüedad, actividad económica, rentabilidad, volumen de ventas, ubicación geográfica y cuota de mercado.

PALABRAS DESCRIPTORAS: COX, SUPERVIVENCIA, RENTABILIDAD, TEXTIL, TAMAÑO.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDITING
ECONOMICS CAREER

TOPIC: "COX ANALYSIS APPLIED TO GARMENT MANUFACTURING COMPANIES IN ECUADOR: A COMPARATIVE STUDY BETWEEN AZUAY, TUNGURAHUA AND IMBABURA".

AUTHOR: Juan Pablo Sisalema Aldaz

TUTOR: Dr. Lilian Victoria Morales Carrasco, PhD.

DATE: August, 2023

ABSTRACT

The present research work is based on the need to identify the factors that affect business survival in the clothing sector in the provinces of Azuay, Tungurahua, and Imbabura. Several theoretical approaches are mentioned, associating different socioeconomic factors with business survival, including characteristics of the entrepreneur, the company, and the environment.

The study of business survival in the provinces of Azuay, Tungurahua, and Imbabura provides valuable information about the factors that influence the success and continuity of companies in the region. In descriptive terms, it is observed that Tungurahua is the province with the highest sales volume in the analyzed sector (C1410), partly due to its central geographical location. Additionally, the leading sector in sales in the three provinces is "Manufacturing of woven fabric apparel" (CIU C141002), indicating high competition and entry barriers.

The methodological approach of the study is based on Cox analysis, which uses data from the Superintendence of Companies to calculate variables related to the size of companies, their age, economic activity, profitability, sales volume, geographical location, and market share.

KEYWORDS: COX, SURVIVAL, PROFITABILITY, TEXTILE, SIZE.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA	iii
CESIÓN DE DERECHOS	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	viii
ABSTRACT	ix
ÍNDICE GENERAL	x
ÍNDICE DE TABLAS	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS	xiv
CAPÍTULO I.....	1
INTRODUCCIÓN	1
1.1 Descripción del problema	1
1.2 Justificación	1
1.2.1 Justificación teórica	1
1.2.2. Justificación metodológica.....	3
1.2.3. Justificación práctica.....	4
1.2.2. Formulación del problema de investigación	5
1.3 Objetivos	5

1.3.1 Objetivo general.....	5
1.3.2 Objetivos específicos	5
CAPÍTULO II.....	6
MARCO TEÓRICO	6
2.1 Revisión de literatura	6
2.1.1 Antecedentes investigativos	6
2.1.2 Fundamentos teóricos.....	30
2.2. Preguntas de investigación	39
CAPÍTULO III.....	41
METODOLOGÍA	41
3.1 Recolección de la información.....	41
3.1.1. Población.....	41
3.1.2. Muestra	42
3.1.3. Fuentes secundarias	42
3.1.4. Instrumentos.....	43
3.2 Tratamiento de la información.....	43
3.2.1. Desarrollo del objetivo específico 1:	44
3.2.2. Desarrollo del objetivo específico 2:	45
3.2.3. Desarrollo del objetivo específico 3:	46
3.2.4. Desarrollo del objetivo específico 4:	47
3.3 Operacionalización de las variables.....	49
CAPÍTULO IV	51
RESULTADOS.....	51
4.1 Resultados y discusión.....	51

4.2 Fundamentación de las preguntas de investigación	100
CAPÍTULO V	101
CONCLUSIONES	101
5.1 Conclusiones	101
5.2 Limitaciones del estudio	103
5.3 Futuras temáticas de investigación	103
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	104
ANEXOS	123

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 1. Operacionalización de la variable: Supervivencia	49
Tabla 2. Operacionalización de las variables independientes	50
Tabla 3. Volumen de ventas de Azuay	51
Tabla 4. Volumen de ventas de Imbabura.....	53
Tabla 5. Volumen de ventas de Tungurahua.....	55
Tabla 6. Niveles de rentabilidad ROA del sector	57
Tabla 7. Niveles de rentabilidad ROE del sector	57
Tabla 8. Edad empresarial	85
Tabla 9. Nivel de Activos totales	87
Tabla 10. Nivel de ventas totales	89
Tabla 11. Ubicación Geográfica	90
Tabla 12. Tamaño de las empresas.....	92
Tabla 13. Medias y medianas para el tiempo de supervivencia	94
Tabla 14. Resultados de la regresión de Cox explicativo de la supervivencia empresarial	97

ÍNDICE DE FIGURAS

CONTENIDO	PÁGINA
Figura 1. Fundamentos teóricos VOSviewer	31
Figura 2. Volumen de ventas de Azuay	52
Figura 3. Volumen de ventas de Imbabura	54
Figura 4. Volumen de ventas de Tungurahua	56
Figura 5. ROA - C141001 – “Fabricación de prendas de vestir de cuero”	58
Figura 6. ROE - C141001 – “Fabricación de prendas de vestir de cuero”	60
Figura 7. ROA-ROE – “Fabricación de prendas de vestir de cuero” - C141001	61
Figura 8. ROA - C141002 – “Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas”	63
Figura 9. ROE - C141002 – “Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas”	64
Figura 10. ROA-ROE – Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas - C141002	66
Figura 11. ROA - C141003 – “Fabricación de ropa interior y ropa de dormir”	68
Figura 12. ROE - C141003 – “Fabricación de ropa interior y ropa de dormir”	69
Figura 13. ROA-ROE – Fabricación de ropa interior y ropa de dormir - C141003 .	70
Figura 14. ROA - C141004 – “Actividades de confección a la medida”	72
Figura 15. ROE - C141004 – “Actividades de confección a la medida”	73
Figura 16. ROA-ROE – "Actividades de confección a la medida" - C141004	75
Figura 17. ROA - C141005 – “Fabricación de gorros y sombreros”	77
Figura 18. ROE - C141005 – “Fabricación de gorros y sombreros”	78
Figura 19. ROA-ROE – “Fabricación de gorros y sombreros” - C141005	79
Figura 20. ROA - C141009 – “Accesorios de vestir”	81
Figura 21. ROE - C141009 – “Accesorios de vestir”	82
Figura 22. ROA-ROE – “Accesorios de vestir” - C141009	83
Figura 23. Edad empresarial	86
Figura 24. Nivel de Activos totales.....	87
Figura 25. Nivel de ventas totales	89
Figura 26. Ubicación Geográfica	91
Figura 27. Tamaño de las empresas	92
Figura 28. Supervivencia Ubicación Geográfica Kaplan-Meier.....	95
Figura 29. Nivel de Riesgos Kaplan Meier.....	96

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 Descripción del problema

En general, las dinámicas de supervivencia observadas en diferentes sectores de la economía revelan que, sostener un nuevo emprendimiento en el tiempo parece ser una tarea difícil para los empresarios, debido a que cada año un número considerable de empresas pierde la batalla por mantenerse en el mercado y no logra materializar sus expectativas de crecimiento y consolidación empresarial. De ahí nace un creciente interés por entender cuáles son esos factores que explican estos altos índices de fracaso o de éxito en la dinámica de supervivencia empresarial y el riesgo de fracaso según Arias Valencia (2019).

Problemas como la deflación o el Covid-19 son determinantes que han causado el riesgo de fracaso en demasiadas empresas del Ecuador, por lo que las estrategias y los factores que conducen a las empresas para su supervivencia empresarial son claves en situaciones de crisis. En los últimos años, tanto por entornos cada vez más dinámicos, por la generación de eventos de crisis, las empresas han implementado estrategias de Low-Cost para superar la coyuntura; es decir, para mantener su supervivencia (Hayakawa et al., 2021)

Según proyecciones del Banco Central del Ecuador el crecimiento del PIB para el año 2020 estará entre -7,27 % a -9,59 %, este decrecimiento comienza a ser percibido con una tasa de variación de -2,4 % en el primer trimestre en comparación con el mismo periodo del año anterior (BCE, 2020).

1.2 Justificación

1.2.1 Justificación teórica

Diversos autores hacen mención sobre la supervivencia empresarial, enfocándose principalmente en la edad y tamaño. Evans (1987), Geroski (1995), Hughes (1994) y Okwo et al., (2019) analizan estas variables y concuerdan en que estos factores se

relacionan directamente con la probabilidad de supervivencia de una empresa. Al respecto, Ramos (2015) considera que entre los principales factores que afectan a la supervivencia empresarial se encuentran tres grupos:

- 1) Los relacionados con las características del empresario (experiencia, formación, género y edad).
- 2) Los relacionados con la empresa (tamaño, forma jurídica, modo de ingreso al mercado y rentabilidad).
- 3) Vinculados al entorno de la empresa (complejidad regulatoria, fiscalización del país, formalidad, tamaño del mercado, barreras de entrada y costes de cambio, etc.). Y, para el caso concreto de América Latina, el éxito de las empresas está determinado por las características individuales del empresario, empresa y entorno.

Por otro lado, Confecámaras (2017) y Zhou et al., (2023) explican que existen tres factores clave que influyen en la dinámica de supervivencia y riesgo de fracaso de las empresas. Estos factores son el tamaño inicial de la empresa, la rentabilidad y la facilidad de acceso al crédito. No obstante, es importante tener en cuenta que estos elementos pueden variar en importancia y características según el país en el que se encuentren las empresas. No obstante, algunos artículos definen la supervivencia empresarial basándose en los factores que han determinado la entrada a la actividad empresarial en un mercado, otros en el estudio del crecimiento empresarial y, finalmente, en la salida de las empresas de un mercado (Castillo et al., 2016).

La supervivencia empresarial se ha estudiado por académicos y empresarios alrededor del mundo por considerarse una inquietud que afectan la economía y productividad de los países, por lo que su análisis va desde aspectos estratégicos, contables y financieros hasta procesos de emprendimiento (Zuluaga et al., 2016). En consecuencia, han sido varias las corrientes teóricas de pensamiento que asocian distintos factores a la supervivencia empresarial, cuyos enfoques extrapolan la supervivencia de las especies al ámbito de las empresas, y también se encuentran aquellos abordajes teóricos que atribuyen la supervivencia a la localización de las organizaciones. Posteriormente, es imperativo mencionar la existencia de conceptos referentes al tema que reconocen a la supervivencia como un ciclo, lo que contribuye considerablemente al entendimiento de la periodicidad en que se crean y fracasan las unidades de producción.

Con referencia al abordaje teórico relacionado con la ‘selección natural’ de las empresas, destaca la teoría de la selección industrial y la teoría de los recursos y capacidades propuestas eventualmente por (Nelson & Winter, 1985) y (J. Barney, 1991) respectivamente. La selección industrial se basa en la idea de que la supervivencia empresarial está influenciada por la selección natural en el mercado. Las empresas que son más eficientes y mejor adaptadas a las condiciones del mercado tienen más probabilidades de sobrevivir y crecer. Por otro lado, la teoría de los recursos y capacidades sostiene que la supervivencia empresarial depende de la capacidad de una empresa para explotar y desarrollar sus recursos y capacidades internos. Las empresas con recursos valiosos, raros, inimitables y organizados (VRIO) tienen más probabilidades de lograr una ventaja competitiva sostenible y, en última instancia, sobrevivir en el mercado.

Igualmente, se carece de un estudio que identifique documentos y autores que inician el estudio o seminales, los que dan continuidad y estructura y las tendencias actuales del mismo, al igual los vínculos de redes existentes entre el conocimiento y los análisis de supervivencia realizados en la literatura publicada (Zuluaga et al., 2016). En conformidad a lo anteriormente expuesto y a que las diferentes corrientes de pensamiento económico posibilitan el hecho de que la supervivencia empresarial depende de varios factores socioeconómicos atribuibles a las empresas, se considera la viabilidad teórica y necesidad investigativa de identificar las variables que determinan la supervivencia empresarial de las organizaciones del sector de prendas de vestir en las provincias Azuay, Tungurahua e Imbabura.

1.2.2. Justificación metodológica

Para llevar a cabo el análisis que se presenta en este estudio, se asegura que los datos necesarios estén a disposición en la base de datos de la Superintendencia de Compañías, lo que asegura que se tienen los recursos necesarios para llevar a cabo los procedimientos metodológicos requeridos. Uno de estos métodos es el análisis de Cox, cuál se utiliza para calcular diversas variables, como el tamaño de las empresas, su antigüedad, la actividad económica a la que pertenecen, la rentabilidad, el volumen de ventas, su ubicación geográfica y la cuota del mercado.

También se dispone de acceso a una diversidad de bases bibliográficas digitales, siendo que la Universidad Técnica de Ambato pone a disposición bibliotecas como: Scopus, Springer, Ebsco E - books, etc

Se cuenta con acceso continuo a las bases o fuentes estadísticas, dado que para la medición del análisis de Cox se requiere la depuración de las estadísticas del Ecuador, datos que se encuentran publicados por la Superintendencia de Compañías y en el Servicio de Rentas Internas (SRI), por lo que se requiere de información de la fecha de creación de las empresas y de su cierre en caso de haber existido la cesación de actividades, por lo que se reconoce su disponibilidad.

Se cuenta también con una población claramente identificable, empresas activas y que han cesado de sus actividades registradas en la Superintendencia de Compañías, esto ayudará al análisis que se consideran para evaluación de la variable supervivencia empresarial.

1.2.3. Justificación práctica

En el contexto profesional, la investigación contribuirá con la dotación de evidencia estadística que soporte las decisiones implementadas por el sector empresarial de cada empresa textil del país en instancias en las que se deba optar por el factor más determinante para que la empresa permanezca en el mercado.

La presente investigación contribuirá con información estadística acerca de la supervivencia que disponen las empresas en sus actividades operacionales, para que se adopten estrategias oportunas y pertinentes para brindar solución a los problemas relacionados a la supervivencia de las compañías del sector textil para poder incentivar a los factores determinantes de la industria.

La presente investigación contribuirá con información estadística acerca de la supervivencia que disponen las empresas en sus actividades operacionales, para que se adopten estrategias oportunas y pertinentes para brindar solución a los problemas relacionados con la supervivencia de las compañías del sector textil para poder incentivar a los factores determinantes de la industria.

Por lo tanto, contribuirá al conocimiento teórico como empírico que explique la problemática de la capacidad que tiene una empresa de permanecer en el mercado debido a que ese es el incentivo de cualquier empresario, de manera que la investigación contribuirá a que los empresarios puedan tomar decisiones basándose en los factores determinantes de la supervivencia empresarial.

1.2.2. Formulación del problema de investigación

¿Cuáles son los factores determinantes para el fracaso de las empresas del sector de prendas de vestir de las provincias de Azuay, Tungurahua e Imbabura?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Analizar la probabilidad de fracaso de las empresas del sector de confección de prendas de vestir aplicando análisis de Cox.

1.3.2 Objetivos específicos

1. Establecer el ranking sectorial del sector de prendas de vestir en el Ecuador en función del volumen de ventas.
2. Determinar los niveles de rentabilidad de sector de confección de prendas de vestir del periodo 2006-2022.
3. Establecer el tamaño, la edad, la cuota de mercado y la ubicación geográfica de las empresas del sector de confección de prendas de vestir del periodo 2006-2022.
4. Identificar la probabilidad de supervivencia de las sociedades del sector de confección de prendas de vestir y relacionarla con los factores determinantes.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Revisión de literatura

2.1.1 Antecedentes investigativos

En este apartado se determinará el fenómeno de la supervivencia empresarial indagando en la literatura económica, en el cual se encuentra demasiada literatura acerca de los factores determinantes de la supervivencia, pero es importante iniciar esta investigación haciendo énfasis en el deseo personal de emprender debido a que es el primer paso de la voluntad y la motivación emprendedora, debido a esto Management et al., (2022) explican que el espíritu empresarial es fundamental para el progreso económico. Pero emprender no es sencillo, tiene varios impedimentos y riesgos, como la falta de capital, la carencia de apoyo, la competencia, etc. Por este motivo, es necesario contar con el respaldo de las personas más cercanas que proporcionen asistencia a los estudiantes para que estos problemas se puedan resolver y contar con habilidades e inteligencia intelectual de los estudiantes es también necesario en este caso. Manolova et al., (2019) concuerdan con Management et al., (2022) y mencionan que los entornos como el respaldo familiar pueden influenciar a los estudiantes para que sean más óptimos a la hora de dirigir una empresa. Esto indica que el vínculo de apoyo familiar es un factor que puede influenciar a los estudiantes para que se transformen en empresarios.

Según Manjón-Antolín & Arauco-Carod (2020) recomiendan distribuir las variables de supervivencia empresarial en dos apartados el cual son los factores internos, que se refiere son a los factores propios de la empresa y el segundo apartado son los factores externos en otras palabras son factores vinculados al entorno económico de la empresa, además que deben superar el desafío del tiempo.

En cuanto a las variables que inciden en el fracaso empresarial, la literatura existente sobre el tema sugiere que estos factores están agrupados en dos categorías: Factores internos o propios de la empresa, en este apartado incluyen el tamaño de la empresa, la fecha de inicio de sus actividades, la rentabilidad, la productividad, el

endeudamiento, el capital humano, la publicidad, la inversión en investigación y desarrollo, etc. Factores externos o asociados a su entorno, en esta variable se incluyen el crecimiento del sector, el crecimiento de la economía, el tamaño de la industria o la ubicación geográfica de la empresa, entre otros (Haleem et al., 2023).

Según Farías et al., (2021) mencionan que la supervivencia está directamente relacionada con el tamaño y la antigüedad del negocio, por lo que también hace mención a que invertir en el patrimonio y realizar un endeudamiento según el nivel de activos sin caer en un déficit incrementa la esperanza de vida de las empresas. Seguidamente Puebla et al., (2016) justifican mediante el Boletín publicado en Ecuador en Cifras que una empresa de la región Sierra mantiene mayor porcentaje de supervivencia desde sus inicios. De igual manera indagan en la vigente literatura en donde evidencia que factores como: tamaño, antigüedad, ingreso del sector económico, ubicación geográfica y otras variables de los estados financieros son determinantes para que una empresa llegue al fracaso o más conocido como fracaso empresarial.

Luque -Vílchez et al., (2019) enfatizan que se halla diversa información en la literatura acerca de los factores significativos en la supervivencia empresarial ya que existe un incremento en la tasa de fracaso de las empresas. Expresan que los estudios vigentes se orientan en explicar la posibilidad de supervivencia a lo largo del tiempo en dos clases de variables: factores internos que hace referencia a la esencia de la empresa y los factores externos son los que indican en el entorno que la empresa se desenvuelve. (Gieure & Buendía-Martínez, 2019)

Según Garavito Hernández et al., (2020) explora una serie de estrategias que las empresas pueden utilizar para garantizar su supervivencia en situaciones de incertidumbre económica, por ende, destaca la importancia de la adaptabilidad y la flexibilidad para las empresas que buscan sobrevivir en períodos de incertidumbre. Además, el autor señala que las empresas que invierten en innovación y tecnología tienen más probabilidades de superar las crisis económicas y prosperar, pero también señala la importancia de la planificación estratégica y el liderazgo eficaz en la supervivencia empresarial, por lo que se refiere a que las empresas que tienen líderes

fuertes y visionarios, y que toman decisiones informadas con anticipación, están mejor preparadas para enfrentar los desafíos inesperados (Garavito Hernández et al., 2020).

Mark et al., (2022) mencionan que la importancia de la supervivencia empresarial y el tamaño de una empresa puede influir en ella, por lo tanto, señala que las empresas más grandes tienden a ser más estables y tienen más recursos a su disposición, lo que les permite resistir mejor los desafíos empresariales. Sin embargo, las empresas más pequeñas pueden ser más ágiles y flexibles, lo que les permite adaptarse rápidamente y navegar por entornos empresariales cambiantes. Además, menciona que la clave para la supervivencia empresarial, independientemente del tamaño de la empresa, es mantenerse enfocado en el valor que se proporciona al cliente y en las necesidades del mercado. Por lo tanto, señala algo significativo las empresas pueden lograr esto a través de una variedad de estrategias, como la innovación, la colaboración con otras empresas y formas de financiamiento creativas.(Mark et al., 2022)

De acuerdo con Enrique et al., (2015) la supervivencia empresarial es un tema clave para cualquier tipo de organización, ya sea grande o pequeña. Sin embargo, existe una creciente preocupación sobre cómo se relaciona el tamaño de la empresa con su capacidad de supervivencia. Según Jones, Smith y García, existe una asociación significativa entre el tamaño de la empresa y su tasa de mortalidad. A su estudio, los autores analizaron datos significativos de varios sectores y tamaños, durante un período de cinco años, manifiestan que las empresas más grandes tienden a tener una mayor tasa de supervivencia en comparación con las empresas más pequeñas. Sin embargo, también encontraron que esta tendencia varía dependiendo del sector en el que se encuentre la empresa. Por lo tanto, los autores concluyen que el tamaño de la empresa es un factor importante para determinar su capacidad de supervivencia, pero no lo es todo. Otros factores, como la gestión, el acceso a los recursos y el entorno económico, son igualmente importantes. Por lo tanto, las pequeñas empresas pueden aumentar sus posibilidades de supervivencia al centrarse en la mejora de estos aspectos (Enrique et al., 2015).

De acuerdo con Hayakawa et al., (2021) existen otros factores influyentes en la supervivencia empresarial dado que se enfoca en las características del emprendedor más conocido como capital humano, las más significativas en el capital humano son

la experiencia, carrera profesional, educación y particularidad personales. De igual forma Unger et al., (2016) se apega a su teoría respaldando que el incremento del conocimiento y las capacidades empresariales son factores significantes para que una empresa opere de manera constante. La educación, habilidades y experiencias son los tres tipos de capital humano que considera relevante. De igual modo Okwo et al., (2019) se enfoca en el capital humano como es la experiencia de la administración y empresarial lo que hace que mejore la empresa debido a los conocimientos impartidos por la persona a cargo. En esta investigación no se podrá comprobar esta teoría debido a que no existen datos acerca del capital humano sin embargo se considera información significativa.

El problema es que la creación y supervivencia de empresas se tratan como dos cosas diferentes, cuando en realidad es importante entender no solo lo que hace a un emprendedor, sino también lo que lo hace funcionar en el mercado durante un largo tiempo. Hay un interés social y económico en los emprendimientos sostenibles, que contribuyen a la generación de empleo, la acumulación de riqueza y el desarrollo social según Mackiewicz & Kurczewska, (2020).

Según Strotmann, (2007) menciona que las pequeñas empresas tienen desventajas en la competencia por trabajadores altamente capacitados y la falta de mercados laborales internos debido a que el mayor riesgo de fracaso de las pequeñas empresas se debe a que, en promedio, la dirección de estas empresas tiene menos talento que la de las grandes empresas. Por otro lado, Agarwal & Gort (2021) mencionan que al descomponer las fuerzas que afectan la supervivencia en factores industriales y empresariales. El ciclo de vida de la industria afecta principalmente las características de la demanda, el ritmo, la forma del cambio técnico, mientras que las variaciones entre empresas surgen del aprendizaje práctico, la supervivencia del más apto y la obsolescencia de las dotaciones iniciales. Estas variables están vinculadas al ciclo de vida de la empresa y definen las pautas de supervivencia. Aunque la literatura sobre la supervivencia de empresas ha investigado ampliamente los efectos de los ciclos de vida de la empresa y de la industria, a menudo se hace sin tener en cuenta el efecto de uno sobre el otro, lo que puede resultar en conclusiones erróneas sobre la relación entre la supervivencia y las variables de la empresa y del sector. Woywode (2020) distingue entre cierres de empresas por insolvencia y cierres voluntarios. Encuentra evidencia

empírica de que la tesis de la viabilidad de las pequeñas empresas es válida para los cierres voluntarios, mientras que para las insolvencias hay una relación no lineal entre el tamaño de la empresa y el riesgo de fracaso. Agarwal y otros autores destacan que la relación positiva entre el tamaño y la probabilidad de supervivencia se mantiene especialmente en los sectores en sus primeras etapas de desarrollo. Mata et al. (1995) sugieren que, además del tamaño inicial, el tamaño actual de una empresa debería ser considerado para analizar las desventajas de tamaño en los años posteriores a su fundación.

La edad de una empresa también es un factor importante para determinar su capacidad de supervivencia. De acuerdo con Latifi et al., (2021) la edad de la empresa se relaciona directamente con la tasa de mortalidad, su trabajo fue examinar datos de empresas de diferentes tamaños y sectores, en general, las empresas más antiguas tenían una mayor tasa de supervivencia que las empresas más nuevas. Sin embargo, esta tendencia no se mantuvo constante en todos los sectores, ya que algunos sectores mostraron lo contrario. Concluyeron que la edad de la empresa es un factor importante, pero no el único, que influye en la supervivencia empresarial. Otros factores, como la cuota de mercado, la adaptabilidad y la calidad de la gestión, son igualmente importantes. Por lo tanto, las empresas más nuevas pueden mejorar sus posibilidades de supervivencia al centrarse en estos aspectos (Latifi et al., 2021).

De acuerdo con Liu et al., (2021) la supervivencia empresarial es una cuestión crítica para las empresas independientemente de su tamaño. Sin embargo, la relación entre el tamaño de la empresa y su supervivencia sigue siendo objeto de debate. Por ende, los investigadores examinan el impacto del tamaño de la empresa en la supervivencia empresarial en el contexto de las empresas manufactureras chinas, con los datos investigados refutaron que el tamaño de la empresa tiene un impacto significativo en la supervivencia empresarial, siendo menos probable que las empresas más grandes abandonen el mercado que las más pequeñas. El estudio también reveló que el efecto protector del tamaño de la empresa es mayor para las empresas que operan en industrias con altos niveles de competencia y en épocas de recesión económica. Finalmente argumentan que las empresas más grandes pueden beneficiarse de las economías de escala y resistir mejor los retos de un mercado competitivo. Además, las empresas más grandes suelen estar más diversificadas y tener una gama más amplia

de productos, lo que puede ayudarles a mantener sus operaciones comerciales durante las recesiones económicas. Sin embargo, es importante señalar, que estas ventajas pueden tener un coste más elevado, ya que las empresas más grandes suelen afrontar mayores gastos administrativos y de gestión.

Liu et al., (2021) recalcan que es sumamente importante el tamaño de la empresa para la supervivencia empresarial, especialmente en sectores altamente competitivos y durante las recesiones económicas. Por ende, los resultados sugieren que las empresas más pequeñas pueden necesitar adoptar estrategias que les permitan competir eficazmente a pesar de su desventaja de tamaño. Además, los responsables políticos y empresariales deberían reconocer el papel fundamental que desempeña el tamaño de las empresas en la salud y la sostenibilidad de la economía en general.

La literatura empresarial ha examinado numerosos factores que pueden influir en su capacidad para sobrevivir. La edad de la empresa es uno de los factores que puede ser relevante en la supervivencia empresarial. Según García-Madurga et al., (2021) argumentan que la edad de la empresa es un factor que influye significativamente en la supervivencia empresarial. Descubrieron que las empresas más jóvenes tienen una tasa de mortalidad más alta que las empresas más antiguas. Además, sugieren que las empresas más antiguas tienden a tener una mayor capacidad para enfrentar los desafíos del mercado, debido a su experiencia y conocimiento acumulado, lo que les da una ventaja competitiva.

De acuerdo con Adam & Alarifi, (2021) destacan la relevancia de la edad empresarial en su capacidad para sobrevivir en un mercado competitivo. Si bien la edad no es el único factor determinante del éxito empresarial, mediante los hallazgos que encontraron los investigadores sugieren que las empresas pueden mejorar su supervivencia en el largo plazo si cuentan con una amplia experiencia y acumulación de conocimientos.

La edad ha sido por años un factor determinante en la supervivencia empresarial, debido a esto ha sido objeto a debate entre investigadores. En un estudio publicado en el año 2021 en el *Journal of Small Business Management*, examinan la relación entre la edad de la empresa y la supervivencia empresarial en el contexto de la industria

manufacturera española. Según Terán B et al., (2020) encuentran relevante que la edad de la empresa tiene un impacto significativo en la supervivencia empresarial, siendo menos probable que las empresas más antiguas abandonen el mercado que las más jóvenes. Las empresas con más de 20 años de antigüedad tienen muchas menos probabilidades de cerrar que las que tienen menos de cinco años, además argumentan que la relación entre la edad de la empresa y la supervivencia empresarial está influida por factores como la competencia en el mercado, el tamaño de la empresa y los recursos financieros. Posteriormente Terán B et al., (2020) argumentan que las empresas más antiguas han tenido más tiempo para establecerse en el mercado y crear una base de clientes leales. También es posible que tengan más experiencia en la gestión de diversos aspectos de su negocio y conozcan mejor la dinámica del mercado. Además, las empresas más antiguas pueden ser más resistentes a los cambios en el entorno empresarial porque han acumulado una gran cantidad de conocimientos y experiencia a lo largo del tiempo.

En un mundo empresarial en constante evolución, la supervivencia empresarial es esencial para cualquier organización. En un artículo, Barouki et al., (2021) destacan la importancia de la supervivencia empresarial y cómo el tamaño de una empresa puede influir en ella, señala que las empresas más grandes tienden a ser más estables y tienen más recursos a su disposición, lo que les permite resistir mejor los desafíos empresariales. Sin embargo, las empresas más pequeñas pueden adaptarse rápidamente y navegar por entornos empresariales cambiantes, además Latifi et al., (2021) argumentan que la clave para la supervivencia empresarial es mantenerse enfocado en el valor que se proporciona al cliente y en las necesidades del mercado. Las empresas pueden lograr esto a través de una variedad de estrategias, como la innovación, la colaboración con otras empresas y formas de financiamiento creativas. Por último y no menos importante destaca que es importante la necesidad de una gestión eficaz y una planificación estratégica sólida. Las empresas deben tener un enfoque claro y meditado hacia el crecimiento y la expansión para evitar problemas financieros y otros desafíos empresariales.

En el artículo "Un Análisis Empírico en Empresas Españolas" dirigido por Cobham, (2020) examina la relación entre la supervivencia empresarial y la edad de la empresa. Los autores utilizan datos actualizados de las empresas españolas y encuentran que la

edad de la empresa afecta significativamente a la probabilidad de supervivencia empresarial. Además, argumenta que las empresas más jóvenes, especialmente aquellas con menos de tres años de antigüedad, tienen una probabilidad mucho mayor de fracasar en comparación con las empresas más establecidas, con base a la misma forma encontraron que la tasa de crecimiento de las ventas de una empresa disminuye a medida que envejece, ahora bien, la edad de la empresa es un factor crítico a considerar para la supervivencia empresarial a largo plazo.

Grazzi et al., (2020) ha demostrado consistentemente una fuerte correlación entre la edad de una empresa y su tasa de supervivencia. Numerosos estudios, como el realizado por Corvello et al., (2022), indican que las empresas más jóvenes tienden a tener tasas de fracaso más altas en comparación con sus contrapartes más antiguas. Las nuevas empresas y las empresas jóvenes a menudo enfrentan mayores riesgos debido a la experiencia, los recursos financieros y el conocimiento del mercado limitados Ge et al., (2020) dan una posible explicación de que las empresas más antiguas han tenido más tiempo para establecerse en el mercado y crear una base de clientes leales, también argumentan que es posible que tengan más experiencia en la gestión de diversos aspectos de su negocio y conozcan mejor la dinámica del mercado.

Mantegazzi et al., (2020) manifiesta que la edad juega un papel crucial en la capacidad de una empresa para acceder a los recursos y construir redes sólidas. Las empresas más antiguas generalmente han establecido relaciones con proveedores, clientes y otras partes interesadas, lo que facilita operaciones más fluidas y reduce potencialmente los costos según Piacentino et al., (2021). Por el contrario, las empresas más jóvenes a menudo luchan por asegurar recursos y asociaciones esenciales, lo que hace que su supervivencia sea más precaria.

Además, las empresas más antiguas pueden ser más resistentes a los cambios en el entorno empresarial porque han acumulado una gran cantidad de conocimientos y experiencia a lo largo del tiempo. A su vez sugieren que las empresas más pequeñas merecen recibir ayuda sobre una base de equidad (motivación de equidad) o porque prestarles ayuda tiene externalidades positivas para el empleo nacional, mayor productividad o el crecimiento de la producción (motivación de eficiencia), por ende las empresas más pequeñas contratan más mano de obra por unidad de inversión, lo

que se considera más eficiente porque los países con ingresos bajos tienden a ser relativamente ricos en mano de obra y escasos en capital, a su vez Farrukh Iqbal & Aadil Nakhoda, (2020) concuerdan con Ge et al., (2020) debido a que establecen que una empresa crece rápidamente cuando es joven, gracias al esfuerzo, las inversiones y la capacidad de asumir riesgos que caracterizan a los propietarios y directivos jóvenes, además mencionan que la edad de la empresa es un factor importante a tener en cuenta a la hora de predecir la supervivencia de una empresa. Los responsables políticos y empresariales deberían reconocer los beneficios de apoyar el desarrollo de las empresas jóvenes y animarlas a acceder a recursos que puedan contribuir a mejorar sus posibilidades de supervivencia a largo plazo.

A pesar de que hay estudios que se enfocan específicamente en la supervivencia de empresas "incumbentes" existentes Van Leuven et al., (2022) explica que la mayoría de los estudios sobre supervivencia empresarial se centran en nuevos establecimientos, debido a la clara conexión con la iniciativa empresarial y la capacidad de hacer un seguimiento de todo el ciclo de vida de un nuevo establecimiento. Sin embargo, los establecimientos ya existentes pueden contener un potencial error de medición debido a la censura izquierda (truncamiento) de su año de nacimiento. Por otra parte, Goschin, (2019) concuerda con Van Leuven y manifiesta que la dinámica de entrada y salida de empresas ha sido objeto de amplia investigación por parte de economistas, analistas políticos y científicos regionales, debido a esto recalcan que para el desarrollo económico de una comunidad son fundamentales, debido que la comprensión de las vulnerabilidades y las tasas de supervivencia de las empresas existentes puede servir como un "barómetro más amplio" a nivel empresarial general de una comunidad y de la salud de los principales empleadores en las comunidades rurales. Por último Van Leuven et al., (2022) recalca que muchos se han centrado en los factores de entrada en el contexto de la selección del emplazamiento, mientras que otros han examinado la proximidad de un establecimiento a aglomeraciones de mano de obra cualificada o las relaciones espaciales en la jerarquía urbana, en otras palabras, se refiere a que si es urbano, suburbano o rural. Finalmente Stitzel & Rogers, (2019) expresan que la supervivencia de los negocios que están en zonas rurales con poca frecuencia. Además, hay pocos o ningún estudio empírico que aborden la ubicación espacial de un

establecimiento dentro de una ciudad. En lugar de esto, la literatura se enfoca en la localización dentro de geografías más amplias, como áreas metropolitanas.

Ebert et al., (2019) sostienen que la tasa de fracaso entre las empresas jóvenes es muy alta: alrededor del 50% de todas las nuevas plantas de fabricación cierran en los primeros 5 años, y sólo el 20% sobrevive más de 10 años. Por lo tanto, argumenta que el fracaso o el éxito de las nuevas empresas es más esencial para una economía regional que la mera presencia de un gran número de nuevas empresas. Además, enfatizan las causas que determinan las perspectivas de supervivencia de las empresas de reciente creación y concluyen que existe dos diversos enfoques en los cuales se dividen en externalidades regionales debido a que no afectan a todas las nuevas empresas de la misma manera, el impacto de las externalidades está moderado por ciertas características de la empresa, por lo tanto Growiec et al., (2020) apoya lo comentado anteriormente debido a que analiza hasta qué punto el comportamiento innovador de las nuevas empresas modera la medida en que pueden beneficiarse de las externalidades de localización regional y de la diversidad económica, adicionalmente Audretsch, (1995) y Sevil et al., (2022) demuestran que las nuevas empresas que son capaces de adaptarse y ofrecen un producto sostenible, parecen experimentar índices de crecimiento más elevados y una mayor posibilidad de supervivencia. Pero, en términos generales, los nuevos competidores y, desde luego, las nuevas empresas que no son capaces de adaptarse y ofrecer un producto viable se enfrentan a una menor probabilidad de supervivencia en un entorno económico diversificado y altamente innovador. Sin embargo, en el caso de innovaciones progresivas, el rendimiento de la empresa es inversamente proporcional a su tamaño, puesto que las empresas más pequeñas tienen una mayor capacidad estratégica y pueden adoptar innovaciones más rápidamente.

Artz et al., (2020) consideran que el proceso por el que las empresas menos productivas abandonan el mercado y son sustituidas por otras más productivas, y por el que se relacionan empresa-trabajador menos exitosas son sustituidas por otras más productivas, se ha relacionado con el aumento de la productividad de la economía en su conjunto, además adjunta una característica notable de la rotación es que hay muchas más separaciones y adhesiones de las necesarias para cubrir el crecimiento de las vacantes de empleo. Esta rotación se concentra en las empresas más jóvenes,

responsables de una parte desproporcionada tanto de la creación como de la destrucción de empleo.

Como sostienen Flikkema et al., 2019 la rotación parece ser una característica fundamental del buen funcionamiento de la economía, adicionalmente muestran que las mayores tasas de natalidad de empresas acompañadas de mayores tasas de mortalidad de empresas aumentarán el crecimiento del empleo, asimismo mostraron que la disminución de la entrada y salida de empresas y el consiguiente envejecimiento de las mismas ha supuesto un inconveniente para el crecimiento de la productividad.

Saboe & Condliffe, (2020) identifican diferencias en la toma de decisiones empresariales entre mercados rurales y mercados urbanos, por consiguiente, se centra en las ventas al por menor debido al bajo coste de entrada y salida del sector y a su presencia universal en todos los mercados, sin embargo, los mismos factores que aumentan las ventas minoristas también incrementan la entrada de nuevas empresas minoristas. Estos mismos factores también aumentan o no afectan a la tasa de salidas de empresas, por ende, la tasa de entrada y salida de empresas es mayor en los mercados metropolitanos que en los rurales. Por otra parte, Goschin, (2019) apoya que los mercados con fuertes atributos productivos que atraen la entrada de más empresas también tendrán una tasa de llegada más rápida de empresarios dominantes que desplazarían a las empresas originales, por lo que los mismos factores que atraen la entrada también conducirán a una mayor rotación de empresas, por ultimo y no menos importante las empresas rurales viven más que las urbanas, pero eso no es necesariamente un signo de una economía fuerte porque los mercados poco desarrollados debido a que tendrán tasas de salida más bajas porque carecen de un grupo de sucesores potenciales. (Tsvetkova et al., 2020).

Continuando con la literatura relevante, Saboe & Condliffe, (2020) explican que existe una gran cantidad de estudios que analizan cómo las características, habilidades y motivaciones de los fundadores afectan al rendimiento empresarial. Del mismo modo, argumenta que los economistas urbanos han estudiado intensamente el origen y los beneficios de las economías de aglomeración. Dado que los emprendedores no crean sus nuevas empresas en el vacío, por lo tanto, examina el papel de los entornos heterogéneos en el éxito empresarial. Mediante una revisión en la literatura Crass et

al., (2019) sugieren que el valor de mercado influye en la relación entre las acciones de marketing de una empresa y sus resultados financieros posteriores, por lo tanto, los factores externos como la difusión de conocimientos, la mano de obra, los proveedores y la cultura empresarial podrían desempeñar un papel importante a la hora de determinar las posibilidades de supervivencia de una nueva empresa.

Mediante el aumento de la competencia y la presión de la innovación, las nuevas empresas supervivientes fomentan las mejoras de las empresas existentes y el futuro crecimiento empresarial. De esta forma muy pocos estudios como Backman & Kohlhase, (2020) explica la importancia de la diversidad de las personas, tanto dentro de la empresa como en la localidad de origen, para la supervivencia de las empresas, por lo tanto demuestran que la diversidad específica de la empresa en cuanto a educación, edad y género está positivamente asociada con la supervivencia de la empresa, pero la diversidad específica de la empresa en cuanto a lugar de origen está negativamente asociada con la supervivencia de la empresa. Sin embargo, la variedad cultural de los ciudadanos de la región en la que está ubicada la empresa incrementa su supervivencia, además explican que existen varias fuentes de aglomeración que impulsan la competitividad regional. Debido a que consideran el papel de las externalidades Jacobs, (1969) y Marshall A, (1920) no tienen en cuenta las aglomeraciones pequeñas independientes o las aglomeraciones de emprendedores.

Adicionalmente Mantegazzi et al., (2020) difiera debido a que menciona en su artículo que la literatura actual sobre los efectos indirectos de aglomeración se ha caracterizado por un debate en gran medida no concluido sobre sus repercusiones en la determinación de la geografía económica, sin embargo respalda que las aglomeraciones estiman empíricamente el efecto de varias fuentes, en vista de que pueden ser más importantes para los empresarios, se debe estimar empíricamente el efecto de varias fuentes de aglomeración en la supervivencia de las nuevas empresas, controlando al mismo tiempo las variables de la empresa, el empresario y la región mediante un modelo de riesgo en tiempo discreto, conjuntamente explica que el riesgo general de que los empresarios cierren sus nuevas empresas no se ve afectado significativamente por factores de aglomeración empresarial, sino por variables de la empresa y del empresario. Sin embargo, McKenzie & Paffhausen, (2019) argumenta que las pequeñas empresas son una fuente valiosa de ingresos para los sectores

desfavorecidos, y son muchas las políticas diseñadas para facilitar su creación y desarrollo. Sin embargo, se ha prestado menos atención a la tasa de mortalidad de estas empresas, debido a que, informan de una tasa media de cierre del 12,9% anual. Por el contrario, expresan que las probabilidades de supervivencia de los emprendedores de alta tecnología son mayores en las regiones con mayor actividad de conocimiento universitario. Por último, manifiesta que una mayor proporción de pequeñas empresas en una región se asocia con un menor riesgo de otras salidas.

Cavenaile & Roldan, (2019) argumentan que mediante la I+D interna las empresas pueden incrementar la productividad de sus propios bienes, por el contrario, la I+D externa permite a las empresas ya establecidas y a los competidores potenciales mejorar la calidad de un bien que no poseen y sustituir al productor original mediante la denominada destrucción creativa. Además, las empresas pueden valerse de la publicidad para aumentar sus cuotas de mercado y sus utilidades, debido a esto expresan los efectos de las características internas de las empresas jóvenes en la supervivencia y otra más reducida sobre los efectos de la región en la supervivencia de las nuevas empresas.

Mediante la extensa revisión bibliográfica varios autores discrepan en cuanto a la importancia de las variables a corto plazo, debido que Isard, (1954) expresa que en el contexto del análisis a corto plazo donde la teoría clásica y neoclásica del comercio ha adquirido mayor protagonismo y ha tenido mayor repercusión. La teoría de la localización, por su parte, ha desempeñado un pequeño papel en el análisis a corto plazo, y ese escaso papel ha estado estrechamente asociado al análisis regional. Sin embargo, es con respecto al análisis a corto plazo donde los datos empíricos sobre flujos geográficos son más prometedores a la hora de examinar las interrelaciones entre la teoría del comercio y la teoría de la localización. Credit & Mack, (2019) refuta a Isard, (1954) debido que argumenta que tanto las características internas de la empresa como las regionales son predictores significativos de la supervivencia de los emprendedores, además, examina cómo afectan las fuentes de aglomeración a la supervivencia de las nuevas empresas y llegan a conclusiones diferentes.

Siguiendo con la literatura, las barreras de entradas para nuevos establecimientos, Credit & Mack, (2019) examinan la influencia del urbanismo en el crecimiento económico mediante la evaluación de la relación entre las características específicas

del diseño urbano, basadas en los "cuatro generadores de diversidad" de Jacobs, (1969) y el volumen de ventas de las empresas, de modo que argumenta que el campo de la economía urbana considera que las externalidades de aglomeración son un elemento básico para comprender el rendimiento de las aglomeraciones empresariales. De esta forma, Tsvetkova et al., (2020) describen dos razones por las que las regiones más densas aumentan la probabilidad de cierre. Las nuevas empresas en aglomeraciones empresariales críticas pueden sufrir la "responsabilidad de la escasez", en la que la competencia por los recursos críticos puede impedir que las nuevas empresas, que aún no tienen la configuración estructural óptima, realicen las inversiones adecuadas o apliquen las rutinas correctas. Finalmente detallan que las nuevas empresas también pueden verse afectadas por el "estrechamiento de nichos", en el que los mercados abarrotados empujan irreversiblemente a las nuevas empresas hacia nichos de mercado poco prometedores.

Conforme a Piacentino et al., (2021) explican que la localización o externalidades Marshall se originan en la concentración de empresas especializadas en una misma actividad económica, encuentran que las economías de localización contribuyen al crecimiento de un determinado sistema de producción, por lo tanto, enfatiza que se mide de forma multidimensional, englobando al menos tres aspectos diferentes: localización, urbanización y diversificación, debido a esto recalca que el ahorro de costes de los entornos urbanos densos puede desalentar los cierres, pero también puede indicar presiones competitivas sobre la nueva empresa. Por otro lado Changoluisa, (2021) fue más allá de la densidad general para comprender las principales fuentes de aglomeración, las aglomeraciones marshallianas y jacobianas. Marshall A, (1920) consideraba a las ventajas externas de ubicarse con otras empresas del mismo sector. Dichas ventajas podrían incluir el emparejamiento de la mano de obra, la puesta en común de la mano de obra y los desbordamientos de conocimiento. Jacobs, (1969) consideró ventajas similares, pero creía que surgían de las conexiones interindustriales y la diversidad urbana. Debido a esto Porter, (1990) combinó ambas teorías, posteriormente analizó las ventajas que podrían derivarse de las aglomeraciones de empresas no sólo de la misma industria o de industrias diferentes, sino de agrupaciones de empresas relacionadas.

Salinas et al., (2020) recalcan que la mano de obra contratada en los primeros años, vital para el éxito de cualquier nueva empresa, puede verse limitada por la calidad de la mano de obra de las empresas circundantes, por lo tanto, analizan que se necesitan trabajadores especializados en determinadas industrias incipientes y es más probable que se agrupen entorno a empresas aglomeradas del mismo sector. Además, la agrupación de la mano de obra entre empresas agrupadas puede suavizar el efecto de las perturbaciones específicas de la empresa sobre los trabajadores individuales (Marshall A, 1920). Debido a que, es probable que las empresas nuevas y las ya existentes que necesiten mano de obra especializada similar se ubiquen y se beneficien de una mayor disponibilidad de trabajadores o de salarios más bajos allí donde la oferta de mano de obra es amplia

El concepto de multi-establecimientos, o la práctica de que una empresa opere en múltiples ubicaciones o filiales, se ha vuelto cada vez más común en el entorno empresarial global actual. Chowdhury & Endres, (2021) examinan la relación entre los establecimientos múltiples y la supervivencia empresarial en el contexto de las empresas manufactureras coreanas. Los establecimientos múltiples tienen un efecto positivo en la supervivencia empresarial, siendo más probable que sobrevivan las empresas que operan con múltiples establecimientos que las que sólo operan con uno. En concreto, las empresas con múltiples establecimientos tienen menos probabilidades de abandonar el mercado o de quebrar.

Posteriormente Chowdhury & Endres, (2021) refutan que el beneficio de los establecimientos múltiples ofrece a las empresas más oportunidades de diversificar sus operaciones y acceder a nuevos mercados. Las empresas con múltiples sedes también pueden beneficiarse de economías de escala y tener acceso a una gama más amplia de recursos y conocimientos especializados. Esto puede ayudar a mitigar los riesgos asociados a las fluctuaciones del entorno empresarial, como los cambios en la demanda o las perturbaciones del mercado.

Reinauer & Hansen, (2021) analizan la relación entre el establecimiento múltiple y la supervivencia empresarial en el sector manufacturero de 12 países europeos, por lo tanto, establecen que el establecimiento múltiple, que en otras palabras es la práctica de las empresas que operan en varias ubicaciones, puede aumentar significativamente

la probabilidad de supervivencia de las empresas manufactureras. Según la información antes mencionada y los datos analizados comprueba que las empresas con múltiples ubicaciones tienen un 14% menos de probabilidades de abandonar el mercado en comparación con las empresas que cuentan con un único establecimiento. De igual forma analizaron características significativas de una empresa como el tamaño, la edad y la propiedad, en la relación entre los establecimientos múltiples y la supervivencia empresarial. Los resultados del estudio demuestran que las empresas más grandes, más antiguas y con mayor nivel de concentración de mercado son las que obtienen mayores ventajas de supervivencia del multiestablecimiento.

Mardikaningsih et al., (2022) explican en su artículo que, como forma de negocio capaz de sobrevivir durante la crisis financiera, las micro, pequeñas y medianas empresas (PYMES) han recibido la atención de todas las partes, pero los emprendedores de las PYMES tienen diversos obstáculos aparte del capital, debido al escaso desempeño que presentan las PYMES se deriva de la baja calidad de la competencia empresarial, por el contrario en la práctica, los emprendedores de las PYMES se enfrentan a diversos retos, aparte del capital. La globalización y la alta competencia han obligado a las PYMES a ser capaces de afrontar retos globales, como aumentar la innovación de productos y servicios, potenciar los recursos humanos, la capacidad tecnológica y expandir el área de comercialización. Esto debe hacerse para aumentar el valor de venta de las PYMES, especialmente para que puedan competir con los productos extranjeros. (Adam & Alarifi, 2021)

Esto justifica que Anton, (2019) señala que ante una incertidumbre, muchas pequeñas y medianas empresas (PYMEs) están luchando por mantener su estabilidad financiera, especialmente con la pandemia de COVID-19 que se extiende por todo el mundo, y la Orden de Control de Movimientos (MCO), algunas PYMEs están viendo caer sus ingresos cerca de un 50%, por lo que, las PYMEs gozan del reconocimiento de los gobiernos, especialmente en los países en desarrollo, donde contribuyen al crecimiento económico y a la estabilidad en el empleo, la creación de nuevos puestos de trabajo, la cohesión social y el desarrollo, sin embargo, Nurul Nadiah Ahmad et al., (2020) explican en base al estudio realizado por el bajo rendimiento de las PYMEs se debía a la baja calidad de la competencia empresarial. Así lo indica también el bajo nivel de desarrollo y el escaso dominio de los conocimientos de los empresarios de las PYME

en los ámbitos de la administración, la organización, la tecnología, el marketing y otras capacidades necesarias en la gestión de una empresa.

Según Lee et al., (2021) manifiestan que las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (MIPYME) desempeñan un papel estratégico en el desarrollo económico nacional, ya que, además de participar en el crecimiento económico y el empleo, también intervienen en la distribución de los resultados del desarrollo. Como forma de negocio capaz de sobrevivir durante la crisis financiera, las MIPYME han recibido la atención de todas las partes. En la reciente crisis económica que se produjo en varios países, en la que muchas empresas a gran escala se estancaron e incluso cesaron sus actividades, las MIPYME demostraron ser más resistentes a la hora de afrontar la crisis. Esta resiliencia no se considera excesiva si el desarrollo del sector privado se centra en las MIPYME, además esta unidad de negocio a menudo se descuida sólo porque su producción es a pequeña escala y no ha podido competir con otras unidades de negocio.

Mejía Franco et al., (2021) indican que la pandemia ya ha causado un desplazamiento masivo entre las empresas PYMEs. Mientras que las expectativas de las empresas sobre la longitud de la crisis varían ampliamente, el empresario medio espera que el trastorno se prolongue hasta bien entrado el medio año. también señalan la vulnerabilidad de los pequeños establecimientos. Las empresas con más efectivo en mano son relativamente más optimistas en cuanto a que seguirán abiertas a finales de año. Al menos la mitad de la población que fue estudiada argumenta que la crisis durará al menos hasta mediados de junio, lo que sugiere que muchas empresas esperan que se prolongue mucho más allá de su liquidez actual.

Manolova et al., (2019) y Management et al., (2022) argumentan que la gente está empezando a abrir sus propios negocios en lugar de solicitar puestos de trabajo como empleados en grandes empresas. El interés del público por convertirse en empresarios de PYMEs aumenta cada año. Las PYMEs desempeñan un papel muy importante en la construcción de la economía de la comunidad. Sobre todo, cuando se asocia con el empoderamiento económico de la comunidad y el número de trabajadores que pueden ser absorbidos por estas pequeñas y medianas empresas (Bartik et al., 2020). De manera que Elali, (2021) explica que existe una solución al problema del desempleo

que se presenta. Se registra que la contribución de las pequeñas empresas en varios países desarrollados, en el que son capaces de absorber mano de obra hasta el 58% y el 40% del PIB es el resultado de las contribuciones de las pequeñas empresas, pero esto también no es sólo en los países desarrollados, sino también en los países en desarrollo que tienen un papel muy importante. Bastante alto en una contribución positiva a la superación de los problemas económicos y sociales, en forma de altos niveles de pobreza, gran número de desempleados, la desigualdad en la distribución del ingreso, y otros.

Las economías locales sanas y dinámicas dependen de la dinámica empresarial: nacimientos, muertes, expansiones y contracciones por lo tanto (Conroy & Deller, 2020) argumentan que el éxito o el fracaso de una PYME depende de tres tipos de capital: 1) el capital humano, 2) el capital estructural u organizacional y 3) el capital social.

Arribas & Vila, (2007) y Pisello et al., (2020) argumentan que el capital humano se relaciona con las aptitudes y la experiencia del propietario y los empleados de la empresa. El capital estructural u organizativo corresponde con características como la estructura de la empresa, su dimensión en el momento de la puesta en marcha, la estructura de financiación y el sector industrial en el que opera. El capital social tiene dos interpretaciones: (1) las relaciones internas de la empresa, como clientes y proveedores; (2) el reconocimiento explícito de que la empresa no opera de forma aislada y forma parte de una comunidad más amplia. Concretamente, el capital social se refiere a la medida en que un empresario está integrado en redes empresariales, profesionales y sociales locales. En estos dos niveles de capital relacional, interno y externo de la empresa, la noción de capital social es esencial. Los empresarios que tienen niveles más altos de capital social están mejor relacionados con los recursos y la información y, por consiguiente, tienen más posibilidades de sobrevivir y progresar.

Bartlett & Morse, (2021) concuerdan con los estudios antes mencionados debido a que argumentan que los empresarios necesitan formación para conseguir mejores competencias. Además, actualmente las PYME han logrado introducirse en el mercado mundial. Con una actividad de formación continua, la competencia se incrementará y afectará al rendimiento resultante. La formación también puede aumentar las

relaciones con otros empresarios. Los empresarios necesitan una buena formación para gestionar las finanzas de su empresa. Para los que dispongan de más capital, las PYME pueden recurrir a los servicios de un consultor. Por lo tanto, Bartik et al., (2020) explica que el comercio electrónico puede contribuir a disminuir los costos y permite transmitir información detallada sobre los distintos productos y precios especiales que se ofrecen a los consumidores en línea y facilita el proceso de transacción sin tener que desplazarse directamente al establecimiento, de forma que puedan competir con tiendas semejantes y conseguir los máximos resultados.

Por otro lado, la literatura menciona a la rentabilidad como determinante significativa, de este modo Nguyen & Nguyen, (2020) explican en su artículo que la rentabilidad constituye un factor clave en la medición del rendimiento, puesto que indica la relación entre los beneficios y la cantidad de activos invertidos, los ingresos o las ventas. El mejoramiento de la rentabilidad es una de las misiones clave de las empresas, especialmente en el entorno actual de la inserción económica internacional. Debido a que únicamente una economía estabilizada con una elevada rentabilidad puede aportar los suficientes medios de financiación para un crecimiento sostenible, por consiguiente, permite despertar la curiosidad y captar inversiones de los inversionistas internos e internacionales.

Además Jumono et al., (2019) manifiestan que constituir un fundamento seguro para medir el rendimiento de las empresas, la rentabilidad es también un instrumento útil para predecir el rendimiento de las empresas en el futuro. La rentabilidad es un reflejo de la fortuna de los inversores y, por consiguiente, atrae a éstos. Por este motivo, determinar los diferentes aspectos que influyen directa o indirectamente en la rentabilidad es un aspecto fundamental en los sectores de la economía, la gestión estratégica, la contabilidad y las finanzas.

Por consiguiente Rama et al., (2022) mencionan que el impacto de los factores internos de rentabilidad fue superior en el sector manufacturero que en de servicios. En el caso de los recursos, los activos materiales resultaron decisivos para las mejoras de rentabilidad, en comparación con los activos intangibles y las habilidades personas. Los factores internos de la empresa que influyen en la rentabilidad han sido ratificados por Ahinful et al., (2023), que descubrieron que el tamaño y el desarrollo de la empresa

aumentan significativamente la rentabilidad empresarial, por ende, este resultado se derivó de la habilidad de las empresas grandes para la diversificación y la innovación.

Al estudiar las microempresas, Tian et al., (2021) descubrieron diversos resultados según los cuales no todas las variables internas de la empresa influyen en la rentabilidad empresarial. En este contexto argumentan que el tamaño de la empresa, la productividad, la rentabilidad y el crecimiento se relacionan de forma positiva con la rentabilidad de la empresa. El estudio realizado por Mejía Franco et al., (2021) indican que los indicadores de probabilidad de impacto revelan que el efecto del modelo de participación en la empresa se produce en el ámbito del crecimiento de los beneficios, la rentabilidad de las ventas y la rentabilidad de los recursos propios. Debido a la menor disponibilidad de recursos, las empresas consiguen llevar a cabo una comercialización agresiva de sus productos en diferentes mercados o ubicaciones.

Sin embargo, Kowo et al., (2021) refutan que en la práctica, los empresarios de las PYMEs tienen varios obstáculos aparte del PYMEs, gran número de intereses públicos en las mipymes crea competencia para las mipymes que tienen sectores de actividad similares. Los empresarios de PYMEs están muy preocupados si no pueden competir con otros empresarios. La potenciación de las PYMEs en medio de la globalización y la alta competencia ha obligado a las PYMEs a ser capaces de afrontar retos globales, como aumentar la innovación de productos y servicios, desarrollar los recursos humanos y la tecnología y ampliar el área de marketing. Esto debe hacerse para aumentar el valor de venta de las MIPYME, especialmente para que puedan competir con los diferentes productos o servicios. Por este motivo Najib et al., (2021) justifican que el desempeño de las MIPYMEs requiere un arduo trabajo porque aún están muy poco desarrolladas para expresar sus ideas creativas de productos para poder competir en el mundo de los negocios porque si se observan las condiciones en el campo, muchas de ellas no pueden competir y no se desarrollan o incluso salen del negocio (Mejía Franco et al., 2021)

Esto se debe a (Iwasaki et al., 2022) detectaron que la escasa competencia o el bajo rendimiento de las MIPYME se debía a la baja calidad de la competencia empresarial. Así lo indica también el bajo nivel de desarrollo y dominio de los conocimientos de los empresarios de las MIPYME en los ámbitos de la gestión, la organización, la

tecnología, el marketing y otras competencias necesarias en la gestión de una empresa. Por este motivo, Uribe-Toril et al., (2022) establece que Giunipero et al., (2022) los empresarios de las MIPYME deben contar con las competencias adecuadas para poder competir de forma saludable, además afirma que los activos y las habilidades y las competencias son los instrumentos más básicos para generar competitividad.

Mackiewicz & Kurczewska, (2023) toman como base teórica la teoría del emprendimiento de Lazear, que, aunque generalmente confirmado, aún no ha sido verificado y ampliado desde esta perspectiva. En relación con las variables internas, la literatura existente sobre esta cuestión ofrece explicaciones sobre las tendencias de supervivencia de las empresas, y se basa principalmente para ello en factores como la edad y el tamaño de estas. La generalidad de los estudios ha mostrado esta relación desde que Méndez Reyes et al., (2022) señalo el término liability of newness (desventaja de la novedad) para describir la predisposición de las organizaciones más jóvenes a tener una tasa de fracaso más elevada que las de aquellas más establecidas. Por lo tanto, a la hora de analizar la supervivencia de las empresas, también merece la pena estudiar la dinámica de las industrias, ya que puede alterar las características tecnológicas y de la demanda (Ramos, 2019). Como señaló, Bradburd & Caves, (1982) al principio del ciclo de vida de la industria el número de entradas y salidas suele ser elevado, la competencia es baja y hay muchas oportunidades de innovación. Sin embargo, a medida que pasa el tiempo, este "régimen empresarial" se "rutiniza": las entradas y salidas se ralentizan progresivamente la competencia aumenta y hay menos oportunidades para la innovación.

Según Ortiz & Erazo, (2021) la gran parte de los estudios relacionados con factores empresariales se utilizan bases de datos administrativas y de macro nivel, lo que limita las conclusiones a un sector industrial específico, un área geográfica o la edad y tamaño de las empresas. Además, señala que las características emprendedoras de los fundadores y propietarios de las empresas son menos consideradas debido a que estos datos son más difíciles de obtener. Esto sugiere que existe un enfoque más amplio en los factores empresariales externos en lugar de los internos y los individuales. En general se debería enfatizar más en la importancia de considerar múltiples fuentes de datos en los estudios de factores empresariales y no limitarse a bases de datos administrativas y de macro nivel (Mackiewicz & Kurczewska, 2023)

Siguiendo con la literatura Uribe-Toril et al., (2022) indican que los modelos de ciclo de vida de los productos y las pruebas empíricas que avalan su existencia están bien asentados en la literatura. A medida que un mercado evoluciona desde la infancia hasta la madurez, se producen cambios sistemáticos que afectan a la probabilidad de supervivencia. En los primeros años, las oportunidades tecnológicas de innovación suelen ser mayores. Ogomegbunam, (2023) manifiesta que a medida que el mercado de productos madura, las oportunidades tecnológicas disminuyen y las innovaciones se centran cada vez más en mejoras menores del producto y en la reducción de costes. Además, todos estos cambios intensifican la competencia y la distribución de las innovaciones entre las empresas nuevas y las ya establecidas también cambia a lo largo del ciclo de vida, con consecuencias para las barreras de entrada y la probabilidad de supervivencia de las nuevas empresas. Factores asociados a la capacidad de gestión del empresario.

En este apartado, se detallan características como la edad, la experiencia, el género, etc. En la mayoría de estudios acerca del fracaso empresarial como los estudios de: Carrión-Cauja et al., (2021) y Cappelletti et al., (2022) los factores que han tenido mayor desarrollo son aquellos propios de la empresa, específicamente las ratios financieras que son calculados a partir de información contable y agrupados en cuatro áreas: liquidez, solvencia, actividad y rentabilidad así lo confirman trabajos como los de Ajmal et al., (2022). Así pues, los resultados y la significancia estadística de estos indicadores varían de acuerdo al tipo de estudio realizado, tipo de empresa y sector al que se aplica el modelo.

Por lo tanto, la dinámica empresarial se constituye en una variable determinante en el crecimiento económico de cualquier región, por ello la importancia de identificar los factores determinantes de la sostenibilidad empresarial. Por tal sentido, Tsvetkova et al., (2020) manifiestan que la salida del mercado de las empresas es un tema importante para comprender el comportamiento empresarial y como este contribuye con el desarrollo regional.

Este planteamiento se ratifica en Mora Hernández, (2022) respalda el concepto del tamaño mínimo eficiente cuando se ingresa al mercado. El mayor tamaño mejora la

capacidad de producción y posibilita un mejor manejo de los clientes, los proveedores y los bancos prestamistas

La significancia de un menor tamaño en la entrada de los nuevos emprendimientos al mercado puede generar efectos adversos frente a las posibilidades de permanencia y el crecimiento de estas, ya que, dado el tamaño de su estructura, las empresas pueden verse enfrentadas a limitaciones frente al acceso al crédito, niveles productivos y estructura organizacional. Por lo que se confirma que la variable establecida como tamaño de la empresa en el momento de su creación influye de forma positiva en la supervivencia empresarial, ya que mayor tamaño empresarial es sinónimo de una alta capacidad productiva y una mejor interacción con sus partes interesadas (Robalino & Villacreses, 2020)

Los resultados del trabajo de Lucia et al., (2021), indican que el tamaño y la concentración de la industria están correlacionados positivamente con la tasa de retorno, esta correlación, a través del tiempo, es más alta para firmas grandes en industrias más concentradas; la dispersión de las tasas de rendimiento en un momento específico del tiempo es mayor en las industrias concentradas, finalmente, esta alta concentración se relaciona con los grandes beneficios de las empresas grandes y no con las empresas pequeñas. A pesar que las empresas de menor tamaño son más propensas al fracaso empresarial, tienden a crecer en mayor escala que las empresas grandes.

Kurczewska et al., (2020) proponen que el segundo apartado corresponde al entorno de la empresa, en dicho apartado posee variables enlazadas con la industria como, por ejemplo: condiciones económicas generales (situación macroeconómica), tasa de crecimiento y un aspecto importante es el espacio geográfico. El problema con este grupo de factores es que es poco probable que las conclusiones sean generales, ya que generalmente se refieren a una industria o al contexto de una economía en particular o incluso de una región.

Este apartado aborda algunos planteamientos teóricos que buscan explicar la entrada y salida de empresas del mercado. Entre los modelos que estudian el ingreso y salida de empresas del mercado, uno de los más representativos es el de Domínguez et al.,

(2019), que en su análisis de crecimiento económico utiliza el concepto de destrucción creativa, que no es otra cosa que la manera en que el autor explica el crecimiento económico, a través de una selección natural que se da en el mercado, con las empresas nuevas pero eficientes y el desplazamiento que se da en las menos eficientes. Además, señalan que el mecanismo por el cual nacen y mueren empresas se puede comparar con un bosque en el que los nuevos árboles acaban por reemplazar a los de más años que ya no pueden mantenerse

A su vez, Barney & Hesterly, (2021) trató de explicar el proceso que origina la entrada y salida de empresas del mercado, sustentado en su modelo de aprendizaje pasivo. Según este autor, las nuevas empresas desconocen los beneficios que pueden obtener y que solo aprenden en la medida en que permanecen en el mercado y empiezan a generar rendimientos por su actividad económica. Dada la incertidumbre y con el fin de minimizar el riesgo, las nuevas firmas ingresan al mercado con un tamaño pequeño y, posteriormente, según los beneficios que obtengan, se podrían expandir, contraer o salir del mercado (Tian et al., 2021).

Con el transcurso del tiempo, tanto la literatura como la presentación de información por parte de las empresas han ido avanzando por lo que, a ese conjunto inicial de información procedente de los estados financieros, se le ha incorporado otros factores de carácter no financiero como el sector al que pertenece la empresa, la antigüedad en el mercado y la ubicación geográfica de la misma. Destacan estudios de Castillo et al., (2019); Yépez-Mora et al., (2019) y Puebla et al., (2019) han analizado la significancia de las decisiones tomadas por un gobierno corporativo y cómo éstas afectan al fracaso empresarial.

La entrada de nuevas empresas en un mercado puede afectar significativamente la dinámica competitiva y la estabilidad de las empresas ya establecidas. Las barreras de entrada actúan como obstáculos que dificultan la entrada de nuevos competidores y protegen a las empresas incumbentes de la competencia. Estas barreras pueden incluir factores como economías de escala, acceso a recursos estratégicos, regulaciones gubernamentales y patentes. Estudios como: Gamage et al., (2020) y Rahman et al., (2020) han destacado la importancia de estas barreras como determinantes clave para la supervivencia y el crecimiento empresarial a largo plazo.

Por otro lado, Manzano & Ayala, (2020) explican que las barreras de salida pueden influir en la decisión de una empresa de abandonar un mercado. Estas barreras pueden ser de naturaleza financiera, como altos costos de cierre o pérdidas económicas significativas, o pueden estar relacionadas con factores no financieros, como el prestigio y la reputación de la empresa. La presencia de barreras de salida puede dificultar la salida de las empresas del mercado, lo que puede llevar a una mayor competencia y reducción de los beneficios para las empresas que deciden quedarse.

Por ende, Salsabila et al., (2021) argumentan que realizar el análisis correspondiente a las barreras de entrada y salida en la supervivencia empresarial es fundamental para comprender la dinámica competitiva en la industria moderna. Las empresas que enfrentan barreras de entrada más altas y barreras de salida más bajas pueden tener una mayor probabilidad de supervivencia y éxito a largo plazo. Además, entender las barreras de entrada y salida puede ayudar a los responsables de la formulación de políticas a diseñar medidas adecuadas para fomentar la competencia y promover un buen entorno empresarial.

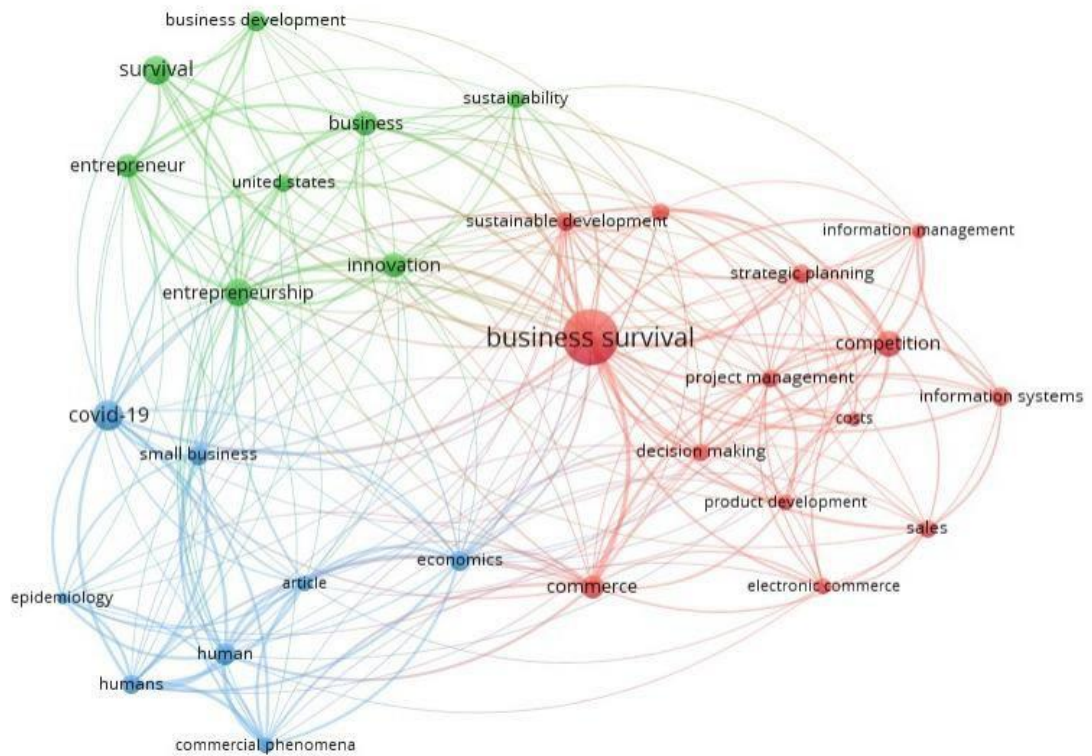
Si las empresas consiguen superar los impedimentos financieros, aumentará su competitividad. Por consiguiente, las empresas con menos limitaciones financieras se muestran más activas en la rentabilidad y la flexibilidad de la financiación también es más importante para la exportación. Tal y como afirman Ratinho et al., (2020) es fundamental superar las barreras financieras, poseer suficiente capital, administrar eficazmente los fondos disponibles y facilitar el acceso a la financiación a nivel global con el fin de que las empresas sean más competitivas en todo el mundo.

2.1.2 Fundamentos teóricos

En este apartado se describirán breves conceptos para un mejor entendimiento del tema a tratar:

Figura 1.

Fundamentos teóricos VOSviewer



Nota: En el actual grafico se presentan los principales temas a consultar gracias a la aplicación VOSviewer.

Muestra que las palabras más relevantes son: Supervivencia empresarial, emprendimiento, costos, rentabilidad, competencia, entre otros.

Supervivencia empresarial

Los investigadores confirman que la supervivencia empresarial es una característica de su desempeño (Valenzuela et al., 2019 y Uribe-Toril et al., 2022). Una empresa puede sobrevivir si puede adaptarse a las condiciones y a su entorno (Zuluaga Arango et al., 2023). En comparación con las grandes empresas, las PYME tienen una vida más corta, son más rentables y se ven afectadas en gran medida por factores externos, por este motivo algunos investigadores como Aidis & Adachi, (2007) y Haleem et al., (2023) consideran que la supervivencia es una medida objetiva del éxito empresarial debido a que las pruebas empíricas pronto se volvieron controvertidas, mientras que los modelos teóricos empezaron a desarrollar diferentes líneas de investigación, de las cuales hace hincapié en la existencia de una fuerte relación entre la probabilidad de supervivencia y el tamaño de la empresa. Dado que las pequeñas empresas tienen

menos probabilidades de sobrevivir que las grandes, y que la probabilidad de supervivencia de las pequeñas empresas está directamente relacionada con el crecimiento, el tamaño de las empresas y la cuota de mercado (Newman et al., 2019).

Teoría de la Destrucción Creativa

De acuerdo con Diamond, (2006) y Jackson, (2020) explican que la Teoría de la Destrucción creativa es una expresión económica que se identifica desde la década de 1940 con el economista austriaco estadounidense Joseph Schumpeter. Schumpeter lo tomó de la teoría de Karl Marx y lo convirtió en una teoría de la evolución económica y del ciclo económico. Según Schumpeter, la destrucción creativa describe el "proceso de transformación de la economía que provoca una revolución permanente de la estructura económica desde dentro, destruyendo sin cesar la antigua y creando sin cesar una nueva".

Por otra parte Tülüce & Yurtkur, (2019) mencionan que Schumpeter en su ponencia se refiere a que, "lo grande es mejor". El concepto de destrucción creativa, según Schumpeter y el más reciente, es un proceso en el que el avance tecnológico, la edad y el tamaño son las principales fuentes de crecimiento económico y de mejora de la calidad de vida.

Aprendizaje pasivo

Según Masenyetse & Manamathela, (2023) mencionan que el Aprendizaje pasivo es un método de supervivencia permite determinar la influencia dinámica de las empresas, mismas características, en el crecimiento y la longevidad, lo que representa probablemente la explicación teórica mejor fundada de la medición de la eficiencia a nivel de empresa. Además, de acuerdo con Zhou et al., (2023) menciona en el estudio antes citado que la probabilidad de supervivencia de las empresas se incrementa con el tamaño y la edad de la empresa, pero la tasa de crecimiento de una empresa depende de la supervivencia y se reduce con ambas variables.

Edad

La edad de una empresa también es un factor importante para determinar su capacidad de supervivencia. De acuerdo con Latifi et al., (2021) la edad de la empresa se relaciona directamente con la tasa de mortalidad, su trabajo fue examinar datos de empresas de diferentes tamaños y sectores, en general, las empresas más antiguas tenían una mayor tasa de supervivencia que las empresas más nuevas.

Además, Sevil et al., (2022) destacan que las empresas más antiguas tienen la ventaja de una curva de aprendizaje, en la que acumulan conocimientos y experiencia a lo largo del tiempo. Esta adaptabilidad mejorada les permite navegar mejor por las recesiones económicas, las interrupciones de la industria y las preferencias cambiantes de los clientes

Tamaño

De acuerdo con Q. Liu et al., (2022) hace mención a que el tamaño de la empresa se utiliza como indicador de diferentes explicaciones de la supervivencia de una empresa. Las teorías de la organización industrial sostienen que las pequeñas empresas tienen que hacer frente a grandes desventajas de escala que las obligan a crecer o a salir del mercado. El tamaño de entrada también podría interpretarse como una señal de autoconciencia de la capacidad empresarial.

Gamage et al., (2020) y Roberts et al., (2023) demuestran que el tamaño de la empresa de nueva creación se utiliza como indicador de distintas explicaciones de la supervivencia de una empresa. Las teorías de la organización industrial sostienen que las pequeñas empresas tienen que hacer frente a grandes desventajas de escala que las obligan a crecer o a salir del mercado. El tamaño de entrada también podría interpretarse como una señal de autoconciencia de la capacidad empresarial. La entrada en el mercado a una escala menos subóptima ayuda a minimizar el riesgo de inversiones de entrada innecesarias y, por tanto, el riesgo de los llamados "errores de entrada" (Strotmann, 2007).

El tamaño es siempre estadísticamente significativo y tiene un efecto positivo en el aumento de la probabilidad de supervivencia. Esto significa que, independientemente

de las principales características del sistema económico, las empresas más grandes tienen más probabilidades de sobrevivir. (Giovannetti et al., 2019)

PYMES

Con referencia a Rodríguez y Aviles, (2020) explican que, en comparación con las grandes empresas, las PYME tienen una vida más corta, son más rentables y se ven afectadas en gran medida por factores ambientales externos, además consideran que la supervivencia es una medida objetiva del éxito empresarial.

Goschin, (2019) añadió que el desempeño de las distintas PYME es el resultado de la implementación efectiva de innovaciones. Sin embargo, Santucci et al., (2023) argumentaron que el impacto de las prácticas de innovación de los gerentes en los ingresos de las PYME supera al de la innovación tecnológica. Por lo tanto, las prácticas de innovación de las pymes en todas las situaciones, como la pandemia de COVID-19, pueden contribuir positivamente al rendimiento empresarial (Adam & Alarifi, 2021).

Ventajas de supervivencia de las grandes empresas

Las grandes empresas suelen beneficiarse de las economías de escala, por lo tanto Adan Gallo et al., (2022) establecen que a este tipo de empresa les permiten repartir los costes fijos entre una mayor producción. Pueden negociar mejores acuerdos con los proveedores, acceder a recursos financieros más sustanciales e invertir en tecnologías avanzadas y en investigación y desarrollo (I+D) para mejorar la eficiencia y la competitividad. Estos factores contribuyen a aumentar la tasa de supervivencia de las grandes empresas.

Ventajas de supervivencia de las pequeñas empresas

En contra de la creencia convencional, Sumba Bustamante et al., (2022) mencionan que las pequeñas empresas también presentan ventajas únicas que pueden mejorar sus perspectivas de supervivencia. Suelen ser más ágiles y receptivas a los cambios del mercado, lo que les permite adaptarse rápidamente a los cambios en las preferencias de los consumidores y a las tendencias emergentes. Además, explica que su naturaleza

unida fomenta un fuerte sentido de comunidad y la lealtad de los clientes, lo que se traduce en la repetición del negocio y las recomendaciones de boca en boca.

Activos

Junio et al., (2020) argumentan que el tamaño de la empresa determina la red de negocios con el crecimiento de un número de activos que dispone. Por lo tanto, Priyo Susetyo et al., (2023) explican que el tamaño de la empresa describe el tamaño de una empresa que se puede mostrar por los activos totales, las ventas totales, el nivel medio de ventas y los activos totales medios.

Corvello et al., (2022) expresan que el tamaño de la empresa es un valor que proporciona una imagen del tamaño de una empresa, donde cuanto mayor es el tamaño de la empresa, menor es la cantidad de gestión de beneficios como: ventajas de una gestión más flexible y menores tiempos de respuesta a los cambios del mercado, las grandes empresas tienen las ventajas de las economías de escala, la influencia política y un mejor acceso al crédito del gobierno y contratos.

Localización

Piazza & Hill, (2021) menciona que el acceso al mercado o también conocido como la proximidad a los clientes y mercados potenciales es fundamental para el éxito de una empresa. Una ubicación estratégica que facilite el acceso a los clientes puede aumentar las oportunidades de venta y fidelización. Además, Sánchez, (2021) argumentan que el entorno competitivo de una ubicación puede afectar la supervivencia empresarial. Las empresas pueden comprometerse al establecerse en áreas donde su oferta sea única o donde puedan competir de manera ventajosa frente a otros competidores.

Por otro lado, Darmawan & Grenier, (2021) menciona que la elección de la ubicación empresarial tiene un impacto significativo en la supervivencia y el éxito de las empresas. Aspectos como el acceso al mercado, la competencia, la infraestructura y la logística, políticas y regulaciones, disponibilidad de talento, riesgos naturales y ambientales pueden influir en la capacidad de una empresa para estabilizar el mercado a largo plazo. Por lo tanto, es esencial que los empresarios consideren cuidadosamente estos factores al tomar decisiones sobre la localización de sus negocios, por lo tanto,

explica que la literatura académica y los estudios revisados han proporcionado evidencia sólida sobre la importancia de una ubicación estratégica para la supervivencia empresarial (Bamiatzi et al., 2019).

Rentabilidad - ROA

Gaytán & Cortés, (2021) recalcan que la rentabilidad ROA es un indicador financiero que se utiliza para evaluar la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos para generar ganancias. Por lo tanto, es una medida clave para analizar la gestión de recursos y la eficacia operativa de una empresa. Además, menciona que el ROA expresa el rendimiento de los activos de la empresa como un porcentaje de sus ingresos o ganancias, este cálculo básico del ROA se realiza dividiendo la utilidad neta de la empresa entre el total de activos y explica que el resultado se expresa en forma de porcentaje y muestra cuánto beneficio genera la empresa por cada dólar invertido en activos. (Zuluaga Arango et al., 2023)

Es importante destacar que Lapo et al., (2021) refutan que un ROA más alto es generalmente más deseable, ya que indica que la empresa está generando más beneficios en relación con sus activos. Sin embargo, indican que el ROA debe compararse con el promedio de la industria o con el rendimiento histórico de la empresa para obtener una evaluación más significativa.

Rentabilidad – ROE

Kanna et al., (2023) indican que la rentabilidad ROE, también conocida como Retorno sobre el Patrimonio, es un importante indicador financiero que evalúa la eficiencia con la que una empresa utiliza sus recursos financieros para genera rentabilidad. Además, Al Almer & Hidayah, (2023) argumentan que el ROE muestra el rendimiento obtenido por cada dólar de inversión de los accionistas en la empresa.

Según Indrayani, (2023) el ROE es una medida crítica del desempeño financiero de la empresa, ya que muestra cómo la gestión está utilizando los fondos aportados por los accionistas para generar beneficios. Un buen indicador ROE indica que la empresa está generando retornos sólidos sobre el capital invertido, además menciona que es importante tener en cuenta que el ROE no debe considerarse de manera aislada y debe

compararse con el rendimiento histórico de la empresa y con el ROE de otras empresas del mismo sector para obtener una evaluación más significativa.

Cuota de mercado

Según Drousia et al., (2021), la cuota de mercado se calcula dividiendo las ventas de una empresa o marca entre las ventas totales del mercado y multiplicando el resultado por 100 para obtener un porcentaje por lo tanto argumenta que es una herramienta esencial para evaluar la posición competitiva y la eficacia de una empresa en el mercado en el que opera, lo que permite a los gerentes y ejecutivos tomar decisiones informadas para mejorar su posición en la industria.

Willekens et al., (2023), también destacan la importancia de la cuota de mercado en el análisis de la ventaja competitiva de una empresa. Una cuota de mercado sólida puede indicar una posición sólida y rentable en el mercado, lo que a su vez puede atraer más inversores y recursos para el crecimiento y desarrollo del negocio.

Dinámica del mercado

Ascari et al., (2023) mencionan que el dinamismo empresarial abarca el proceso de nacimiento, expansión, contracción y fracaso, en el que se pueden crear, destruir o cambiar puestos de trabajo. Muchos estudios sobre supervivencia empresarial se centran en las características del establecimiento y el contexto local y su efecto en la supervivencia: ubicación a lo largo del gradiente urbano-rural (Akcigit & Goldschlag, 2023), tamaño de la ciudad y diversidad industrial (Zahra et al., 2022), tamaño del establecimiento (Mora Hernández, 2022), la estructura de la propiedad (Wang, 2019), la edad del establecimiento (Bartlett & Morse, 2021), el sector del establecimiento, la diversidad de la mano de obra las condiciones macroeconómicas imperantes, el acceso al capital humano y los efectos indirectos del conocimiento (Bari et al., 2022). No conocemos ningún estudio que examine la dinámica de localización de los establecimientos en ciudades pequeñas o la asociación entre la localización de las empresas y su supervivencia, a pesar de la larga historia de la investigación sobre dónde se localizan las actividades económicas y por qué (Farida & Setiawan, 2022).

Barreras de entrada

Las barreras de entrada ejercen una influencia sustancial en la supervivencia de las empresas textiles, por lo tanto, Elliott et al., (2023) refutan que las economías de escala, la lealtad a la marca, los avances tecnológicos y las normativas gubernamentales configuran el panorama competitivo y dificultan la entrada de nuevos competidores. Las empresas textiles establecidas poseen ventajas significativas que pueden disuadir e impedir el crecimiento de los recién llegados, consolidando así su posición en el mercado. Para superar las barreras de entrada y mejorar las perspectivas de supervivencia, las nuevas empresas deben centrarse en la innovación, la creación estratégica de marcas y la búsqueda de nichos de mercado que aprovechen las necesidades insatisfechas de los consumidores (Jorge-Martín, 2023).

Economías de escala

Las economías de escala desempeñan un papel importante en la industria textil, especialmente en el proceso de producción. Debido a esto, Valencia et al., (2021) argumenta que las empresas textiles consolidadas suelen beneficiarse de ventajas en los costes debido a sus operaciones a gran escala, su sofisticada tecnología y su gran poder adquisitivo. Estas economías de escala suponen un obstáculo para los nuevos competidores, que carecen de la capacidad financiera para igualar la eficiencia y la productividad de los competidores consolidados. En consecuencia, las empresas más pequeñas o nuevas pueden tener dificultades para competir en precio y calidad, lo que reduce sus posibilidades de supervivencia en un mercado altamente competitivo.

Costos

Puede explicarse por las buenas condiciones de la demanda, que conducen a un aumento de los márgenes precio-coste. Además, cabe esperar que los operadores tradicionales no luchen tan agresivamente contra los nuevos competidores en los sectores en crecimiento (Bradburd & Caves, 1982). Desde otro punto de vista, Gutierrez, (2021) argumenta a favor de una relación negativa entre el crecimiento de la industria y la supervivencia de la empresa, ya que las industrias en crecimiento son típicas de las primeras fases del ciclo de vida de la industria, cuando los requisitos de adaptación a un entorno cambiante y, por tanto, el riesgo de fracaso es elevado.

Luthfinanda & Soekarno, (2023) demuestra que el precio que maximiza el valor de los beneficios esperados y por tanto los márgenes precio-coste actuales será más bajos cuanto más rápido crezca el mercado. Si el mercado no está monopolizado, la dependencia intertemporal de la demanda puede seguir afectando a los márgenes precio-coste actuales. Para un producto diferenciado, la dependencia intertemporal puede aplicarse parcial o totalmente a la marca de cada productor individual, no a la clase de producto en su conjunto. Incluso si la dependencia se refiere a la clase de productos y no a la producción individual de los productores, los márgenes siguen viéndose afectados en la medida en que la dependencia mutua reconocida permite a los oligopolistas internalizar lo que consideran efectos externos de su producción individual actual sobre los beneficios futuros de sus rivales (Ergün & Doruk, 2020).

Emprendimiento

El espíritu empresarial es la capacidad de las comunidades rurales para capitalizar los activos de la zona rural para dar lugar a su productividad y competitividad por esta razón Franco, (2023) explica que la actividad empresarial es un campo emergente que ha evolucionado a lo largo de las décadas y que aún se encuentra en fase de desarrollo. Hoy en día, la mayoría de las empresas que vemos son empresas familiares y se ha observado que estas empresas representan el mayor porcentaje de las empresas en muchas naciones (Mardani et al., 2023).

Competencia

Según Núñez & Da Silva, (2021) indica que la influencia de la competencia de productos en el desempeño organizacional en las economías desarrolladas ha ganado la atención de los académicos, y numerosos estudios exploraron sus impactos en la rentabilidad empresarial. Los estudios existentes designan hallazgos mixtos entre la vinculación de las prácticas de RSE y el desempeño más saludable de las empresas comerciales en las economías emergentes, las ganancias inesperadas también se ven afectadas si los precios de la industria no son competitivos (Giovannetti et al., 2019).

2.2. Preguntas de investigación

1. ¿Cuáles son los factores determinantes de la supervivencia empresarial en el sector textil de las provincias de Azuay, Imbabura y Tungurahua?
2. Una empresa con mayor edad tiene más probabilidad de sobrevivir que una empresa más joven.
3. ¿Cuándo el sector mantiene niveles de rentabilidad medios o altos influye en una probabilidad de supervivencia de las sociedades?

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Recolección de la información

3.1.1. Población

Población de estudio se reconoce a: “conjunto de la totalidad de elementos a los cuales hace referencia una investigación. Se la define también como el total de unidades de análisis que son sujetas a un proceso de muestreo” (Hall, 2022)

Cómo población objeto de estudio se considera al conjunto de empresas que realizaron actividades dentro del sector C1410 que corresponde al sector de fabricación de prendas de vestir, que alcanzan un total de 14.945 empresas activas o disueltas indistintamente de si son personas naturales o jurídicas, esto según la (*Superintendencia de Compañías*, 2022). En este sentido, debido a que el tamaño de la población no es accesible para la realización del estudio, se realiza un muestreo por criterio o más conocido de selección experta, según Nikolopoulou, K. (2023), la técnica mencionada se emplea cuando se busca elegir especímenes, unidades o partes que sean representativas o características en función del juicio de un experto, se distingue de otros métodos de muestreo, como el muestreo aleatorio o el muestreo de conveniencia, porque se centra en la identificación de individuos con conocimientos técnicos especializados a diferencia de la selección de una muestra representativa de una población más amplia.

Conjunto de elementos que forman parte de la investigación, mantienen ciertas cualidades como son: Situación legal, Fecha de inicio, Último balance, Activos, Ventas, Rentabilidad y la Cuota de mercado, con la facilidad de estas características se pueden realizar los análisis que el estudio requiere.

Primero se revisa la base de datos y se empieza depurando la base retirando a todas las empresas que no cumplen con los parámetros establecidos de información, después se procede a escoger todas las empresas disueltas una vez realizada la evaluación previa de requerimientos de información, por lo tanto, se procede a escoger 18 sociedades por

criterio debido a que disponen de información completa y por último para equiparar el número de empresas disueltas se toman 18 sociedades activas.

3.1.2. Muestra

Castillo et al., (2016) define muestra como “un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible”.

Como muestra de referencia para el abordaje del conjunto de unidades de análisis en la presente investigación, se adoptará por un ranking sectorial basándose en el volumen de ventas, esto ayudará a determinar las provincias con las que trabajaremos, el cual hemos determinado estudiar a Azuay, Tungurahua e Imbabura. Puesto que se tomará como referencia el análisis del conjunto de compañías, es decir, de las empresas que figuran como personas jurídicas en los registros de la Superintendencia de Compañías. Este conjunto de observaciones supone un subgrupo de la población identificada para la realización de la presente investigación, misma que estará conformada por un total de 382 empresas legalmente constituidas con una situación legal activa y que dispongan de información financiera hasta el año 2021 en las estadísticas oficiales de la Superintendencia.

3.1.3. Fuentes secundarias

Secundarias son aquellas fuentes que “permiten conocer hechos o fenómenos a partir de documentos o datos recopilados por otros” (Strotmann, 2007).

En la metodología planteada para dar cumplimiento a cada uno de los objetivos específicos planteados, se contempla la utilización de dos fuentes de información estadística de carácter secundario que son: los estados financieros de las compañías residentes en el territorio ecuatoriano de la Superintendencia de Compañías y los datos tabulados según el Servicios de Rentas Internas (2022). Los detalles de la composición de variables que consideran las fuentes de información anteriormente descritas se presentan posteriormente.

En la metodología planteada para dar cumplimiento a cada uno de los objetivos específicos planteados, se contempla la utilización de dos fuentes de información estadística de carácter secundario que son: los estados financieros de las compañías

residentes en el territorio ecuatoriano de la Superintendencia de Compañías y los datos del Servicio de Rentas Internas (SRI). Los detalles de la composición de los instrumentos que se consideran las fuentes de información anteriormente descritas se presentan a continuación:

3.1.4. Instrumentos

Estados Financieros de las Compañías de la Superintendencia de Compañías. -

La base de información estadística dispone de información referente a las cuentas del activo, pasivo y patrimonio, que se relacionan con los estados de situación financiera proporcionados por las compañías a la Superintendencia acorde al formulario 101 proporcionado por esta institución. Asimismo, la base cuenta con información de las cuentas de ingresos y gastos incurridos durante su actividad operativa durante toda su existencia como empresa u organización, lo que corresponde a sus estados los resultados proporcionados a las instituciones y órganos recaudatorios de orden gubernamental expuestos.

Servicio de Rentas Internas (SRI)

Saiku: Se utilizará la base de datos de las Estadísticas multidimensionales visor SAIKU 2.0 del Servicio de Rentas Internas ya que esta herramienta me servirá para establecer un ranking de las mejores provincias en función del volumen de ventas, de los cuales se tomará el Formulario 101 y 104.

Catastro: Esta fuente de datos contiene información referente el número de organizaciones existentes y la edad de cada empresa de estudio. De esta fuente de información también se puede obtener otras variables, así como el crecimiento empresarial y el volumen de ventas del sector de actividad económica en el que se desempeñan las empresas.

3.2 Tratamiento de la información

Descripción detallada del procesamiento de la información

En primer lugar, se realizará un compendio, depuración y tratamiento de las estadísticas correspondientes a las empresas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir, lo que se llevará a cabo en una hoja de cálculo de Excel, para que posteriormente

las estadísticas se presenten en gráficos y tablas de estadísticas. Esto se lo desarrollará a través de la presentación de gráficos de distribución de frecuencias como de cajas y bigotes y de tablas con un conjunto específico de estimadores descriptivos. Se realizará también una segunda depuración de la información para que pueda ser importada a la interfaz del software estadístico R después de que se haya estructurado la base de datos, esto con el objetivo de realizar el análisis del modelo de regresión planteado.

3.2.1. Desarrollo del objetivo específico 1:

En el marco del objetivo específico 1, se llevó a cabo un análisis exhaustivo del sector de prendas de vestir, con el fin de establecer un ranking basado en el volumen de ventas. Para este propósito, se empleó la base de datos de las Estadísticas multidimensionales visor SAIKU 2.0 proporcionadas por el Servicio de Rentas Internas. Esta herramienta resultó fundamental en la creación de un ranking que permitió identificar las mejores provincias en función de sus niveles de ventas, utilizando como referencia el Formulario 101.

En primer lugar, se aplicó un criterio de muestreo de selección experta debido a que Sukmawati et al., (2023) argumentan que un muestreo de selección experta es un método empleado por los especialistas que se centra y permite seleccionar muestras, elementos o fragmentos representativos según su criterio.

Por lo tanto, según el criterio de muestreo de selección experta se seleccionó tres provincias que serían objeto de estudio como se muestra en el Anexo. Una vez determinadas las provincias de interés, se procedió a elaborar un ranking sectorial específico para cada una de ellas. Para esto, se recurrió nuevamente a la base de datos de las Estadísticas multidimensionales visor SAIKU 2.0 del Servicio de Rentas Internas, centrándose particularmente en la cuenta "Ventas 12%".

A continuación, se realizaron tablas dinámicas para cada provincia de las seis Clasificaciones Industriales Internacionales Uniformes (CIU) como se muestra en los Anexos, lo que permitió identificar y seleccionar los tres mejores CIU. Estos CIU representan los sectores más destacados dentro de la industria de prendas de vestir en cada provincia. Además, se complementó el análisis con la representación gráfica de los resultados mediante diagramas de pastel, brindando una visualización clara y concisa del posicionamiento de los sectores en cada provincia.

Con esta metodología de análisis y clasificación, se logró obtener información precisa y relevante sobre el ranking sectorial de prendas de vestir en Ecuador, basado en el volumen de ventas. Este enfoque permitió identificar las mejores provincias y los sectores más destacados dentro de la industria, ofreciendo una visión completa y detallada de la situación actual del mercado de prendas de vestir en las provincias antes mencionadas.

3.2.2. Desarrollo del objetivo específico 2:

Para determinar los niveles de rentabilidad del sector de confección de prendas de vestir durante el periodo 2006-2022, se estimó el margen neto de rentabilidad ROA y ROE con el propósito de identificar qué tipo de rentabilidad es la más determinante, el cual derivará de las siguientes expresiones matemáticas:

$$Rentabilidad (ROA) = \frac{Utilidad\ neta}{Activos} * 100$$

$$Rentabilidad (ROE) = \frac{Utilidad\ neta}{Patrimonio\ neto} * 100$$

En la presente investigación, se empleó la base de datos de las Estadísticas multidimensionales visor SAIKU 2.0 proporcionadas por el Servicio de Rentas Internas. Se utilizó el criterio de Utilidad neta, ya que esta variable representa la ganancia después de considerar el 15% de impuestos e impuestos a la renta, según la Tabla de Indicadores de la Superintendencia de Compañías.

Para obtener la Utilidad neta, se restó la cuenta Utilidad gravable (819) de la cuenta Total Impuesto Causado (839). El indicador de Rentabilidad ROA (Return on Assets) se seleccionó en este contexto, debido a que según Zurika Lubis et al., (2023) mencionan que la Rentabilidad de los Activos (ROA) es un indicador que permite medir el éxito de una empresa a la hora de lograr rentabilidad, de modo que cuanto mayor sea la rentabilidad, mayor será la capacidad de la empresa de obtener beneficios.

Debido a lo antes mencionado se dividió la Utilidad neta entre la cuenta Activos (399) de las seis Clasificaciones Industriales Internacionales Uniformes (CIU) como se muestra en y se realizó tablas dinámicas para determinar los niveles en porcentajes.

Además, se seleccionó el indicador de Rentabilidad ROE significa "Retorno de la equidad", debido a que Juliani Putri, (2023) menciona que es un índice financiero que mide la rentabilidad y la eficiencia de una empresa en la generación de utilidades a partir del capital social invertido en el negocio, por lo que el ROE indica cuánto beneficio ha generado una empresa por la inversión de sus accionistas.

Debido a lo antes mencionado se dividió la Utilidad neta entre la cuenta Patrimonio Neto (598) de las seis Clasificaciones Industriales Internacionales Uniformes (CIIU), se realizó tablas dinámicas para determinar los niveles en porcentajes, gracias a esto se pudo identificar qué tipo de rentabilidad es más determinante del sector de prendas de vestir. Es importante destacar que los dos primeros objetivos se llevaron a cabo a nivel empresarial utilizando datos del Saiku 2.0, específicamente del Formulario 101 correspondientes al CIIU 1410.

Además, se realizó un enfoque analítico que permite evaluar y comparar la rentabilidad del sector de confección de prendas de vestir a lo largo de un periodo extenso, utilizando la Utilidad gravable sobre Activos (ROA) y Utilidad gravable sobre Patrimonio neto (ROE) con el fin de realizar un comparativo y analizar de forma precisa que tipo de rentabilidad incide más en la generación de beneficios de las empresas del sector. El uso de la base de datos de las Estadísticas multidimensionales visor SAIKU 2.0 garantiza la confiabilidad y la consistencia de los resultados obtenidos.

3.2.3. Desarrollo del objetivo específico 3:

Este objetivo se realizó más puntal y específico debido a que se analizó un estudio a nivel empresarial, por lo que, para establecer el tamaño, la edad y la ubicación geográfica de las empresas del sector de confección de prendas de vestir del periodo 2006 – 2022, se indago y descargo la base de datos del directorio de empresas de la Superintendencia de Compañías.

Para obtener la edad o supervivencia se basa según María Escribano Navas et al., (2023) debido a que se refiere que la supervivencia es conocido como el periodo de tiempo comprendido entre la fecha de creación de la empresa (entrada) y la fecha de cese de sus servicios (salida).

En este contexto se basó en la fecha de constitución de las empresas que desarrollan actividades en la industria, lo cual se cotejará con el último año en el que las organizaciones emitieron sus estados financieros a la institución mencionada. La fórmula de cálculo se expresa a través de la siguiente ecuación matemática:

$$\textit{Edad} = \textit{Fecha de constitución} - \textit{Ultimo estado financiero} - 1$$

Después de haber estimado la edad de las empresas, se describirá la distribución de las mismas en conformidad a esta variable mediante el análisis de estimadores de tendencia central y de dispersión como la media, mediana, desviación estándar, valor máximo y mínimo. Se realizó también un análisis gráfico de la distribución mediante diagramas de cajas y bigotes. Posteriormente, se realiza un análisis de los resultados.

Posteriormente se establece el tamaño de las empresas medido según sus activos y ventas, para estas dos variables se descargó la base de datos del directorio de empresas de la Superintendencia de Compañías y se describe la distribución de las mismas mediante el análisis de estimadores de tendencia central y de dispersión como la media, mediana, desviación estándar, valor máximo y mínimo. Se realizó también un análisis gráfico de la distribución mediante diagramas de cajas y bigotes. Posteriormente, se realiza un análisis de los resultados.

Finalmente se analiza la ubicación geográfica debido a que Dodini et al., (2023) argumentan que una alta concentración del mercado conlleva a que puede reforzar el poder de mercado y generar preocupaciones desde el punto de vista de la competencia, la finalidad del presente objetivo es conocer en qué ciudad existe más concentración de mercado describiendo la distribución de las mismas mediante el análisis de estimadores de tendencia central y de dispersión como la media, mediana, desviación estándar, valor máximo y mínimo. Se realizó también un análisis gráfico de la distribución mediante diagramas de cajas y bigotes. Posteriormente, se realiza un análisis de los resultados.

3.2.4. Desarrollo del objetivo específico 4:

Se identificó la probabilidad de fracaso de las empresas del sector de confección de prendas de vestir del periodo 2016-2022 se utilizó el método Kaplan-Meier utilizando

las variables Edad, Situación jurídica y Ubicación geográfica con el propósito de identificar en qué localidad existe mayor probabilidad de fracaso.

Además, se identificó los factores determinantes de la supervivencia de las empresas del sector de confección de prendas de vestir del periodo 2016-2022, se especificó un modelo de regresión de Cox con el propósito de identificar las variables económicas y financieras que determinen la probabilidad de supervivencia de las organizaciones en el mercado en el que operan. La especificación del modelo anteriormente mencionado se expresa a partir de la siguiente ecuación matemática:

$$h(EDAD) = h_0(EDAD) * \exp (\beta_1 SJ_i + \beta_2 VE_i + \beta_3 CIIU_i + \beta_4 UG_i + \beta_5 CM_i + \beta_6 ROA_i + \beta_7 ROE_i)$$

Donde:

$h(EDAD)$ = Probabilidad de supervivencia de las empresas,

exp = Exponencial,

SJ_i = Situación jurídica (activa o cerrada).

VE_i = Ventas netas de las empresas;

$CIIU_i$ = Actividad económica;

UG_i = Ubicación geográfica.

CM_i = Cuota de mercado,

ROA = Rentabilidad sobre el activo (ROA),

ROE = Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE).

Con los resultados obtenidos de la regresión de Cox se obtendrán los efectos de cada una de las variables independientes anteriormente mencionadas sobre la probabilidad de que una empresa del sector sobreviva en el mercado. Esto se lo realizará a partir del análisis de la ratio hazards correspondientes a cada una de las variables explicativas consideradas en el análisis.

3.3 Operacionalización de las variables

Variable dependiente

Tabla 1.

Operacionalización de la variable: Supervivencia

Concepto	Categoría o Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnicas de recolección
Según Ries, (2019) menciona que la supervivencia empresarial se refiere a la capacidad de una empresa u organización para resistir desafíos, cambios e incertidumbres en su entorno operativo y continuar sus operaciones durante un período prolongado de tiempo. En el panorama empresarial en constante cambio, numerosos factores pueden afectar como: la antigüedad, el tamaño empresarial y la dinámica de la industria de la empresa.	Capacidad de una empresa u organización para resistir desafíos, cambios e incertidumbres en su entorno operativo y continuar sus operaciones durante un período prolongado de tiempo	Permanencia de las empresas	¿Cómo se distribuyen las empresas en conformidad a su permanencia en el mercado?	Observación de las estadísticas existentes

Nota. Elaboración propia con base en a Ries, (2019) . La tabla muestra la operacionalización de la variable dependiente Supervivencia y sus determinantes más significativas como: Edad, Tamaño, Rentabilidad, entre otras.

Tabla 2. Operacionalización de las variables independientes

Concepto	Categoría o Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnicas de recolección
Los factores determinantes de la supervivencia empresarial son: el tamaño debido a que Hallikainen & Laukkanen, (2021) explican que las empresas más grandes tienden a tener una mayor estabilidad financiera y recursos disponibles para enfrentar desafíos empresariales; según Beynon et al., (2018) la localización estratégica puede brindar proximidad a proveedores clave, canales de distribución y mercados objetivo; de acuerdo con Cárdenas et al., (2022) explica que la cuota de mercado es un factor determinante en la supervivencia debido a que representa el porcentaje de las ventas o los ingresos totales que tiene una empresa o sector en un mercado específico en relación con sus competidores.	Edad	$(Año\ actual - Año\ de\ inicio\ de\ actividades) - 1$	¿Cómo se distribuyen las empresas en conformidad a su edad?	Observación de las estadísticas existentes
	Tamaño	Volumen de ventas 12% del sector.	¿Cuál es el valor anual de las ventas 12% de las empresas del sector textil?	Observación de las estadísticas existentes
	Localización	Ubicación geográfica de las empresas	¿Cómo se distribuyen las empresas en función a su ubicación geográfica?	Observación de las estadísticas existentes
	Rentabilidad ROA-ROE	$\frac{Utilidad\ neta}{Activos\ y\ Patrimonio}$	¿Cuál es la rentabilidad de las empresas en función del ROA y ROE?	Observación de las estadísticas existentes

Nota. Elaboración propia, se identifican los posibles factores determinantes en la supervivencia empresarial como: Ventas, Rentabilidad, Ubicación geográfica, entre otras.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Resultados y discusión

En esta sección se presenta de manera clara y concisa los principales hallazgos y análisis derivados del análisis estadístico. Se analizarán el ranking sectorial, niveles de rentabilidad, el tamaño, edad y ubicación geográfica de las empresas y la probabilidad de fracaso entre las provincias de Azuay, Tungurahua e Imbabura en términos de supervivencia empresarial.

Por otro lado, se busca dar cumplimiento a los objetivos específicos que figuran como el establecimiento del ranking sectorial del volumen de ventas un enfoque permite identificar los sectores más destacados dentro de la industria, ofreciendo una visión completa y detallada de la situación actual del mercado de prendas de vestir en las provincias antes mencionadas. Anexo 1

Tabla 3.

Volumen de ventas de Azuay

Años	Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas C141002	Prendas de vestir de cuero C141001	Fabricación de gorros y sombreros C141005
	1	2	3
2006	5.415.568	1.777.728	355.453
2007	6.886.511	1.654.779	424.165
2008	8.007.269	2.352.060	933.837
2009	9.470.691	3.091.420	1.097.026
2010	11.496.937	4.142.511	1.528.369
2011	14.534.153	4.485.111	1.750.794
2012	15.538.448	5.348.523	1.811.968
2013	15.380.274	7.089.707	1.896.292
2014	15.370.109	6.796.689	2.220.854
2015	14.298.320	7.433.164	2.185.965
2016	14.042.202	7.426.588	1.724.030
2017	15.866.037	5.819.995	1.789.905
2018	20.061.526	3.565.398	1.795.698
2019	21.968.202	5.851.829	1.873.141
2020	15.191.467	2.105.706	539.934

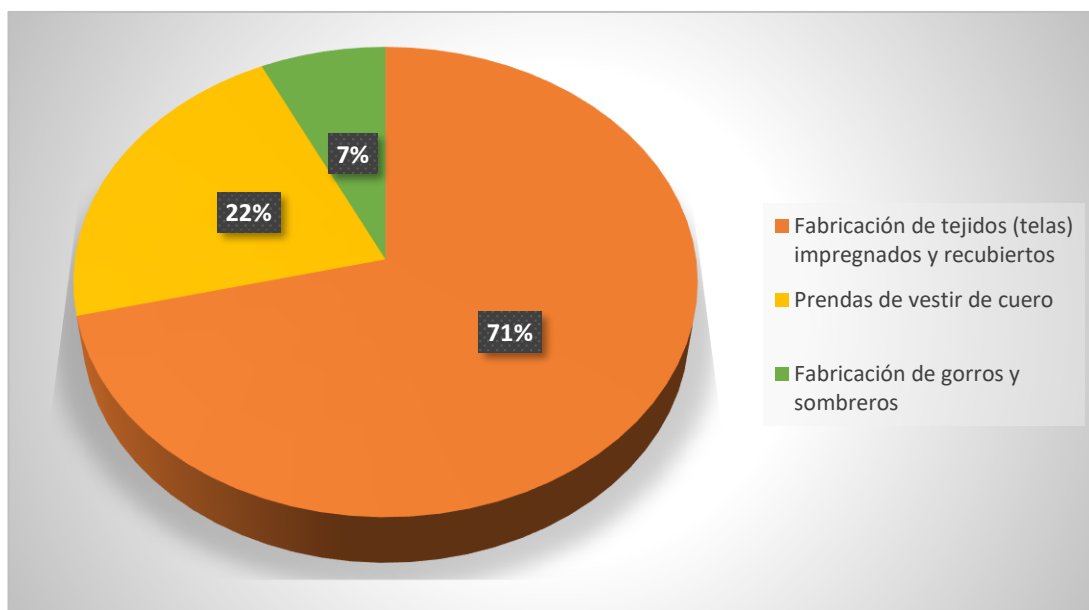
2021	18.916.400	2.768.285	985.230
2022	21.395.125	2.563.730	1.504.300
Promedio:	14.343.485	4.369.013	1.436.292

Nota. Esta tabla muestra el ranking sectorial del volumen de ventas de la provincia de Azuay.

Muestra que la actividad más predominante es la "Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas" con el CIU C141002.

Figura 2.

Volumen de ventas de Azuay



Nota. Esta tabla muestra el ranking sectorial del volumen de ventas de la provincia de Azuay.

Muestra que la actividad más predominante es la "Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas" con el CIU C141002 correspondiente al 71% de ventas del sector.

El análisis del ranking sectorial del volumen de ventas en la provincia de Azuay muestra que la actividad más predominante es la "Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas" con el CIU C141002, que representa el 71% del total de ventas. Esta actividad tiene un promedio de ventas de \$14.343.4845.

En segundo lugar, se encuentra la actividad de "Prendas de vestir de cuero" con el CIU C141001, que representa el 22% del volumen de ventas. El promedio de ventas para esta actividad es de \$4.369.013.

En tercer lugar, se ubica la actividad de "Fabricación de gorros y sombreros" con el CIU C141005, representando el 7% del total de ventas. El promedio de ventas para esta actividad es de \$1.436.292.

Estos datos revelan que la fabricación de tejidos impregnados y recubiertos es la actividad más importante en términos de volumen de ventas en la provincia de Azuay, con una clara ventaja sobre las otras dos actividades mencionadas. La fabricación de prendas de vestir de cuero ocupa el segundo lugar, seguida de cerca por la fabricación de gorros y sombreros.

A continuación, se presenta el ranking sectorial del volumen de ventas un enfoque que permite identificar los sectores más destacados dentro de la provincia de Imbabura, ofreciendo una visión completa y detallada de la situación actual del mercado de prendas de vestir en las provincias antes mencionadas. Anexo 2

Tabla 4.

Volumen de ventas de Imbabura

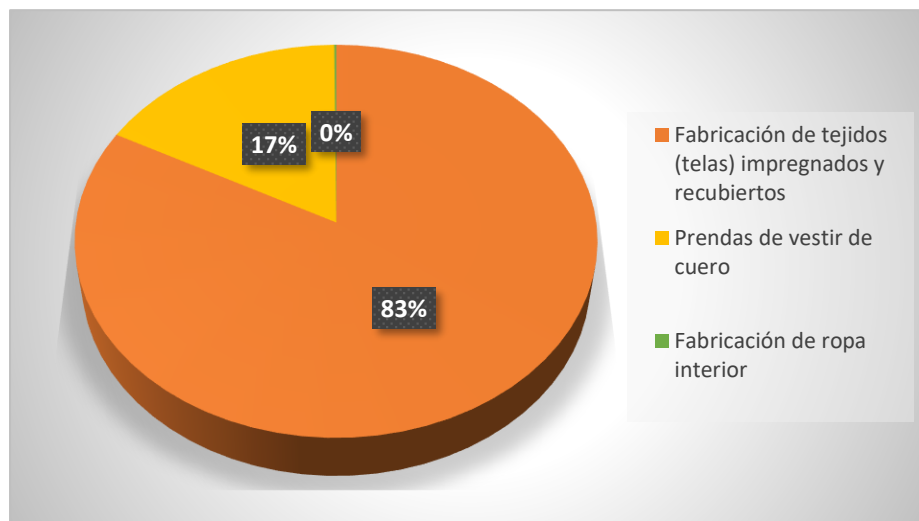
Años	Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas C141002	Prendas de vestir de cuero C141001	Fabricación de ropa interior C141003
	1	2	3
2006	14.896.323	21.547	0
2007	16.163.629	43.532	0
2008	19.675.912	93.564	0
2009	18.808.699	177.207	0
2010	19.173.379	547.890	0
2011	24.049.145	1.452.226	0
2012	24.456.995	2.166.961	0
2013	24.376.404	3.668.282	0
2014	24.751.384	3.311.346	0
2015	20.210.175	3.698.152	0
2016	18.256.219	5.198.844	0
2017	17.528.092	4.819.674	0
2018	19.884.221	6.845.811	0
2019	19.769.468	8.346.578	0
2020	14.777.984	6.158.894	13.459
2021	20.850.532	10.296.858	208.777
2022	22.965.207	13.346.291	356.421
Promedio:	20.034.927	4.129.039	34.039

Nota. Los datos presentados muestran el ranking sectorial del volumen de ventas de la provincia de Imbabura.

Como se puede observar los datos correspondiente al sector C141003 “Fabricación de ropa interior” del 2006 al 2019 son tomados como “cero” debido a que así consta en la base de datos original.

Figura 3.

Volumen de ventas de Imbabura



Nota: Los datos presentados muestran el ranking sectorial del volumen de ventas de la provincia de Imbabura.

Muestra que la actividad más predominante es la "Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas" con el CIU C141002 correspondiente al 83% de ventas del sector.

El ranking sectorial del volumen de ventas en la provincia de Imbabura muestra que la actividad más realizada es la "Fabricación de tejidos (telas) impregnados y recuperados" con el CIU C101402, representando el 83% del total de ventas. Esta actividad tiene un promedio de ventas de \$20.034.927.

En segundo lugar, se encuentra la actividad de "Prendas de vestir de cuero" con el CIU C141001, que representa el 17% del volumen de ventas. El promedio de ventas para esta actividad es de \$4.129.039.

Sin embargo, se menciona la actividad de "Fabricación de ropa interior" con el CIU C141003, pero se observa que esta actividad no representa ningún porcentaje en el ranking del volumen de ventas en la provincia de Imbabura. A pesar de ello, el promedio de ventas para esta actividad es de \$34.039.

Estos datos indican que la fabricación de tejidos impregnados y recuperados es la actividad más importante en términos de volumen de ventas en la provincia de Imbabura, seguida de la fabricación de prendas de vestir de cuero. Sin embargo, es relevante destacar que la fabricación de ropa interior no tiene una participación significativa en el volumen de ventas de la provincia.

Por último, se presenta el ranking sectorial del volumen de ventas un enfoque que permite identificar los sectores más destacados dentro de la provincia de Tungurahua, ofreciendo una visión completa y detallada de la situación actual del mercado de prendas de vestir en las provincias antes mencionadas. Anexo 3

Tabla 5.

Volumen de ventas de Tungurahua

Años	Accesorios de vestir C141009	Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas C141002	Fabricación de ropa interior C141003
	1	2	3
2006	33.452.899	668.099	0
2007	818.791	818.791	0
2008	862.670	862.670	221.178
2009	975.063	975.063	400.379
2010	1.048.283	1.048.283	808.804
2011	2.501.424	2.501.424	1.496.950
2012	4.920.156	4.920.156	2.142.533
2013	6.723.791	6.723.791	2.429.622
2014	10.850.019	10.850.019	2.617.337
2015	11.215.738	11.215.738	2.685.633
2016	10.632.761	10.632.761	2.734.108
2017	12.781.463	12.781.463	3.236.892
2018	14.559.467	14.559.467	3.345.255
2019	13.770.349	13.770.349	3.263.881
2020	8.945.389	8.945.389	1.102.588
2021	14.424.603	14.424.603	1.789.897
2022	16.346.703	16.346.703	12.349.895
Promedio:	9.695.857	7.767.339	2.389.703

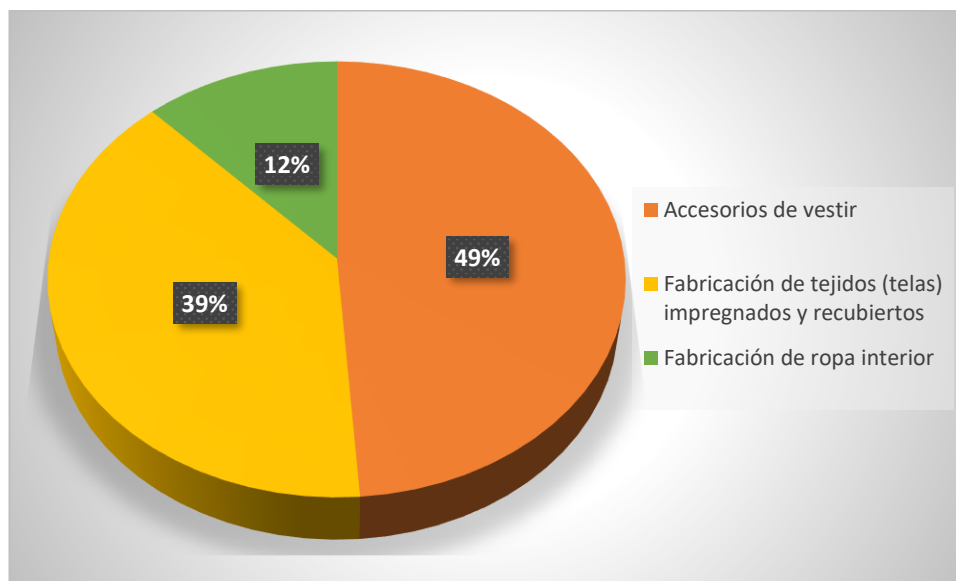
Nota: Los datos presentados muestran el ranking sectorial del volumen de ventas de la provincia de Tungurahua.

Como se puede observar los datos correspondiente al sector C141003 “Fabricación de ropa interior” en los años 2006 y 2007 son tomados como “cero” debido a que así consta en la base de datos original.

Muestra que la actividad más predominante son los " Accesorios de vestir" con el CIU C141009.

Figura 4.

Volumen de ventas de Tungurahua



Nota: Los datos presentados muestran el ranking sectorial del volumen de ventas de la provincia de Tungurahua.

Muestra que la actividad más predominante son los "Accesorios de vestir" con el CIU C141009 correspondiendo al 49% de ventas del sector.

El ranking sectorial del volumen de ventas en la provincia de Tungurahua muestra que la actividad más realizada es la de "Accesorios de vestir" con el CIU C101409, representando el 49% del total de ventas. Esta actividad tiene un promedio de ventas de \$9.695.856,99.

En segundo lugar, se encuentra la actividad de "Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas" con el CIU C141002, representando el 39% del volumen de ventas. El promedio de ventas para esta actividad es de \$7.767.339,32.

Por último, se menciona la actividad de "Fabricación de ropa interior" con el CIU C141003, que representa el 12% del volumen de ventas en la provincia de Tungurahua. Esta actividad tiene un promedio de ventas de \$2.389.703,02.

Estos datos indican que la fabricación de accesorios de vestir es la actividad más importante en términos de volumen de ventas en la provincia de Tungurahua, seguida de la fabricación de tejidos impregnados y recubiertos. Por otro lado, la fabricación de

ropa interior también tiene una participación significativa, aunque menor en comparación con las dos actividades anteriores.

A continuación, se explica de forma detalla los niveles de rentabilidad tanto el ROA como del ROE y un comparativo por cada sector, en el periodo comprendido del 2006-2022.

Tabla 6.

Niveles de rentabilidad ROA del sector

Años	C141001	C141002	C141003	C141004	C141005	C141009
2006	1%	6%	0%	0%	2%	2%
2007	1%	9%	0%	0%	4%	2%
2008	1%	7%	0%	34%	2%	2%
2009	2%	8%	0%	0%	15%	7%
2010	3%	4%	1%	3%	2%	3%
2011	3%	2%	1%	2%	3%	3%
2012	5%	3%	4%	1%	2%	2%
2013	8%	3%	4%	1%	2%	4%
2014	4%	4%	6%	5%	4%	5%
2015	4%	1%	1%	2%	4%	7%
2016	3%	2%	2%	1%	4%	5%
2017	6%	3%	3%	1%	3%	6%
2018	12%	3%	2%	9%	3%	5%
2019	1%	2%	1%	12%	2%	3%
2020	10%	1%	0%	17%	0%	0%
2021	5%	4%	20%	7%	2%	1%
2022	27%	5%	4%	25%	2%	3%
Promedio	6%	4%	3%	7%	3%	4%

Nota: Los datos presentados muestran los niveles de rentabilidad del Activo (ROA). Muestra que en el CIU con más alta rentabilidad es el C141004 que corresponde a las “Actividades de confección a la medida (costureras, sastres)”

Tabla 7.

Niveles de rentabilidad ROE del sector

Años	C141001	C141002	C141003	C141004	C141005	C141009
2006	25%	12%	0%	0%	3%	4%
2007	6%	20%	0%	0%	7%	5%
2008	3%	19%	18%	34%	3%	5%
2009	16%	20%	15%	0%	16%	25%

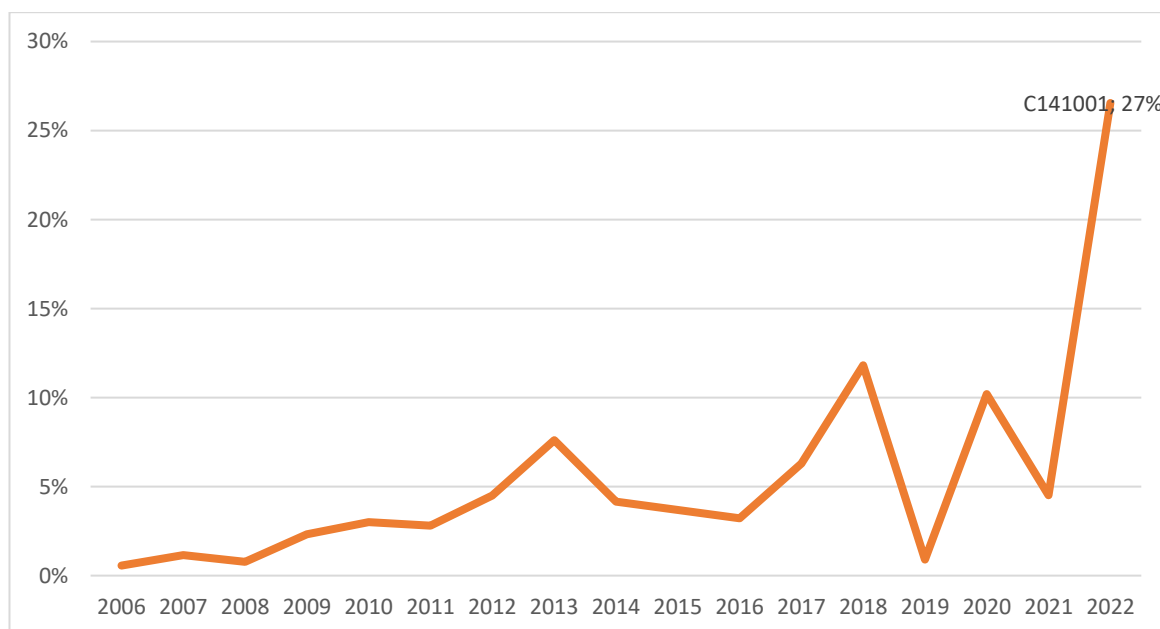
2010	13%	15%	8%	9%	4%	12%
2011	17%	7%	4%	8%	7%	10%
2012	19%	28%	13%	23%	5%	6%
2013	57%	21%	11%	13%	3%	43%
2014	18%	10%	11%	18%	7%	11%
2015	13%	3%	2%	16%	6%	16%
2016	23%	5%	4%	17%	6%	13%
2017	22%	8%	4%	12%	5%	13%
2018	73%	10%	4%	41%	4%	12%
2019	21%	5%	2%	41%	4%	7%
2020	47%	5%	0%	55%	1%	1%
2021	16%	13%	37%	10%	3%	4%
2022	6%	16%	11%	34%	4%	9%
Promedio	23%	13%	8%	19%	5%	11%

Nota: Los datos presentados muestran los niveles de rentabilidad del Patrimonio (ROE).

Muestra que en el CIU con más alta rentabilidad es el C141004 que corresponde a las “Actividades de confección a la medida (costureras, sastres)”

Figura 5.

ROA - C141001 - Fabricación de prendas de vestir de cuero



Nota: Los datos presentados muestran la rentabilidad del Activo del sector de “Fabricación de prendas de vestir de cuero” con CIU C141001.

Muestra que el mayor porcentaje de rentabilidad del activo corresponde al año 2022 con 27% de ROA.

El sector de "Fabricación de prendas de vestir de cuero" en las provincias de Azuay, Imbabura y Tungurahua ha sido objeto de estudio en el período comprendido entre 2006 y 2022, analizando su rentabilidad del activo a través de las empresas (Sociedades, Formulario 101). Durante esta extensa evaluación, se identifica indicadores clave de rendimiento (ROA) que arrojan luz sobre la eficiencia y el desempeño económico del sector.

En el año 2022, el sector logró una rentabilidad destacable del 27%. Esto significa que el 27% del activo total de las empresas del sector aumentó su utilidad neta durante ese año. Este resultado positivo se aduce que hubo una gestión eficiente y un uso efectivo de los recursos en ese período, lo que contribuyó al éxito financiero del sector.

Por otro lado, se observa que, en los años 2006, 2007 y 2019, la rentabilidad fue especialmente baja, alcanzando solo el 1%. Esta disminución puede atribuirse a diversos factores, como cambios en el mercado, costos de producción más altos o una menor demanda de los productos del sector.

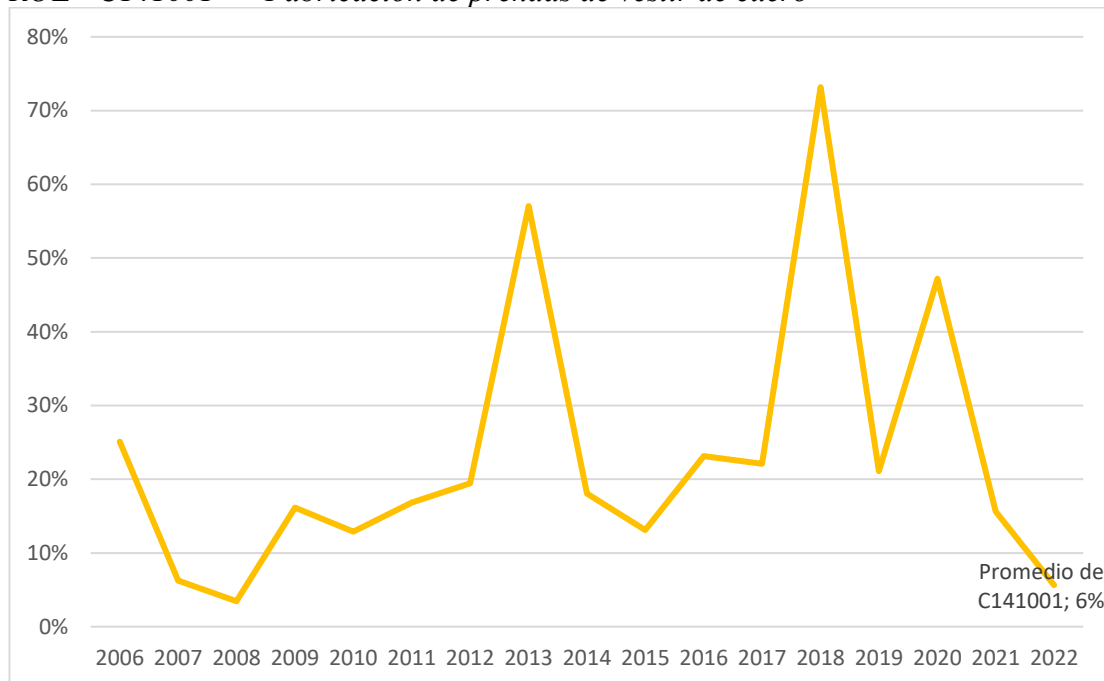
El promedio general de la rentabilidad sobre la inversión en el sector es del 6%. Este valor refleja la eficiencia promedio del sector en la generación de utilidades en relación con la inversión realizada. Si bien es un indicador que muestra cierto equilibrio en el desempeño, también destaca la necesidad de buscar oportunidades para mejorar y elevar este promedio.

Además, se observa que menos del 50% de las empresas del sector lograrán generar una rentabilidad del 4%. Esto sugiere que una gran mayoría de las empresas enfrentan desafíos en términos de rentabilidad, lo que podría afectar su estabilidad financiera y su capacidad para crecer y competir en el mercado.

En general, los resultados muestran que la rentabilidad del sector de "Fabricación de prendas de vestir de cuero" no está mayormente por encima del 4%. Esto indica que el sector enfrenta desafíos significativos en términos de rentabilidad.

Figura 6.

ROE - C141001 – “Fabricación de prendas de vestir de cuero”



Nota: Los datos presentados muestran la rentabilidad del Patrimonio del sector de “Fabricación de prendas de vestir de cuero” con CIU C141001.

Muestra que el mayor porcentaje de rentabilidad del patrimonio corresponde al año 2018 con 73% de ROE.

El sector de "Fabricación de prendas de vestir de cuero" en las provincias de Azuay, Imbabura y Tungurahua ha sido objeto de estudio en el período comprendido entre 2006 y 2022, analizando su rentabilidad a través de las empresas (Sociedades, Formulario 101). Durante esta extensa evaluación, se identifica indicadores clave de rendimiento que arrojan luz sobre la eficiencia y el desempeño económico del sector.

En el año 2018, el sector alcanzó su punto máximo de rentabilidad, logrando un impresionante 73%. Esto significa que aproximadamente el 73% de la inversión realizada se tradujo en utilidades netas, lo que demuestra una altísima eficiencia en la gestión de las empresas. Estos resultados indican que, durante ese período, el sector de fabricación de prendas de vestir de cuero estuvo en su mejor momento en términos de rentabilidad y capacidad para generar ganancias.

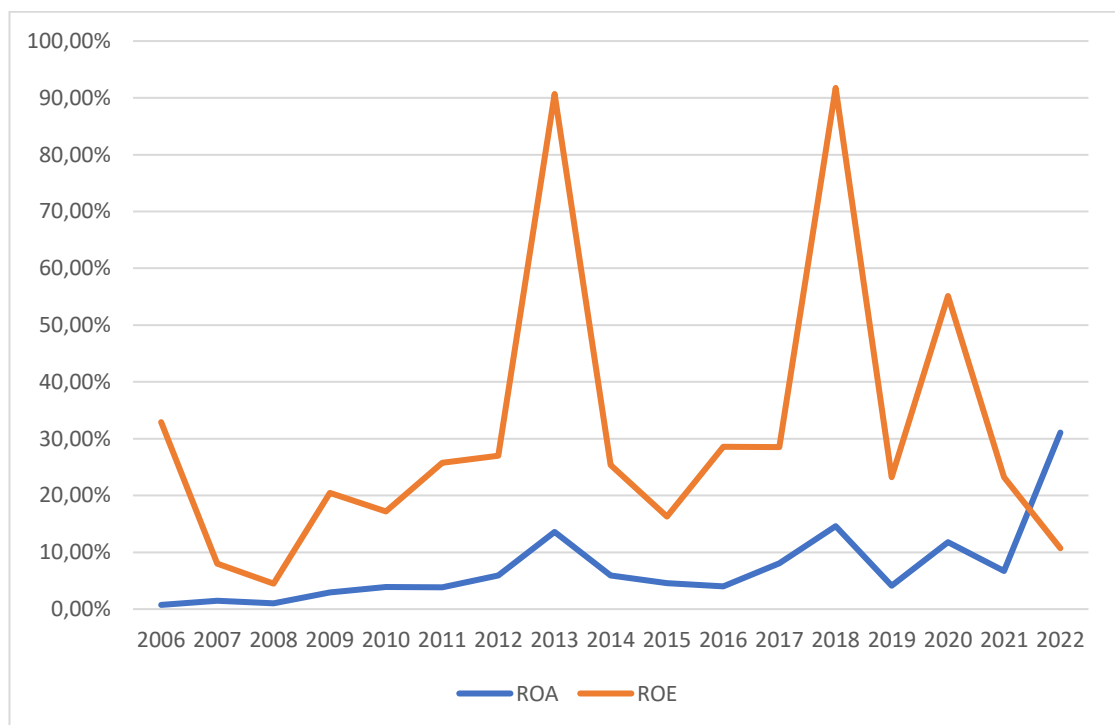
Sin embargo, no todos los años fueron igual de favorables. En el año 2008, el sector experimentó una baja rentabilidad del 3%. Esta disminución puede atribuirse a diversos factores, como cambios en el mercado, costos de producción más altos o una menor demanda de los productos del sector.

Además, se observa que, en los años 2007, 2008 y 2022, aproximadamente el 50% de las empresas presentaron niveles de rentabilidad del patrimonio (ROE) por debajo del 18%. Un ROE inferior al 18% significa que estas empresas no están generando suficientes ganancias en relación con la inversión de los accionistas. Este hallazgo señala la necesidad de enfocarse en esas empresas en particular y evaluar cómo se puede mejorar su rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo.

Por último, con las situaciones particulares mencionadas, el promedio de la rentabilidad sobre el patrimonio del sector es del 23%. El patrimonio incluye elementos como el "Capital Social", que representa las aportaciones de los accionistas, las "Reservas" y las "Utilidades Retenidas". Un promedio del 23% indica que, en general, las empresas del sector han sido exitosas en generar ganancias y beneficios para sus accionistas.

Figura 7.

ROA-ROE – “Fabricación de prendas de vestir de cuero” - C141001



Nota. El grafico muestra el sector de " Fabricación de prendas de vestir de cuero" ha experimentado altibajos en su rentabilidad a lo largo del tiempo. Evidencia que la Rentabilidad con respecto al patrimonio generar ganancias sustanciales para los accionistas.

La rentabilidad del sector de "Fabricación de prendas de vestir de cuero" a lo largo de diferentes años, utilizando el ROA (Return on Assets) y el ROE (Return on Equity) como métricas de rendimiento financiero. Anexo 4

En el año 2022, el ROA alcanzó su nivel más alto, registrando un impresionante 31.08%. Esta cifra indica que la industria generó una rentabilidad considerable con respecto a sus activos. Por otro lado, el ROE alcanzó su punto máximo en el año 2018 con un destacable 91.75%, lo que significa que los accionistas obtuvieron un retorno muy elevado en relación con sus inversiones.

No obstante, el panorama no ha sido siempre tan positivo. En el año 2006, el ROA tocó fondo con un modesto 0.74%, lo que indica una rentabilidad bastante baja en relación con los activos de las empresas del sector. Asimismo, en el año 2008, el ROE registró su nivel más bajo, situándose en 4.49%. Esta cifra sugiere que los accionistas obtuvieron un retorno mucho menor en comparación con otros años.

Es interesante observar que, a lo largo del tiempo, tanto el ROA como el ROE han mostrado tendencias similares. Ambos indicadores han mantenido niveles por debajo del 50% en la mayoría de las empresas, lo que sugiere que una parte significativa del sector ha tenido dificultades para generar rentabilidad significativa. En promedio, el ROA ha sido del 7.31%, mientras que el ROE ha alcanzado un promedio de 31.14%.

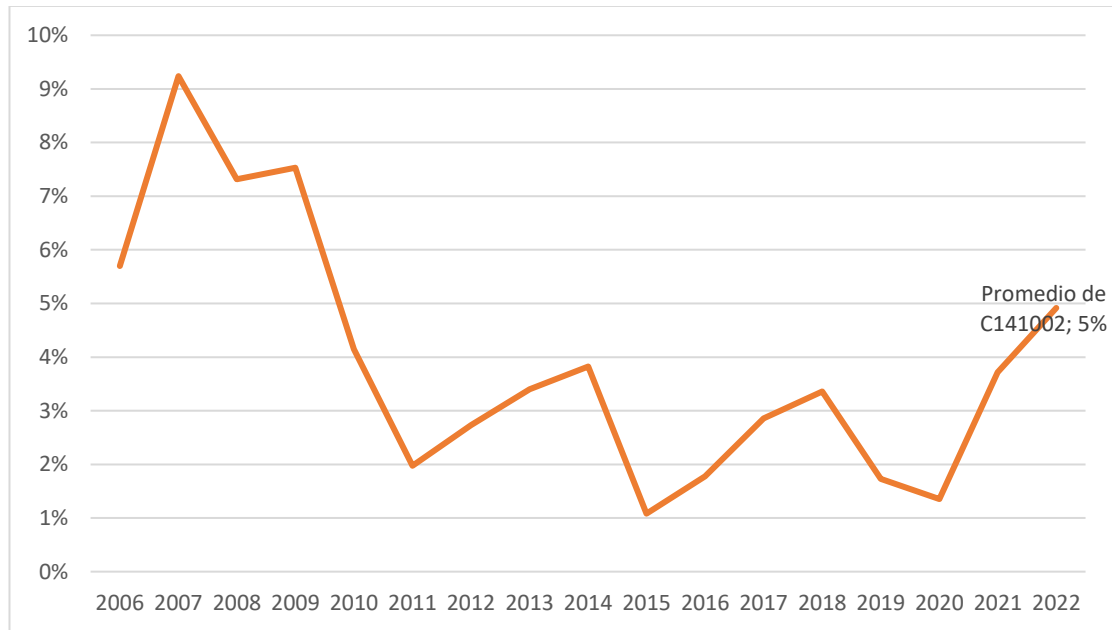
Comparación:

- **El ROA (31.08%) en 2022 vs. el ROE (91.75%) en 2018:** El ROE superó significativamente al ROA en términos de rentabilidad, lo que indica que los accionistas obtuvieron un mayor rendimiento de su inversión en 2018 que en 2022.
- **El ROA (0.74%) en 2006 vs. el ROE (4.49%) en 2008:** Ambos indicadores registraron niveles bajos, pero el ROE fue considerablemente más alto, indicando que los accionistas obtuvieron un rendimiento relativamente mejor en 2008 que en 2006.
- **Niveles por debajo del 50%:** Tanto el ROA como el ROE han mostrado que la mayoría de las empresas del sector han tenido dificultades para alcanzar rentabilidades superiores al 50%. Sin embargo, el ROE ha demostrado en general un rendimiento más alto que el ROA en este aspecto.

- **Promedio:** El ROE ha mantenido un promedio más alto (31.14%) que el ROA (7.31%), lo que sugiere que históricamente los accionistas han experimentado un mejor retorno en comparación con el rendimiento generado por los activos de las empresas.

Figura 8.

ROA - C141002 – “Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas”



Nota: Los datos presentados muestran la rentabilidad del Activo del sector de “Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas” con CIU C141002. Muestra que el mayor porcentaje de rentabilidad del activo corresponde al año 2007 con 9% de ROA.

El sector de " Fabricación de tejidos (telas) impregnadas y recubiertas " en las provincias de Azuay, Imbabura y Tungurahua ha sido objeto de estudio en el período comprendido entre 2006 y 2022, analizando su rentabilidad del activo a través de las empresas (Sociedades, Formulario 101). Durante esta extensa evaluación, se identifica indicadores clave de rendimiento (ROA) que arrojan luz sobre la eficiencia y el desempeño económico del sector.

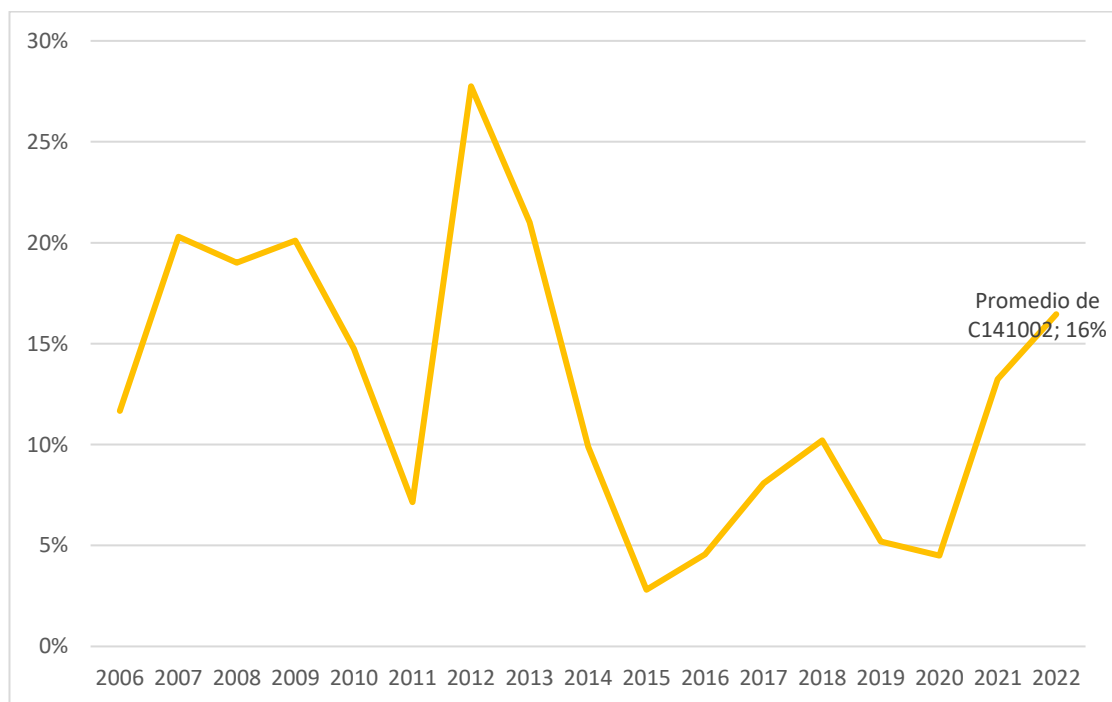
En el año 2007, el sector alcanzó su nivel más alto de rentabilidad, llegando al 9% del Activo total, lo que permitió generar utilidades netas. Este dato positivo indica que algunas empresas lograron obtener un retorno significativo sobre sus inversiones en ese año específico.

Sin embargo, la situación cambió en los años 2015 y 2020, cuando el sector enfrentó una disminución en su rentabilidad, llegando a un promedio del 1%. Estos años fueron desafiantes a nivel de supervivencia para las empresas del sector.

En promedio, durante todo el período evaluado, la rentabilidad sobre la inversión se mantuvo en un 4%. Por ende, un aspecto relevante a tener en cuenta es que menos del 50% de las empresas del sector lograron superar la barrera del 4% de rentabilidad. Esta cifra destaca que una parte significativa de las compañías del sector ha enfrentado dificultades para obtener resultados financieros favorables.

Figura 9.

ROE - C141002 – “Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas”



Nota: Los datos presentados muestran la rentabilidad del Patrimonio del sector de “Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas” con CIU C141002.

Muestra que el mayor porcentaje de rentabilidad del patrimonio corresponde al año 2012 con 28% de ROE.

El sector de " Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas " se toma como referencia para la producción en las tres provincias de Azuay, Imbabura y Tungurahua ha sido objeto de estudio en el período comprendido entre 2006 y 2022, analizando su rentabilidad a través de las empresas (Sociedades, Formulario 101). Durante este lapso, se han identificado indicadores ciertos clave de rentabilidad que permiten evaluar el desempeño económico de las empresas involucradas.

En primer lugar, es relevante destacar que el año 2012 fue especialmente exitoso para el sector, ya que tuvo una rentabilidad del 28%. Esto significa que aproximadamente el 28% de la inversión realizada en ese año se tradujo en utilidades netas. Este indicador es un claro reflejo de la eficiencia alcanzada por las empresas del sector durante ese período.

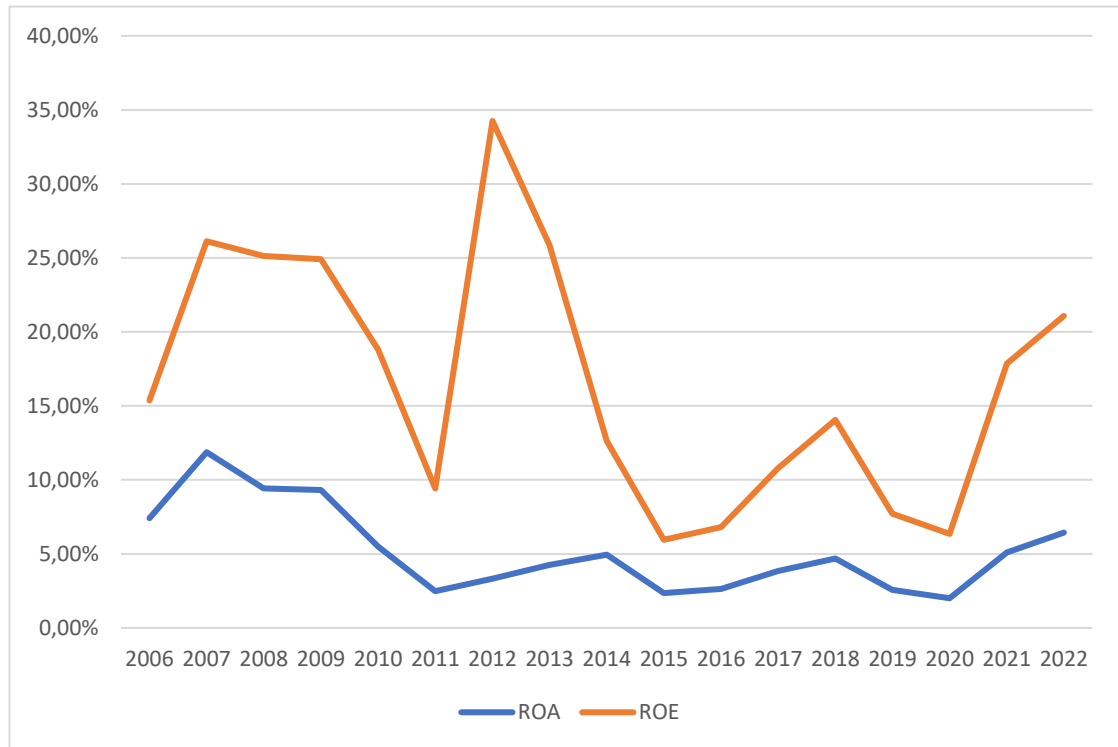
Por otro lado, se observa que el año 2015 fue un periodo menos favorable, debido a que la rentabilidad se redujo significativamente al 3%. Esta disminución puede atribuirse a diversos factores, como cambios en el mercado, costos de producción más altos o una menor demanda de los productos del sector.

Además, se puede apreciar que aproximadamente el 50% de las empresas del sector presentaron niveles de rentabilidad del patrimonio (ROE) por debajo del 10%, específicamente en los años 2016, 2019 y 2020. Un ROE inferior al 10% significa que las empresas no están acumulando ganancias en esta relación con la inversión de sus accionistas.

Por último, el promedio de la rentabilidad sobre el patrimonio del sector es del 13%. El patrimonio incluye el "Capital Social", que representa las aportaciones de los accionistas, así como las "Reservas" y las "Utilidades Retenidas". Un promedio del 13% indica que, en general, las empresas del sector están logrando obtener una rentabilidad adecuada para sus accionistas.

Figura 10.

ROA-ROE – Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas - C141002



Nota. El gráfico muestra el sector de "Fabricación de tejidos (telas)" ha experimentado altibajos en su rentabilidad a lo largo del tiempo.

Evidencia que la Rentabilidad con respecto al patrimonio generar ganancias sustanciales para los accionistas, sin embargo, es un indicador muy volátil.

La rentabilidad del sector de "Fabricación de tejidos (telas)" utilizando el ROA (Return on Assets) y el ROE (Return on Equity) como métricas de rendimiento financiero.

En el año 2012, tanto el ROA como el ROE alcanzaron sus niveles más altos, registrando una rentabilidad destacable del 11.87% y 34.25%, respectivamente. Estos resultados indican que las empresas del sector lograron generar ganancias significativas en relación con sus activos y el capital aportado por los accionistas en ese año.

Sin embargo, la rentabilidad mostró un declive en el año 2015. En este año, el ROA cayó al nivel más bajo, alcanzando un modesto 2.35%, lo que sugiere que las empresas tuvieron dificultades para obtener rendimientos adecuados sobre sus activos. De manera similar, el ROE también registró su nivel más bajo en 2015 con un 5.95%,

indicando una disminución en la capacidad de las empresas para generar beneficios en comparación con el capital aportado por los accionistas.

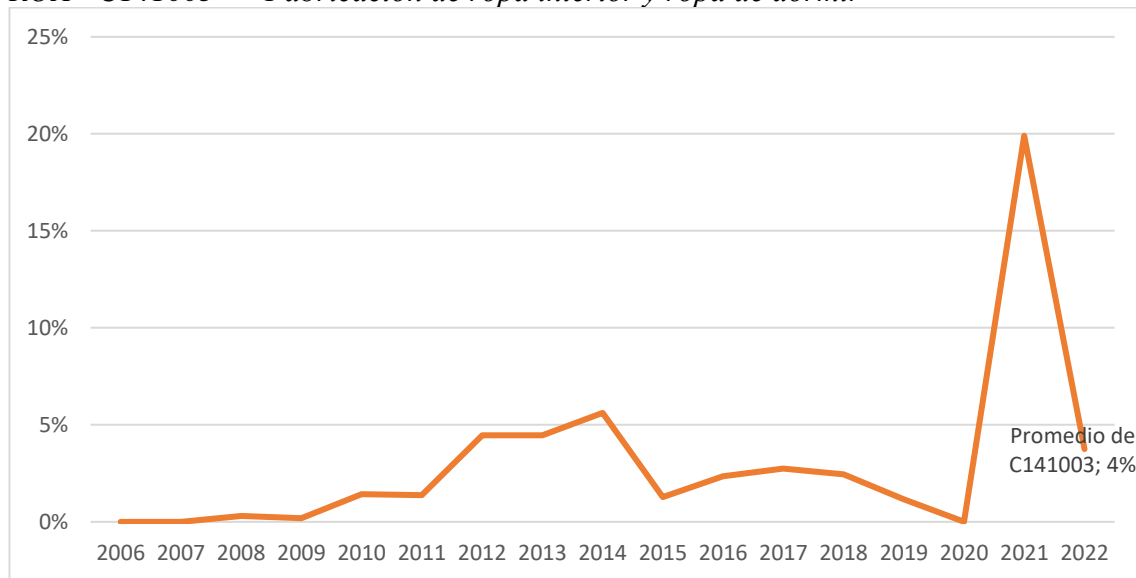
Es importante notar que tanto el ROA como el ROE han mantenido niveles por debajo del 50%, lo que significa que la mayoría de las empresas del sector no han logrado alcanzar rentabilidades superiores a esta cifra. En promedio, el ROA se ha situado en un 5.19%, mientras que el ROE ha alcanzado un promedio de 16.65% a lo largo del tiempo.

Comparación:

- **El ROA (11.87%) vs. el ROE (34.25%) en 2012:** El ROE superó significativamente al ROA en 2012, lo que indica que los accionistas obtuvieron un rendimiento mucho mayor en relación con su inversión en comparación con la rentabilidad generada por los activos.
- **El ROA (2.35%) vs. el ROE (5.95%) en 2015:** Ambos indicadores mostraron niveles bajos en 2015, pero el ROE fue más alto, lo que sugiere que los accionistas obtuvieron un rendimiento relativamente mejor en comparación con la rentabilidad generada por los activos.
- **Niveles por debajo del 50%:** Tanto el ROA como el ROE han demostrado que la mayoría de las empresas del sector han tenido dificultades para alcanzar rentabilidades superiores al 50%. Sin embargo, el ROE ha mostrado históricamente un rendimiento más alto en comparación con el ROA en este aspecto.
- **Promedio:** El ROE ha mantenido un promedio más alto (16.65%) que el ROA (5.19%), lo que sugiere que los accionistas han experimentado un mejor rendimiento en comparación con la rentabilidad generada por los activos de las empresas en promedio.

Figura 11.

ROA - C141003 – “Fabricación de ropa interior y ropa de dormir”



Nota: Los datos presentados muestran la rentabilidad del Activo del sector de “Fabricación de ropa interior y ropa de dormir” con CIU C141003.

Muestra que el mayor porcentaje de rentabilidad del activo corresponde al año 2021 con 20% de ROA.

El sector de "Fabricación de ropa interior y ropa de dormir" en las provincias de Azuay, Imbabura y Tungurahua ha sido objeto de análisis desde el año 2006 hasta el 2022, evaluando su rentabilidad del Activo mediante el número de empresas (Sociedades-Formulario 101. Durante este periodo, se han observado diferentes niveles de rentabilidad que ofrecen una visión general del desempeño económico del sector.

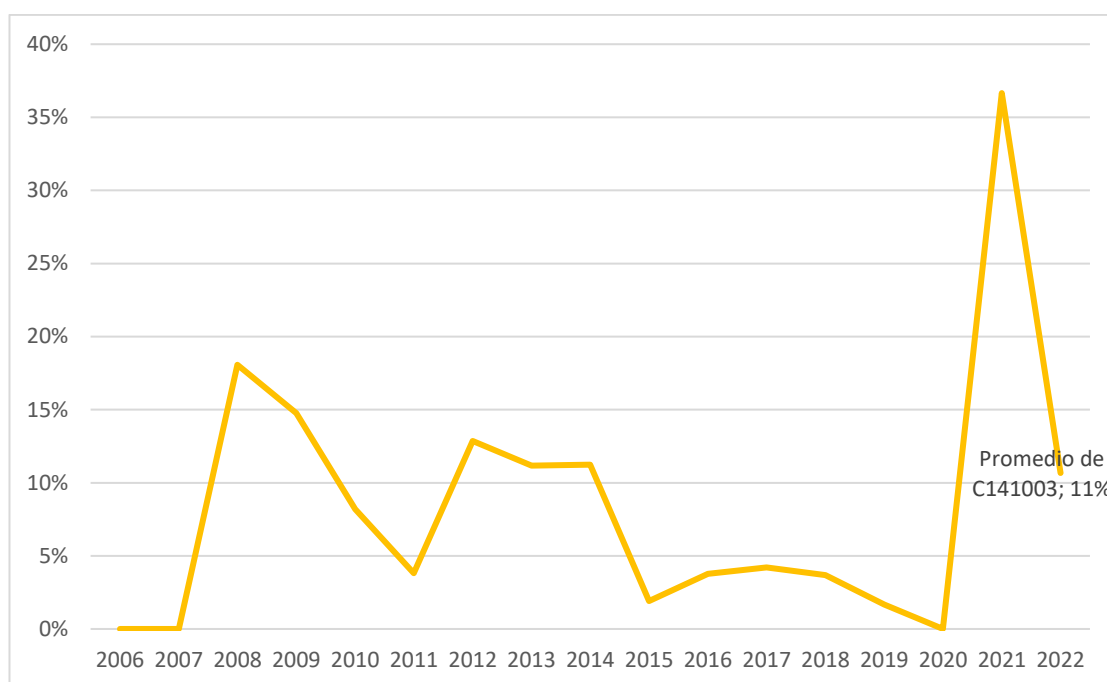
En el año 2021, el sector logró una rentabilidad destacable del 20%. Esto implica que el 20% del total de activos ha generado utilidades netas en ese año. Es un indicador alentador, ya que muestra que una parte significativa de los recursos invertidos ha sido eficientemente utilizada para generar ganancias.

No obstante, también se han identificado años con niveles más bajos de rentabilidad, como el 0% en los años 2006, 2007 y 2020. Estos resultados indican períodos en los que el sector tuvo dificultades para generar utilidades significativas en relación con el valor de sus activos.

En promedio, la rentabilidad sobre la inversión en el sector de fabricación de ropa interior y ropa de dormir es del 3%. Este valor refleja una rentabilidad moderada en el largo plazo. Sin embargo, es importante destacar que menos del 50% de las empresas alcanzan una rentabilidad del 6%. Esto implica que una gran mayoría de las empresas del sector no logra superar un umbral de rentabilidad significativa.

Figura 12.

ROE - C141003 – “Fabricación de ropa interior y ropa de dormir”



Nota: Los datos presentados muestran la rentabilidad del Patrimonio del sector de “Fabricación de ropa interior y ropa de dormir” con CIU C141003. Muestra que el mayor porcentaje de rentabilidad del patrimonio corresponde al año 2021 con 37% de ROE.

El sector de "Fabricación de ropa interior y ropa de dormir" en las provincias de Azuay, Imbabura y Tungurahua ha sido objeto de estudio en el período comprendido entre 2006 y 2022, analizando su rentabilidad del Patrimonio a través de las empresas (Sociedades, Formulario 101). involucradas en la producción. Durante este período, se han identificado diversos indicadores clave de rentabilidad que brindan una visión completa del desempeño económico del sector.

En el año 2021, el sector alcanzó su máximo nivel de rentabilidad con un impresionante 37%. Esto significa que aproximadamente el 37% de la inversión realizada se tradujo en utilidades netas. Estos resultados reflejan un alto nivel de

eficiencia en la gestión y operación de las empresas del sector durante ese año en particular.

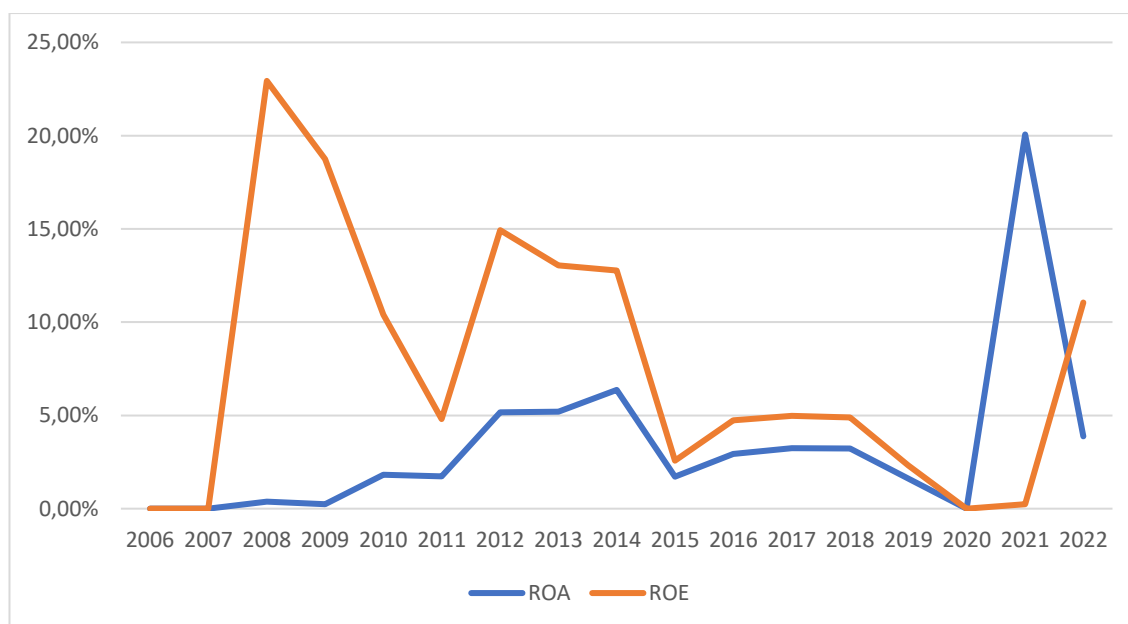
Por otro lado, se han observado periodos con niveles bajos de rentabilidad, como el 0% en los años 2006, 2007 y 2020. Estos años pueden haber sido desafiantes para el sector debido a diversas razones, como cambios en la demanda del mercado, fluctuaciones en los costos de producción o competencia intensa.

Además, se ha identificado que el 50% de las empresas del sector tuvieron niveles de rentabilidad del patrimonio (ROE) por debajo del 11%, especialmente en los años 2010, 2011 y 2015. Un ROE inferior al 11% significa que estas empresas no están perdiendo ganancias en relación con la inversión de sus accionistas.

Por último, el promedio de la rentabilidad sobre el patrimonio del sector es del 8%. El patrimonio incluye el "Capital Social", que representa las aportaciones de los accionistas, así como las "Reservas" y las "Utilidades Retenidas". Un promedio del 8% indica que, en general, las empresas del sector han logrado obtener una rentabilidad razonable para sus accionistas.

Figura 13.

ROA-ROE – Fabricación de ropa interior y ropa de dormir - C141003



Nota. El grafico muestra el sector de "Fabricación de ropa interior y ropa de dormir" ha experimentado altibajos en su rentabilidad a lo largo del tiempo. Evidencia que la Rentabilidad con respecto al patrimonio generar ganancias sustanciales para los accionistas, sin embargo, es un indicador muy volátil.

La rentabilidad del sector de "Fabricación de ropa interior y ropa de dormir" utilizando el ROA (Return on Assets) y el ROE (Return on Equity) como métricas de rendimiento financiero.

En el año 2021, el ROA alcanzó su nivel más alto con un sólido 20.06%. Esta cifra indica que las empresas del sector lograron generar una rentabilidad significativa en relación con sus activos en ese año. Por otro lado, el ROE mantuvo su máximo nivel en el año 2008, con un destacable 22.94%. Esto sugiere que los accionistas obtuvieron un retorno considerable sobre su inversión en dicho año.

Sin embargo, en el año 2020, tanto el ROA como el ROE registraron niveles bajos con un 0% de rentabilidad. Esto es preocupante, ya que indica que las empresas no lograron generar beneficios sobre sus activos ni sobre el capital aportado por los accionistas durante ese periodo.

Es importante destacar que tanto el ROA como el ROE han mantenido niveles por debajo del 50%. En promedio, el ROA se ha situado en un 3.39%, mientras que el ROE ha alcanzado un promedio de 7.55% a lo largo del tiempo.

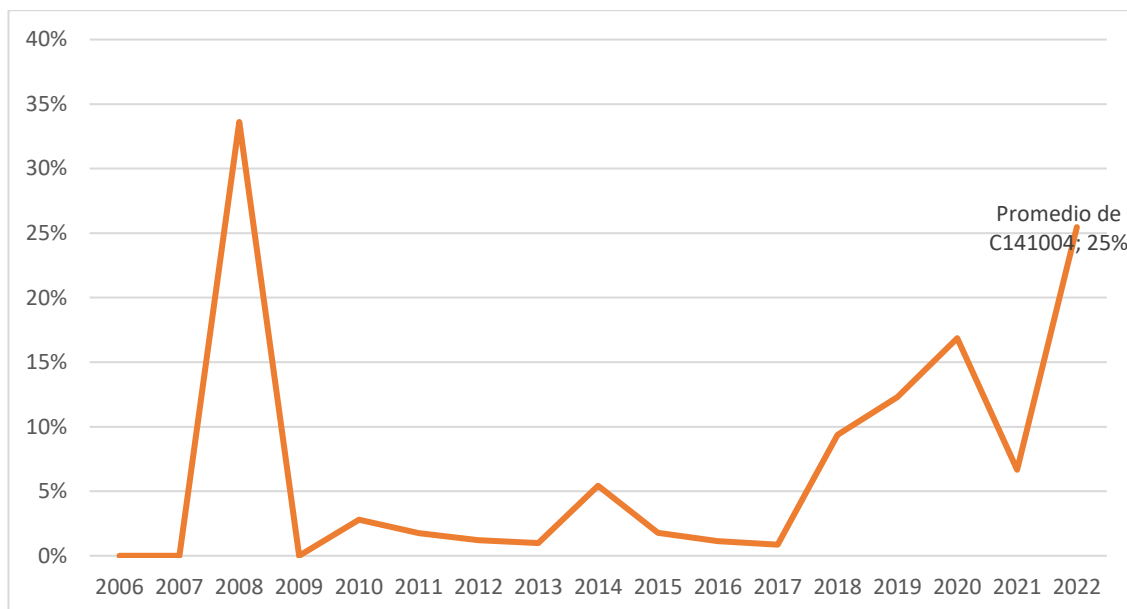
Comparación:

- **El ROA (20.06%) en 2021 vs. el ROE (22.94%) en 2008:** En el año 2021, el ROA superó ligeramente al ROE en términos de rentabilidad, lo que indica que las empresas generaron un retorno más alto sobre sus activos en comparación con el retorno sobre el capital aportado por los accionistas en 2008.
- **Los niveles bajos de ROA y ROE (0%) en 2020:** Es preocupante que ambos indicadores hayan registrado rentabilidad nula en el año 2020, lo que indica que las empresas no lograron generar beneficios en ese período. Es necesario investigar las razones detrás de esta falta de rentabilidad y tomar medidas correctivas.
- **Niveles por debajo del 50%:** Tanto el ROA como el ROE han demostrado que la mayoría de las empresas del sector han tenido dificultades para alcanzar rentabilidades superiores al 50%. En promedio, el ROE ha sido más alto que el ROA en este aspecto.
- **Promedio:** El ROE ha mantenido un promedio más alto (7.55%) que el ROA (3.39%). Esto indica que históricamente, los accionistas han experimentado un

mejor rendimiento en comparación con la rentabilidad generada por los activos de las empresas.

Figura 14.

ROA - C141004 – “Actividades de confección a la medida”



Nota: Los datos presentados muestran la rentabilidad del Activo del sector de “Actividades de confección a la medida (costureras, sastres)” con CIU C141004. Muestra que el mayor porcentaje de rentabilidad del activo corresponde al año 2008 con 34% de ROA.

El sector de "Actividades de confección a la medida (costureras, sastres)" en las provincias de Azuay, Imbabura y Tungurahua ha sido objeto de análisis desde el año 2006 hasta el 2022, evaluando su rentabilidad del Activo mediante las empresas del Formulario 101-Sociedades involucradas en la producción. Durante este periodo, se han observado diferentes niveles de rentabilidad que garantizan una visión detallada del desempeño económico del sector.

En el año 2008, el sector logró una rentabilidad sobresaliente del 34%. Esto significa que el 34% del total de activos ha generado utilidades netas en ese año. Este indicador refleja un rendimiento impresionante y eficiente, ya que una parte significativa de los recursos invertidos se tradujo en ganancias.

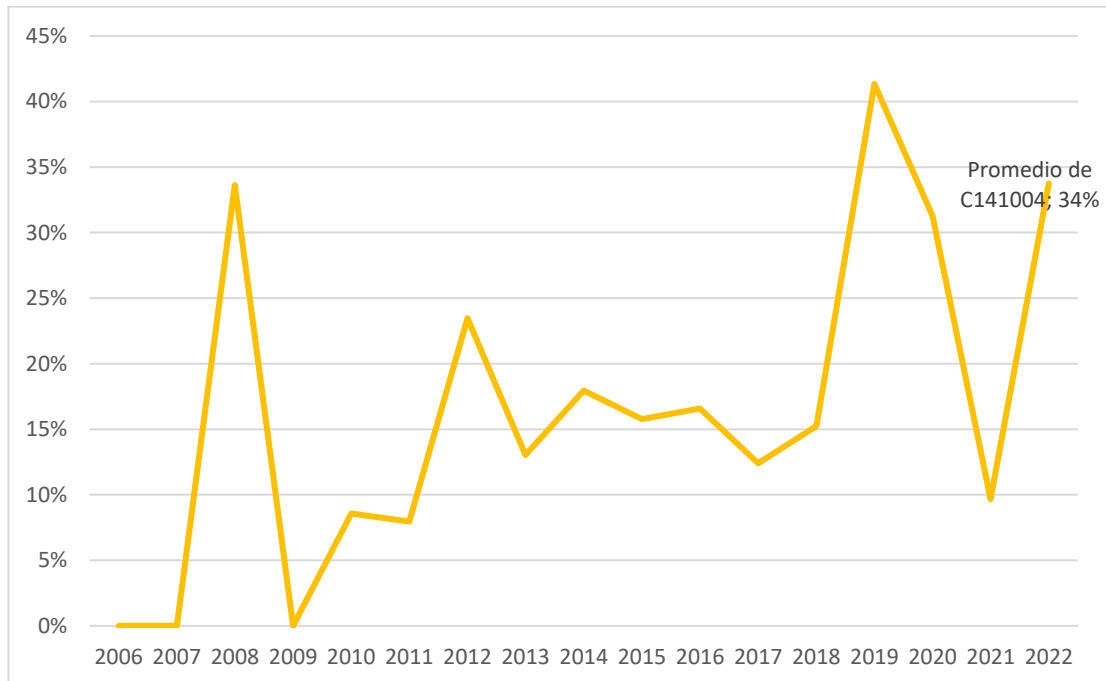
Sin embargo, también se han identificado años con niveles más bajos de rentabilidad, como el 0% en los años 2006, 2007 y 2009. Estos resultados indican períodos en los

que el sector tuvo dificultades para generar utilidades significativas en relación con el valor de sus activos.

En promedio, la rentabilidad sobre la inversión en el sector de "Actividades de confección a la medida" es del 7%. Este valor refleja una rentabilidad moderada en el largo plazo. Sin embargo, es importante destacar que menos del 50% de las empresas alcanzan una rentabilidad del 5%. Esto implica que una gran mayoría de las empresas del sector no logra superar un umbral de rentabilidad significativa.

Figura 15.

ROE - C141004 – “Actividades de confección a la medida”



Nota: Los datos presentados muestran la rentabilidad del Patrimonio del sector de “Actividades de confección a la medida (costureras, sastres)” con CIU C141004. Muestra que el mayor porcentaje de rentabilidad del patrimonio corresponde al año 2019 con 41% de ROE.

El sector de "Actividades de confección a la medida (costureras, sastres)" en las provincias de Azuay, Imbabura y Tungurahua ha sido objeto de análisis desde el año 2006 hasta el 2022, evaluando su rentabilidad a través del número de empresas (Sociedades, Formulario 101). Durante este período, se han identificado diversos indicadores clave de rentabilidad que brindan una visión completa del desempeño económico del sector.

El año 2019 resaltó como un período excepcional para el sector, alcanzando una rentabilidad impresionante del 41%. Esto significa que aproximadamente el 41% de la inversión realizada se tradujo en utilidades netas, lo cual es un logro destacado. Este alto nivel de rentabilidad es una señal de eficiencia y éxito en la gestión de las empresas del sector durante ese año en particular.

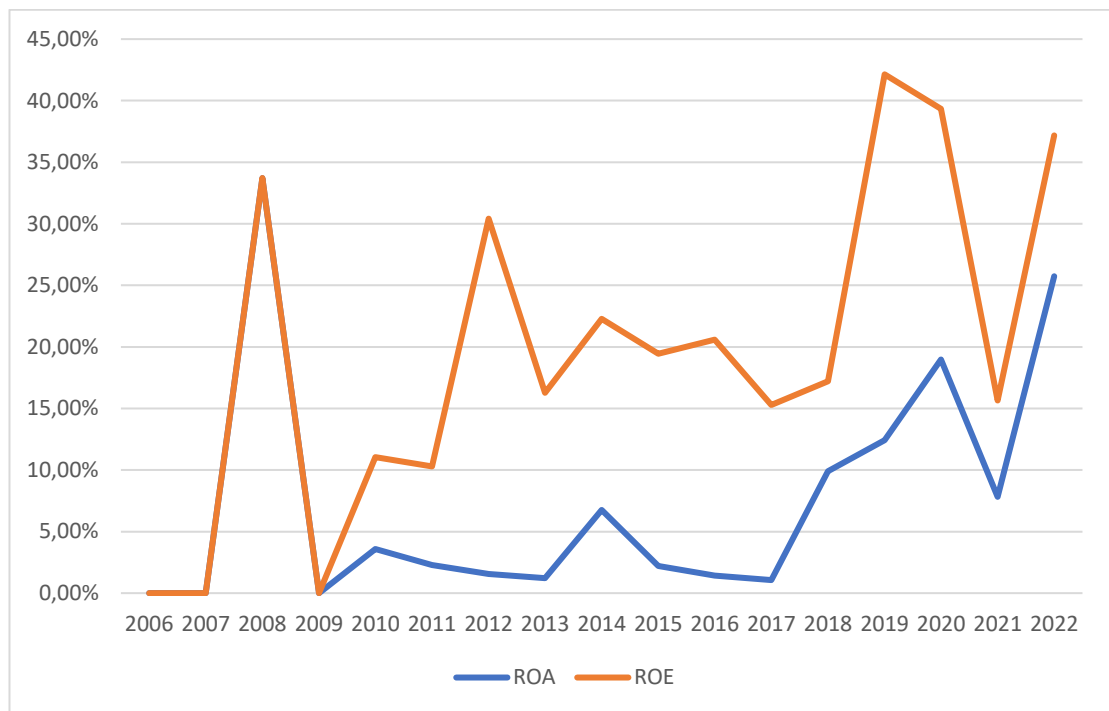
Por otro lado, se han observado periodos con niveles bajos de rentabilidad, con el 0% en los años 2006, 2007 y 2009. Estos años pueden haber sido desafiantes para el sector debido a diversas razones, como fluctuaciones en la demanda del mercado, cambios en las tendencias de la moda o incremento de los costos de producción.

Asimismo, se ha identificado que el 50% de las empresas del sector tuvieron niveles de rentabilidad del patrimonio (ROE) por debajo del 18%, especialmente en los años 2013, 2017 y 2021. Un ROE inferior al 18% significa que estas empresas no están siendo eficientes en relación con la inversión de sus accionistas.

En términos generales, el promedio de la rentabilidad sobre el patrimonio del sector es del 17%. El patrimonio está compuesto por el "Capital Social", que representa las aportaciones de los accionistas, así como las "Reservas" y las "Utilidades Retenidas". Un promedio del 17% indica que, en general, las empresas del sector han logrado obtener una rentabilidad favorable para sus accionistas.

Figura 16.

ROA-ROE – "Actividades de confección a la medida" - C141004



Nota. El gráfico muestra el sector de "Actividades de confección a la medida" ha experimentado altibajos en su rentabilidad a lo largo del tiempo. Evidencia que la Rentabilidad con respecto al patrimonio generar ganancias sustanciales para los accionistas, sin embargo, es un indicador muy volátil.

La rentabilidad del sector de "Actividades de confección a la medida" utilizando el ROA (Return on Assets) y el ROE (Return on Equity) como métricas de rendimiento financiero.

En el año 2008, el ROA alcanzó su nivel más alto con un impresionante 33.71%. Esto indica que las empresas del sector lograron generar una rentabilidad significativa en relación con sus activos en ese año. Por otro lado, el ROE mantuvo su máximo nivel en el año 2019, con un destacable 42.14%. Esto sugiere que los accionistas obtuvieron un retorno considerable sobre su inversión en dicho año.

Sin embargo, el sector enfrentó desafíos en el año 2006, ya que tanto el ROA como el ROE registraron niveles bajos con una rentabilidad nula del 0%. Esto indica que las empresas no lograron generar beneficios ni sobre sus activos ni sobre el capital aportado por los accionistas en ese período.

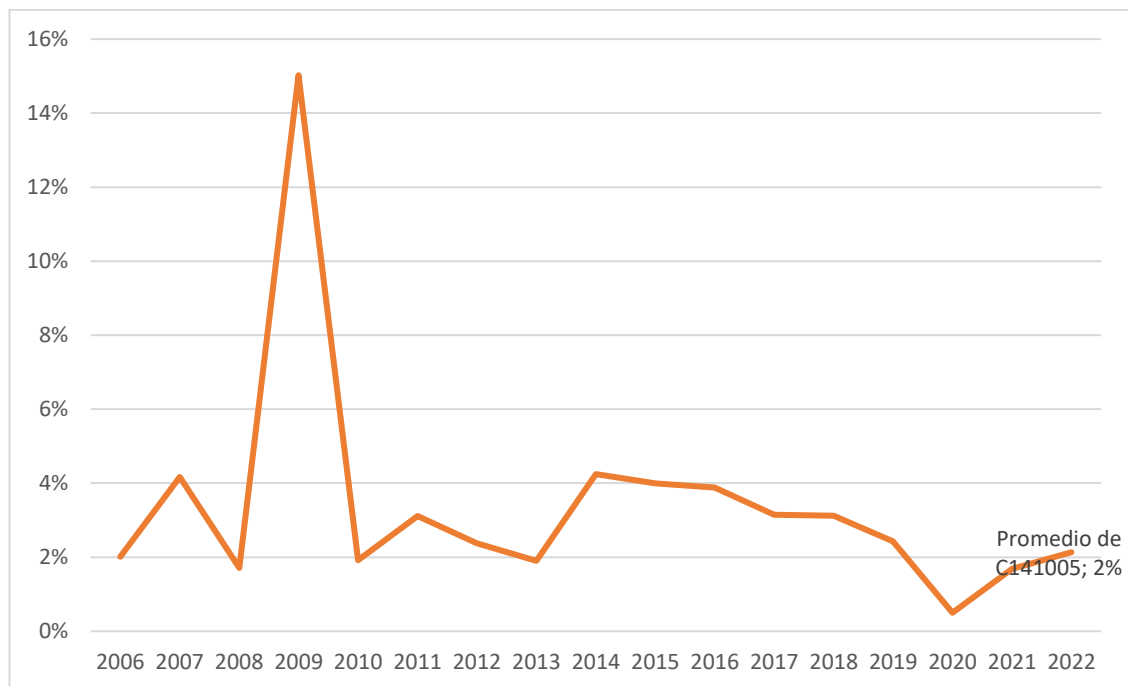
Es relevante destacar que tanto el ROA como el ROE han mantenido niveles por debajo del 50%. En promedio, el ROA se ha situado en un 7.57%, mientras que el ROE ha alcanzado un promedio de 19.46% a lo largo del tiempo.

Comparación:

- **El ROA (33.71%) en 2008 vs. el ROE (42.14%) en 2019:** El ROE superó al ROA en términos de rentabilidad, lo que indica que los accionistas obtuvieron un retorno más alto sobre su inversión en el año 2019 que el retorno generado por los activos en 2008.
- **Los niveles bajos de ROA y ROE (0%) en 2006:** Es preocupante que ambos indicadores hayan registrado rentabilidad nula en el año 2006, lo que indica que las empresas no lograron generar beneficios ni sobre sus activos ni sobre el capital aportado por los accionistas en ese período. Es necesario investigar las razones detrás de esta falta de rentabilidad y tomar medidas correctivas.
- **Niveles por debajo del 50%:** Tanto el ROA como el ROE han demostrado que la mayoría de las empresas del sector han tenido dificultades para alcanzar rentabilidades superiores al 50%. Sin embargo, el ROE ha mostrado históricamente un rendimiento más alto que el ROA en este aspecto.
- **Promedio:** El ROE ha mantenido un promedio más alto (19.46%) que el ROA (7.57%). Esto indica que los accionistas han experimentado un mejor rendimiento en comparación con la rentabilidad generada por los activos de las empresas en promedio.

Figura 17.

ROA - C141005 – “Fabricación de gorros y sombreros”



Nota: Los datos presentados muestran la rentabilidad del Activo del sector de “Fabricación de gorros y sombreros” con CIU C141005.

Muestra que el mayor porcentaje de rentabilidad del activo corresponde al año 2009 con 15% de ROA.

El sector de "Fabricación de gorros y sombreros" en las provincias de Azuay, Imbabura y Tungurahua ha sido objeto de análisis desde el año 2006 hasta el 2022, evaluando su rentabilidad del Activo a través de las empresas según el Formulario 101-Sociedades. Durante este periodo, se han observado diferentes niveles de rentabilidad que garantizan una visión detallada del desempeño económico del sector.

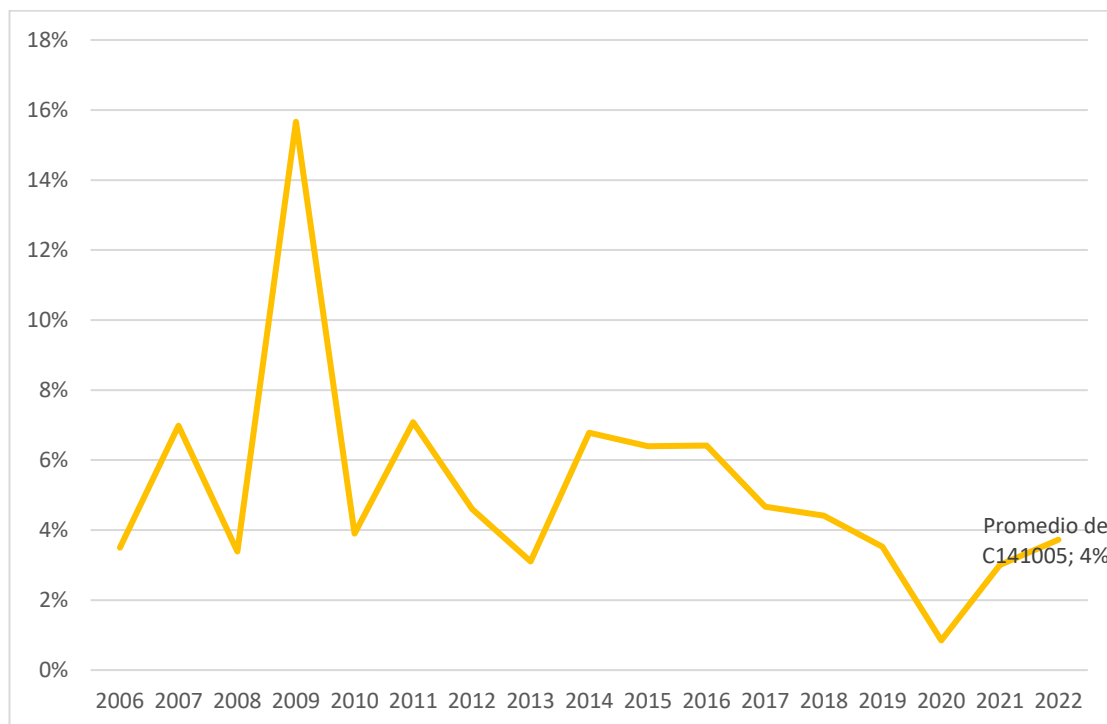
En el año 2009, el sector logró una rentabilidad destacada del 15%. Esto implica que el 15% del total de activos ha generado utilidades netas en ese año. Este indicador refleja un rendimiento significativo y eficiente, debido a que una parte sustancial de los recursos invertidos se tradujo en ganancias.

Sin embargo, también se ha identificado el año 2020 como un período con el nivel más bajo de rentabilidad, alcanzando el 0%. Esto indica que, en ese año, el sector tuvo dificultades para generar utilidades en relación con el valor de sus activos.

En promedio, la rentabilidad sobre la inversión en el sector de "Fabricación de gorros y sombreros" es del 3%. Sin embargo, es relevante destacar que menos del 50% de las empresas alcanzan una rentabilidad del 4%. Esto implica que una gran mayoría de las empresas del sector no logra superar un umbral de rentabilidad significativa.

Figura 18.

ROE - C141005 – "Fabricación de gorros y sombreros"



Nota: Los datos presentados muestran la rentabilidad del Patrimonio del sector de "Fabricación de gorros y sombreros" con CIU C141005.

Muestra que el mayor porcentaje de rentabilidad del patrimonio corresponde al año 2009 con 16% de ROE.

El sector de "Fabricación de gorros y sombreros" en las provincias de Azuay, Imbabura y Tungurahua ha sido objeto de análisis desde el año 2006 hasta el 2022, evaluando su rentabilidad a través de las empresas según el Formulario 101-Sociedades. Durante este período, se han identificado diferentes indicadores clave de rentabilidad que brindan una visión detallada del desempeño económico del sector.

En el año 2009, el sector alcanzó su máximo nivel de rentabilidad con un 16%. Esto significa que aproximadamente el 16% de la inversión realizada se tradujo en utilidades netas. Estos resultados resaltan una gestión eficiente y exitosa durante ese

año en particular, lo que demuestra que una parte significativa de los recursos invertidos se convirtió en ganancia.

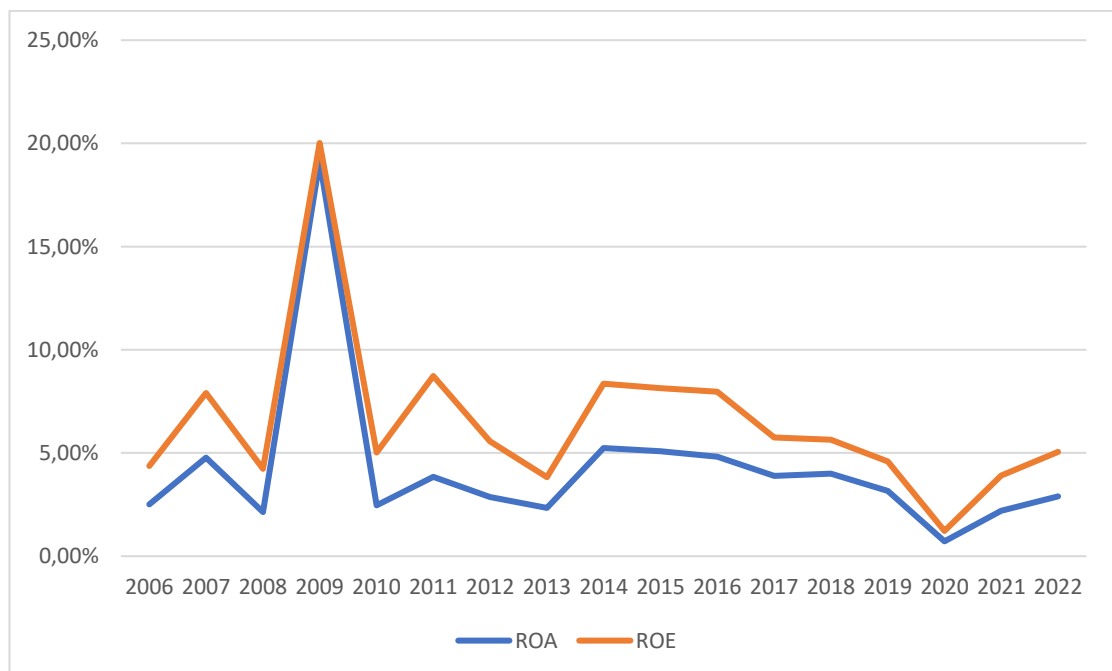
Por otro lado, se ha identificado un nivel bajo de rentabilidad en el año 2020, llegando al 1%. Este resultado puede deberse a factores como la disminución de la demanda del mercado debido a eventos externos como el COVID-19 o la competencia en el sector.

Además, se ha observado que el 50% de las empresas del sector tuvieron niveles de rentabilidad del patrimonio (ROE) por debajo del 7%, especialmente en los años 2010, 2013 y 2020. Un ROE inferior al 7% significa que estas empresas no están ganando ganancias en relación con la inversión de sus accionistas.

Por último, el promedio de la rentabilidad sobre el patrimonio del sector es del 5%. El patrimonio está compuesto por el "Capital Social", que representa las aportaciones de los accionistas, así como las "Reservas" y las "Utilidades Retenidas". Un promedio del 5% indica que, en general, las empresas del sector han logrado obtener una rentabilidad razonable para sus accionistas.

Figura 19.

ROA-ROE – “Fabricación de gorros y sombreros” - C141005



Nota. El grafico muestra el sector de "Fabricación de gorros y sombreros" ha experimentado altibajos en su rentabilidad a lo largo del tiempo. Evidencia que la Rentabilidad con respecto al patrimonio generar ganancias sustanciales para los accionistas, sin embargo, es un indicador muy volátil.

La rentabilidad del sector de "Fabricación de gorros y sombreros" utilizando el ROA (Return on Assets) y el ROE (Return on Equity) como métricas de rendimiento financiero.

En el año 2009, tanto el ROA como el ROE alcanzaron sus niveles más altos con un rendimiento destacable del 19.14% y 20.02%, respectivamente. Estos resultados indican que las empresas del sector lograron generar una rentabilidad significativa en relación con sus activos y el capital aportado por los accionistas en ese año.

Sin embargo, el sector enfrentó desafíos en el año 2020, ya que tanto el ROA como el ROE registraron niveles bajos con una rentabilidad de 0.72% y 1.22%, respectivamente. Esto indica que las empresas no lograron generar beneficios significativos ni sobre sus activos ni sobre el capital aportado por los accionistas en ese período.

Es relevante destacar que tanto el ROA como el ROE han mantenido niveles por debajo del 50%. En promedio, el ROA se ha situado en un 4.24%, mientras que el ROE ha alcanzado un promedio de 6.49% a lo largo del tiempo.

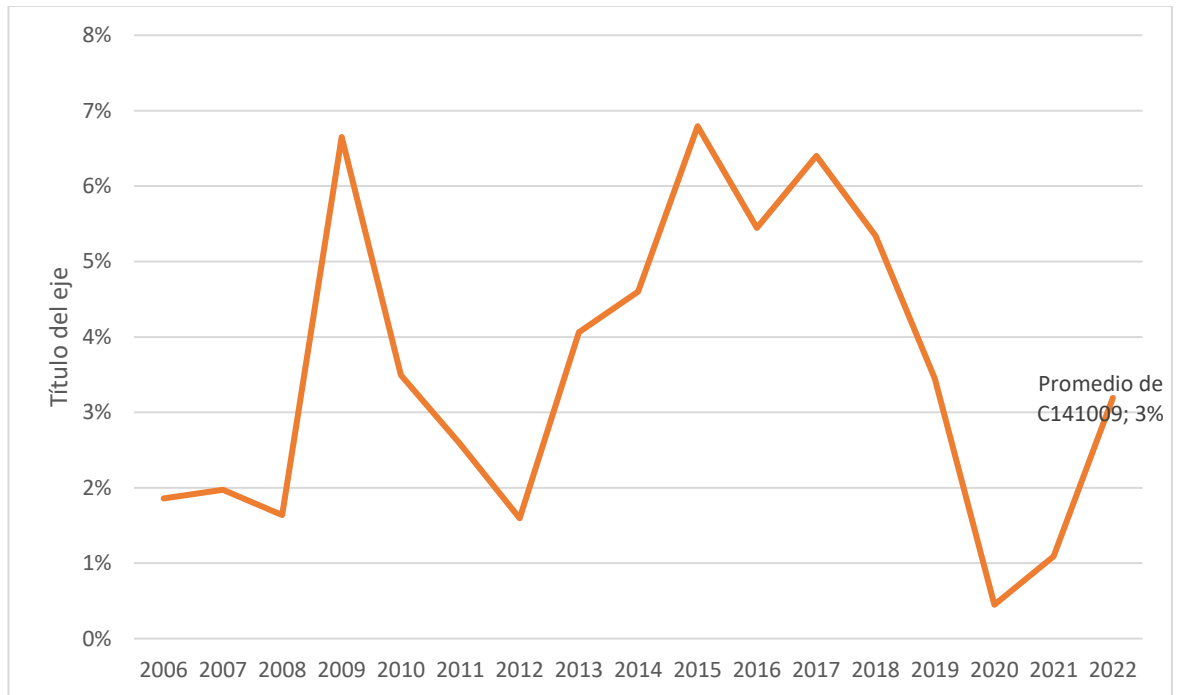
Comparación:

- **El ROA (19.14%) en 2009 vs. el ROE (20.02%) en 2009:** En el año 2009, el ROE superó ligeramente al ROA en términos de rentabilidad, lo que indica que los accionistas obtuvieron un retorno ligeramente mayor sobre su inversión en comparación con el retorno generado por los activos.
- **Los niveles bajos de ROA y ROE (0.72% y 1.22%) en 2020:** Es preocupante que ambos indicadores hayan registrado rentabilidad muy baja en el año 2020, lo que indica que las empresas no lograron generar beneficios significativos ni sobre sus activos ni sobre el capital aportado por los accionistas en ese período. Es necesario investigar las razones detrás de esta falta de rentabilidad y tomar medidas correctivas.
- **Niveles por debajo del 50%:** Tanto el ROA como el ROE han demostrado que la mayoría de las empresas del sector han tenido dificultades para alcanzar rentabilidades superiores al 50%. Sin embargo, el ROE ha mostrado históricamente un rendimiento más alto que el ROA en este aspecto.

- **Promedio:** El ROE ha mantenido un promedio más alto (6.49%) que el ROA (4.24%). Esto indica que los accionistas han experimentado un mejor rendimiento en comparación con la rentabilidad generada por los activos de las empresas en promedio.

Figura 20.

ROA - C141009 – “Accesorios de vestir”



Nota: Los datos presentados muestran la rentabilidad del Activo del sector de “Accesorios de vestir” con CIU C141009.

Muestra que el mayor porcentaje de rentabilidad del activo corresponden a los años 2009-2015 con 15% de ROA.

El sector de "Accesorios de vestir" en las provincias de Azuay, Imbabura y Tungurahua ha sido objeto de análisis desde el año 2006 hasta el 2022, evaluando su rentabilidad a través de las empresas según el Formulario 101 Sociedades. Durante este periodo, se han observado diferentes niveles de rentabilidad que garantizan una visión detallada del desempeño económico del sector.

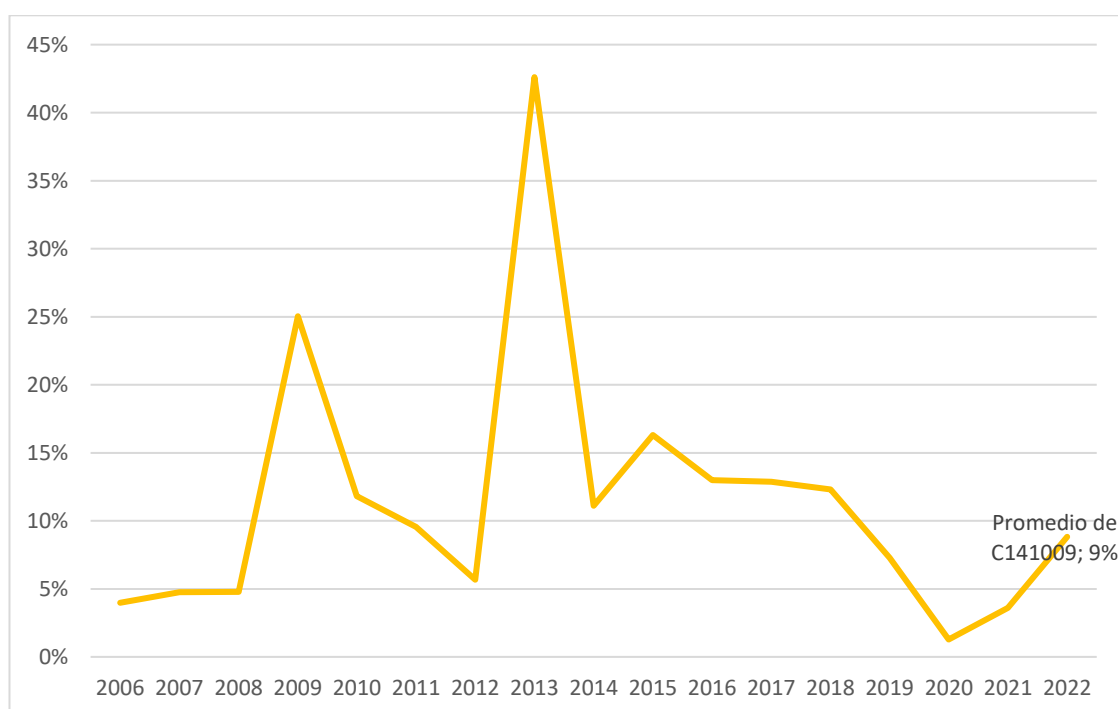
En los años 2009 y 2015, el sector logró una rentabilidad destacada del 7%. Esto implica que el 7% del total de activos ha generado utilidades netas en esos años. Estos indicadores reflejan un rendimiento significativo y eficiente, ya que una parte sustancial de los recursos invertidos se tradujo en ganancias.

Por otro lado, el año 2020 presentó un nivel muy bajo de rentabilidad, llegando al 0%. Esto indica que, en ese año, el sector tuvo dificultades para generar utilidades en relación con el valor de sus activos.

En promedio, la rentabilidad sobre la inversión en el sector de "Accesorios de vestir" es del 4%. Sin embargo, es relevante destacar que menos del 50% de las empresas alcanzan una rentabilidad del 5%. Esto implica que una gran mayoría de las empresas del sector no logra superar un umbral de rentabilidad significativa.

Figura 21.

ROE - C141009 – “Accesorios de vestir”



Nota: Los datos presentados muestran la rentabilidad del Patrimonio del sector de “Accesorios de vestir” con CIIU C141009.

Muestra que el mayor porcentaje de rentabilidad del patrimonio corresponde al año 2013 con 43% de ROE.

El sector de "Accesorios de vestir" en las provincias de Azuay, Imbabura y Tungurahua ha sido objeto de análisis desde el año 2006 hasta el 2022, evaluando su rentabilidad del Patrimonio a través de las empresas según el Formulario 101-Sociedades. Durante este periodo, se han identificado diversos indicadores clave de rentabilidad que brindan una visión detallada del desempeño económico del sector.

El año 2013 destacó como un período altamente rentable para el sector, alcanzando un sorprendente 43% de rentabilidad. Esto significa que aproximadamente el 43% de la inversión realizada se tradujo en utilidades netas, lo cual resalta un alto nivel de eficiencia y éxito en la gestión de las empresas del sector durante ese año en particular.

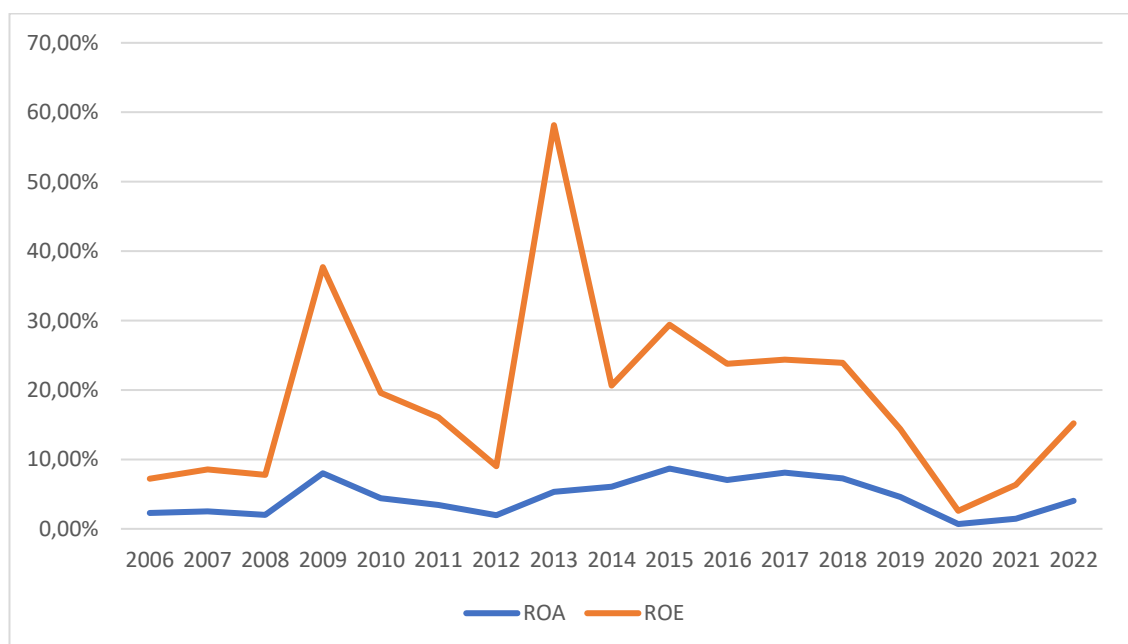
Por otro lado, se ha identificado un nivel bajo de rentabilidad en el año 2020, llegando apenas al 1%. Este resultado puede atribuirse a diversos factores, como la crisis económica por motivo de la Pandemia, lo cual redujo la demanda de accesorios de vestir debido a eventos externos.

Además, se ha observado que el 50% de las empresas del sector tuvieron niveles de rentabilidad del patrimonio (ROE) por debajo del 11%, especialmente en los años 2010, 2012 y 2020. Un ROE inferior al 11% significa que estas empresas no están explotando la ganancia en relación con la inversión de sus accionistas.

En términos generales, el promedio de la rentabilidad sobre el patrimonio del sector es del 11%. El patrimonio está compuesto por el "Capital Social", que representa las aportaciones de los accionistas, así como las "Reservas" y las "Utilidades Retenidas". Un promedio del 11% indica que, en general, las empresas del sector han logrado obtener una rentabilidad razonable para sus accionistas.

Figura 22.

ROA-ROE – “Accesorios de vestir” - C141009



Nota. El gráfico muestra el sector de "Accesorios de vestir" ha experimentado altibajos en su rentabilidad a lo largo del tiempo. Evidencia que la Rentabilidad con respecto al patrimonio generar ganancias sustanciales para los accionistas, sin embargo, es un indicador muy volátil.

La rentabilidad del sector de "Accesorios de vestir" utilizando el ROA (Return on Assets) y el ROE (Return on Equity) como métricas de rendimiento financiero.

En el año 2017, el ROA alcanzó su nivel más alto con una rentabilidad destacable del 8.10%. Esto indica que las empresas del sector lograron generar una rentabilidad significativa en relación con sus activos en ese año. Por otro lado, el ROE mantuvo su máximo nivel en el año 2013, con una impresionante rentabilidad del 52.79%. Esto sugiere que los accionistas obtuvieron un retorno considerable sobre su inversión en dicho año.

Sin embargo, el sector enfrentó desafíos en el año 2020, ya que tanto el ROA como el ROE registraron niveles bajos con una rentabilidad de 0.69% y 1.91%, respectivamente. Esto indica que las empresas no lograron generar beneficios significativos ni sobre sus activos ni sobre el capital aportado por los accionistas en ese período.

Es relevante destacar que tanto el ROA como el ROE han mantenido niveles por debajo del 50%. En promedio, el ROA se ha situado en un 4.58%, mientras que el ROE ha alcanzado un promedio de 14.51% a lo largo del tiempo.

Comparación:

- **El ROA (8.10%) en 2017 vs. el ROE (52.79%) en 2013:** En el año 2017, el ROE superó al ROA en términos de rentabilidad, lo que indica que los accionistas obtuvieron un retorno mucho mayor sobre su inversión en el año 2013 en comparación con el retorno generado por los activos en 2017.
- **Los niveles bajos de ROA y ROE (0.69% y 1.91%) en 2020:** Es preocupante que ambos indicadores hayan registrado rentabilidad muy baja en el año 2020, lo que indica que las empresas no lograron generar beneficios significativos ni sobre sus activos ni sobre el capital aportado por los accionistas en ese período. Es necesario investigar las razones detrás de esta falta de rentabilidad y tomar medidas correctivas.

- **Niveles por debajo del 50%:** Tanto el ROA como el ROE han demostrado que la mayoría de las empresas del sector han tenido dificultades para alcanzar rentabilidades superiores al 50%. Sin embargo, el ROE ha mostrado históricamente un rendimiento más alto que el ROA en este aspecto.
- **Promedio:** El ROE ha mantenido un promedio más alto (14.51%) que el ROA (4.58%). Esto indica que los accionistas han experimentado un mejor rendimiento en comparación con la rentabilidad generada por los activos de las empresas en promedio.

Este punto se realiza más puntal y específico debido a que se analiza un estudio a nivel empresarial, por lo que, para establecer el tamaño, la edad y la ubicación geográfica de las empresas del sector de confección de prendas de vestir del periodo 2006 – 2022, se indago y descargo la base de datos del directorio de empresas de la Superintendencia de Compañías.

Tabla 8.

Edad empresarial

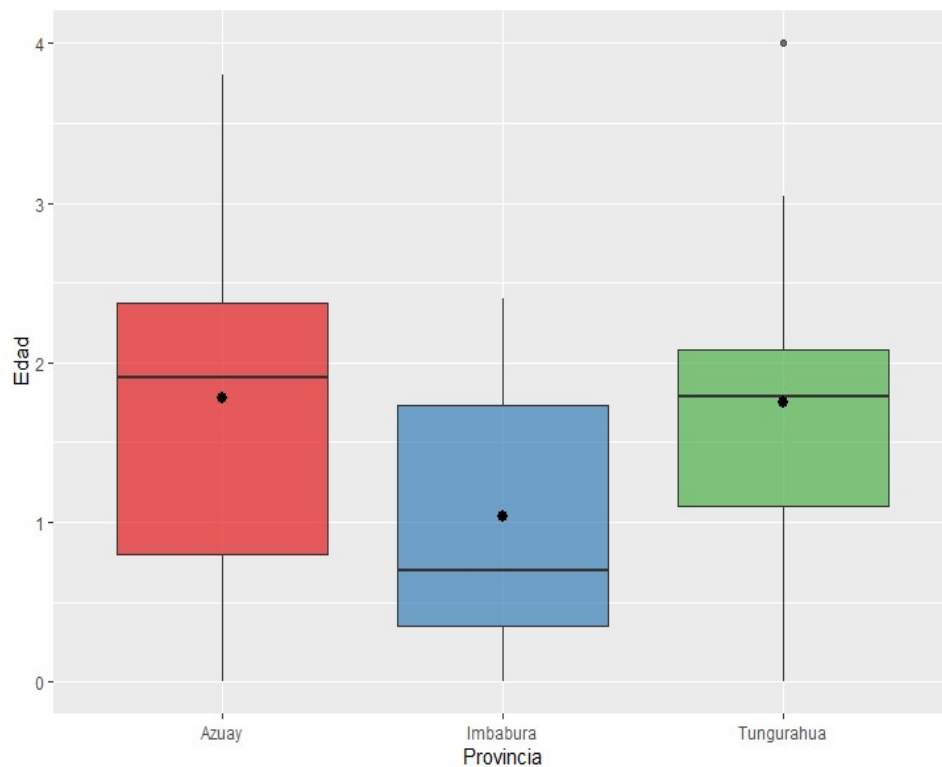
Estadísticos	Azuay	Imbabura	Tungurahua
Media	5,90	2,82	5,76
Mediana	6,71	2,00	6,00
Desviación estándar	3,22	2,59	3,39
Máximo	45,00	11,00	55,00
Mínimo	1,00	1,00	1,00

Nota: Los datos presentados muestran la edad empresarial de las provincias antes mencionadas.

Muestra que la provincia de Azuay corresponde a la provincia con mayor edad empresarial.

Figura 23.

Edad empresarial



Nota: Los datos presentados muestran la edad empresarial de las provincias antes mencionadas.

Muestra que la provincia de Azuay mantiene en mayor proporción los niveles de longevidad empresarial en comparación a Imbabura y Tungurahua.

- 1. Provincia de Azuay:** La mediana se ajusta al borde superior de la caja, lo que indica que la mitad de las empresas en Azuay tienen una edad mayor o igual al valor de la mediana. Esto podría significar que Azuay tiene un número significativo de empresas más antiguas o establecidas en comparación con otras provincias. La distribución de las edades de las empresas en Azuay es relativamente más sesgada hacia valores mayores.
- 2. Provincia de Imbabura:** La mediana se encuentra por debajo de la media de la caja, lo que sugiere que la mitad de las empresas en Imbabura tienen una edad inferior al valor de la mediana. Esto podría indicar que Imbabura tiene un número considerable de empresas más jóvenes o recientemente establecidas en comparación con otras provincias. La distribución de las edades de las empresas en Imbabura es relativamente más sesgada hacia valores menores.

3. Provincia de Tungurahua: La mediana se sitúa ligeramente por encima de la media de la caja, lo que implica que la mitad de las empresas en Tungurahua tienen una edad mayor o igual al valor de la mediana. Aunque la diferencia no es tan marcada, sugiere que Tungurahua tiene una proporción ligeramente más alta de empresas más antiguas o establecidas en comparación con Imbabura. La distribución de las edades de las empresas en Tungurahua puede ser más equilibrada que en Azuay.

Tabla 9.

Nivel de Activos totales

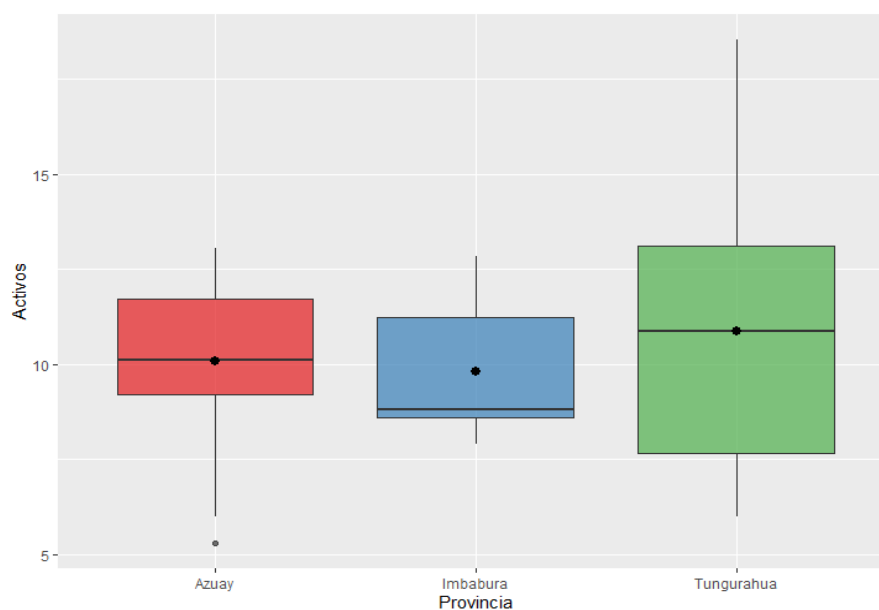
Estadísticos	Azuay	Imbabura	Tungurahua
Media	\$ 23.969,34	\$ 18.524,01	\$ 52.404,78
Mediana	\$ 25.026,04	\$ 6.734,08	\$ 52.310,32
Desviación estándar	\$ 9,34	\$ 7,89	\$ 33,97
Máximo	\$ 466.176,69	\$ 379.731,61	\$ 113.306.829,25
Mínimo	\$ 200,00	\$ 2.742,20	\$ 400,00

Nota: Los datos presentados muestran los niveles de Activos totales de las provincias antes mencionadas.

Muestra que la provincia de Azuay corresponde a la provincia con mayor edad empresarial.

Figura 24.

Nivel de Activos totales



Nota: Los datos presentados muestran los niveles de Activos totales de las provincias antes mencionadas.

Muestra que la provincia de Tungurahua mantiene una distribución más equilibrada con una mediana y una media cercana, lo que indica una mayor uniformidad en los activos de las empresas en general.

1. **Provincia de Azuay:** La mediana de activos de las empresas en Azuay es de \$25.026,04. Esto indica que el 50% de las empresas tienen activos superiores a ese valor. La media, por otro lado, es de \$23.969,34. Dado que la mediana es mayor que la media, sugiere que la distribución de los activos puede estar sesgada hacia más valores altos, o que puede haber algunos valores atípicos que están surgiendo la media hacia abajo. En general, se puede decir que la mayoría de las empresas en Azuay tienen activos relativamente altos, pero puede haber algunos con activos excepcionalmente altos que están influyendo en los medios.
2. **Provincia de Imbabura:** La mediana de activos de las empresas en Imbabura es de \$6.734,08. Esto indica que el 50% de las empresas tienen activos superiores a ese valor. La media, por otro lado, es de \$18.524,01. En este caso, la mediana es significativamente menor que la media, lo que sugiere que la distribución de los activos puede estar sesgada hacia valores más bajos o que hay algunos valores atípicos que están aumentando la media. Esto podría indicar que hay algunas empresas con activos muy altos en Imbabura, pero la mayoría de las empresas tienen activos más bajos.
3. **Provincia de Tungurahua:** La mediana de activos de las empresas en Tungurahua es de \$52.310,32. Esto indica que el 50% de las empresas tienen activos superiores a ese valor. La media, por otro lado, es de \$52.404,78. Dado que la mediana y la media son muy cercanas en este caso, sugiere que la distribución de los activos puede ser bastante simétrica, sin un sesgo significativo hacia valores más altos o más bajos. Esto podría indicar que la mayoría de las empresas en Tungurahua tienen un nivel similar de activos.

En resumen, en base a los datos proporcionados, la provincia de Azuay parece tener una distribución de activos con algunos valores atípicos o empresas con activos excepcionalmente altos. La provincia de Imbabura muestra una diferencia considerable entre la mediana y la media, lo que sugiere una posible distribución sesgada o la presencia de valores atípicos con activos muy altos. En cambio, la

provincia de Tungurahua muestra una distribución más equilibrada con una mediana y una media cercana, lo que indica una mayor uniformidad en los activos de las empresas en general.

Tabla 10.

Nivel de ventas totales

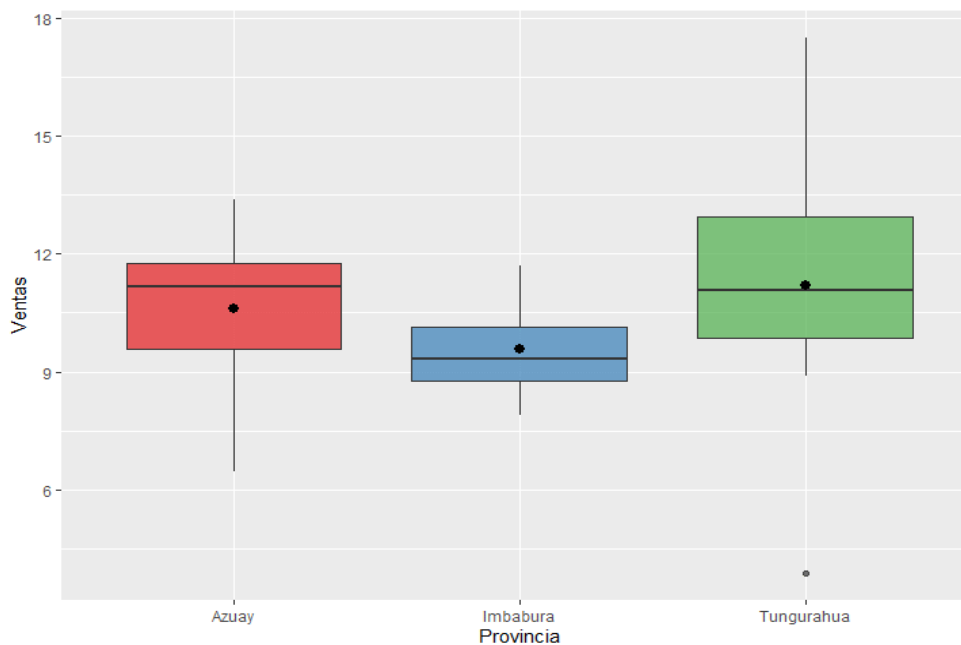
Estadísticos	Azuay	Imbabura	Tungurahua
Media	\$ 40.027,14	\$ 14.352,28	\$ 73.736,12
Mediana	\$ 71.630,70	\$ 11.437,62	\$ 65.034,49
Desviación estándar	\$ 7,85	\$ 4,96	\$ 40,68
Máximo	\$ 641.022,60	\$ 122.070,01	\$ 40.107.744,37
Mínimo	\$ 636,63	\$ 2.657,08	\$ 48,00

Nota: Los datos presentados muestran los niveles de Ventas totales de las provincias antes mencionadas.

Muestra que las provincias de Imbabura y Tungurahua tienen una menor discrepancia entre la mediana y la media, lo que indica una distribución de ventas más equilibrada en general.

Figura 25.

Nivel de ventas totales



Nota: Los datos presentados muestran los niveles de Ventas totales de las provincias antes mencionadas.

Muestra que las provincias de Imbabura y Tungurahua tienen una menor discrepancia entre la mediana y la media, lo que indica una distribución de ventas más equilibrada en general.

1. **Provincia de Azuay:** La mediana de ventas de las empresas en Azuay es de \$71.630,70, lo que significa que el 50% de las empresas tienen ventas superiores a ese valor. Por otro lado, la media es de \$40.027,14, lo que indica que, en promedio, las ventas de las empresas en Azuay son menores que la mediana. Esto sugiere que puede haber algunas empresas con ventas muy altas que están afectando la media, mientras que la mayoría de las empresas tienen ventas más bajas, lo que se refleja en la mediana más alta.
2. **Provincia de Imbabura:** La mediana de ventas de las empresas en Imbabura es de \$11.437,62, lo que indica que el 50% de las empresas tienen ventas superiores a ese valor. La media es de \$14.352,28, lo que sugiere que, en promedio, las ventas de las empresas en Imbabura son ligeramente superiores a la mediana. Esto podría indicar una distribución de ventas más equilibrada, sin grandes discrepancias entre las empresas con ventas más altas y las empresas con ventas más bajas.
3. **Provincia de Tungurahua:** La mediana de ventas de las empresas en Tungurahua es de \$65.034,49, lo que indica que el 50% de las empresas tienen ventas superiores a ese valor. La media es de \$73.736,12, lo que sugiere que, en promedio, las ventas de las empresas en Tungurahua son ligeramente superiores a la mediana. Al igual que en el caso de Imbabura, esto podría indicar una distribución de ventas más equilibrada en Tungurahua.

En resumen, la provincia de Azuay muestra una diferencia notable entre la mediana y la media de las ventas de las empresas, lo que significa una posible presencia de valores atípicos o una distribución sesgada hacia ventas más altas. En cambio, las provincias de Imbabura y Tungurahua muestran una menor discrepancia entre la mediana y la media, lo que indica una distribución de ventas más equilibrada en general.

Tabla 11.

Ubicación Geográfica

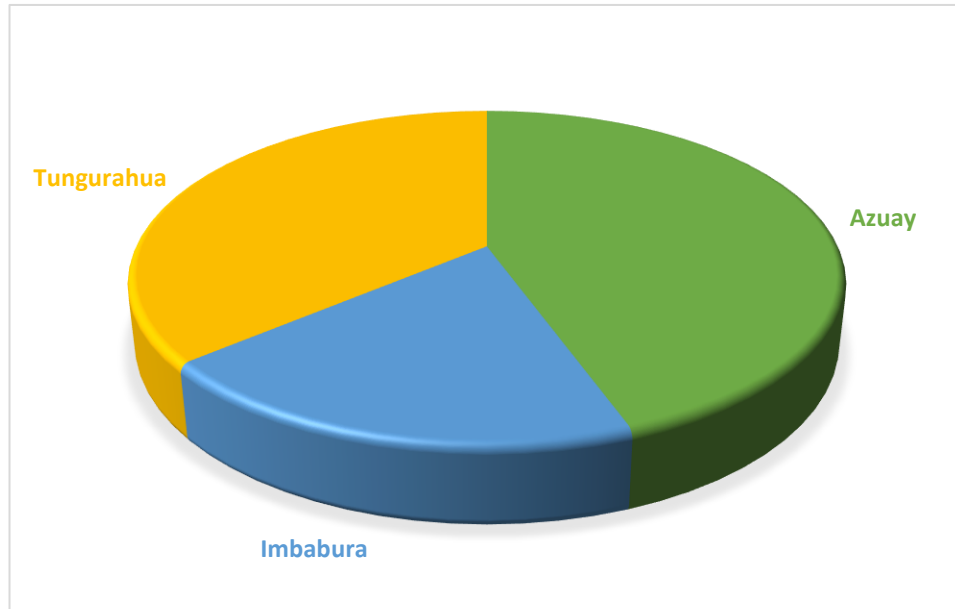
Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Azuay	16	44,44%
Imbabura	7	19,44%
Tungurahua	13	36,11%
Total:	36	100,00%

Nota: En la tabla se muestra como están distribuidas las empresas analizadas en las diferentes provincias.

Muestra que Azuay es la provincia con la mayor concentración de empresas, representando el 44% del total.

Figura 26.

Ubicación Geográfica



Nota: El diagrama de pastel muestra como están distribuidas las empresas analizadas en las diferentes provincias.

Muestra que Azuay es la provincia con la mayor concentración de empresas, representando el 44% del total.

1. **Provincia de Azuay:** Según el diagrama, esta provincia representa el 44% del total de empresas en la ubicación geográfica analizada. Esto indica que Azuay tiene la mayor concentración de empresas en comparación con las otras dos provincias mencionadas.
2. **Provincia de Imbabura:** El diagrama muestra que esta provincia tiene un valor del 19% en términos de la distribución geográfica de las empresas. Esto implica que Imbabura tiene una presencia significativamente menor de empresas en comparación con Azuay.
3. **Provincia de Tungurahua:** Según el diagrama, Tungurahua representa el 36% del total de empresas en la ubicación geográfica analizada. Aunque Tungurahua tiene una presencia considerable de empresas, su valor es inferior al de Azuay, pero mayor que el de Imbabura.

En resumen, el diagrama de pastel muestra que Azuay es la provincia con la mayor concentración de empresas, representando el 44% del total. Tungurahua ocupa el segundo lugar con un 36%, mientras que Imbabura tiene la menor proporción con un 19%. Estos datos sugieren que Azuay es un lugar atractivo para la ubicación de empresas en comparación con las otras dos provincias mencionadas.

Tabla 12.

Tamaño de las empresas

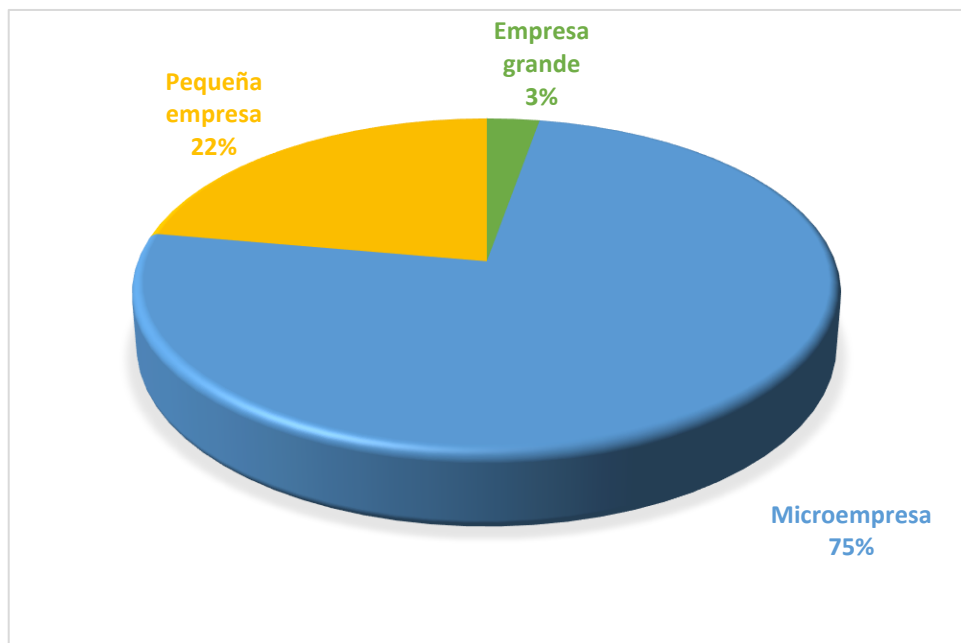
Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Empresa grande	1	2,78%
Microempresa	27	75,00%
Pequeña empresa	8	22,22%
Total:	36	100,00%

Nota: En la tabla muestra el tamaño de las empresas identificadas según su nivel de ventas.

Muestra que las microempresas son dominantes en las provincias de Azuay, Imbabura y Tungurahua, representando el 75% del total.

Figura 27.

Tamaño de las empresas



Nota: En la tabla muestra el tamaño de las empresas identificadas según su nivel de ventas.

Muestra que las microempresas son dominantes en las provincias de Azuay, Imbabura y Tungurahua, representando el 75% del total.

1. Microempresas: Según el diagrama, las microempresas representan el 75% del total de empresas en las provincias mencionadas. Esto indica que la mayoría de las empresas en estas áreas son microempresas, lo cual es consistente con la distribución comúnmente observada en muchos países.

2. Pequeñas empresas: El diagrama muestra que las pequeñas empresas constituyen el 22% del total de empresas. Aunque tienen una participación menor que las microempresas, todavía representan una proporción significativa del tejido empresarial en estas provincias.

3. Empresas grandes: Según el diagrama, las empresas grandes solo representan el 3% del total de empresas. Esto implica que hay una presencia limitada de empresas grandes en comparación con las microempresas y las pequeñas empresas.

En resumen, el diagrama de pastel revela que las microempresas son dominantes en las provincias de Azuay, Imbabura y Tungurahua, representando el 75% del total. Las pequeñas empresas ocupan el segundo lugar con un 22%, mientras que las empresas grandes tienen la menor representación con un 3%. Este patrón indica que la mayoría de las empresas en estas provincias son de menor tamaño, lo cual es común en muchos sectores económicos.

A continuación, se identifica la probabilidad de fracaso de las empresas del sector de confección de prendas de vestir del periodo 2016-2022, por lo que se utiliza el método Kaplan-Meier con las variables Edad, Situación jurídica y Ubicación geográfica, con el propósito de identificar en qué localidad existe mayor probabilidad de fracaso.

Tabla 13.*Medias y medianas para el tiempo de supervivencia*

¿Cuál es la ubicación geográfica?	Media ^a				Mediana			
	Estimación	Error estándar	Intervalo de confianza de 95 %		Estimación	Error estándar	Intervalo de confianza de 95 %	
			Límite inferior	Límite superior			Límite inferior	Límite superior
Azuay	22,866	7,126	8,899	36,833	9,000	11,157	,000	30,868
Imbabura	7,571	1,922	3,804	11,339
Tungurahua	13,418	6,738	,210	26,625	6,000	2,450	1,199	10,801
Global	18,457	5,236	8,195	28,719	8,000	2,676	2,754	13,246

Nota. La tabla muestra las estimaciones de supervivencia para las provincias de Azuay, Imbabura y Tungurahua utilizando el Método Kaplan Meier.

Muestra que generalmente las empresas radicadas en la provincia de Azuay sobreviven más que sus contrapartes de Tungurahua e Imbabura.

Azuay: La estimación para la provincia de Azuay es de 22,866. El error estándar, que representa la precisión de la estimación, es de 7.126. Esto significa que la estimación podría variar alrededor de $\pm 7,126$. Además, se garantizan los límites inferior y superior, que indican el rango dentro del cual es probable que esté la verdadera estimación. El límite inferior es 8.899 y el límite superior es 36.833.

Imbabura: Para la provincia de Imbabura, la estimación es de 7,571, con un error estándar de 1,922. Esto implica que la estimación puede variar aproximadamente $\pm 1,922$. Los límites inferior y superior se proporcionan como 3.804 y 11.339, respectivamente, lo que indica el rango probable de la estimación real.

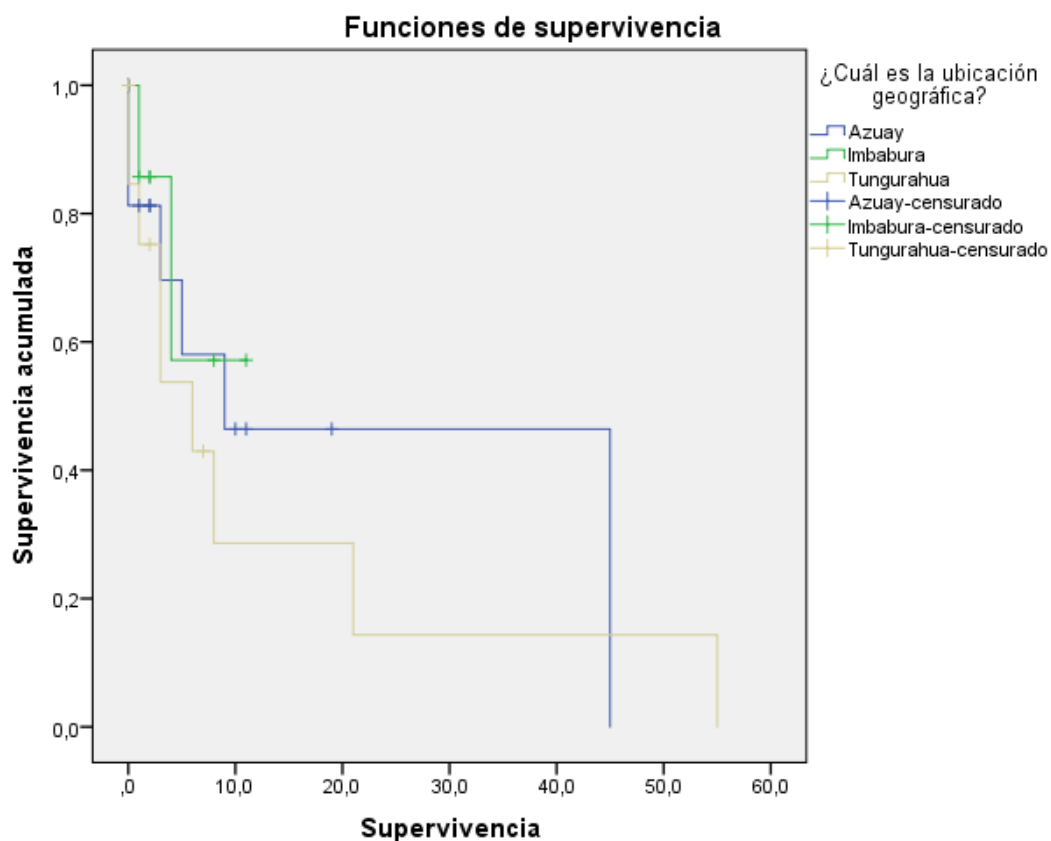
Tungurahua: En cuanto a la provincia de Tungurahua, la estimación es de 13,418, con un error estándar de 6,738. Esto sugiere que la estimación podría variar aproximadamente $\pm 6,738$. Se proporcionan los límites inferior y superior como 0,210 y 26,625, respectivamente, lo que representa el rango probable de la verdadera estimación.

En resumen, la tabla muestra las estimaciones de supervivencia para las provincias de Azuay, Imbabura y Tungurahua utilizando el Método Kaplan Meier. También se concluyen los errores estándar y los límites superior e inferior, lo que permite tener una idea de la precisión y el rango probable de las estimaciones.

A continuación, se identifica la probabilidad de fracaso de las empresas del sector de confección de prendas de vestir del periodo 2016-2022 se utilizó el método Kaplan-Meier utilizando las variables Edad, Situación jurídica y Ubicación geográfica con el propósito de identificar en qué localidad existe mayor probabilidad de fracaso.

Figura 28.

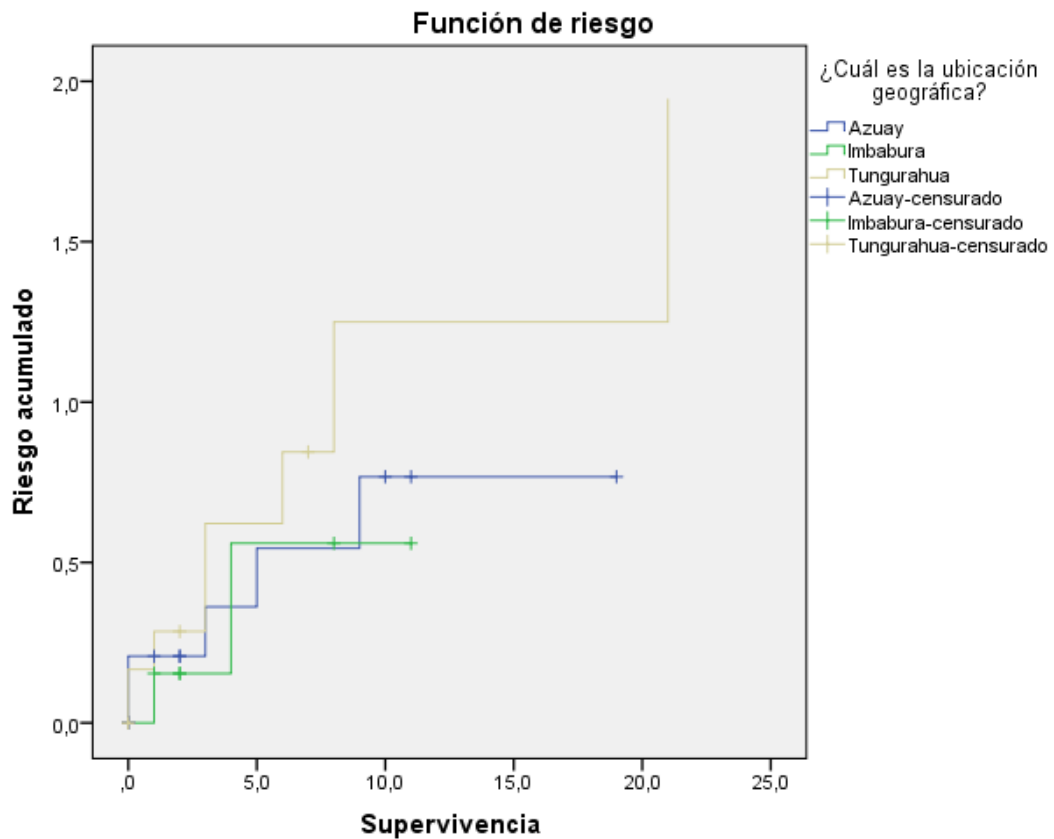
Supervivencia Ubicación Geográfica Kaplan-Meier



Nota. El gráfico muestra las estimaciones de supervivencia para las provincias de Azuay, Imbabura y Tungurahua utilizando el Método Kaplan Meier. Muestra que generalmente las empresas radicadas en la provincia de Azuay sobreviven más que sus contrapartes de Tungurahua e Imbabura.

Figura 29.

Nivel de Riesgos Kaplan Meier



Nota. La tabla muestra las estimaciones de los Riesgos acumulados para las provincias de Azuay, Imbabura y Tungurahua utilizando el Método Kaplan Meier. Muestra que generalmente las empresas radicadas en la provincia de Azuay sobreviven más que sus contrapartes de Tungurahua e Imbabura.

Se evidencia una superposición de la curva de supervivencia de las empresas radicadas en Azuay sobre la curva de supervivencia de las empresas que se encuentran localizadas en Tungurahua y en ciertas instancias por encima de la curva de las empresas de Imbabura. Estos resultados indican que generalmente las empresas radicadas en la provincia de Azuay sobreviven más que sus contrapartes de Tungurahua e Imbabura, lo cual también es apreciable en los resultados de las medias estimadas para la regresión de Cox. Sin embargo, esta aproximación de la supervivencia empresarial a través del método de Kaplan Meier y que expresa la dinámica de la supervivencia de la regresión de Cox, puede ser sesgada, debido a que no considera otras covariables que puedan incidir en la endógena analizada, y por eso

es preferible hacer una inferencia a través de la regresión de Cox con todas sus covariables teóricas.

Por último, se identifica los factores determinantes de la supervivencia de las empresas del sector de confección de prendas de vestir del periodo 2016-2022, se especifica un modelo de regresión de Cox con el propósito de identificar las variables económicas y financieras que determinen la probabilidad de supervivencia de las organizaciones en el mercado en el que operan.

Tabla 14.

Resultados de la regresión de Cox explicativo de la supervivencia empresarial

Variables	Coefficiente	Exp(coef)	Error estándar	z	Pr(> z)	
Ventas	6.11E-03	1.00E+03	1.17E-03	5,210	1.89e-07	***
CIUC141001	-1.33E+04	1.61E-03	4.33E+05	-0.031	0.975427	
CIUC141002	-1.41E+03	2.43E+02	5.56E+02	-2,544	0.010945	*
CIUC141003	-1.23E+04	4.41E-03	4.07E+05	-0.030	0.975842	
CIUC141004	1.99E+04	4.26E+11	5.56E+02	35,756	< 2e-16	***
CIUC141005	-1.23E+04	4.48E-03	1.25E+05	-0.098	0.921713	
UG Azuay	1.07E+03	2.92E+03	2.46E+02	4,351	1.35e-05	***
UG Tungurahua	9.39E+02	2.56E+03	2.49E+02	3,777	0.000159	***
CM	-1.17E+06	0.000e+00	2.64E+04	-44,368	< 2e-16	***
ROA	2.40E+02	1.27E+03	2.18E+01	11,032	< 2e-16	***
ROE	-1.86E+02	8.30E+02	2.17E+01	-8,602	< 2e-16	***

Nota. Elaboración propia con base en el anexo 1.

Se evidencia un efecto positivo del volumen de ventas sobre el riesgo de que una empresa cierre, lo que implica la existencia de una relación directamente proporcional entre las variables evaluadas. Esto se lo considera al registrarse que por cada dólar adicional que se incrementa el volumen de ventas de las empresas, el riesgo de cierre también se incrementa en 1 vez, esto se contempla con un valor p significativo al 5%, el cual fue de 1.89e-07. Con este resultado se evidencia que las ventas suponen un factor que determina la supervivencia empresarial. En este sentido, los resultados muestran que altos volúmenes de ventas no necesariamente indican una supervivencia mayor en el caso de las empresas, puesto que intervienen otras covariable que podrían generar que un crecimiento desproporcionado de las organizaciones termine afectando

negativamente sus finanzas y teniendo una menor posibilidad de sobrevivir en el mercado.

Se evidencia un efecto negativo de hecho de que una empresa desarrolle actividades dentro del sector de fabricación de telas (C141002) sobre el riesgo de que una compañía cierre, lo que indica una asociación negativa entre las variables descritas. Esto se evidencia al encontrarse asociaciones que desarrollen actividades en el sector mencionado, lo cual reduce el riesgo de que cierre en $2,43E+02$ veces, esto se lo considera con un valor p significativo al 5%, el cual fue de 0,011, con lo cual se determina que el sector en el que las empresas realizan sus actividades operacionales supone un factor que condiciona su supervivencia en el tiempo. De esto se infiere que generalmente las empresas del sector de fabricación de tejidos (telas) tienen un mayor periodo de supervivencia, lo que es atribuible al tamaño del sector y su congruencia con la demanda de este tipo de productos, circunstancia que proporciona mayores posibilidades de super

Se evidencia un efecto positivo de que una empresa desarrolle actividades de confección textil a la medida (C141004) sobre el riesgo de que una empresa cierre o salga del mercado. Esto es evidencia al haberse encontrado que una sociedad que desarrolle actividades dentro de la industria mencionada incrementa el riesgo de que cierre en $4,26E+11$ veces, esto se considera con un valor p significativo el 5%, el cual fue de $2E-16$, resultado con el cual se determina que una empresa dedicada a la fabricación de telas se expone mayormente al riesgo de cierre que sus contrapartes que desarrollan actividades en otros sectores. Esto es atribuible al tamaño reducido que tiene la industria, misma que proporciona menos oportunidades para que una empresa sobreviva en el mercado debido a la baja demanda de este tipo de productos, lo cual también se puede evidenciar a través del análisis sectorial proporcionado en el componente descriptivo del presente estudio.

Otro factor que condiciona la supervivencia empresarial es la ubicación geográfica de las empresas, puesto que se evidenció un efecto positivo que una empresa resida en la provincia de Azuay sobre el riesgo de que cierre. Esto se considera al registrarse que una empresa que resida en la provincia de Azuay incrementa el riesgo de que a quiebre o cierre en $2,92E-03$ veces. Aquello se considera con un valor p significativo al 5%, el

cual fue de $1,35E-05$, con lo que se rechaza la hipótesis nula y si acepta el alterna que indica que esta variable incide sobre el riesgo de que una empresa salga del mercado o cierre. Este resultado indica que la actividad textil en la provincia del Azuay puede ser muy competitiva y que podría existir una amplia oferta en esta localidad, lo cual hace que la supervivencia empresarial se dificulte.

El mismo efecto que se evidencia en la provincia del Azuay puede apreciarse en el caso de la provincia de Tungurahua, puesto que se aprecia un efecto positivo que una empresa resida en esta provincia sobre el riesgo de que ésta cierre. Lo mencionado se considera al haberse encontrado que una empresa localizada en Tungurahua tiene $2,56E+03$ veces más de riesgo de quebrar que sus contrapartes residentes en otras provincias, esto se considera con un valor p significativo al 5%, mismo que fue de $0,0002$, resultado con el cual se determina que la localización geográfica de una empresa incide en su supervivencia. Este resultado, al igual que en el caso de la provincia del Azuay, refleja la prevalencia de un mercado competitivo en

Tungurahua, lo cual hace más dificultosa la supervivencia empresarial debido a la marcada competencia que surge en este tipo de territorios altamente dinámicos.

Se evidencia un efecto negativo de la cuota de mercado (CM) que tiene una empresa sobre el riesgo de cierre, lo que puede explicarse por las ventajas que puede generar las ventajas competitivas y la trayectoria en el mercado de las empresas que han capturado una parte importante del sector. Aquello se considera al registrarse que por cada punto porcentual que se incrementa la cuota de mercado de una empresa, el riesgo de que ésta cierre se reduce en $0,000E+00$ veces, este resultado se contempla con un valor p significativo al 5%, mismo que fue de $2E-16$. En este sentido, se evidencia que una marcada presencia en el mercado puede mejorar las posibilidades de supervivencia en el mismo, lo cual es esperable dado que la trayectoria y capacidad adaptativa que tiene una organización posibilita que esta prevalezca sobre su competencia.

Se identifica un efecto positivo de la rentabilidad sobre el activo (ROA) en el riesgo de que una empresa cierre, lo que indica una correspondencia directamente proporcional entre este tipo de rentabilidad y la supervivencia empresarial. Aquello se considera al encontrarse que por cada punto porcentual que se incrementa la ROA, el

riesgo de que una empresa cierre disminuye en $1,27E+03$ veces, esto con un valor p significativo al 5%, el cual fue de $2E-16$, con lo cual se considera que la rentabilidad es un factor que determina la supervivencia de las empresas. Este resultado tiene una estrecha relación con el rendimiento de las inversiones en las que incurren las empresas, puesto que, si éste es mayor, su capacidad de crecimiento también se incrementará y consecuentemente su capacidad de permanecer en el mercado, aunque el riesgo de cierre de inversiones infructuosas puede incrementar considerablemente las probabilidades de que una organización fracase, de ahí el efecto positivo registrado en el coeficiente de la regresión de Cox.

La rentabilidad sobre el activo (ROE) muestra un efecto negativo sobre el riesgo de que una empresa fracase o cierre, lo que indica una correspondencia inversamente proporcional entre las variables. Esto se considera al registrarse que por cada punto porcentual que se incremente la ROE, el riesgo de que una empresa cierre disminuye en $8,30E+02$ veces, esto con un valor p significativo al 5%, el cual fue de $2E-16$. A partir de este resultado se comprende que el rendimiento de las contribuciones patrimoniales incentiva la supervivencia empresarial, puesto que en este caso el crecimiento de las organizaciones sustentado en eventuales incrementos patrimoniales supone una menor aversión al riesgo, lo que haría que los actores incurran en actividades más prudentes capaces de mejorar las potencialidades de supervivencia de una empresa en el mercado.

4.2 Fundamentación de las preguntas de investigación

En conformidad a los resultados anteriormente expuestos, se identifica la incidencia de un total de ocho factores sobre la supervivencia empresarial en las provincias de Azuay, Tungurahua e Imbabura, los cuales fueron: los volúmenes de ventas de las empresas, el sector de actividad económica en la que desarrollan actividades como la fabricación de tejidos y telas, la ubicación geográfica que para el caso fueron las provincias de Azuay y Tungurahua, la cuota de mercado, la ROA y la ROE. Esto se consideró al registrarse valores p de los coeficientes de la regresión de Cox significativos del 5%.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

5.1 Conclusiones

En conclusión, este estudio de supervivencia empresarial ha proporcionado una visión significativa sobre los factores que influyen en la permanencia y éxito de las empresas en las provincias de Azuay, Tungurahua e Imbabura.

El análisis del primer objetivo, que es de carácter descriptivo, revela que la provincia con el mayor volumen de ventas en el sector C1410 es Tungurahua, representando el 61% del total en comparación con las otras provincias analizadas. Esta destacada posición puede atribuirse, en gran medida, a la ubicación geográfica de Tungurahua, situada en el centro del país. Asimismo, se identificó que el sector "Fabricación de prendas de vestir de telas tejidas" (CIU C141002) es el líder en ventas entre las provincias de Azuay, Imbabura y Tungurahua, con un 35% de participación en el total de los seis sectores analizados. Estos resultados reflejan un sector altamente competitivo con significativas barreras de entrada para nuevas empresas.

En el segundo objetivo, se concluye que el ROE (Retorno sobre el Patrimonio) es la medida que mejor explica los niveles de rentabilidad sectorial. El ROE representa el porcentaje de rentabilidad generado por la utilización del Patrimonio, a diferencia del ROA (Retorno sobre los Activos) muestra niveles de rentabilidad que no están directamente influenciada por la estructura de capital de la empresa. Por otro lado, los niveles de rentabilidad más altos, medidos por el ROE, corresponden al sector C141001, "Fabricación de prendas de vestir de cuero", lo cual claramente indica que es un sector altamente rentable según esta métrica. A continuación, se identifican tres sectores muy importantes en cuanto a rentabilidad, representando el 19% de la misma: "Actividades de confección a la medida", el 13% en "Fabricación de tejidos (telas)", y el 11% en "Accesorios de vestir". Por último, los sectores con menores niveles de rentabilidad corresponden al 8% en "Fabricación de ropa interior y ropa de dormir", y al 5% en el sector de "Fabricación de gorros y sombreros"

En el tercer objetivo, que tiene un enfoque descriptivo, se concluye que las empresas establecidas en la provincia de Azuay muestran una mayor longevidad empresarial en

comparación con las provincias de Imbabura y Tungurahua. Además, se concluye que las empresas en la provincia de Azuay tienen niveles de ventas más elevados, lo cual se relaciona directamente con la presencia de grandes empresas en dicha provincia. La antigüedad empresarial parece estar vinculada al tamaño de las empresas y contribuye significativamente a los mayores niveles de ventas promedio. Por último, es importante destacar que la provincia de Azuay concentra la mayor cantidad de empresas, representando el 44% del total de empresas estudiadas.

Finalmente, en el cuarto objetivo, mediante el Método de Kaplan Meier, se ha evidenciado que las empresas radicadas en la provincia de Azuay tienen una mayor tasa de supervivencia en comparación con sus contrapartes en Tungurahua e Imbabura. Esto sugiere que las empresas en Azuay tienden a mantenerse operativas durante un período más prolongado que las de las otras provincias analizadas.

Además, a través del análisis de regresión de Cox, se han identificado un total de ocho factores que inciden en la supervivencia empresarial en las provincias de Azuay, Tungurahua e Imbabura. Estos factores son:

- Volúmenes de ventas de las empresas: Las empresas con mayores volúmenes de ventas tienen una mayor probabilidad de mantenerse en el mercado por más tiempo.
- Sector de actividad económica: Las empresas involucradas en la “Fabricación de tejidos y telas” parecen tener una mayor tasa de supervivencia en comparación con otros sectores.
- Ubicación geográfica: Las provincias de Azuay y Tungurahua presentan una influencia significativa en la supervivencia empresarial.
- Cuota de mercado: Las empresas con una cuota de mercado más grande pueden tener una ventaja en términos de supervivencia a largo plazo.
- ROA (Rentabilidad sobre Activos): Las empresas con una mayor rentabilidad sobre sus activos tienden a tener una mayor probabilidad de mantenerse en el mercado.
- ROE (Rentabilidad sobre Patrimonio): Las empresas con una mayor rentabilidad sobre su patrimonio también muestran una mayor tasa de supervivencia, Por lo tanto, las empresas con más longevidad tienden a invertir menos en patrimonio y reparten más utilidades sin aportación de capital social.

5.2 Limitaciones del estudio

Dificultades en la obtención de datos: Obtener datos completos sobre empresas se hizo complicado, especialmente si se trata de empresas pequeñas o de sectores informales. La falta de datos fiables puede afectar la calidad y confiabilidad del estudio.

Factores no medidos: Algunos factores como el capital humano e innovación influyen en la supervivencia empresarial por lo que no se han podido incluir en el estudio.

5.3 Futuras temáticas de investigación

Es importante considerar para futuras investigaciones la interacción entre los factores determinantes estudiados y cómo pueden influir de manera conjunta en la supervivencia y prosperidad de las empresas. Además, se podrían considerar estudios comparativos con otras regiones para enriquecer la comprensión del panorama empresarial en el país.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adam, N. A., & Alarifi, G. (2021). Innovation practices for survival of small and medium enterprises (SMEs) in the COVID-19 times: the role of external support. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 10(1). <https://doi.org/10.1186/s13731-021-00156-6>
- Adan Gallo, J. C., Munar López, L. A., Romero Duque, G. A., & Gordillo Galeano, A. (2022). Nuevos desafíos de las pequeñas y medianas empresas en tiempos de pandemia. *Tecnura*, 26(72), 185–208. <https://doi.org/10.14483/22487638.17879>
- Agarwal, R., & Gort, M. (2021). *Firm and Product Life Cycles and Firm Survival*.
- Ahinfu, G. S., Boakye, J. D., & Osei Bempah, N. D. (2023). Determinants of SMEs' financial performance: evidence from an emerging economy. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 35(3), 362–386. <https://doi.org/10.1080/08276331.2021.1885247>
- Aidis, R., & Adachi, Y. (2007). Russia: Firm entry and survival barriers. *Economic Systems*, 31(4), 391–411. <https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2007.08.003>
- Ajmal, M. M., Saleem, Q., Zaheer, M. A., & Ullah, K. (2022). Free cash flow indicators in textile sector of Pakistan. In *Journal of ISOSS* (Vol. 8, Issue 1).
- Akcigit, U., & Goldschlag, N. (2023). *Measuring the Characteristics and Employment Dynamics of U.S. inventors*.
- Al Almer, A., & Hidayah, N. (2023). The Effect of FDR, ROE, ROA, and NPF on Profitability in Indonesian Sharia Commercial Banks. In *International Economics and Business Conference (IECON)* (Vol. 1, Issue 1).
- Anton, S. G. (2019). Leverage and firm growth: an empirical investigation of gazelles from emerging Europe. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 15(1), 209–232. <https://doi.org/10.1007/s11365-018-0524-5>

- Arribas, I., & Vila, J. E. (2007). Human capital determinants of the survival of entrepreneurial service firms in Spain. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 3(3), 309–322. <https://doi.org/10.1007/s11365-007-0038-z>
- Artz, G. M., Eathington, L., Francois, J., Masinde, M., & Orazem, P. F. (2020). *Churning in Rural and Urban Retail Markets* * (Vol. 50). www.srsa.org/rrs
- Ascari, G., Colciago, A., & Silvestrini, R. (2023). Business dynamism, sectoral reallocation and productivity in a pandemic. *European Economic Review*, 156. <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2023.104473>
- Audretsch, D. B. (1995). *Innovation, growth and survival*.
- Backman, M., & Kohlhase, J. E. (2020). Labor force diversity and firm survival. *Journal of Regional Science*, 60(5), 903–928. <https://doi.org/10.1111/jors.12488>
- Bamiatzi, V., Bozos, K., & Tamer, S. (2019). *Revisiting the Firm, Industry and Country Effects on Profitability under Recessionary and Expansion Periods: A Multi-level Analysis*.
- Bari, N., Chimhundu, R., & Chan, K. C. (2022). Dynamic Capabilities to Achieve Corporate Sustainability: A Roadmap to Sustained Competitive Advantage. *Sustainability (Switzerland)*, 14(3). <https://doi.org/10.3390/su14031531>
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Barney, J. B., & Hesterly, W. S. (2021). *Strategic management and competitive advantage : concepts*.
- Barouki, R., Kogevinas, M., Audouze, K., Belesova, K., Bergman, A., Birnbaum, L., Boekhold, S., Denys, S., Desseille, C., Drakvik, E., Frumkin, H., Garric, J., Destoumieux-Garzon, D., Haines, A., Huss, A., Jensen, G., Karakitsios, S., Klanova, J., Koskela, I. M., ... Vineis, P.

- (2021). The COVID-19 pandemic and global environmental change: Emerging research needs. In *Environment International* (Vol. 146). Elsevier Ltd. <https://doi.org/10.1016/j.envint.2020.106272>
- Bartik, A. W., Bertrand, M., Cullen, Z. B., Glaeser, E. L., Luca, M., & Stanton, C. T. (2020). *How are small businesses adjusting to covid-19? Early evidence from a survey*. <http://www.nber.org/papers/w26989>
- Bartlett, R. P., & Morse, A. (2021). Small-Business Survival Capabilities and Fiscal Programs: Evidence from Oakland. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 56(7), 2500–2544. <https://doi.org/10.1017/S0022109021000478>
- BCE. (2020). *Cuentas Nacionales Trimestrales del Ecuador en US dólares constantes de 2007*. 7U8.
- Beynon, M. J., Jones, P., & Pickernell, D. (2018). Entrepreneurial climate and self-perceptions about entrepreneurship: a country comparison using fsQCA with dual outcomes. *Journal of Business Research*, 89, 418–428. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.12.014>
- Bradburd, R. M., & Caves, R. E. (1982). A Closer Look at the Effect of Market Growth on Industries' Profits. In *Source: The Review of Economics and Statistics* (Vol. 64, Issue 4).
- Cappelletti, M., Giuffrida, L. M., & Rovigatti, G. (2022). *Procuring Survival*.
- Cárdenas, I., Cruz, L., & Acosta, J. (2022). *Consagración del market share liability en el régimen de responsabilidad por productos defectuosos en Colombia*.
- Carrión-Cauja, C., Simbaña, L., & Bonilla, S. (2021). *¿El pago de impuestos genera una menor supervivencia empresarial? Un análisis de las empresas ecuatorianas de servicios*. <http://portal.amelica.org/ameli/>
- Castillo, L., Tierno, L., & Nogues, R. (2016). *Supervivencia de las empresas según indicadores empresariales. Modelo lineal mixto con datos de panel, período 2004 al 2008, caso de España*. <http://www.ine.es/ine/eline.htm>.

- Cavenaile, L., & Roldan, P. (2019). *Advertising, Innovation and Economic Growth*.
- Changoluisa, J. (2021). *The early development of new establishments: An evaluation of the role of spatial selection and agglomeration*.
www.jenecon.de
- Chowdhury, S. K., & Endres, M. L. (2021). The influence of regional economy- and industry-level environmental munificence on young firm growth. *Journal of Business Research*, 134, 29–36.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.05.017>
- Cobham, A. (2020). *Making Bad Decisions: firm size and investment under uncertainty*.
- Confecámaras. (2017). *Determinantes de la supervivencia empresarial en Colombia*.
https://confecamaras.org.co/phocadownload/Cuadernos_de_analisis_economico/Cuaderno_de_An%20%20lisis_Economico_N_14.pdf
- Conroy, T., & Deller, S. C. (2020). *Regional Level Social Capital and Business Survival Rates* (Vol. 50). www.srsa.org/rrs
- Corvello, V., Verteramo, S., Nocella, I., & Ammirato, S. (2022a). Thrive during a crisis: the role of digital technologies in fostering antifragility in small and medium-sized enterprises. *Journal of Ambient Intelligence and Humanized Computing*. <https://doi.org/10.1007/s12652-022-03816-x>
- Corvello, V., Verteramo, S., Nocella, I., & Ammirato, S. (2022b). Thrive during a crisis: the role of digital technologies in fostering antifragility in small and medium-sized enterprises. *Journal of Ambient Intelligence and Humanized Computing*. <https://doi.org/10.1007/s12652-022-03816-x>
- Crass, D., Czarnitzki, D., & Toole, A. A. (2019). The Dynamic Relationship Between Investments in Brand Equity and Firm Profitability: Evidence Using Trademark Registrations. *International Journal of the Economics of Business*, 26(1), 157–176. <https://doi.org/10.1080/13571516.2019.1553292>

- Credit, K., & Mack, E. (2019). Place-making and performance: The impact of walkable built environments on business performance in Phoenix and Boston. *Environment and Planning B: Urban Analytics and City Science*, 46(2), 264–285. <https://doi.org/10.1177/2399808317710466>
- Darmawan, D., & Grenier, E. (2021). Competitive Advantage and Service Marketing Mix. In *Journal of Social Science Studies* (Vol. 1, Issue 2).
- Diamond, A. M. (2006). Schumpeter's Creative Destruction: A Review of the Evidence. In *The Journal of Private Enterprise* (Vol. 22, Issue 1). https://unomaha.az1.qualtrics.com/jfe/form/SV_8cchtFmpDyGfBLE
- Dodini, S., Lovenheim, M. F., Salvanes, K. G., & Willén, A. (2023). *Monopsony, Job Tasks, and Labor Market Concentration*.
- Domínguez, J., Ramírez Barbosa, C., & Murillo Lozano, M. (2019). *Determinantes de la supervivencia empresarial en Colombia*.
- Drousia, A., Episcopos, A., Leledakis, G. N., & Pyrgiotakis, E. G. (2021). EU Regulation and open market share repurchases: new evidence. *European Journal of Finance*. <https://doi.org/10.1080/1351847X.2021.1910529>
- Ebert, T., Brenner, T., & Brixy, U. (2019). New firm survival: the interdependence between regional externalities and innovativeness. *Small Business Economics*, 53(1), 287–309. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0026-4>
- Elali, W. (2021). The Importance of Strategic Agility to Business Survival During Corona Crisis and Beyond. *International Journal of Business Ethics and Governance*, 1–8. <https://doi.org/10.51325/ijbeg.v4i2.64>
- Elliott, J., Hounghonon, G. V., Ivaldi, M., Scott, P., Elliott, J. T., Scott, P. T., Chen, R., Ciriani, S., Conlon, C., Fan, Y., Fund, F., Karray, M., Kastl, J., Knox, M., Krasnokutskaya, E., Lafontaine, P., Lebourges, M., Liang, J., Lizzeri, A., ... Yurukoglu, A. (2023). "Market Structure, Investment and Technical Efficiencies in Mobile Telecommunications" *Market Structure, Investment, and Technical Efficiencies in Mobile Telecommunications* *. <https://github.com/jonathantelliott/mobile-telecommunications>.

- Enrique, J., Rivera, V., Madrid, J., Secretario, F., Víctor, A., López López, M., Quintero, M. Q., Alberto, M., Casas, R., Técnico, S., Sánchez, R., Secretario De Administración, Á., Ortiz Gutiérrez, J., Ángel, J., Ramírez, C., Humberto, L., Castillo, F., Olvera, E. M., Dolores, M., ... Galindo, M. (2015). *Investigación empresarial: documentos para la realización de trabajos de investigación en la empresa*.
- Ergün, B., & Doruk, Ö. T. (2020). Effect of financial constraints on the growth of family and nonfamily firms in Turkey. *Financial Innovation*, 6(1). <https://doi.org/10.1186/s40854-020-00188-z>
- Evans. (1987). The Empirical Renaissance in Industrial Economics. In *Source: The Journal of Industrial Economics* (Vol. 35, Issue 4).
- Farías, F. J. Z., Pacheco, M. E. S., & Del Carmen Valls Martínez, M. (2021). Factors explaining the business survival of MSMEs in Ecuador. *Estudios de Economía Aplicada*, 39(8). <https://doi.org/10.25115/eea.v39i8.4061>
- Farida, I., & Setiawan, D. (2022). Business Strategies and Competitive Advantage: The Role of Performance and Innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 8(3). <https://doi.org/10.3390/joitmc8030163>
- Farrukh Iqbal, & Aadil Nakhoda. (2020). *Size and Age as Determinants of Employment Growth among Manufacturing Firms in Pakistan*. <http://www.pide.org.pk>
- Flikkema, M., Castaldi, C., de Man, A. P., & Seip, M. (2019). Trademarks' relatedness to product and service innovation: A branding strategy approach. *Research Policy*, 48(6), 1340–1353. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2019.01.018>
- Franco, G. (2023). El emprendimiento en la economía social y solidaria. *Estudios de La Gestión: Revista Internacional de Administración*, 13, 173–192. <https://doi.org/10.32719/25506641.2023.13.8>
- Gamage, S. K. N., Ekanayake, E. M. S., Abeyrathne, G. A. K. N. J., Prasanna, R. P. I. R., Jayasundara, J. M. S. B., & Rajapakshe, P. S. K. (2020). A

review of global challenges and survival strategies of small and medium enterprises (SMEs). In *Economies* (Vol. 8, Issue 4). MDPI AG.
<https://doi.org/10.3390/ECONOMIES8040079>

Garavito Hernández, Y., Francisco, J., Galvis, R., William, J., & Capacho, V. (2020). *Supervivencia empresarial, una revisión de literatura sobre determinantes internos y externos*.

García-Madurga, M.-Á., Grilló-Méndez, A. J., & Morte-Nadal, T. (2021). La adaptación de las empresas a la realidad COVID: una revisión sistemática. *Retos*, 11(21), 55–70. <https://doi.org/10.17163/ret.n21.2021.04>

Gaytán, J., & Cortés, M. (2021). *El Modelo DuPont y la rentabilidad sobre activos (ROA) Resumen*. <https://orcid.org/0000-0002-4388-0138DOI:https://doi.org/0.32870/myn.v0i43.7638Redalyc:https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=571867103006>

Ge, C., Zhang, S. G., & Wang, B. (2020). Modeling the joint distribution of firm size and firm age based on grouped data. *PLoS ONE*, 15(7 July).
<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0235282>

Geroski. (1995). International Journal of Industrial Organization What do we know about entry? In *International Journal of Industrial Organization* (Vol. 13).

Gieure, C., & Buendía-Martínez, I. (2019). Determinants of translation-firm survival: A fuzzy set analysis. *Journal of Business Research*, 69(11), 5377–5382. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.141>

Gilberto De Jesus Arias Valencia. (2019). *Supervivencia Empresarial a Partir del Estudio de Caso de una Mipyme Exitosa*. http://uniminuto-dspace.scimago.es:8080/bitstream/10656/11036/1/TE.PRO_AriasGarciaCamilo_2019.pdf

Giovannetti, G., Ricchiuti, G., & Velucchi, M. (2019). Size, innovation and internationalization: A survival analysis of italian firms. *Applied Economics*, 43(12), 1511–1520.
<https://doi.org/10.1080/00036840802600566>

- Giunipero, L. C., Denslow, D., & Rynarzewska, A. I. (2022). Small business survival and COVID-19 - An exploratory analysis of carriers. *Research in Transportation Economics*, 93. <https://doi.org/10.1016/j.retrec.2021.101087>
- Goschin, Z. (2019). Specialisation Vs Diversification. Which One Better Upholds Regional Resilience to Economic Crises? *Journal of Social and Economic Statistics*, 8(2), 11–23. <https://doi.org/10.2478/jses-2019-0002>
- Grazzi, M., Piccardo, C., & Vergari, C. (2020). Concordance and complementarity in IP instruments. *Industry and Innovation*, 27(7), 756–788. <https://doi.org/10.1080/13662716.2020.1726728>
- Growiec, J., Pammolli, F., & Riccaboni, M. (2020). Innovation and Corporate Dynamics: A Theoretical Framework. In *CEJEME* (Vol. 12).
- Gutierrez, A. (2021). *Progresos realizados para lograr los Objetivos de Desarrollo Sostenible*. <https://unstats.un.org/sdgs/>.
- Haleem, A., Javaid, M., Singh, R. P., Suman, R., & Khan, S. (2023). Management 4.0: Concept, applications and advancements. *Sustainable Operations and Computers*, 4, 10–21. <https://doi.org/10.1016/j.susoc.2022.10.002>
- Hall, D. (2022). *Population Health in Business*.
- Hallikainen, H., & Laukkanen, T. (2021). Trustworthiness in e-commerce: A replication study of competing measures. *Journal of Business Research*, 126, 644–653. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.12.033>
- Hayakawa, R., Arellano, V., Martínez, J., Pariona, W., & Solano, R. (2021). *Eventos de crisis como moderador en la relación entre la estrategia low-cost y la supervivencia empresarial*. <https://hdl.handle.net/20.500.12640/2907>
- Hughes. (1994). *The Journal of Industrial Economics* (42nd ed., Vol. 2).
- Indrayani, S. (2023). *Comparative Analysis of Profitability Before and After The Covid 19 Pandemic at PT. Kimia Farma Tbk*.

- Isard, W. (1954). *Location Theory and Trade Theory: Short-Run Analysis*.
- Iwasaki, I., Kočenda, E., & Shida, Y. (2022). Institutions, financial development, and small business survival: evidence from European emerging markets. *Small Business Economics*, 58(3), 1261–1283. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00470-z>
- Jackson, A. (2020). *Fostering Sustainable Innovation through Creative Destruction Theory*.
- Jacobs, J. (1969). *The economy of cities*.
- Jorge-Martín, R. (2023). *Barreras a la supervivencia exportadora Barriers to export survival*. <https://orcid.org/0000-0001-5476-4637>
- Juliani Putri, R. (2023). The Effect of Dividend Policy and Profitability on Firm Value. *Accounting and Finance Studies*, 3(2), 142–156. <https://doi.org/10.47153/afs32.6622023>
- Jumono, S., Sugiyanto, & Mala, C. M. F. (2019). Determinants of profitability in banking industry: A case study of Indonesia. In *International Journal of English Language and Literature Studies* (Vol. 9, Issue 1, pp. 91–108). Asian Economic and Social Society. <https://doi.org/10.18488/journal.aefr.2019.91.91.108>
- Junio, G., Cruz, C., Darío, R., Maza Iñiguez, J. V., & Maza, &. (2020). *Activos y Pasivos - por impuestos diferidos NIC 12, Un análisis desde Ecuador*. <https://orcid.org/0000-0002-1493-2680>
- Kanna, H. R., Ruma, Z., Anwar, Sahabuddin, R., & Nurman. (2023). Profitability Ratio Analysis to Measure Financial Performance at PT. Bank Sulselbar Makassar Main Branch. *International Journal of Social Science, Education, Communication and Economics (SINOMICS JOURNAL)*, 2(3), 463–472. <https://doi.org/10.54443/sj.v2i3.149>
- Kowo, S. A., Akinrinola, O. O., & Akinbola, O. A. (2021). *Management Succession and Entrepreneurship Business Sustainancel*. <https://doi.org/10.22363/23122831332021188332566276>

- Kurczewska, A., Mackiewicz, M., Doryń, W., & Wawrzyniak, D. (2020). Peculiarity of hybrid entrepreneurs – revisiting lazear’s theory of entrepreneurship. *Journal of Business Economics and Management*, 21(1), 277–300. <https://doi.org/10.3846/jbem.2020.11959>
- Lapo, M., Tello, M., & Camacás, C. (2021). *Rentabilidad, capital y riesgo crediticio en bancos ecuatorianos*. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?>
- Latifi, M. A., Nikou, S., & Bouwman, H. (2021a). Business model innovation and firm performance: Exploring causal mechanisms in SMEs. *Technovation*, 107. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2021.102274>
- Latifi, M. A., Nikou, S., & Bouwman, H. (2021b). Business model innovation and firm performance: Exploring causal mechanisms in SMEs. *Technovation*, 107. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2021.102274>
- Lee, C. M. J., Che-Ha, N., & Syed Alwi, S. F. (2021). Service customer orientation and social sustainability: The case of small medium enterprises. *Journal of Business Research*, 122, 751–760. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.12.048>
- Liu, H., Jayawardhena, C., Osburg, V. S., Yoganathan, V., & Cartwright, S. (2021). Social sharing of consumption emotion in electronic word of mouth (eWOM): A cross-media perspective. *Journal of Business Research*, 132, 208–220. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.04.030>
- Liu, Q., Qu, X., Wang, D., Abbas, J., & Mubeen, R. (2022). Product Market Competition and Firm Performance: Business Survival Through Innovation and Entrepreneurial Orientation Amid COVID-19 Financial Crisis. *Frontiers in Psychology*, 12. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.790923>
- Lucia, V., Bonifacio, A., Alonso, R., Cordova, H., Luis, J., Rojas, M., Mayer, W., Rojas, P., Solano, R. V., Asesor, P., & Santana, M. (2021). *Eventos de crisis como moderador en la relación entre la estrategia low-cost y la supervivencia empresarial*.
- Luque-Vílchez, M., Rodríguez-Gutiérrez, P., & Guerrero-Baena, M. D. (2019). The gender of the ceo as a determinant of the survival of the company: The

case of spanish agri-food smes. *Revista Galega de Economía*, 28(1), 1–12.
<https://doi.org/10.15304/rge.28.1.6159>

Luthfinanda, B., & Soekarno, S. (2023). *International Journal of Current Science Research and Review Capital Structure Determinants of Public Infrastructure Companies in Indonesia*. <https://doi.org/10.47191/ijcsrr/V6-i2-18>

Mackiewicz, M., & Kurczewska, A. (2020). Is it the survival of the fittest or of the jacks-of-all-trades? Business survival in the light of Lazear's theory. *BRQ Business Research Quarterly*.
<https://doi.org/10.1177/2340944420976652>

Mackiewicz, M., & Kurczewska, A. (2023). Is it the survival of the fittest or of the jacks-of-all-trades? Business survival in the light of Lazear's theory. *BRQ Business Research Quarterly*, 26(2), 167–180.
<https://doi.org/10.1177/2340944420976652>

Management, E., Halizah, T. N., & Mardikaningsih, S. N. & R. (2022). The Role of Family Support, Learning Achievement and Student Entrepreneurial Intention. In *International Journal of Service Science* (Vol. 2, Issue 3).

Manjón-Antolín, M. C., & Arauzo-Carod, J. M. (2008). Firm survival: Methods and evidence. *Empirica*, 35(1), 1–24. <https://doi.org/10.1007/s10663-007-9048-x>

Manolova, T. S., Edelman, L. F., Shirokova, G., & Tsukanova, T. (2019). Youth entrepreneurship in emerging economies: can family support help navigate institutional voids? *Journal of East-West Business*, 25(4), 363–395.
<https://doi.org/10.1080/10669868.2019.1624672>

Mantegazzi, D., McCann, P., & Venhorst, V. (2020). The impact of language borders on the spatial decay of agglomeration and competition spillovers. *Journal of Regional Science*, 60(3), 558–577.
<https://doi.org/10.1111/jors.12464>

- Manzano-García, G., & Ayala-Calvo, J. C. (2020). Entrepreneurial orientation: Its relationship with the entrepreneur's subjective success in SMEs. *Sustainability (Switzerland)*, 12(11). <https://doi.org/10.3390/su12114547>
- Mardani, R. M., Moeljadi, Sumiati, & Indrawati, N. K. (2023). The Determinants of Capital Structure: Evidence from Indonesia. *International Journal of Professional Business Review*, 8(5), e0878. <https://doi.org/10.26668/businessreview/2023.v8i5.878>
- Mardikaningsih, R., Azizah, I., Putri, N. N., Alfian, M. N., Davit, M. M., & Rudiansyah, H. (2022). Business Survival: Competence of Micro, Small and Medium Enterprises. In *Journal of Social Science Studies* (Vol. 2, Issue 1).
- María Escribano Navas, Germán Gémar Castillo, & Alejandro García Pozo. (2023). *Supervivencia de empresas hoteleras: un enfoque de género*. <https://orcid.org/0000-0002-2277-2162>
- Mark, T., Astrid, H., Tim, K., & Jan, F. (2022). *The Importance Of Business Survival And How Company Size Plays A Role*. www.lookingglasscyber.com
- Marshall A. (1920). *Principles of Economics (8th ed.)*.
- Masenyetse, R., & Manamathela, M. (2023). Firm growth, exporting and information communication technology (ICT) in Southern Africa. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 12(1). <https://doi.org/10.1186/s13731-023-00273-4>
- Mata, J., & Portugal, P. (1994). Life Duration of New Firms. In *Source: The Journal of Industrial Economics* (Vol. 42, Issue 3).
- McKenzie, D., & Paffhausen, A. L. (2019). Small firm death in developing countries. *Review of Economics and Statistics*, 101(4), 645–657. https://doi.org/10.1162/rest_a_00798

- Mejía Franco, N., Echeverri Rubio, A., & Vieira Salazar, J. A. (2021). Análisis bibliométrico: rol de los stakeholders en la sostenibilidad de las pymes. *Lúmina*, 22(2), E0013. <https://doi.org/10.30554/lumina.v22.n2.4128.2021>
- Méndez Reyes, J., Gámez, M., & Olvera Aguilar, J. (2022). En medio del fracaso y la transformación empresarial, Toyoda de México: laboratorio industrial de bienes de capital. *Revista de Historia de América*, 164, 237–242. <https://doi.org/10.35424/rha.164.2023.1755>
- Mora Hernández, D. M. (2022). El tamaño inicial de las empresas y la supervivencia empresarial: caso sector comercio de Villavicencio. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 18(34). <https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v18i34.3787>
- Najib, M., Rahman, A. A. A., & Fahma, F. (2021). Business survival of small and medium-sized restaurants through a crisis: The role of government support and innovation. *Sustainability (Switzerland)*, 13(19). <https://doi.org/10.3390/su131910535>
- Nelson, R., & Winter, S. (1985). *An evolutionary theory of economic change*. Belknap Press of Harvard University Press.
- Newman, A., Obschonka, M., Schwarz, S., Cohen, M., & Nielsen, I. (2019). Entrepreneurial self-efficacy: A systematic review of the literature on its theoretical foundations, measurement, antecedents, and outcomes, and an agenda for future research. In *Journal of Vocational Behavior* (Vol. 110, pp. 403–419). Academic Press Inc. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2018.05.012>
- Nguyen, T. N. L., & Nguyen, V. C. (2020). The determinants of profitability in listed enterprises: A study from vietnamese stock exchange. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(1), 47–58. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2020.vol7.no1.47>
- Núñez, G., & Da Silva, F. (2021). *La libre competencia en la era digital y la post pandemia: el impacto sobre las pymes*. www.cepal.org/apps

- Nurul Nadiah Ahmad, Wan Noordiana Wan Hanafi, & Wan Mohamad Taufik Wan Abdullahç. (2020). The Effectiveness of Additional Prihatin SME Economic Stimulus Package. In *An International Journal* (Vol. 12, Issue 4).
- Ogomegbunam, A. (2023). Social media marketing strategies and business survival: a survey of sme's in delta state, Nigeria. *International Journal of Management & Entrepreneurship Research*, 5(2), 128–142.
<https://doi.org/10.51594/ijmer.v5i2.444>
- Okwo, H., Ezenwakwelu, C., Igwe, A., & Imhanrenialena, B. (2019). Firm size and age mediating the firm survival-hedging effect: Hayes' 3-way parallel approach. *Sustainability (Switzerland)*, 11(3).
<https://doi.org/10.3390/su11030887>
- Ortiz-Fajardo, H. A., & Erazo-Álvarez, C. A. (2021). Resiliencia empresarial en tiempos de pandemia: Retos y desafíos de las microempresas. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 6(12), 366.
<https://doi.org/10.35381/r.k.v6i12.1293>
- Piacentino, D., Aronica, M., Giuliani, D., Mazzitelli, A., & Cracolici, M. F. (2021). The effect of agglomeration economies and geography on the survival of accommodation businesses in Sicily. *Spatial Economic Analysis*, 16(2), 176–193. <https://doi.org/10.1080/17421772.2020.1836389>
- Piazza, M. C., & Hill, E. (2021). Not All High-Growth Firms Are Alike: Capturing and Tagging Ohio's Gazelles. *Economic Development Quarterly*, 35(3), 219–231. <https://doi.org/10.1177/08912424211023556>
- Pisello, A. L., Bougdah, H., Rosso, F., Mesbah, S., Pignatta, G., De Bonis, L., & Mannan, M. A. (2020). *Sustainable Development and Social Responsibility*. <http://www.springer.com/series/15883>
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations Harvard Business Review*.
- Priyo Susetyo, D., Pasim Sukabumi, S., & Java, W. (2023). *The Effect of Return on Assets and Firm Size on Capital Structure Susetyo The Effect of Return*

on Assets and Firm Size on Capital Structure (Vol. 1, Issue 1).
<https://ip2i.org/jip/index.php/>

- Puebla, D., Tamayo, D., Feijoó Analíti A K Brindar, E., & Conocimiento Cuenta, T. (2019). *Factores relacionados a la supervivencia empresarial evidencia para Ecuador*.
- Puebla, D., Tamayo, D., & Feijoó, E. (2016). *Supervivencia Empresarial- Factores asociados al cierre de empresas del sector productivo ecuatoriano en el*.
- Rahman, M., Rodríguez-Serrano, M. Á., & Lambkin, M. (2020). Advertising efficiency and profitability: Evidence from the pharmaceutical industry. *Industrial Marketing Management*, 89, 619–629.
<https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2019.02.001>
- Rama, A., Celestin, B. N., Chen, S., & Martin, K. (2022). Assessment of Eco-Innovation Drivers within the Informal Sector in Ghana. *Sustainability (Switzerland)*, 14(11). <https://doi.org/10.3390/su14116903>
- Ramos, G. (2019). *Departamento de dirección y economía de la empresa factores de supervivencia empresarial: análisis desde la perspectiva del éxito y fracaso*.
<https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/6007/Tesis%20de%20Constantino%20Garc%c3%ada.PDF?sequence=1&isAllowed=y>
- Ratinho, T., Amezcua, A., Honig, B., & Zeng, Z. (2020). Supporting entrepreneurs: A systematic review of literature and an agenda for research. *Technological Forecasting and Social Change*, 154.
<https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.119956>
- Reinauer, T., & Hansen, U. E. (2021). A conceptual framework for latecomer linkage capabilities. *Industrial and Corporate Change*, 30(6), 1539–1556.
<https://doi.org/10.1093/icc/dtab014>
- Ries, E. (2019). *The Lean Start Up*.

- Robalino, B., & Villacreses, G. (2020). *Supervivencia Empresarial en el Sector Comercio en el Ecuador, perspectivas durante la crisis del COVID-19*.
<https://www.dspace.espol.edu.ec/xmlui/handle/123456789/53315>
- Roberts, L., Georgiou, N., & Hassan, A. M. (2023). Investigating biodiversity and circular economy disclosure practices: Insights from global firms. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 30(3), 1053–1069. <https://doi.org/10.1002/csr.2402>
- Rodríguez, R., & Aviles, V. (2020). Las PYMES en Ecuador. Un análisis necesario. *593 Digital Publisher CEIT*, 5–1(5), 191–200.
<https://doi.org/10.33386/593dp.2020.5-1.337>
- Saboe, M., & Condliffe, S. (2020a). Explaining New Firm Survival: Is the Firm, Owner, or Agglomeration at Fault? *Eastern Economic Journal*, 46(2), 323–343. <https://doi.org/10.1057/s41302-019-00162-3>
- Saboe, M., & Condliffe, S. (2020b). Explaining New Firm Survival: Is the Firm, Owner, or Agglomeration at Fault? *Eastern Economic Journal*, 46(2), 323–343. <https://doi.org/10.1057/s41302-019-00162-3>
- Salinas, A., Ortiz, C., Muffatto, M., & Changoluisa, J. (2020). Formal institutions and informal entrepreneurial activity: Panel data evidence from Latin American countries. *Entrepreneurship Research Journal*.
<https://doi.org/10.1515/erj-2020-0013>
- Salsabila, H., Febrianty, W., & Dinita, R. (2021). *Comparison of Porter's Generic Strategies in Indonesia's FMCG Companies: A Case Study*.
<https://www.researchgate.net/publication/354550369>
- Sánchez Hernández, J. L. (2021). The theoretical development of economic geography in the 21st century: Towards the hybridisation of the scientific projects in the discipline. In *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles* (Issue 89, pp. 1–37). Asociación Española de Geografía.
<https://doi.org/10.21138/BAGE.3080>
- Santucci, M., Días, A., Sotomayor, S., & Carro, B. (2023). *Factores motivacionales en modelos sostenibles de la industria de la moda*.

<http://www.redpymes.org.ar/index.php/nuestra-revista/https://revistas.unc.edu.ar/index.php/pid/index>

Servicios de Rentas Internas. (2022). <https://Srienlinea.Sri.Gob.Ec/Saiku-Ui/>.

Sevil, A., Cruz, A., Reyes, T., & Vassolo, R. (2022). When Being Large Is Not an Advantage: How Innovation Impacts the Sustainability of Firm Performance in Natural Resource Industries. *Sustainability (Switzerland)*, *14*(23). <https://doi.org/10.3390/su142316149>

Stitzel, B., & Rogers, C. L. (2019). NBA sweet spots: Distance-based impacts on establishment-level sales. *Growth and Change*, *50*(1), 335–351. <https://doi.org/10.1111/grow.12262>

Strotmann, H. (2007a). Entrepreneurial survival. *Small Business Economics*, *28*(1), 87–104. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-8859-z>

Strotmann, H. (2007b). Entrepreneurial survival. *Small Business Economics*, *28*(1), 87–104. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-8859-z>

Sukmawati, Salmia, & Sudarmin. (2023). *Population, Sample (Quantitative) and Selection of Participants/Key Informants (Qualitative)* (Vol. 7, Issue 1).

Sumba Bustamante, R. Y., Pinargotty Loor, J. G., & Pillasagua Choez, D. F. (2022). MIPYMES en el mercado de Ecuador y su rol en la actividad económica. *RECIMUNDO*, *6*(4), 439–455. [https://doi.org/10.26820/recimundo/6.\(4\).octubre.2022.439-455](https://doi.org/10.26820/recimundo/6.(4).octubre.2022.439-455)

Superintendencia de Compañías. (2022).

Terán B, Antonia, Torres V, & Arturo. (2020). *Capacidades de emprendimiento e innovación: el caso de una empresa biofarmacéutica en México*.

Tian, H., Otchere, S. K., Coffie, C. P. K., Mensah, I. A., & Baku, R. K. (2021). Supply chain integration, interfirm value co-creation and firm performance nexus in Ghanaian SMEs: Mediating roles of stakeholder pressure and innovation capability. *Sustainability (Switzerland)*, *13*(4), 1–18. <https://doi.org/10.3390/su13042351>

- Tsvetkova, A., Conroy, T., & Thill, J. C. (2020). Surviving in a high-tech manufacturing industry: the role of innovative environment and proximity to metropolitan industrial portfolio. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 16(2), 501–527. <https://doi.org/10.1007/s11365-019-00591-8>
- Tülüce, N. S., & Yurtkur, A. K. (2019). Term of Strategic Entrepreneurship and Schumpeter's Creative Destruction Theory. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 207, 720–728. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.10.146>
- Unger, J. M., Rauch, A., Frese, M., & Rosenbusch, N. (2016). Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review. *Journal of Business Venturing*, 26(3), 341–358. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.09.004>
- Uribe-Toril, J., Ruiz-Real, J. L., Galindo Durán, A. C., Torres Arriaza, J. A., & de Pablo Valenciano, J. (2022). The Circular Economy and retail: using Deep Learning to predict business survival. *Environmental Sciences Europe*, 34(1). <https://doi.org/10.1186/s12302-021-00582-z>
- Valencia, M., Loaiza, C., Vales, L., Medina, D., & Espinosa, P. (2021). *Libro-Blanco de Economía Circular de Ecuador*.
- Valenzuela, A., Galvez, ;, Francisco, & Sepulveda, &. (2019). *Determinants of the life cycle of micro-enterprises in Chile based on a duration model Contenido*. <http://www.1.revistaespacios.com/a19v40n30/19403020.html>
- Van Leuven, A. J., Low, S. A., & Hill, E. (2022). What side of town? How proximity to critical survival factors affects rural business longevity. *Growth and Change*. <https://doi.org/10.1111/grow.12652>
- Wang, X. (2019). Business Survival Analysis Using SAS: An Introduction to Lifetime Probabilities. *The American Statistician*, 73(2), 208–209. <https://doi.org/10.1080/00031305.2018.1538851>
- Willekens, M., Dekeyser, S., Bruynseels, L., & Numan, W. (2023). Auditor Market Power and Audit Quality Revisited: Effects of Market Concentration, Market Share Distance, and Leadership. *Journal of*

Accounting, Auditing and Finance, 38(1), 161–181.
<https://doi.org/10.1177/0148558X20966249>

Yépez-Mora, M., Frías-Campos, E., Asunción-Parrales, R., Técnico, I., & Aguirre, J. B. (2019). *Innovation and entrepreneurship as a new challenge of the XXI century in society* (Vol. 1).

Zahra, S. A., Petricevic, O., & Luo, Y. (2022). Toward an action-based view of dynamic capabilities for international business. In *Journal of International Business Studies* (Vol. 53, Issue 4, pp. 583–600). Palgrave Macmillan.
<https://doi.org/10.1057/s41267-021-00487-2>

Zhou, Y. M., Yang, W., & Ethiraj, S. (2023). The dynamics of related diversification: Evidence from the health insurance industry following the Affordable Care Act. *Strategic Management Journal*, 44(7), 1753–1779.
<https://doi.org/10.1002/smj.3472>

Zuluaga Arango, P., Useche Rincón, D., & Rojas Berrio, S. P. (2023). Relevancia, evolución y tendencias de la supervivencia empresarial. Una revisión de literatura en finanzas. *Tendencias*, 24(1), 252–278.
<https://doi.org/10.22267/rtend.222302.223>

Zuluaga, P., Useche, D., & Rojas, P. (2016). Relevancia, evolución y tendencias de la supervivencia empresarial. Una revisión de literatura en finanzas. *Tendencias*, 24(1), 252–278.

Zurika Lubis, H., Setiawan, F., & Kaptan Mukhtar Basri No, J. (2023). *Determinan Intellectual Capital in Chemical Sector Companies that Impact Return on Assets*.

ANEXOS

Volumen de Ventas de la provincia de Azuay

Año	C141001	C141002	C141003	C141004	C141005	C141009
2006	1.777.727,72	5.415.568,20	0,00	0,00	355.453,11	0,00
2007	1.654.778,96	6.886.510,93	0,00	0,00	424.164,81	0,00
2008	2.352.060,13	8.007.268,62	0,00	1.240,00	933.837,01	0,00
2009	3.091.420,49	9.470.690,53	0,00	328,00	1.097.025,94	64.504,13
2010	4.142.511,09	11.496.937,24	0,00	194.171,82	1.528.369,03	418.444,30
2011	4.485.110,93	14.534.152,99	0,00	963.511,03	1.750.793,56	802.713,88
2012	5.348.523,14	15.538.447,94	0,00	1.194.751,39	1.811.968,24	1.173.690,23
2013	7.089.707,07	15.380.274,11	0,00	1.551.361,18	1.896.292,40	2.129.339,32
2014	6.796.689,31	15.370.109,46	0,00	2.100.829,28	2.220.853,85	1.974.297,00
2015	7.433.164,47	14.298.320,12	0,00	1.942.986,28	2.185.964,79	2.253.029,55
2016	7.426.587,88	14.042.202,03	0,00	1.118.585,99	1.724.029,86	1.455.052,13
2017	5.819.994,54	15.866.037,10	0,00	1.217.700,29	1.789.905,11	1.521.174,14
2018	3.565.398,08	20.061.525,90	0,00	1.020.672,47	1.795.697,92	1.762.542,58
2019	5.851.829,32	21.968.201,97	0,00	1.174.136,86	1.873.140,89	1.524.353,75
2020	2.105.705,69	15.191.467,08	0,00	1.361.791,50	539.933,59	885.807,74
2021	2.768.284,63	18.916.399,79	0,00	1.932.437,52	985.230,32	1.610.239,06
2022	2.563.729,86	21.395.125,07	0,00	1.998.901,50	1.504.299,96	1.954.502,66
Total	74.273.223,31	243.839.239,08	0,00	17.773.405,11	24.416.960,39	19.529.690,47

Volumen de Ventas de la provincia de Imbabura

Año	C141001	C141002	C141003	C141004	C141005	C141009
2006	21.546,53	14.896.323,35	0,00	0,00	0,00	0,00
2007	43.532,22	16.163.628,55	0,00	0,00	0,00	0,00
2008	93.563,86	19.675.911,51	0,00	0,00	0,00	0,00
2009	177.206,61	18.808.698,64	0,00	0,00	0,00	0,00
2010	547.890,49	19.173.378,59	0,00	0,00	0,00	0,00
2011	1.452.225,96	24.049.144,53	0,00	0,00	0,00	0,00
2012	2.166.960,98	24.456.994,77	0,00	191,14	0,00	0,00
2013	3.668.282,41	24.376.403,88	0,00	0,00	0,00	0,00
2014	3.311.345,71	24.751.384,36	0,00	130,00	0,00	0,00
2015	3.698.152,07	20.210.175,37	0,00	0,00	0,00	0,00
2016	5.198.843,56	18.256.219,42	0,00	805,00	0,00	0,00
2017	4.819.673,70	17.528.092,10	0,00	0,00	0,00	0,00
2018	6.845.810,67	19.884.221,48	0,00	10.694,12	0,00	0,00
2019	8.346.578,13	19.769.468,21	0,00	23.186,93	0,00	0,00
2020	6.158.894,34	14.777.983,52	13.459,10	39.895,46	0,00	0,00
2021	10.296.858,11	20.850.532,12	208.776,76	9.050,47	0,00	0,00
2022	13.346.291,07	22.965.206,90	356.421,30	18.549,18	0,00	0,00
Total	70.193.656,42	340.593.767,30	578.657,16	102.502,30	0,00	0,00

Volumen de Ventas de la provincia de Tungurahua

Año	C141001	C141002	C141003	C141004	C141005	C141009
2006	91.171,59	668.098,78	0,00	0,00	221.761,20	33.452.899,17
2007	52.812,14	818.791,07	0,00	0,00	109.354,23	39.881.466,36
2008	409.563,31	862.669,64	221.177,64	0,00	130.731,02	45.256.386,58
2009	232.674,59	975.062,75	400.379,14	0,00	122.781,73	49.604.227,41
2010	158.721,77	1.048.283,02	808.803,67	0,00	0,00	60.272.079,48
2011	735.855,92	2.501.424,45	1.496.950,29	0,00	0,00	65.348.178,84
2012	1.214.408,48	4.920.156,07	2.142.532,52	0,00	0,00	70.367.342,23
2013	1.124.077,78	6.723.791,00	2.429.622,21	0,00	0,00	79.679.292,64
2014	1.314.922,97	10.850.018,83	2.617.337,12	0,00	0,00	82.237.299,58
2015	379.637,67	11.215.738,26	2.685.632,63	0,00	0,00	82.134.014,63
2016	227.844,17	10.632.761,19	2.734.107,99	0,00	0,00	75.817.447,53
2017	225.562,74	12.781.462,74	3.236.891,72	0,00	0,00	78.722.446,62
2018	290.043,64	14.559.466,99	3.345.255,25	265.797,73	0,00	75.794.777,27
2019	183.135,47	13.770.349,27	3.263.881,47	126.056,49	0,00	72.606.784,54
2020	173.342,36	8.945.388,54	1.102.588,18	174.323,88	0,00	39.069.975,64
2021	116.870,00	14.424.603,34	1.789.896,76	238.873,78	0,00	44.848.953,43
2022	468.597,19	16.346.702,50	12.349.894,75	289.974,21	0,00	79.845.745,73
Total	7.399.241,79	132.044.768,44	40.624.951,34	1.095.026,09	584.628,18	1.074.939.317,68

ROA – Utilidad gravable/Activo

Año	C141001	C141002	C141003	C141004	C141005	C141009
2006	0,74%	7,41%	0,00%	0,00%	2,52%	2,30%
2007	1,45%	11,87%	0,00%	0,00%	4,78%	2,51%
2008	1,01%	9,44%	0,38%	33,71%	2,13%	1,99%
2009	2,94%	9,32%	0,25%	0,00%	19,14%	7,99%
2010	3,87%	5,50%	1,82%	3,59%	2,47%	4,40%
2011	3,86%	2,48%	1,73%	2,27%	3,84%	3,43%
2012	5,93%	3,33%	5,17%	1,56%	2,87%	1,98%
2013	13,56%	4,25%	5,20%	1,23%	2,35%	5,35%
2014	5,93%	4,94%	6,37%	6,74%	5,23%	6,06%
2015	4,59%	2,35%	1,72%	2,19%	5,09%	8,68%
2016	4,01%	2,63%	2,94%	1,41%	4,82%	7,05%
2017	8,08%	3,84%	3,24%	1,07%	3,89%	8,10%
2018	14,62%	4,69%	3,23%	9,91%	4,00%	7,26%
2019	4,13%	2,57%	1,61%	12,43%	3,15%	4,61%
2020	11,76%	2,00%	0,00%	18,98%	0,72%	0,69%
2021	6,73%	5,10%	20,06%	7,81%	2,20%	1,48%
2022	31,08%	6,44%	3,88%	25,73%	2,89%	4,03%
Promedio	7,31%	5,19%	3,39%	7,57%	4,24%	4,58%

ROE – Utilidad gravable/Patrimonio

Año	C141001	C141002	C141003	C141004	C141005	C141009
2006	32,93%	15,37%	0,00%	0,00%	4,37%	4,93%
2007	7,98%	26,12%	0,00%	0,00%	7,91%	6,06%
2008	4,49%	25,14%	22,94%	33,71%	4,23%	5,79%
2009	20,47%	24,90%	18,75%	0,00%	20,02%	29,69%
2010	17,20%	18,79%	10,40%	11,03%	5,03%	15,18%
2011	25,78%	9,43%	4,80%	10,30%	8,73%	12,63%
2012	27,01%	34,25%	14,93%	30,41%	5,56%	7,02%
2013	90,71%	25,86%	13,04%	16,27%	3,83%	52,79%
2014	25,35%	12,63%	12,76%	22,28%	8,36%	14,58%
2015	16,29%	5,95%	2,58%	19,46%	8,14%	20,72%
2016	28,59%	6,80%	4,73%	20,59%	7,97%	16,73%
2017	28,53%	10,78%	4,98%	15,27%	5,75%	16,28%
2018	91,75%	14,05%	4,89%	17,20%	5,64%	16,64%
2019	23,21%	7,73%	2,32%	42,14%	4,59%	9,77%
2020	55,12%	6,36%	0,00%	39,33%	1,22%	1,91%
2021	23,20%	17,86%	0,25%	15,65%	3,91%	4,87%
2022	10,69%	21,09%	11,05%	37,17%	5,05%	11,18%
Promedio	31,14%	16,65%	7,55%	19,46%	6,49%	14,51%

Tabla Supervivencia empresarial – Kaplan Meier

¿Cuál es la Ubicación geográfica?	Hora	Estado	Proporción acumulada que sobrevive en el tiempo		Error estándar	N de eventos acumulados	N de casos restantes
			Estimación				
Azuay	1	,000	Sobreviviente	.	.	1	15
	2	,000	Sobreviviente	.	.	2	14
	3	,000	Sobreviviente	,813	,098	3	13
	4	,000	Cerrada	.	.	3	12
	5	,000	Cerrada	.	.	3	11
	6	,000	Cerrada	.	.	3	10
	7	1,000	Cerrada	.	.	3	9
	8	2,000	Cerrada	.	.	3	8
	9	2,000	Cerrada	.	.	3	7
	10	3,000	Sobreviviente	,696	,136	4	6
	11	5,000	Sobreviviente	,580	,155	5	5

	12	9,000	Sobreviviente	,464	,162	6	4
	13	10,000	Cerrada	.	.	6	3
	14	11,000	Cerrada	.	.	6	2
	15	19,000	Cerrada	.	.	6	1
	16	45,000	Sobreviviente	,000	,000	7	0
Imbabura	1	1,000	Sobreviviente	,857	,132	1	6
	2	1,000	Cerrada	.	.	1	5
	3	2,000	Cerrada	.	.	1	4
	4	2,000	Cerrada	.	.	1	3
	5	4,000	Sobreviviente	,571	,249	2	2
	6	8,000	Cerrada	.	.	2	1
	7	11,000	Cerrada	.	.	2	0
Tungurahua	1	,000	Sobreviviente	.	.	1	12
	2	,000	Sobreviviente	,846	,100	2	11
	3	,000	Cerrada	.	.	2	10
	4	,000	Cerrada	.	.	2	9
	5	1,000	Sobreviviente	,752	,126	3	8
	6	2,000	Cerrada	.	.	3	7
	7	3,000	Sobreviviente	.	.	4	6
	8	3,000	Sobreviviente	,537	,157	5	5
	9	6,000	Sobreviviente	,430	,158	6	4
	10	7,000	Cerrada	.	.	6	3
	11	8,000	Sobreviviente	,287	,157	7	2
	12	21,000	Sobreviviente	,143	,128	8	1
	13	55,000	Sobreviviente	,000	,000	9	0