

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

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

Tema:

"Factores de Riesgo en la mortalidad empresarial del sector comercial del cantón Ambato: Un estudio sobre las tasas de fracaso empresarial entre 2018-2023"

Autor: Freire Villagomez, Luis David

Tutor: Econ. Vayas López, Álvaro Hernán

Ambato – Ecuador

2025

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Econ. Álvaro Hernán Vayas López con cédula de identidad N_o. 1803293727 , en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación sobre el tema: **"FACTORES DE RIESGO EN LA MORTALIDAD EMPRESARIAL DEL SECTOR COMERCIAL DEL CANTÓN AMBATO: UN ESTUDIO SOBRE EL FRACASO EMPRESARIAL ENTRE 2018-2023"**, desarrollado por Luis David Freire Villagomez, de la Carrera de Economía, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Instructivo del Reglamento para la Titulación de Grado en la Universidad Técnica de Ambato.

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

Ambato, Febrero 2025

TUTOR

.....

Econ. Álvaro Hernán Vayas López

C.I. 1803293727

AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Luis David Freire Villagomez con cédula de identidad N$_o$. 1804727384, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Proyecto de Investigación, bajo el tema: **"FACTORES DE RIESGO EN LA MORTALIDAD EMPRESARIAL DEL SECTOR COMERCIAL DEL CANTÓN AMBATO: UN ESTUDIO SOBRE EL FRACASO EMPRESARIAL ENTRE 2018-2023"**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos, conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autor de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Febrero 2025

AUTOR



.....

Luis David Freire Villagomez

C.I. 1804727384

DERECHOS DE AUTOR

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 difusión 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, Febrero 2025

AUTOR



.....

Luis David Freire Villagomez

C.I. 1804727384

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación, sobre el tema: **"FACTORES DE RIESGO EN LA MORTALIDAD EMPRESARIAL DEL SECTOR COMERCIAL DEL CANTÓN AMBATO: UN ESTUDIO SOBRE EL FRACASO EMPRESARIAL ENTRE 2018-2023"**, elaborado por Luis David Freire Villagomez, 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, Febrero 2025

Dr. Carlos Alberto Barrero Córdova Mg.

PRESIDENTE

Econ. Fernando Andrade

MIEMBRO CALIFICADOR

Econ. Juan Villacís

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

A mis padres, hermanos y hermana en especial a mi hermano Juan Pablo que desde el cielo ha sido mi fortaleza y motivación, por todo su apoyo durante este proceso de estudio, sus consejos y sacrificios han hecho que llegue hasta esta meta.

Luis David Freire Villagomez

AGRADECIMIENTO

A Dios, que ha sido una guía fundamental en los momentos difíciles durante el transcurso de mi vida.

A mis Padres, quienes han sido mi fuerza y motivación cada día, con su apoyo incondicional han hecho que nunca me dé por vencido y luche por mis sueños y metas, pero sobre todo que me convierta en un buen hombre.

A mis primos, primas y hermanos de comunidad quienes con su cariño y oraciones han hecho que frente a los obstáculos siga perseverando.

A mis docentes al Econ. Álvaro Vayas y Dr. Marcelo Mantilla por ser una guía y apoyo en el desarrollo de este proyecto de investigación.

A la Universidad Técnica de Ambato, en especial a la Facultad de Contabilidad y Auditoría que, mediante la carrera de Economía, me han formado y preparado para la vida profesional y de esa manera ser un aporte al desarrollo del País.

Luis David Freire Villagomez

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

CONTENIDO **PÁGINA**

A. PÁGINAS PRELIMINARES

PORTADA i

APROBACIÓN DEL TUTOR ii

AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN iii

DERECHOS DE AUTOR iv

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO v

DEDICATORIA vi

AGRADECIMIENTO vii

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS viii

ÍNDICE DE TABLAS x

ÍNDICE DE FIGURAS xi

RESUMEN EJECUTIVO xii

ABSTRACT xiii

B. CONTENIDOS

CAPÍTULO I 1

INTRODUCCIÓN 1

1.1Descripción del problema 1

1.2 Justificación 4

1.2.1 Justificación teórica, metodológica (viabilidad) y 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 7

MARCO TEÓRICO 7

2.1 Revisión de literatura 7

2.1.1 Antecedentes investigativos 7

2.1.2 Fundamentos teóricos 11

2.2. Hipótesis y/o preguntas de investigación 25

CAPÍTULO III **26**
METODOLOGÍA 26
3.1 Recolección de la información 26
3.2 Tratamiento de la información 28
3.3 Operacionalización de las variables 29
CAPÍTULO IV **32**
RESULTADOS 32
4.1 Resultados y discusión 32
4.2 Verificación de la hipótesis o fundamentación de las preguntas de investigación ... 51
CAPÍTULO V **53**
CONCLUSIONES 53
5.1 Conclusiones 53
5.2 Limitaciones del estudio 55
5.3 Futuras temáticas de investigación 56
C. MATERIALES DE REFERENCIA
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 58
ANEXOS 62

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO **PÁGINA**

Tabla 1 Compañías Activas 21
Tabla 2 Actividades económicas del Sector Comercial del cantón Ambato 22
Tabla 3 Rendimientos a escala de los Indicadores Financieros año 2018 33
Tabla 4 Prueba Chi-cuadrado año 2018 33
Tabla 5 Rendimientos a escala de los Indicadores Financieros año 2019 34
Tabla 6 Prueba Chi-cuadrado año 2019 35
Tabla 7 Rendimientos a escala de los Indicadores Financieros año 2020 36
Tabla 8 Prueba Chi-cuadrado año 2020 37
Tabla 9 Rendimientos a escala de los Indicadores Financieros año 2021 38
Tabla 10 Prueba Chi-cuadrado año 2021 39
Tabla 11 Rendimientos a escala de los Indicadores Financieros año 2022 40
Tabla 12 Prueba Chi-cuadrado año 2022 41
Tabla 13 Rendimientos a escala de los Indicadores Financieros año 2023 41
Tabla 14 Prueba Chi-cuadrado año 2023 42
Tabla 15 Resultados del Modelo MCO 43
Tabla 16 ANOVA 44
Tabla 17 Coeficientes 45
Tabla 18 Correlaciones de los Coeficientes 47
Tabla 19 Estadísticas de Residuos 48

ÍNDICE DE FIGURAS

CONTENIDO **PÁGINA**

Gráfico 1 Regresión de Residuo Estandarizado 50

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE ECONOMÍA

TEMA: "FACTORES DE RIESGO EN LA MORTALIDAD EMPRESARIAL DEL SECTOR COMERCIAL DEL CANTÓN AMBATO: UN ESTUDIO SOBRE LAS TASAS DE FRACASO EMPRESARIAL ENTRE 2018 Y 2023"

AUTOR: Luis David Freire Villagomez

TUTOR: Econ. Álvaro Hernán Vayas López

FECHA: Febrero 2025

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio analiza los factores que han contribuido al cierre de empresas en el sector comercial del cantón Ambato durante el período 2018-2023. Su objetivo principal es identificar los indicadores financieros y estructurales que han influido en la sostenibilidad empresarial. Se empleó un enfoque cuantitativo, utilizando análisis estadísticos como Chi-Cuadrado y Mínimos Cuadrados Ordinarios sobre datos recopilados de la Superintendencia de Compañías. Se analizaron variables financieras (ingreso total, utilidad neta, activos, entre otras) para evaluar su impacto en el tamaño y rendimiento empresarial. Se identificó que los ingresos por ventas y el ingreso total son variables críticas, con correlaciones significativas en la sostenibilidad de las pequeñas, medianas y microempresas. Las microempresas mostraron mayor capacidad de adaptación, mientras que las medianas empresas experimentaron rendimientos decrecientes debido a la limitada generación de recursos. Los factores internos como la gestión financiera y los problemas de liquidez, combinados con factores externos como la pandemia y cambios regulatorios, incrementaron la mortalidad empresarial. Las empresas con estrategias de diferenciación y ventaja competitiva han logrado mejores resultados frente a crisis económicas.

PALABRAS CLAVES: MORTALIDAD EMPRESARIAL, FACTORES, INDICADORES FINANCIEROS, SOSTENIBILIDAD EMPRESARIAL.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDITING
ECONOMICS CAREER

TOPIC: "RISK FACTORS IN BUSINESS MORTALITY IN THE COMMERCIAL SECTOR OF CANTON AMBATO: A STUDY ON BUSINESS FAILURE RATES BETWEEN 2018 AND 2023**".**

AUTHOR: Luis David Freire Villagomez
TUTOR: Econ. Álvaro Hernán López Vayas
DATE: February 2025

ABSTRACT

This study analyzes the factors that have contributed to the closure of companies in the commercial sector of the Ambato canton during the period 2018-2023. Its main objective is to identify the financial and structural indicators that have influenced business sustainability. A quantitative approach was employed, using statistical analyses such as Chi-Square and Ordinary Least Squares (OLS) on data collected from the Superintendence of Companies. Financial variables (total income, net income, assets, among others) were analyzed to evaluate their impact on business size and performance. Sales revenue and total income were identified as critical variables, with significant correlations in the sustainability of small, medium and micro enterprises. Microenterprises showed greater resilience, while medium-sized enterprises experienced diminishing returns due to limited resource generation. Internal factors such as financial management and liquidity problems, combined with external factors such as the pandemic and regulatory changes, increased business mortality. Companies with differentiation and competitive advantage strategies have performed better in the face of economic crises.

KEYWORDS: BUSINESS MORTALITY, FACTORS, FINANCIAL INDICATORS, BUSINESS SUSTAINABILITY.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1Descripción del problema

Las empresas constantemente tienen desafíos al momento de su creación, y se encuentran ante retos significativos como la generación de fuentes de trabajo. Sin embargo, su principal objetivo es mantenerse activas. Para lograrlo, deben implementar estrategias en sus mercados, proponer innovación, crear nuevos productos y gestionar cuidadosamente los riegos en sus operaciones financieras. Si se consideran estos aspectos de manera adecuada, se puede evitar un desenlace negativo, como el quiebre o el cierre definitivo de la empresa.

La mortalidad empresarial alcanza niveles no alentadores en el sistema económico global (Martel et al., 2024a).Según García, Sánchez y Tomaseti (2016) citado por (Mendoza, 2021) existen escenarios macroeconómicos que inciden directamente en las empresas de cada país o región. En América Latina y el Caribe las empresas han padecido un cierre total en sus funciones debido a la emergencia sanitaria de COVID-19 existiendo así consecuencias en varios sectores económicos en especial el comercial (Criollo Yanzapanta et al., 2022). Bajo esta perspectiva existen varias dificultades que atraviesan las empresas. Chilón (2020) afirma que la salida de toda organización empresarial dentro de una economía generalmente es causada por la disminución acelerada en su equilibrio de mercado. Al contrario, las empresas que cuentan con una alta dimensión en su constitución tienen la ventaja de permanecer activas durante mucho tiempo (Hernández, 2009).

Por ello, con frecuencia observamos cómo, a nivel regional, las grandes empresas compiten entre sí con el propósito de expandir sus actividades comerciales. Además, tienen la capacidad de absorber a otras empresas para mantener su liderazgo. Desafortunadamente los años posteriores a la pandemia la economía intenta recuperarse y de la misma manera las empresas. De acuerdo con Ponce et al. (2020) los países

afectados por este fenómeno son las estados más vulnerables al no contar con ningún tipo de inversión; El Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) consideran a la situación postpandemia ocasionar un bajo nivel en el empleo con un 14%, manteniéndose determinado en relación al declive económico mundial lo que llevaría al cierre de varias empresas, esto indica que cerca de 400 millones de oportunidades laborales fracasarían. Es decir, existe alta probabilidad que la recuperación financiera global sea lenta.

En Ecuador la supervivencia de las empresas se encuentra limitadas y a punto del colapso debido a los factores de riesgo que pueden ocurrir de manera gradual (Chico y Altamirano, 2023). Es decir, su comportamiento depende de situaciones que, en algunos casos, escapan de su control y ocurren de manera inesperada. Cabe señalar que para el año 2019 el total de número de empresas eran de 882.766, las mismas que se dividían con un 90,89% en micro, 7% pequeña, 0,97% mediana y finalmente solo en un 0,49% estaban las grandes empresas (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2020).

De acuerdo con López et al. (2020) cuando las Pymes enfrentan serios problemas de ventas y liquidez, se ven obligadas a tomar medidas, siendo la más común el retiro de la nómina a sus trabajadores. Aunque es una decisión difícil, siempre resulta necesaria para sobrevivir en el mercado. Ante esta situación, es importante implementar nuevas estrategias gubernamentales que sostengan estos escenarios, fortaleciendo los sectores económicos, especialmente el sector comercial, mediante políticas y leyes adecuadas.

Según Suárez1 et al. (2007) la competitividad empresarial se basa fundamentalmente en la innovación, que es clave para el desarrollo de una empresa, independientemente de su sector económico. En cuanto a la Provincia de Tungurahua en lo que se refiere a la Pymes se realizaron ventas online en un 44% y 55,5% respectivamente en cuanto a su población (Anchaluiza y Álvarez, 2022). Ante esto, podemos afirmar que son necesarias nuevas herramientas que permitan mitigar los problemas económicos actuales.

Del mismo modo, a pesar de contar con tecnología avanzada, muchas empresas se resisten a implementarla. Según Veloz et al. (2024):

La globalización y las rápidas transformaciones tecnológicas también indicen en la gestión financiera de las Pymes en Ambato. La capacidad de adaptarse a estos cambios mientras se mantiene una planificación financiera sólida es esencial para la supervivencia y el crecimiento empresarial (p.137). Esto indica que, para evitar la mortalidad empresarial, es crucial adoptar nuevos conocimientos y distintas formas de ser competitivo.

De hecho, la falta de promoción, la creación de empresas o negocios similares, la escasa demanda, su ubicación y la ausencia de un profundo estudio de mercado en los sectores económicos, son considerados factores vitales para la supervivencia de las empresas, siendo la promoción como la más importante (Alva, 2017).El cantón Ambato, reconocido como el sector comercial más importante de la región sierra, después de Quito y Cuenca, es frecuente observar la falta de estos factores.

En el año 2020, cuando surgió la pandemia de COVID-19, y en los años posteriores, el sector empresarial enfrentó varias restricciones en sus actividades debido al confinamiento. López et al. (2020) afirman que las empresas afectadas por esta problemática fueron las de menor tamaño por no contar con los recursos económicos suficientes. Las consecuencias que dejo esta crisis fueron necesarias para reconocer las debilidades que las empresas tuvieron. Fierro & Gaxiola (2021) manifiestan que es importante incluir en cada empresa cambios estructurales que permitan un funcionamiento eficaz en todos los aspectos, tanto productivos como en la generación de empleo, considerados fundamentales para toda organización.

El objetivo es identificar los factores que llevan a las empresas, independientemente de su tamaño o estructura organizativa, a enfrentar crisis que las obliguen a cerrar. Según Aguilera et al. (2021) para que exista una recuperación económica a corto plazo es fundamental registrar planes que permitan a los empresarios asumir decisiones puntuales que fortalezca el éxito de su empresa.

1.2 Justificación

1.2.1 Justificación teórica, metodológica (viabilidad) y práctica

Es importante conocer la manera en que las empresas suelen implementar nuevas estrategias de expansión; sin embargo, con frecuencia fracasan por la escasez de recursos financieros. Según Suárez1 et al. (2007) es importante fomentar una cultura de innovación para que las empresas puedan adaptarse a los cambios y enfrentar a la competencia. No obstante, en Ecuador, existe poco interés en implementar este enfoque, ya que se considera demasiado costoso. En contraste, Bonilla (2024), afirma que tanto microempresarios como empresarios deben comprender el impacto que la sostenibilidad empresarial tiene a nivel macro y microeconómico.

Toda organización empresarial no se crea de forma rápida; su fundación requiere mucho esfuerzo y sacrifico. Por ello, es necesario que exista solidaridad con el emprendedor, quien enfrenta diversos desafíos al desarrollar su idea de negocio, su mayor obstáculo es encontrar financiamiento (Pérez et al., 2020). Por tal motivo el apoyo económico en toda actividad empresarial es el punto de partida.

Las empresas enfrentan desafíos significativos que limitan su longevidad y éxito. La comprensión de factores tanto macroeconómicos externos como deficiencias internas es vital para abordar el fracaso empresarial. Este estudio prioriza el análisis de los factores internos que incrementan la mortalidad empresarial, tales como la eficiencia operativa y las estrategias de mercado. Investigaciones como las de Moreno et al. (2015), proveen una base teórica robusta que respalda la necesidad de explorar estos elementos dentro del contexto ecuatoriano, marcado por altas tasas de fracaso empresarial.

Para comprender las dificultades que enfrentan las empresas para mantenerse operativas, es esencial analizar el contexto global que puede influir en su desempeño. Según Gamage et al. (2020) las pequeñas y medianas empresas tienen un rol importante dentro de la industria global en los países desarrollados y en vías de desarrollo. Por ello, es fundamental identificar qué factores tienen mayor influencia en la decisión de que una empresa u organización cese sus operaciones comerciales.

Esta investigación se fundamenta en un enfoque cuantitativo, utilizando análisis estadísticos, coeficientes correlacionales, debido a la caracterización de los datos, lo que permitirá conocer si existe una relación significativa entre las variables de estudio dentro de las empresas del sector comercial del cantón Ambato.

Para llevar a cabo esta investigación, contaremos con información proporcionada por la Superintendencia de Compañías (SUPERCIAS), correspondiente al Sector Comercial perteneciente al código 6. Esto garantiza que la investigación sea confiable y eficaz. La viabilidad que se aplicará será mediante herramientas estadísticas de gran magnitud para el análisis correspondiente de datos.

Este estudio ofrecerá un aporte significativo al sector empresarial, así como a las personas naturales y jurídicas que se encuentren formando o constituyendo una empresa. Les brindará la oportunidad de conocer y considerar los posibles factores que generan el fracaso empresarial, lo que contribuirá a garantizar la sostenibilidad económica en el cantón Ambato. De esta manera, se busca evitar que continúe ocurriendo este fenómeno que obstaculiza el crecimiento económico.

1.2.2. Formulación del problema de investigación

¿Qué factor causa el cierre o menor desempeño económico de las pequeñas, medianas y microempresas del sector comercial del cantón Ambato en el periodo 2018-2023?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Determinar los factores causantes de la mortalidad empresarial del sector comercial del Cantón Ambato durante el período 2018 – 2023.

1.3.2 Objetivos específicos

Describir los indicadores financieros del sector comercial del cantón Ambato durante el periodo 2018-2023.

Medir el impacto que tienen los indicadores financieros sobre la causa principal de la mortalidad de empresarial del sector comercial del cantón Ambato durante el periodo 2018-2023.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Revisión de literatura

El fracaso empresarial representa uno de los principales riesgos que enfrenta un empresario. Existen factores en la economía global, regional y local que influyen en el desarrollo de una empresa. Por lo tanto, es crucial identificar los problemas de fondo que surgen, teniendo en cuenta aspectos económicos, políticos y sociales. Esto permitirá un análisis y conocimiento de la mortalidad empresarial.

2.1.1 Antecedentes investigativos

En su investigación, Haro (2021) considera al tamaño de la empresa como un factor importante en su funcionamiento, analizando variables que están directa o indirectamente relacionadas con el rendimiento y la productividad. Esta investigación clasifica a las empresas en pequeñas, medianas, y grandes para su análisis técnico, por ello cree importante que factores como la rentabilidad absoluta en cuanto a sus ventas, los activos, el aumento en su capital, los obstáculos en adquirir préstamos son los principales riesgos que asumen las empresas. El autor aplica métodos estadísticos que han arrojado resultados significativos.

Entre estos métodos se encuentran el modelo de efectos fijos y aleatorios, el índice de DuPont, la prueba de Hausman, la correlación de Pearson y el análisis de varianza (ANOVA) para comparar múltiples medias. Como resultado, se concluyó que el tamaño de la empresa no influye en el estrato financiero. Además, el costo financiero y operativo es igual en las grandes y medianas empresas, mientras que las pequeñas empresas no se ven afectadas por estos costos. Es importante considerar la crisis generada por el COVID-19, que condujo a un confinamiento total. Ante esta situación, Haro et al. (2023) afirman que este factor llevó a las empresas a un endeudamiento que les permitió seguir en operaciones; sin embargo, esto dejó un alto riesgo financiero, esta acción fue considerada

como una estrategia a la crisis económica generada mundialmente, alertando llevar un equilibrio eficiente en todas sus obligaciones de deuda.

Por otra parte Chachipanta et al. (2022) consideran que la insolvencia es una dificultad interna de cada empresa, que impide su sostenibilidad a lo largo del tiempo, lo que les obliga a fracasar. Dicho esto, en su investigación determinaron que la falta de dinero, baja rentabilidad, ineficiente competencia y el incremento de impuestos son causas suficientes para que una empresa esté a punto de liquidarse. Al mismo tiempo impulsan implementar mediante la tecnología estrategias de publicidad y promoción. Por su parte Molina et al. (2022) calcularon la probabilidad de fracaso de las empresas inmobiliarias de la Provincia de Pichincha.

Según los autores los principales factores son los problemas en la generación de capital, pérdidas recurrentes en cada año fiscal, ausencias de políticas claras sobre los dividendos, y la frecuente e importante falta de liquidez. Para llevar a cabo este estudio se aplicaron un análisis multivariante, pruebas estadísticas como Shapiro Wilk, correlación de Pearson que permitieron que exista validez y confiabilidad en los datos, además se aplicó el modelo de predicción de quiebra Z_2 de Altamn que permitió calcular el riesgo de insolvencia que enfrentan las empresas desde sus primeros años.

De la misma forma, Jiménez et al. (2020) analizan el financiamiento de las Pymes en México y el impacto en el ciclo de vida empresarial. Los autores consideran indispensable que, independientemente de si las empresas son pequeñas, medianas o grandes, la falta de acceso inmediato a un financiamiento, la falta de educación financiera y el escaso interés en la profesionalización de sus negocios, implican una vida empresarial limitada. Por lo tanto, señalan que la existencia de fuentes de financiamiento más flexibles y con menos trámites, así como la implementación de programas abiertos e innovadores pueden ofrecer la ayuda económica necesaria, especialmente a las pequeñas empresas, con el objetivo de mantenerse en el mercado y mejorar su rendimiento.

Para que exista desarrollo económico, es importante mantener la sostenibilidad, que busca cumplir con las necesidades futuras. De acuerdo con Gómez & Duran (2023) en su estudio

sobre la sostenibilidad empresarial en Colombia, plantean que este factor es una alternativa que garantiza la creación y permanencia de las empresas, Sin embargo manifiestan que existen variables internas y externas que ponen en riesgo la sostenibilidad, algunos de estos factores, como la corrupción, los conflictos políticos, la falta de formalidad en el comercio, la injusticia social, la falta de inversión estructural y el bajo nivel en la recaudación de tributos son factores que llevan a la mortalidad empresarial.

En su artículo, Orellana et al. (2020) analizaron la demografía empresarial. Este estudio considera varios aspectos, como el nacimiento, crecimiento y muerte de las empresas. Durante el periodo analizado, se identificaron factores como las crisis económicas, los conflictos internacionales, el bajo rendimiento en los mercados internacionales y la caída de la economía mundial. Los investigadores emplearon métodos estadísticos paramétricos, semi paramétricos y no paramétricos, además de la metodología de supervivencia de Kaplan-Meier. La investigación determinó que la probabilidad de que una empresa fundada entre 2000 y 2018 siga en operaciones tres años después de su creación es del 83,26%, mientras que su supervivencia tras seis años es del 60,82%.

Por lo tanto, para que exista un aumento en la creación de empresas, es fundamental que exista crecimiento económico; de lo contrario tienden a cesar sus actividades. Pará conocer más el término “mortalidad empresarial”, Gómez & Botero (2024) realizaron un estudio bibliométrico sobre este fenómeno, con el propósito de ofrecer una visión científica profunda mediante la revisión de la literatura en la base de datos Scopus. Como resultado, se fortaleció el conocimiento sobre esta problemática, destacando la necesidad de profundizar sus causas, determinantes y factores promotores, con el fin de diseñar estrategias en el ámbito público para mitigar su negativa influencia.

Para Morales et al. (2014), existe una controversia que afecta la supervivencia empresarial. Este dilema se basó en la posible conexión que existe entre el emprendedor o empresario y la calidad del servicio. Los investigadores buscaron relacionar las características fundamentales, como el talento humano, la formación intelectual y la

experiencia profesional dentro su respectivo sector económico. Estas relaciones permitieron identificar que un emprendedor posee capacidad intuitiva y un enfoque claro hacia el futuro, lo que le permite aprovechar las oportunidades del mercado y prevenir posibles riesgos.

El objetivo de la investigación realizada por Correa et al. (2003) fue construir una teoría sobre las causas del fracaso empresarial, centrada en los factores que llevan a las empresas, independientemente de su tamaño, a la insolvencia mediante la identificación de indicadores financieros que permitieron prever de forma anticipada esta situación. A través de la aplicación de técnicas estadísticas de predicción y probabilidad, se evidenció que el endeudamiento se considera como factor que conduce rápidamente a la quiebra.

El estudio realizado por Quintana et al. (2012) se centró en el fracaso empresarial según sectores, utilizando un análisis discriminante, método con capacidad predictiva para identificar dicho fracaso. La investigación se llevó a cabo mediante la evaluación de periodos de tiempo. Particularmente, en este caso, la muestra seleccionada estuvo compuesta por empresas localizadas en Castilla y León (España). Al momento de su aplicación, se eligieron aspectos significativos con capacidad de predecir el fracaso empresarial. Entre estos se destacaron factores internos de cada organización; como la importancia de mantener ahorros, poseer buena rentabilidad, preservar el circulante, y, por último, sostener la solvencia.

Investigadores como Aguilera et al. (2021), analizaron el crecimiento empresarial en la Ciudad de Obregón (México), durante la pandemia de Covid-19. Dentro de este contexto estudiaron estadísticamente el impacto de las finanzas, la tecnología y los recursos humanos, como aspectos determinantes del crecimiento de las microempresas. Para este estudio, utilizaron el modelo de ecuaciones estructurales conocido como (SEM) a través de Smart-PLS, empleando datos de panel correctamente estimados. Como resultado, se evidenció que la tecnología, con un 32,5%, y las finanzas, con un 30,5%, son los factores más importantes para lograr el crecimiento económico de las microempresas, mientras que los recursos humanos tienen tuvieron menos importancia.

El artículo de Girón et al. (2017), analizó las causas del fracaso empresarial en Ecuador durante el año 2016, con el fin de identificar los factores determinantes de esta situación. Para su estudio, utilizaron una muestra de 80 empresas. Los resultados obtenidos indican que las compañías ecuatorianas con mayor rentabilidad y capacidad de pago presentan un menor riesgo de insolvencia. Por el contrario, las empresas con altos costos de endeudamiento se encuentran en una situación más vulnerable. En conclusión, es fundamental que todas las empresas implementen estrategias financieras a corto y largo plazo que les permitan mantener una sólida posición financiera y asegurar su sostenibilidad en el tiempo.

Dentro del mundo empresarial, posicionarse en el mercado es el principal objetivo de todo emprendedor. No obstante, a pesar de diseñar estrategias y buscar constantemente mejorar los resultados para satisfacer las altas expectativas de los inversores, en muchas ocasiones las metas establecidas no se alcanzan. Ante esto en su artículo sobre la convergencia estratégica, Restrepo & Rivera (2005), afirman que esta opción es la menos recomendable debido a sus efectos perjudiciales. Al centrarse únicamente en la imitación de las prácticas y estrategias de los competidores, esta estrategia conduce a una homogeneización del sector que, a la larga, puede resultar en su declive.

2.1.2 Fundamentos teóricos

En esta sección, procederemos a conceptualizar los términos clave del estudio sobre la mortalidad empresarial y los factores que la desencadenan. Definiremos cada uno de los aspectos fundamentales de este fenómeno y destacaremos la importancia de las variables de estudio para esta investigación.

Introducción a la mortalidad empresarial.

Definición de mortalidad empresarial

La mortalidad empresarial se refiere al cese de las operaciones de una empresa, lo cual puede ocurrir por diversas razones, como la incapacidad de sostener su actividad

económica, la quiebra o la disolución como resultado de una fusión. Este término se emplea para describir el cierre permanente de una entidad comercial y refleja la estabilidad y sostenibilidad de las empresas en el contexto de una economía. Ortega Zambrano et al. (2024), indican que este fenómeno es un indicador crítico que permite evaluar la salud del ecosistema empresarial en un entorno económico determinado.

Entre los factores que pueden llevar a la mortalidad empresarial se incluyen tanto elementos internos como la mala gestión o la falta de innovación, así como externos, tales como las fluctuaciones económicas, los cambios en las normativas o la competencia del mercado. Martel et al. (2024b), destacan que la mortalidad empresarial no siempre es el resultado de un único factor, sino de la interacción de varias circunstancias que afectan negativamente a la viabilidad de la empresa.

Además, la salida de empresas puede desestabilizar las economías locales, afectando a comunidades enteras que dependen de las actividades comerciales para su subsistencia. Haro et al. (2023), sostienen que las elevadas tasas de mortalidad empresarial pueden debilitar el dinamismo económico. Este fenómeno se debe a que, por un lado, disminuye el flujo de nuevas empresas al mercado y, por otro, las empresas establecidas enfrentan mayores dificultades para competir con grandes corporaciones.

Lee (2024) indica que las empresas establecidas en economías más desarrolladas, al contar con un mayor acceso a recursos financieros y tecnológicos, demuestran una mayor resiliencia ante las crisis económicas y, por ende, presentan tasas de supervivencia más elevadas. En contraposición, en regiones con un entorno empresarial menos favorable, caracterizado por un menor apoyo gubernamental y financiero, las empresas se muestran más vulnerables a las fluctuaciones económicas, lo que se traduce en tasas de mortalidad significativamente más altas.

Comparación con la realidad nacional

En Ecuador, la mortalidad empresarial, particularmente en el sector comercial, ha experimentado un crecimiento exponencial en los últimos años. La inestabilidad

económica y políticas fiscales desfavorables para las pymes han provocado un aumento en el cierre de empresas. Según Haro et al. (2023), entre 2018 y 2023, la cantidad de empresas que cerraron en el cantón Ambato aumentó notablemente debido a la falta de acceso al crédito y la competencia desleal que representen los mercados informales.

El incremento en las tasas de mortalidad empresarial en el país refleja una debilidad estructural en el apoyo a las empresas emergentes y pequeñas, lo que a menudo se traduce en el cese de operaciones cuando estas no pueden competir con compañías más grandes o hacer frente a crisis económicas. Esta tendencia ha generado preocupación entre los economistas y los responsables de formular políticas, ya que le pérdida de empresas afecta directamente al empleo y la economía local. (Romero et al., 2015).

Relación entre mortalidad empresarial y ciclos económicos

Los ciclos económicos juegan un papel fundamental en la supervivencia y sostenibilidad de las empresas. En tiempos de crecimiento económico, las empresas suelen encontrar más oportunidades para expandirse y mantenerse a flote, mientras que, en periodos de recesión, las pymes son especialmente vulnerables debido a su limitada capacidad financiera y su menor acceso a los mercados de capitales. Criollo et al. (2022), afirman que, durante los ciclos de recesión, las tasas de fracaso empresarial tienden a aumentar drásticamente, ya que muchas empresas carecen de los recursos necesarios para hacer frente a la caída en la demanda y las restricciones de crédito.

La vulnerabilidad de las pymes en estos contextos económicos destaca la importancia de contar con mecanismos de apoyo que puedan amortiguar los efectos de las recesiones. La implementación de políticas fiscales y monetarias que fomenten el acceso al crédito y la reducción de impuestos en momentos de crisis puede ser clave para mejorar la resiliencia empresarial durante los ciclos económicos negativos (Criollo et al., 2022).

Factores externos y su influencia en la mortalidad empresarial

Los factores externos, como la legislación, las políticas fiscales y los cambios regulatorios, influyen significativamente en la mortalidad empresarial. La implementación de normativas laborales más estrictas o de políticas fiscales que incrementan la carga tributaria sobre las pymes pueden hacer que estas enfrenten mayores dificultades para mantenerse en funcionamiento. En el caso ecuatoriano, los cambios en la normativa comercial han tenido efectos variados sobre la viabilidad de las empresas (Banco Central del Ecuador, 2022).

La falta de previsibilidad y estabilidad en el entorno regulatorio también puede ser un factor determinante en la supervivencia empresarial. En entornos donde las leyes y las regulaciones cambian con frecuencia, las empresas tienen dificultades para planificar a largo plazo, lo que aumenta su vulnerabilidad y, en muchos casos, contribuye a su eventual cierre (Valle et al., 2023)

Mortalidad sectorial

La mortalidad sectorial se refiere al cierre de empresas dentro de un sector específico de la economía, y puede verse influenciada por factores como la competencia, la demanda de productos y servicios, y la estabilidad económica general. En el sector comercial, la competencia feroz, sumada a la volatilidad del mercado y a los cambios en los hábitos de consumo, puede aumentar las tasas de fracaso empresarial. Montaño (2022), sugiere que los sectores con altos niveles de competencia y baja diferenciación de productos son más susceptibles a experimentar altas tasas de mortalidad.

La estabilidad económica de un país o región desempeña un papel fundamental en las tasas de mortalidad sectorial. Los sectores dependientes de ciclos económicos específicos, como el comercio, están más expuestos a riesgos durante las recesiones, cuando la demanda de productos no esenciales disminuye de forma significativa, afectando tanto la rentabilidad como la sostenibilidad de las empresas en dichos sectores (Montaño, 2022).

Tasa de mortalidad empresarial

La tasa de mortalidad empresarial es una métrica que mide el porcentaje de empresas que cierran en un periodo determinado en relación con el total de empresas existentes. Este indicador es crucial para entender la salud económica de un sector y de la economía en su conjunto. En Ecuador, la tasa de mortalidad empresarial ha sido especialmente alta en el sector comercial, donde las pequeñas y medianas empresas han sufrido las mayores pérdidas, particularmente durante y después de la pandemia de COVID-19 (Haro, 2021).

La medición de esta tasa permite a los responsables de la política económica evaluar la efectividad de las intervenciones gubernamentales y ajustar las estrategias de apoyo a las empresas en dificultades. Asimismo, proporciona información clave para diseñar programas de capacitación y asistencia financiera destinados a reducir las tasas de cierre y fomentar un entorno empresarial más estable y dinámico (Haro, 2021).

Ciclo de vida de la empresa

El ciclo de vida de una empresa describe las diferentes etapas por las que atraviesa desde su nacimiento hasta su posible declive o cierre. Estas etapas incluyen la creación, el crecimiento, la madurez y, en algunos casos, el declive. Cada una de estas fases está marcada por diferentes retos y oportunidades que pueden influir en el éxito o el fracaso de la empresa. Por ejemplo, durante la fase de crecimiento, una empresa puede enfrentar desafíos relacionados con la expansión y la necesidad de más recursos financieros o humano (Haro, 2021).

A medida que la empresa avanza hacia su etapa de madurez, puede enfrentar problemas como la competencia, la innovación o la saturación del mercado. En esta fase, la empresa necesita mantener una gestión eficiente y adaptarse a los cambios del entorno para evitar entrar en una fase de declive. Si no se toman las decisiones correctas o no se ajustan a los cambios del mercado, la empresa corre el riesgo de caer en la última etapa del ciclo, el cierre o la mortalidad empresarial (Salazar & Jiménez, 2022).

Factores que determinan la mortalidad empresarial.

Los factores de riesgo que contribuyen a la mortalidad empresarial pueden clasificarse en tres grandes categorías: financieros, de gestión y económicos-sociales. Cada uno de estos grupos tiene un impacto directo en la capacidad de la empresa para sostenerse en el tiempo. Por ejemplo, los problemas financieros, como la falta de liquidez o el acceso limitado al crédito, pueden ahogar a una empresa, especialmente en sus primeras etapas (Salazar & Jiménez, 2022).

A su vez, los factores relacionados con la gestión, como la falta de habilidades gerenciales o la incapacidad para adaptarse a los cambios del mercado, son igualmente críticos. Los factores económicos y sociales, como las recesiones o el desempleo, pueden afectar tanto a la demanda de productos como a la estabilidad general del negocio. Estos riesgos, si no se manejan adecuadamente, aumentan la probabilidad de que una empresa fracase.

Factores financieros

Los factores financieros son una de las principales causas de la mortalidad empresarial, especialmente en las pequeñas y medianas empresas. La falta de liquidez y los problemas de flujo de caja, combinados con la dificultad para acceder a financiamiento externo, pueden rápidamente llevar a una empresa al cierre. Según Molina et al. (2022), las pymes, en particular, son más vulnerables a estos problemas debido a sus limitadas reservas financieras y su dependencia de créditos bancarios.

En muchos casos, una mala gestión financiera, como la falta de control sobre los gastos o una planificación deficiente, agrava la situación. Las empresas que no cuentan con mecanismos adecuados para gestionar sus finanzas o no pueden atraer inversores están en mayor riesgo de fracasar, especialmente en tiempos de crisis económicas o cuando los mercados son inestables (Molina et al., 2022).

Factores de gestión

La gestión empresarial es otro factor clave en la mortalidad de una empresa. La mala gestión, que incluye la falta de habilidades gerenciales, la toma de decisiones erróneas y

la incapacidad para adaptarse a las demandas cambiantes del mercado, aumenta considerablemente el riesgo de fracaso empresarial. Salazar & Jiménez (2022), destacan que una gestión ineficaz puede llevar a la pérdida de oportunidades de crecimiento y a una mala asignación de recursos.

Asimismo, la capacidad de la gerencia para innovar y anticiparse a las tendencias del mercado es crucial para la sostenibilidad a largo plazo. Las empresas que no logran adaptarse a los cambios tecnológicos o a las nuevas necesidades de los consumidores son más propensas a cerrar. La falta de una visión estratégica clara y una mala organización interna son factores que comúnmente contribuyen al fracaso empresarial (Molina et al., 2022).

Factores económicos y sociales

La gestión empresarial juega un papel fundamental en la supervivencia o mortalidad de una empresa. La falta de habilidades gerenciales y una inadecuada toma de decisiones estratégicas son factores que aumentan significativamente el riesgo de fracaso. Por ejemplo, una empresa que no se adapta a los cambios del mercado o que no implementa estrategias de innovación puede quedarse atrás frente a sus competidores y eventualmente verse forzada a cerrar (Haro et al., 2023).

Asimismo, la capacidad de los gerentes para liderar equipos, manejar recursos y tomar decisiones oportunas tiene un impacto directo en el éxito de la empresa. Una gestión deficiente también puede manifestarse en la incapacidad para desarrollar una cultura organizacional sólida, lo que puede derivar en problemas internos que afecten la productividad y la moral de los empleados, contribuyendo así al declive de la empresa (Haro et al., 2023).

Factores de riesgo

Los factores económicos y sociales también influyen en la mortalidad empresarial. Aspectos como el desempleo, las recesiones económicas o los cambios en las preferencias

de los consumidores afectan directamente la demanda de productos y servicios, lo que puede reducir los ingresos de una empresa y aumentar sus dificultades para sostenerse en el tiempo. Durante las crisis económicas, por ejemplo, las empresas tienden a ver una disminución en el consumo, lo que impacta en su rentabilidad (Veloz et al., 2024).

Los cambios sociales, como las nuevas tendencias en el comportamiento de los consumidores o las políticas públicas que favorecen ciertas industrias sobre otras, también pueden ser determinantes. Las empresas que no logran anticipar o adaptarse a estos cambios corren el riesgo de quedarse obsoletas en el mercado, lo que eventualmente puede llevarlas a cerrar (Veloz et al., 2024).

Clasificación de los factores de riesgo

Los factores de riesgo que afectan la mortalidad empresarial pueden clasificarse en dos categorías principales: factores internos y externos. Los factores internos están relacionados con la gestión de la empresa, la toma de decisiones estratégicas y la capacidad de adaptación de la organización. Estos factores son, en gran medida, controlables por la empresa, pero su mala gestión puede incrementar el riesgo de fracaso. Por otro lado, los factores externos, como el entorno económico, las políticas fiscales y las regulaciones gubernamentales, son variables fuera del control de la empresa, aunque igualmente influyen en su viabilidad (Chico & Altamirano, 2023).

Factores internos

Los factores internos se refieren a los aspectos controlables dentro de una empresa, como la gestión, las finanzas y las decisiones estratégicas. Entre los factores más comunes que contribuyen al fracaso empresarial están la mala administración, la falta de planificación financiera adecuada y la incapacidad para adaptarse a los cambios en el mercado. Estos problemas suelen ser más agudos en las pymes, que a menudo carecen de los recursos necesarios para implementar soluciones efectivas. Chico & Altamirano (2023), argumentan que una gestión adecuada y una planificación estratégica sólida son esenciales para minimizar los riesgos internos.

Además, la eficiencia en la asignación de recursos y la toma de decisiones oportunas son fundamentales para la supervivencia de cualquier empresa. Las empresas que no logran identificar y corregir rápidamente las ineficiencias internas tienden a perder competitividad y, eventualmente, pueden verse forzadas a cerrar sus operaciones.

Factores externos

Los factores externos son aquellos que están fuera del control directo de la empresa, como las políticas gubernamentales, el entorno económico global y los cambios en las demandas de los consumidores. Estos factores pueden tener un impacto significativo en la sostenibilidad de una empresa, especialmente si no se está preparada para enfrentarlos. Las recesiones económicas, por ejemplo, pueden reducir la demanda de productos y servicios, lo que genera una disminución en los ingresos. Chico & Altamirano (2023), sugieren que la capacidad de una empresa para adaptarse a estos cambios es crucial para su supervivencia.

Supervivencia empresarial

La supervivencia empresarial depende de una serie de elementos clave, como la capacidad de la empresa para gestionar eficazmente sus finanzas, su adaptabilidad a los cambios del entorno y su habilidad para innovar. Las empresas que logran mantenerse competitivas suelen ser aquellas que no solo tienen un control financiero sólido, sino que también son capaces de anticipar y responder rápidamente a los desafíos del mercado.

Otro aspecto crucial es la capacidad de la empresa para innovar. En un entorno empresarial en constante cambio, aquellas organizaciones que invierten en innovación y buscan nuevas formas de operar tienden a estar mejor posicionadas para superar los períodos de crisis y mantenerse vigentes en el mercado. La adaptación a nuevas tecnologías y la capacidad de responder a las necesidades emergentes de los consumidores son factores diferenciadores que pueden asegurar la supervivencia a largo plazo (Ortega et al., 2024).

Políticas y programas de apoyo empresarial

Las políticas gubernamentales y los programas de apoyo empresarial desempeñan un rol decisivo en la sostenibilidad de las empresas, especialmente en tiempos de crisis económica o en sectores vulnerables como el comercio. El acceso a incentivos fiscales, programas de financiamiento y capacitación gerencial son medidas que pueden aumentar la capacidad de una empresa para resistir períodos de inestabilidad. El Banco Central del Ecuador (2022), destaca que el apoyo gubernamental es particularmente crucial para las pymes, que carecen de los recursos para hacer frente a situaciones adversas sin asistencia externa.

Variables empresariales

Las variables empresariales, activos, patrimonio, ingreso por ventas, utilidad antes del impuesto, utilidad del ejercicio, utilidad neta, impuesto a la renta e ingreso total, son factores determinantes que influyen en la capacidad de una empresa para sobrevivir en un entorno competitivo. Las empresas más antiguas suelen tener una ventaja, ya que han podido acumular experiencia y estabilidad financiera, lo que les permite enfrentar mejor los desafíos

Tamaño de la empresa

El tamaño de la empresa es uno de los factores más influyentes en la mortalidad empresarial, ya que las pequeñas y medianas empresas (pymes) suelen ser más vulnerables a los choques económicos debido a su limitada capacidad financiera y de recursos. Las pymes, al no contar con grandes reservas de capital ni acceso fácil a financiamiento externo, enfrentan mayores dificultades para sobrevivir en entornos económicos inestables.

Rendimientos a escala

Cuando hablamos de rendimientos nos referimos a un concepto económico que tiene la capacidad de describir, como el medio donde se elabora la materia prima en pocas

palabras denominada “producción” cambia cuando existe un incremento en los componentes principales y esenciales que caracteriza a la actividad de la empresa. Según Varian (2014) los rendimientos a escala son fundamentales para entender cómo las empresas pueden crecer y competir en mercados globales, especialmente en industrias intensivas en capital. De esa manera cada empresa debe considerar a implementar análisis de acuerdos a su capacidad sus respectivos rendimientos.

Empresa

La palabra “empresa” está directamente vinculado al verbo “emprender”, lo que implica su relación con la idea de iniciar o comenzar una actividad, especialmente de carácter económico. Según Castillo (2014), la empresa se considera como el espacio ideal para la producción y comercialización de bienes y servicios en grandes cantidades, donde se prioriza la propiedad privada. Así mismo, para Mero Jessica (2018) define a la empresa como una entidad social y económica, legalmente constituida por una persona o grupo de personas, con el objetivo de obtener beneficios económicos, mediante la realización de actividades productivas y comerciales, orientadas a satisfacer las necesidades del mercado. Además, las empresas se clasifican en pequeña, mediana y grande, cada categoría suele presentar una estructura específica y suelen estar ubicados por sectores dependiendo de su actividad.

Tabla 1

Compañías activas

Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
300	**328**	**364**	**437**	**584**	**701**

Nota: Numero de empresas activas del sector comercial de la Provincia de Tungurahua. Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024)

Estos criterios permitirán definir una muestra que sea lo suficientemente objetiva para obtener criterios válidos sobre la mortalidad empresarial en el sector comercial de Ambato. De acuerdo con la Clasificación Nacional de Actividades Económicas, mediante

el código CIIU “G”, correspondiente al sector comercial, las actividades se encuentran divididas de la siguiente manera:

Tabla 2

Actividades económicas del sector comercial del cantón Ambato

CÓDIGO	ACTIVIDADES ECONÓMICAS (CIIU “G”)
G4510	Venta de vehículos automotores.
G4520	Mantenimiento y reparación de vehículos automotores.
G4530	Venta de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores.
G4540	Venta, mantenimiento y reparación de motocicletas y de sus partes, piezas y accesorios.
G4610	Venta al por mayor a cambio de una comisión o por contrato.
G4620	Venta al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos.
G4630	Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco.
G4641	Venta al por mayor de textiles, prendas de vestir y calzado.
G464	Venta al por mayor de enseres domésticos.
G4649	Venta al por mayor de otros enseres domésticos.
G465	Venta al por mayor de maquinarias equipos y materiales.
G4651	Venta al por mayor de computadoras, equipos y programas informáticos.
G4652	Venta al por mayor de equipo, partes y piezas electrónicos y de telecomunicaciones.
G4653	Venta al por mayor de maquinaria, equipo y materiales agropecuarios.
G4659	Venta al por mayor de otros tipos de maquinaria y equipo.

G466	Otras actividades de venta al por mayor especializada.
G4661	Venta al por mayor de combustibles sólidos, líquidos y gaseosos y productos conexos.
G4662	Venta al por mayor de metales y minerales metalíferos.
G4663	Venta al por mayor de materiales para la construcción, artículos de ferretería, equipo, materiales de fontanería (plomería o gasfitería) y calefacción.
G4669	Venta al por mayor de desperdicios, desechos, chatarra y otros productos N.C.P.
G4690	Venta al por mayor de otros productos no especializados.
G471	Venta al por menor en comercios no especializados.
G4711	Venta al por menor en comercios no especializados con predominio de la venta de alimentos, bebidas o tabaco.
G472	Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en comercios especializados.
G4719	Otras actividades de venta al por menor en comercios no especializados.
G4721	Venta al por menor de alimentos en comercios especializados.
G4722	Venta al por menor de bebidas en comercios especializados.
G4723	Venta al por menor de tabaco en comercios especializados.
G4730	Venta al por menor de combustibles para vehículos automotores en comercios especializados.
G4741	Venta al por menor de computadores, equipo periférico, programas informáticos y equipos de telecomunicaciones en comercios especializados.
G4742	Venta al por menor de equipo de sonido y video en comercios especializados.

G473	Venta al por menor de combustibles para vehículos automotores en comercios especializados.
G474	Venta al por menor de equipo de información y de comunicaciones en comercios especializados.
G475	Venta al por menor de otros enseres domésticos en comercios especializados.
G476	Venta al por menor de productos culturales y recreativos en comercios especializados.
G477	Venta al por menor de otros productos en comercios especializados.
G478	Venta al por menor de puestos de venta y mercados.
G479	Venta al por menor no realizada en comercios, puestos de venta o mercados.
G4751	Venta al por menor de productos textiles en comercios especializados.
G4752	Venta al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en comercios especializados.
G4753	Venta al por menor de tapices, alfombras y cubrimientos para paredes y pisos en comercios especializados.
G4759	Venta al por menor de aparatos eléctricos de uso domésticos en comercio especializados.
G4761	Venta al por menor de libros, periódicos y artículos de papelería en comercios especializados.
G4762	Venta al por menor de grabaciones de música y de vídeo en comercios especializados.
G4763	Venta al por menor de equipo de deporte en comercios especializados.
G4764	Venta al por menor de juegos y juguetes en comercios especializados.

G4771	Venta al por menor de prendas de vestir, calzado y artículos de cuero en comercios especializados.
G4772	Venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador en comercios especializados.
G4773	Venta al por menos de otros productos nuevos en comercios especializados.
G4774	Venta al por menor de artículos de segunda mano en comercios especializados.
G4781	Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en puestos de venta y mercados.
G4782	Venta al por menor de productos textiles, prendas de vestir y calzado en puestos de venta y mercados.
G4789	Venta al por menor de otros productos en puestos de venta y mercados.
G4791	Venta al por menor por correo y por internet.
G4799	Otras actividades de venta al por menor no realizadas en comercios, puestos de venta o mercados.

Nota: Clasificación de las actividades comerciales de acuerdo a su código. Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

2.2. Hipótesis y/o preguntas de investigación

Las variables financieras (Ingreso Total, Utilidad Neta, Utilidad del Ejercicio, Patrimonio, Impuesto a la Renta, Activos, Ingreso por Ventas y Utilidad antes del Impuesto) tienen un efecto significativo en la determinación del Tamaño de la Empresa.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Recolección de la información

El presente estudio investigativo utiliza un enfoque cuantitativo el cual permite alcanzar dos tipos de análisis: descriptivo y analítico. A través de una revisión exhaustiva de indicadores financieros y económicos, se busca alcanzar objetividad en los resultados.

Población

Arias (2012) define a la población como un conjunto de elementos similares, finitos o infinitos, que son relevantes para el análisis en una investigación. Así mismo Supo (2015) afirma que dicha población debe tener relación en el objeto de estudio. La población de la siguiente investigación está compuesta por el sector empresarial. Este sector es importante para la economía local, por lo cual, los datos recopilados serán claros para entender el comportamiento financiero. Se procedió a la recopilación de datos históricos, que se obtuvo a partir de la página web gubernamental de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SUPERCIAS).

Muestra

La muestra corresponde a una parte específica, que es extraída exclusivamente de la población (Arias, 2012). La muestra para este estudio se determinará mediante criterios de inclusión considerados, para asegurar que solo se analicen las empresas del sector comercial que dentro de la clasificación industrial se reconoce a este sector con el CIIU nivel 6, considerando innecesaria el cálculo correspondiente de la muestra. Asimismo, se realizó filtraciones de varios aspectos importantes de los datos, para garantizar la objetividad del análisis. Esto garantiza una muestra representativa y relevante para el análisis de mortalidad empresarial.

Criterios de inclusión:

Empresas registradas en el sector comercial dentro del cantón Ambato.

Empresas con actividad económica reportada en los años 2018-2023.

Disponibilidad de datos económicos y financieros en la página web SUPERCIAS durante el periodo de estudio.

Fuentes secundarias

Los datos secundarios son aquellos que han sido recolectados previamente por terceros, estos datos son de fácil acceso y pueden encontrarse de manera rápida y, en muchos casos, sin costo alguno (Malhotra, 2008). El siguiente estudio se llevó a cabo mediante información extraída que reposa en la plataforma de datos estadísticos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SUPERCIAS) código CIIU "G".

Se presentó un conjunto de datos empresariales en una matriz bidimensional. La dimensión vertical representaba a las empresas, y la horizontal se componía de nueve variables. Estas variables incluían la clasificación CIIU 6, así como datos financieros y económicos contables, tales como: activos, patrimonio, ingreso por ventas, utilidad del ejercicio, utilidad neta, impuesto a la renta e ingreso total.

La obtención del archivo Excel permitió la extensión de la matriz para comprender la totalidad de las entidades empresariales presentes en la plataforma, independientemente de su sector. Se integraron, además, datos relevantes como la posición de la empresa, su número de expediente, clasificación tipológica, tamaño, sector de operación, y su localización geográfica a nivel regional, provincial y cantonal.

Técnicas

Para desarrollar esta investigación, se realizó un proceso de recolección de información económica y financiera. Se estableció un procedimiento riguroso y organizado que permitió un análisis más profundo de los datos, de tal manera el objetivo principal de esta línea de investigación fue tener claridad técnica y especifica de la problemática planteada,

con el fin de comprender y tener resultados que sirvan de aporte a la económica local y nacional.

Instrumentos

El análisis se fundamenta en datos de carácter secundario, obtenidos a través de la plataforma SUPERCIAS. Esta fuente proveyó los medios para la confección de una ficha de registro ad hoc para datos secundarios, mediante una matriz que coadyuvó a la organización y mejor entendimiento de la información. Dicha metodología propició una estructuración efectiva de los datos, simplificando su análisis y facilitando su interpretación

El cuanto al análisis aplicado es el software **SPSS** (Statistical Package for the Social Sciences), que es ideal para la gestión y análisis de grandes conjuntos de datos. Este software permitió realizar análisis estadísticos en base a las variables correspondientes. La base de datos se obtuvo de SUPERCIAS que fue organizada y limpiada previamente para garantizar que el análisis sea lo más preciso y riguroso posible.

3.2 Tratamiento de la información

La investigación es de carácter cuantitativo, por tal motivo su estudio o análisis fue tratado con métodos estadísticos y la aplicación de procesos matemáticos simples, que permitió responder en este caso a la pregunta de investigación, esta investigación se realizó únicamente con el procesamiento de los datos secundarios obtenidos. Se aplicó dos estudios específicos: el primero consta de un estudio descriptivo que busca indagar de manera comprensible las variables que intervienen; el segundo objetivo corresponde al estudio explicativo, que dará a conocer de manera específica los indicadores financieros considerados como parte fundamental del proyecto de investigación.

Estos enfoques permitirán comprender y responder a la interrogante que surge en la investigación, de tal manera aportará de manera directa e indirecta conocer la situación empresarial del sector comercial del cantón Ambato.

3.2.1 Estudios descriptivos

El primer objetivo tratándose de un método descriptivo, que se entiende como la forma de dar una característica a cualquier fenómeno, este puede ser de carácter personal, animal o cosa, siempre y cuando se aplique un lenguaje formal y científico, con el propósito de comprender lo que se va analizar. Este proceso facilitará que desde un principio se llegue a comprender con exactitud el estudio, que tiene como materia prima la información recopilada.

Bajo esta perspectiva, este apartado se concentró en describir de manera específica los indicadores financieros del sector comercial del cantón Ambato, durante el periodo 2018-2023. Adicionalmente para comprender el tema de estudio se realizó una investigación de la literatura, como el fin de que sea un aporte tanto teórico como científico, en el cual se pueda garantizar la finalidad del análisis. De este modo, se identificó la variable dependiente (tamaño de la empresa) y la variable independiente (indicadores financieros). Esto generó realizar tablas cruzadas y pruebas estadísticas como el Chi-cuadrado, para su comprensión y su respectivo análisis.

3.2.2 Estudio explicativo

Para el segundo objetivo planteado, de nivel explicativo se buscó indagar de manera específica la causalidad de este estudio. Para alcanzar este propósito, se realizó estudios de regresión lineal, en este caso se consideró el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), que permitió realizar una estimación entre la variable dependiente y las variables independientes sujetas al análisis.

3.3 Operacionalización de las variables

Variable	**Conceptualización**	**Indicadores**	**Ítems**	**Técnica/ Instrumento**

Mortalidad Empresarial	Empresas que cierran sus operaciones en un período de tiempo determinado.	Falta de liquidez Disminuciones en las ventas	Números de empresas registradas	Ordinal, Informes de registros legales (SUPERCIAS)
Factores de Riesgo	Características o circunstancias que suceda un acontecimiento.	Factores regionales Factores políticos Tamaño de la empresa Ratios económicos y financieros	Falta de inversión Incremento de Impuestos Número de empresas de acuerdo a su tamaño.	Ordinal, informes económicos y financieros. Análisis Documental (SUPERCIAS)
Estratégicas Competitivas	Planes realizados para obtener ventajas y resultados positivos.	Incremento en ventas, activos y patrimonio.	Total, ventas, total activos, total patrimonio.	Ranking compañías (SUPERCIAS) Reportes empresariales
Ingreso por ventas	Dinero en efectivo, transferencia o deposito, que obtiene una empresa, por las ventas de sus bienes o servicios en un cierto tiempo.	Patrimonio, activos, Impuesto a la Renta causado. Utilidad del ejercicio. Utilidad neta	Patrimonio, activos, Impuesto a la Renta causado. Utilidad del ejercicio. Utilidad neta	Informes financieros (SUPERCIAS)
Número de Empleados	Número de personas que constituyen una empresa,	Nómina	Seguro Social	IEES, Ministerio del Trabajo.

	divido en respectos departamentos o sectores.			
Activos	Recursos económicos, considerados importantes generadores de riqueza.	Activos intangibles Activos tangibles	Ahorros en bancos Inversiones en bolsa	Informes SUPERCIAS
Patrimonio	Conjunto de bienes, derechos, obligaciones pertenecientes a una empresa o persona.	Bienes tangibles Bienes Intangibles	Ahorros Autos maquinaria	Informes SUPERCIAS
Utilidades antes del impuesto	Ganancia antes del impuesto	Ingresos totales	Operativos No operativos	Informes SUPERCIAS
Utilidad del ejercicio	Beneficio o perdida que obtiene una empresa al final de su periodo contable	Desempeño financiero	Rentabilidad Riesgo de fracaso	Informes SUPERCIAS
Utilidad Neta	Beneficio final después de una deducción de costos, gastos e impuestos.	Margen de utilidad neta	Estados de resultados	Informes SUPERCIAS
Impuesto a la venta causado	Valor o montos que cada empresa debe pagar al Estado.	Tasa efectiva de impuesto	Estado de resultados	Informes SUPERCIAS
Ingreso total	Monto final que general una empresa	Crecimiento de los ingresos	Estado de resultados	Informes SUPERCIAS

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Resultados y discusión

A continuación, se presentan los resultados obtenidos del estudio realizado a los indicadores financieros, mediante el programa estadístico SPSS (Statiscal Package for the Social Sciences). Se analizó aplicando tablas cruzadas a cada una de las variables de estudio, el cual permitió conocer los respectivos rendimientos de la pequeña, mediana y microempresa. Además, se aplicó la prueba estadística Chi-Cuadrado, que consiste en establecer diferencias significativas de las variables que fueron consideradas para el estudio.

La prueba de Mínimos Cuadrados Ordinarios permitió identificar la relación entre las variables independientes y dependientes, evaluando el impacto de los factores seleccionados sobre los rendimientos de las pequeñas, medianas y microempresas. Este análisis permitió determinar la significancia estadística de los coeficientes obtenidos, así como la capacidad explicativa del modelo en su conjunto.

Los resultados obtenidos de estas pruebas estadísticas proporcionaron una visión integral del comportamiento financiero de las empresas estudiadas, permitiendo identificar patrones, tendencias y posibles áreas de mejora en su desempeño económico. Además, se analizaron las correlaciones entre las variables, lo que permitió establecer relaciones clave que podrían ser útiles para la toma de decisiones estratégicas y de esa manera evitar que exista mortalidad empresarial.

4.1.1 Análisis de los rendimientos a escala de las pequeñas, medianas y microempresas del sector comercial del cantón Ambato correspondiente al año 2018.

Indicadores: Activos, Patrimonio, Ingreso por ventas, Utilidad antes del impuesto, Utilidad del ejercicio, Utilidad neta, Impuesto a la renta, Ingreso total.

Tabla 3

Rendimientos a escala de los Indicadores Financieros año 2018

Tabla cruzada				
Recuento				
	Tamaño de la Empresa			Total
	Pequeña	Mediana	Microempresa	
Total	29	12	24	65

Nota: Resultados promedios de los rendimientos a escala de la pequeña, mediana y microempresa del sector comercial. Fuente: Elaboración propia

Interpretación

La tabla anterior, representa el promedio de los rendimientos a escala de los indicadores financieros, correspondientes a cada tamaño de la empresa en el año 2018. Es así que la pequeña empresa con un promedio de 29 representa un rendimiento a escala creciente, de acuerdo a la teoría de economías de alcance estas empresas suelen tener dificultades de acceso a recursos, lo que los lleva a concentrarse en la diferenciación o su especialización en nichos de mercado.

Por el contrario, la mediana empresa con un promedio de 12, presenta un rendimiento a escala decreciente que significa que al aumentar sus insumos genera una producción menor. Esto quiere decir que tiene limitaciones para generar sus recursos. Finalmente, en la microempresa tenemos un rendimiento creciente, pero a diferencia de la pequeña en este caso se debe mencionar la teoría de la ventaja competitiva, que especifica que no depende del tamaño, sino de su capacidad sostenible y única de crear valor.

Tabla 4

Prueba Chi-Cuadrado año 2018

Pruebas de chi-cuadrado	
	Significación asintótica (bilateral)
Activos	0,338

Patrimonio	0,338
Ingreso por Ventas	**0,044**
Utilidad antes del impuesto	0,209
Utilidad del Ejercicio	0,17
Utilidad Neta	0,113
Impuesto a la renta	0,113
Ingreso Total	**0,044**

Nota: Resultados de la Prueba Chi- cuadrado de los indicadores financieros de la pequeña, mediana y microempresa del sector comercial. Fuente: Elaboración Propia

Interpretación

La tabla anterior, representa el resultado de la prueba estadística chi-cuadrado, realizada a cada una de las variables independientes (indicadores financieros). Como resultado se observa que existe una similitud menor al 0,05 en las variables: ingreso total, ingreso por ventas especificada en la variabilidad de correlación, por lo tanto, existe un riesgo que estos indicadores siendo significativos, generen un problema a largo plazo si no es analizado mes tras mes en las pequeñas, medianas y microempresas.

4.1.2Análisis de los rendimientos a escala de las pequeñas, medianas y microempresas del sector comercial del cantón Ambato correspondiente al año 2019.

Indicadores: Activos, Patrimonio, Ingreso por ventas, Utilidad antes del impuesto, Utilidad del ejercicio, Utilidad neta, Impuesto a la renta, Ingreso total.

Tabla 5

Rendimientos a escala de los Indicadores Financieros año 2019

Tabla cruzada				
Recuento				
	Tamaño de la Empresa			Total
	Pequeña	Mediana	Microempresa	

Total	29	14	34	77

Nota: Valores de los rendimientos a escala de las empresas del sector comercial. Fuente: Elaboración propia

Interpretación

La tabla anterior, representa el promedio de los rendimientos a escala de los indicadores financieros, correspondientes a cada tamaño de la empresa en el año 2019. Es así que la pequeña empresa con un promedio de 29 representa un rendimiento a escala creciente, de acuerdo a la teoría de economías de alcance estas empresas suelen tener dificultades de acceso a recursos, lo que los lleva a concentrarse en la diferenciación o su especialización en nichos de mercado.

Por el contrario, la mediana empresa con un promedio de 14, presenta un rendimiento a escala decreciente que significa que al aumentar sus insumos genera una producción menor. Esto quiere que tiene limitaciones para generar sus recursos. Finalmente, en la microempresa tenemos un rendimiento creciente promedio de 34, pero a diferencia de la pequeña en este caso se debe mencionar la teoría de la ventaja competitiva, que especifica que no depende del tamaño, sino de su capacidad sostenible y única de crear valor.

Tabla 6

Pruebe Chi-Cuadrado año 2019

Pruebas de chi-cuadrado	
	Significación asintótica (bilateral)
Activos	0,198
Patrimonio	0,198
Ingreso por Ventas	**0,015**
Utilidad antes del impuesto	0,223
Utilidad del Ejercicio	**0,046**
Utilidad Neta	0,282

Impuesto a la renta	0,116
Ingreso Total	**0,029**

Nota: Resultados de la Prueba Chi- cuadrado de los indicadores financieros de la pequeña, mediana y microempresa del sector comercial. Fuente: Elaboración Propia

Interpretación

La tabla anterior, representa el resultado de la prueba estadística chi-cuadrado, realizada a cada una de las variables independientes (indicadores financieros). Como resultado se observa que existe una similitud menor al 0,05 en las variables: ingreso total, ingreso por ventas y utilidad del ejercicio especificada en la variabilidad de correlación, por lo tanto, existe un riesgo que estos indicadores siendo significativos generen un problema a largo plazo si no es analizado mes tras mes en las pequeñas, medianas y microempresas.

4.1.3 Análisis de los rendimientos a escala de las pequeñas, medianas y microempresas del sector comercial del cantón Ambato correspondiente al año 2020.

Indicadores: Activos, Patrimonio, Ingreso por ventas, Utilidad antes del impuesto, Utilidad del ejercicio, Utilidad neta, Impuesto a la renta, Ingreso total.

Tabla 7

Rendimientos a escala de los Indicadores Financieros año 2020

Tabla cruzada				
Recuento				
	Tamaño de la Empresa			Total
	Pequeña	Mediana	Microempresa	
Total	32	8	37	77

Nota: Resultados promedios de los rendimientos a escala de las empresas del sector comercial. Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

La tabla anterior, representa el promedio de los rendimientos a escala de los indicadores financieros, correspondientes a cada tamaño de la empresa en el año 2020. Es así que la pequeña empresa con un promedio de 32 representa un rendimiento a escala creciente, de acuerdo a la teoría de economías de alcance estas empresas suelen tener dificultades de acceso a recursos, lo que los lleva a concentrarse en la diferenciación o su especialización en nichos de mercado.

Por el contrario, la mediana empresa con un promedio de 8, presenta un rendimiento a escala decreciente que significa que al aumentar sus insumos genera una producción menor. Esto quiero decir en otras palabras que tiene limitaciones para generar sus recursos. Finalmente, en la microempresa tenemos un rendimiento creciente promedio de 37, pero a diferencia de la pequeña en este caso se debe mencionar la teoría de la ventaja competitiva, que especifica que no depende del tamaño, sino de su capacidad sostenible y única de crear valor.

Tabla 8

Prueba Chi-cuadrado año 2020

Pruebas de chi-cuadrado	
	Significación asintótica (bilateral)
Activos	0,340
Patrimonio	0,379
Ingreso por Ventas	0,053
Utilidad antes del impuesto	**0,041**
Utilidad del Ejercicio	0,092
Utilidad Neta	0,053
Impuesto a la renta	**0,028**
Ingreso Total	**0,046**

Nota: Resultados de la Prueba Chi- cuadrado de los indicadores financieros de la pequeña, mediana y microempresa del sector comercial. Fuente: Elaboración Propia
Interpretación

La tabla anterior, representa el resultado de la prueba estadística chi-cuadrado, realizada a cada una de las variables independientes (indicadores financieros). Como resultado se observa que existe una similitud menor o igual al 0,05 en las variables: utilidad antes del impuesto, impuesto a la renta e ingreso total especificada en la variabilidad de correlación, por lo tanto, existe un riesgo que estos indicadores siendo significativos generen un problema a largo plazo si no es analizado mes tras mes en las pequeñas, medianas y microempresas.

4.1.4 Análisis de los rendimientos a escala de las pequeñas, medianas y microempresas del sector comercial del cantón Ambato correspondiente al año 2021.

Indicadores: Activos, Patrimonio, Ingreso por ventas, Utilidad antes del impuesto, Utilidad del ejercicio, Utilidad neta, Impuesto a la renta, Ingreso total.

Tabla 9

Rendimientos a escala de los Indicadores Financieros año 2021

Tabla cruzada				
Recuento				
	Tamaño de la Empresa			Total
	Pequeña	Mediana	Microempresa	
Total	31	10	40	81

Nota: Resultados promedios de los rendimientos a escala de la pequeña, mediana y microempresa del sector comercial. Fuente: Elaboración propia

Interpretación

La tabla anterior, representa el promedio de los rendimientos a escala de los indicadores financieros, correspondientes a cada tamaño de la empresa en el año 2021. Es así que la pequeña empresa con un promedio de 31 representa un rendimiento a escala creciente, de acuerdo a la teoría de economías de alcance estas empresas suelen tener dificultades de acceso a recursos, lo que los lleva a concentrarse en la diferenciación o su especialización en nichos de mercado.

Por el contrario, la mediana empresa con un promedio de 10, presenta un rendimiento a escala decreciente que significa que al aumentar sus insumos genera una producción menor. Esto quiero decir en otras palabras que tiene limitaciones para generar sus recursos. Finalmente, en la microempresa tenemos un rendimiento creciente promedio de 40, pero a diferencia de la pequeña en este caso se debe mencionar la teoría de la ventaja competitiva, que especifica que no depende del tamaño, sino de su capacidad sostenible y única de crear valor.

Tabla 10

Prueba Chi-cuadrado año 2021

Pruebas de chi-cuadrado	
	Significación asintótica (bilateral)
Activos	0,255
Patrimonio	0,255
Ingreso por Ventas	**0,036**
Utilidad antes del impuesto	**0,017**
Utilidad del Ejercicio	0,079
Utilidad Neta	0,063
Impuesto a la renta	**0,011**
Ingreso Total	**0,039**

Nota: Resultados de la prueba Chi-cuadrado de los indicadores financieros de la pequeña, mediana y microempresa del sector comercial. Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación

La tabla anterior, representa el resultado de la prueba estadística chi-cuadrado, realizada a cada una de las variables independientes (indicadores financieros). Como resultado se observa que existe una similitud menor o igual al 0,05 en las variables: ingreso por ventas, utilidad antes del impuesto, impuesto a la renta e ingreso total especificada en la variabilidad de correlación, por lo tanto, existe un riesgo que estos indicadores siendo

significativos generen un problema a largo plazo si no es analizado mes tras mes en las pequeñas, medianas y microempresas.

4.1.5 Análisis de los rendimientos a escala de las pequeñas, medianas y microempresas del sector comercial del cantón Ambato correspondiente al año 2022.

Tabla 11

Rendimientos a escala de los Indicadores Financieros año 2022

Tabla cruzada				
Recuento				
	Tamaño de la Empresa			Total
	Pequeña	Mediana	Microempresa	
Total	31	12	30	73

Nota: Resultados promedio de los rendimientos a escala de la pequeña, mediana y microempresa del sector comercial. Fuente: Elaboración propia

Interpretación

La tabla anterior, representa el promedio de los rendimientos a escala de los indicadores financieros, correspondientes a cada tamaño de la empresa en el año 2021. Es así que la pequeña empresa con un promedio de 31 representa un rendimiento a escala creciente, de acuerdo a la teoría de economías de alcance estas empresas suelen tener dificultades de acceso a recursos, lo que los lleva a concentrarse en la diferenciación o su especialización en nichos de mercado.

Por el contrario, la mediana empresa con un promedio de 12, presenta un rendimiento a escala decreciente que significa que al aumentar sus insumos genera una producción menor. Esto quiero decir en otras palabras que tiene limitaciones para generar sus recursos. Finalmente, en la microempresa tenemos un rendimiento creciente promedio de 30, pero a diferencia de la pequeña en este caso se debe mencionar la teoría de la ventaja competitiva, que especifica que no depende del tamaño, sino de su capacidad sostenible y única de crear valor.

Tabla 12

Prueba Chi- cuadrado año 2022

Pruebas de chi-cuadrado	
	Significación asintótica (bilateral)
Activos	0,347
Patrimonio	0,347
Ingreso por Ventas	**0,048**
Utilidad antes del impuesto	**0,045**
Utilidad del Ejercicio	0,058
Utilidad Neta	0,053
Impuesto a la renta	**0,011**
Ingreso Total	**0,031**

Nota: Resultados de la Prueba Chi-cuadrado de los indicadores financieros de la pequeña, mediana y microempresa del sector comercial. Fuente: Elaboración Propia

Interpretación

La anterior tabla, representa el resultado de la prueba estadística chi-cuadrado, realizada a cada una de las variables independientes (indicadores financieros). Como resultado se observa que existe una similitud menor o igual al 0,05 en las variables: ingreso por ventas, utilidad antes del impuesto, impuesto a la renta e ingreso total especificada en la variabilidad de correlación, por lo tanto, existe un riesgo que estos indicadores siendo significativos generen un problema a largo plazo si no es analizado mes tras mes en las pequeñas, medianas y microempresas.

4.1.5 Análisis de los rendimientos a escala de las pequeñas, medianas y microempresas del sector comercial del cantón Ambato correspondiente al año 2023.

Tabla 13

Rendimientos a escala de los Indicadores Financieros año 2023

Tabla cruzada				
Recuento				
	Tamaño de la Empresa			Total
	Pequeña	Mediana	Microempresa	
Total	26	10	27	63

Nota: Resultados promedio de los rendimientos a escala de la pequeña, mediana y microempresa del sector comercial. Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación

La tabla anterior, representa el promedio de los rendimientos a escala de los indicadores financieros, correspondientes a cada tamaño de la empresa en el año 2023. Es así que la pequeña empresa con un promedio de 26 representa un rendimiento a escala creciente, de acuerdo a la teoría de economías de alcance estas empresas suelen tener dificultades de acceso a recursos, lo que los lleva a concentrarse en la diferenciación o su especialización en nichos de mercado.

Por el contrario, la mediana empresa con un promedio de 10, presenta un rendimiento a escala decreciente que significa que al aumentar sus insumos genera una producción menor. Esto quiero decir en otras palabras que tiene limitaciones para generar sus recursos. Finalmente, en la microempresa tenemos un rendimiento creciente promedio de 27, pero a diferencia de la pequeña en este caso se debe mencionar la teoría de la ventaja competitiva, que especifica que no depende del tamaño, sino de su capacidad sostenible y única de crear valor.

Tabla 14

Prueba de Chi-cuadrado año 2023

Pruebas de chi-cuadrado	
	Significación asintótica (bilateral)
Activos	0,290
Patrimonio	0,290
Ingreso por Ventas	**0,011**

Utilidad antes del impuesto	0,101
Utilidad del Ejercicio	**0,04**
Utilidad Neta	**0,03**
Impuesto a la renta	**0,004**
Ingreso Total	**0,022**

Nota: Resultados de la prueba Chi-cuadrado de los indicadores financieros de la pequeña, mediana y microempresa del sector comercial. Fuente: Elaboración Propia

Interpretación

La tabla anterior, representa el resultado de la prueba estadística chi-cuadrado, realizada a cada una de las variables independientes (indicadores financieros). Como resultado se observa que existe una similitud menor o igual al 0,05 en las variables: ingreso por ventas, utilidad del ejercicio, impuesto a la renta e ingreso total especificada en la variabilidad de correlación, por lo tanto, existe un riesgo que estos indicadores siendo significativos generen un problema a largo plazo si no es analizado mes tras mes en las pequeñas, medianas y microempresas.

4.2.2 Aplicación del Modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios

Regresión Lineal

Hipótesis (H1): Las variables financieras (Ingreso Total, Utilidad Neta, Utilidad del Ejercicio, Patrimonio, Impuesto a la Renta, Activos, Ingreso por Ventas y Utilidad antes del Impuesto) tienen un efecto significativo en la determinación del Tamaño de la Empresa.

Hipótesis (H2): Existe una relación positiva y significativa entre el Patrimonio y el Tamaño de la Empresa, siendo el Patrimonio una de las principales variables explicativas del modelo.

Tabla 15

Resultados del Modelo MCO

Resumen del modelo[b]					
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Durbin-Watson
1	,229[a]	**0,052**	**0,035**	0,905	0,137

a. **Predictores:** (Constante), Ingreso Total, Utilidad Neta, Utilidad del Ejercicio, Patrimonio, Impuesto a la Renta, Activos, Ingreso por ventas, Utilidad antes del Impuesto
b. **Variable dependiente: Tamaño de la Empresa**

Nota: Resultados de la Regresión múltiple. Fuente: Elaboración Propia

Interpretación

El modelo de regresión múltiple presentada muestra una relación débil entre las variables predictoras y la variable dependiente (tamaño de la empresa), con un coeficiente de correlación **(R) de 0.229.** El coeficiente de determinación (R cuadrado) es de **0.052**, lo que indica que solo el **5.2%** de la variabilidad en el tamaño de la empresa es explicada por las variables incluidas en el modelo, mientras que el R cuadrado ajustado, más conservador, es de 0.035.

Esto sugiere que el modelo tiene un bajo poder explicativo. Además, el error estándar de la estimación es de 0.905, lo que refleja que las predicciones del modelo no son precisas. Por otro lado, el estadístico Durbin-Watson, con un valor de 0.137, evidencia una fuerte autocorrelación positiva en los residuos, lo que podría indicar problemas en los supuestos del modelo. En general, las variables predictoras seleccionadas (como Ingreso Total, Utilidad Neta, Activos, entre otras) no parecen ser suficientes ni adecuadas para explicar el tamaño de la empresa. Por lo tanto, sería necesario explorar otras variables, realizar transformaciones o revisar los supuestos del modelo para mejorar su capacidad explicativa.

Tabla 16

ANOVA

ANOVA

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	19,349	8	2,419	2,950	**,003[b]**
	Residuo	349,262	426	0,820		
	Total	368,611	434			

a. Variable dependiente: Tamaño de la Empresa

b. Predictores: (Constante), Ingreso Total, Utilidad Neta, Utilidad del Ejercicio, Patrimonio, Impuesto a la Renta, Activos, Ingreso por ventas, Utilidad antes del Impuesto

Nota: Resultados del modelo Anova. Fuente: Elaboración Propia

Interpretación

La tabla ANOVA muestra que el modelo de regresión múltiple es estadísticamente significativo, con un valor de significancia de 0.003, menor al umbral de 0.05. Esto indica que, en conjunto, las variables predictoras tienen un efecto significativo sobre la variable dependiente (tamaño de la empresa). Sin embargo, la suma de cuadrados explicada por la regresión (19.349) es considerablemente menor que la suma de cuadrados de los residuos (349.262), lo que sugiere que el modelo tiene un bajo poder explicativo.

El estadístico F (2.951) refleja que el modelo tiene cierta capacidad para explicar la variabilidad del tamaño de la empresa, pero la mayor parte de esta variabilidad sigue sin ser explicada por las variables incluidas. En conclusión, aunque el modelo es significativo, sería necesario explorar otras variables o ajustar el modelo para mejorar su capacidad explicativa.

Tabla 17

Coeficientes

Coeficientes[a]								
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	**Sig.**	95,0% intervalo de confianza para B	
		B	Desv. Error	Beta			Límite inferior	Límite superior
1	(Constante)	2,153	0,051		42,169	0,000	2,053	2,253
	Activos	-2,423E-08	0,000	-0,043	-0,357	**0,721**	0,000	0,000
	Patrimonio	-2,115E-08	0,000	-0,023	-0,194	**0,846**	0,000	0,000

Ingreso por ventas	7,432E-08	0,000	0,071	0,396	**0,692**	0,000	0,000
Utilidad antes del Impuesto	5,090E-07	0,000	0,208	0,662	**0,508**	0,000	0,000
Utilidad del Ejercicio	8,936E-07	0,000	0,101	1,590	**0,112**	0,000	0,000
Utilidad Neta	-4,922E-07	0,000	-0,204	-0,657	**0,512**	0,000	0,000
Impuesto a la Renta	-6,649E-06	0,000	-0,101	-1,267	**0,206**	0,000	0,000
Ingreso Total	-2,082E-07	0,000	-0,213	-1,222	**0,222**	0,000	0,000

a. Variable dependiente: Tamaño de la Empresa

Nota: Resultados de los Coeficientes. Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación

El análisis de la tabla de coeficientes muestra la contribución individual de cada variable predictora al modelo de regresión múltiple que explica el tamaño de la empresa. El coeficiente constante es significativo (p = 0.000), lo que indica que, en ausencia de las variables predictoras, el modelo aún tiene un valor base. Sin embargo, la mayoría de las variables predictoras no son estadísticamente significativas, ya que sus valores de significancia (Sig.) son mayores a 0.05, como es el caso de Activos (p = 0.721), Patrimonio (p = 0.846), Ingreso por Ventas (p = 0.692), Utilidad antes del Impuesto (p = 0.508), Utilidad del Ejercicio (p = 0.112), Impuesto a la Renta (p = 0.206) e Ingreso Total (p = 0.222). Esto sugiere que estas variables no tienen un impacto significativo en la predicción del tamaño de la empresa dentro del modelo.

Además, los coeficientes estandarizados (Beta) muestran que ninguna de las variables tiene un peso considerable en la explicación de la variable dependiente, ya que sus valores son bajos y cercanos a cero. Por ejemplo, el Beta más alto corresponde a la Utilidad del Ejercicio (0.101), pero su efecto no es significativo.

En conclusión, el modelo no logra identificar variables predictoras que expliquen de manera significativa el tamaño de la empresa, lo que refuerza la necesidad de revisar las variables incluidas o considerar un enfoque alternativo para mejorar la capacidad explicativa del modelo.

Tabla 18

Correlaciones de los Coeficientes

Correlaciones de coeficientes[a]									
Modelo			Ingreso Total	Utilidad Neta	Utilidad del Ejercicio	Patrimonio	Impuesto a la Renta	Activos	Ingreso por ventas	Utilidad antes del Impuesto
1	Correlaciones	**Ingreso Total**	**1,000**	**0,061**	**-0,109**	**0,114**	**0,103**	**-0,173**	**-0,925**	**-0,195**
		Utilidad Neta	**0,061**	**1,000**	**-0,014**	**-0,093**	**0,216**	**-0,032**	**-0,039**	**-0,979**
		Utilidad del Ejercicio	**-0,109**	**-0,014**	**1,000**	**-0,212**	**-0,527**	**0,167**	**0,162**	**0,019**
		Patrimonio	**0,114**	**-0,093**	**-0,212**	**1,000**	**-0,212**	**-0,885**	**0,002**	**0,084**
		Impuesto a la Renta	**0,103**	**0,216**	**-0,527**	**-0,212**	**1,000**	**0,122**	**-0,305**	**-0,230**
		Activos	**-0,173**	**-0,032**	**0,167**	**-0,885**	**0,122**	**1,000**	**0,012**	**0,038**
		Ingreso por ventas	**-0,925**	**-0,039**	**0,162**	**0,002**	**-0,305**	**0,012**	**1,000**	**0,173**
		Utilidad antes del Impuesto	**-0,195**	**-0,979**	**0,019**	**0,084**	**-0,230**	**0,038**	**0,173**	**1,000**
	Covarianzas	Ingreso Total	2,902E-14	7,836E-15	-1,040E-14	2,111E-15	9,188E-14	-2,005E-15	-2,954E-14	-2,554E-14
		Utilidad Neta	7,836E-15	5,619E-13	-5,982E-15	-7,558E-15	8,485E-13	-1,618E-15	-5,426E-15	-5,643E-13
		Utilidad del Ejercicio	-1,040E-14	-5,982E-15	3,157E-13	-1,296E-14	-1,555E-12	6,365E-15	1,708E-14	8,336E-15
		Patrimonio	2,111E-15	-7,558E-15	-1,296E-14	1,184E-14	-1,208E-13	-6,540E-15	4,559E-17	6,994E-15
		Impuesto a la Renta	9,188E-14	8,485E-13	-1,555E-12	-1,208E-13	2,753E-11	4,336E-14	-3,006E-13	-9,273E-13
		Activos	-2,005E-15	-1,618E-15	6,365E-15	-6,540E-15	4,336E-14	4,610E-15	1,478E-16	2,009E-15
		Ingreso por ventas	-2,954E-14	-5,426E-15	1,708E-14	4,559E-17	-3,006E-13	1,478E-16	3,519E-14	2,500E-14
		Utilidad antes del Impuesto	-2,554E-14	-5,643E-13	8,336E-15	6,994E-15	-9,273E-13	2,009E-15	2,500E-14	5,914E-13

Nota: Resultados correlaciones de los coeficientes. Fuente: Elaboración Propia

Interpretación

La tabla de correlaciones de coeficientes muestra que las variables predictoras tienen relaciones débiles con la variable dependiente (Tamaño de la Empresa), lo que explica el

bajo poder explicativo del modelo. Por ejemplo, las correlaciones más altas, como la de Patrimonio (0.114) e Impuesto a la Renta (0.103), son positivas pero muy débiles, mientras que otras, como Ingreso Total (-0.173) y Activos (-0.173), son negativas y también débiles. Además, se observan correlaciones altas entre algunas variables predictoras, como Utilidad del Ejercicio y Utilidad antes del Impuesto (0.979), o Activos y Patrimonio (0.885), lo que sugiere problemas de multicolinealidad que podrían estar afectando la estabilidad y la interpretación del modelo. Estas relaciones redundantes entre las variables predictoras pueden dificultar la identificación de su impacto individual en la variable dependiente.

En conclusión, las variables incluidas no son buenos predictores del tamaño de la empresa, y sería necesario realizar un análisis de multicolinealidad (como el cálculo del VIF) para identificar y eliminar variables redundantes, además de explorar otras variables que puedan tener una relación más fuerte con la variable dependiente.

Tabla 19

Estadísticas de Residuos

Estadísticas de residuos[a]					
	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación	N
Valor pronosticado	0,93	2,34	2,03	0,211	435
Residuo	-1,344	1,221	0,000	0,897	435
Desv. Valor pronosticado	-5,210	1,487	0,000	1,000	435
Desv. Residuo	-1,484	1,349	0,000	0,991	435
a. Variable dependiente: Tamaño de la Empresa					

Nota: Resultados de los Residuos estadísticos. Fuente: Elaboración Propia

Interpretación

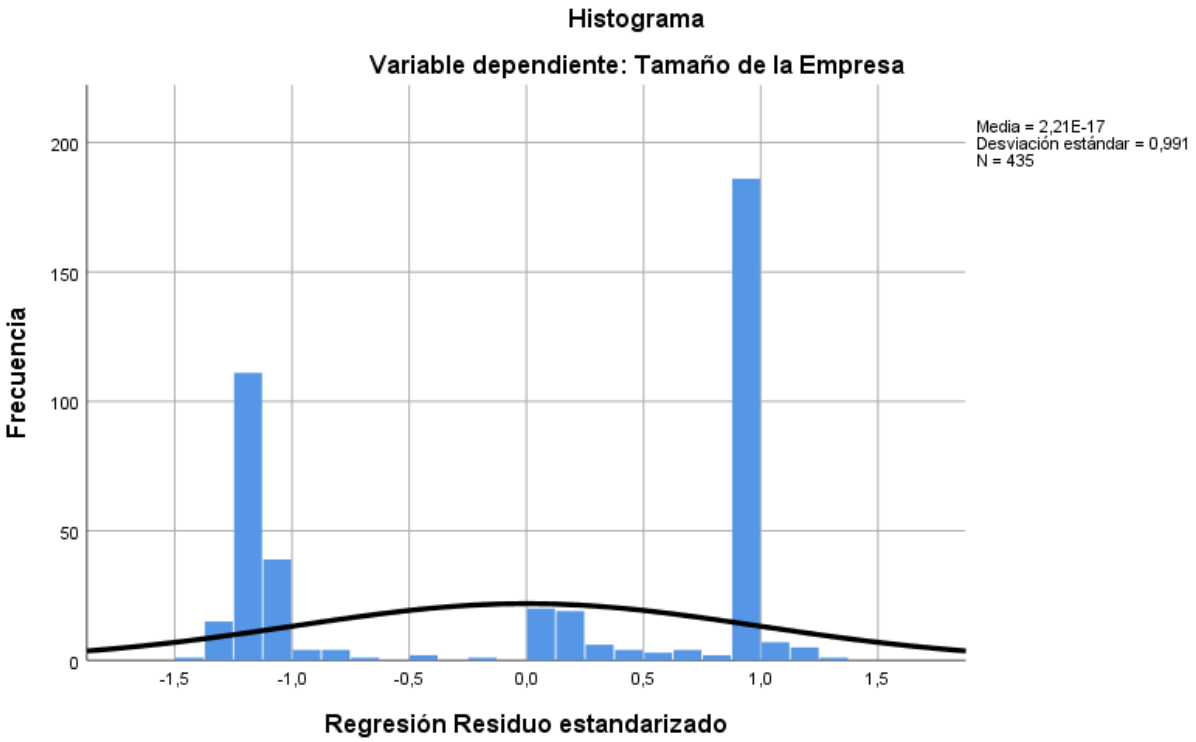
El análisis de las estadísticas de residuos permite evaluar la calidad del modelo de regresión y verificar si cumple con los supuestos básicos. En este caso, el valor pronosticado del tamaño de la empresa tiene un rango entre 0.93 y 2.34, con una media de 2.03 y una desviación estándar de 0.211, lo que indica que las predicciones del modelo están concentradas en un rango estrecho. Sin embargo, los residuos, que representan la diferencia entre los valores observados y los pronosticados, tienen un rango más amplio, desde -1.344 hasta 1.221, con una desviación estándar de 0.897. Esto sugiere que el modelo tiene errores significativos en sus predicciones.

La media de los residuos es 0, lo cual es esperado en un modelo de regresión bien ajustado, ya que los errores positivos y negativos se compensan. Sin embargo, la desviación estándar de los residuos (0.991) es alta en comparación con la escala de los valores pronosticados, lo que indica que las predicciones del modelo no son precisas. Además, la desviación estandarizada de los valores pronosticados y de los residuos (1.000 y 0.991, respectivamente) confirma que los residuos no están completamente normalizados, lo que podría violar el supuesto de homocedasticidad.

En conclusión, aunque el modelo cumple con la condición de que la media de los residuos sea 0, la amplitud de los residuos y su alta desviación estándar sugieren que el modelo tiene limitaciones en su capacidad para predecir con precisión el tamaño de la empresa. Sería recomendable realizar un análisis más detallado de los residuos, como gráficos de dispersión o pruebas de normalidad, para identificar posibles problemas como heterocedasticidad o valores atípicos que puedan estar afectando el desempeño del modelo.

Gráfico 1

Regresión de Residuo Estandarizado



Nota: Resultados de la regresión de residuos. Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación

El histograma de los residuos estandarizados muestra una distribución que se aleja de la normalidad, con una concentración notable de valores alrededor de 1 y -1, lo que indica que los errores del modelo no están distribuidos de manera simétrica. Aunque la media de los residuos es cercana a 0 (2.21E-17), como se espera en un modelo de regresión, la desviación estándar de 0.991 refleja una dispersión considerable en los errores. Además, la forma del histograma sugiere la presencia de sesgo y posibles problemas de heterocedasticidad, ya que los residuos no siguen la curva normal superpuesta. Esto indica que el modelo podría no cumplir con el supuesto de normalidad de los errores, lo que afecta la validez de las inferencias estadísticas. Es necesario realizar pruebas adicionales, como la prueba de Kolmogórov-Smirnov o Shapiro-Wilk, y considerar ajustes al modelo para mejorar su desempeño.

4.2 Verificación de la hipótesis o fundamentación de las preguntas de investigación

Para verificar la **Hipótesis (H1)**, se utilizó un modelo de regresión lineal múltiple que incluyó como variables predictoras los indicadores financieros (Ingreso Total, Utilidad Neta, Utilidad del Ejercicio, Patrimonio, Impuesto a la Renta, Activos, Ingreso por Ventas y Utilidad antes del Impuesto) y como variable dependiente el Tamaño de la Empresa. Los resultados obtenidos permiten evaluar si estas variables tienen un efecto significativo en la determinación del tamaño empresarial.

Resultados clave: **resumen del modelo:**

El coeficiente de correlación (R) fue de **0.229**, indicando una relación débil entre las variables predictoras y el tamaño de la empresa.

El coeficiente de determinación (R^2) fue de **0.052**, lo que significa que solo el **5.2%** de la variabilidad en el tamaño de la empresa es explicada por las variables financieras incluidas en el modelo. El R^2 ajustado, más conservador, fue de **0.035**, confirmando el bajo poder explicativo del modelo.

Significancia global del modelo (ANOVA):

El análisis ANOVA mostró que el modelo es estadísticamente significativo en su conjunto, con un valor de significancia de **0.003** (<0.05). Esto indica que, en conjunto, las variables predictoras tienen un efecto significativo sobre el Tamaño de la Empresa. Sin embargo, la baja suma de cuadrados explicada por la regresión (19.349) en comparación con la suma de cuadrados de los residuos (349.262) sugiere que el modelo tiene un bajo poder explicativo.

Significancia individual de las variables:

La mayoría de las variables predictoras no fueron estadísticamente significativas, ya que sus valores de significancia (p-valor) fueron mayores a 0.05. Por ejemplo:

Activos (p = 0.721), **Patrimonio (p = 0.846)**, **Ingreso por Ventas (p = 0.692)**, **Utilidad antes del Impuesto (p = 0.508)**, entre otras, no mostraron un impacto significativo en la determinación del Tamaño de la Empresa.

Esto sugiere que, de manera individual, estas variables financieras no tienen un efecto relevante en la predicción del tamaño empresarial.

Problemas en el modelo:

Se identificaron problemas de multicolinealidad entre algunas variables predictoras, como la alta correlación entre Utilidad del Ejercicio y Utilidad antes del Impuesto (0.979), o entre Activos y Patrimonio (0.885). Esto puede afectar la estabilidad del modelo y dificultar la interpretación de los coeficientes.

Los residuos del modelo no cumplen completamente con los supuestos de normalidad y homocedasticidad, lo que limita la validez de las inferencias estadísticas.

Conclusión sobre la verificación de la hipótesis:

Aunque el modelo de regresión múltiple es significativo en su conjunto, los resultados muestran que las variables financieras incluidas tienen un efecto débil y no significativo en la determinación del Tamaño de la Empresa. Esto lleva a rechazar parcialmente la **Hipótesis (H1)**, ya que, aunque existe una relación estadística global, el impacto individual de las variables financieras es limitado y no suficiente para explicar el tamaño empresarial. Por lo tanto, se sugiere explorar otras variables adicionales (como factores externos, económicos o de gestión) y ajustar el modelo para mejorar su capacidad explicativa.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

5.1 Conclusiones

Objetivo general

Investigar los factores causantes de la mortalidad empresarial del sector comercial del Cantón Ambato durante el período 2018 – 2023.

La mortalidad empresarial en el sector comercial del cantón Ambato durante el período 2018-2023 puede atribuirse a diversos factores económicos, sociales y estructurales que afectaron directamente la sostenibilidad de las pequeñas, medianas y microempresas. Entre las principales causas se encuentran la falta de acceso a financiamiento adecuado, lo que limitó la capacidad de inversión y expansión de las empresas; la alta carga tributaria y los costos operativos crecientes, que redujeron los márgenes de utilidad; y la competencia desleal, especialmente por la informalidad en el sector. Además, eventos externos como la pandemia de COVID-19 en 2020 agravaron la situación, generando una crisis económica que afectó la demanda, interrumpió las cadenas de suministro y obligó a muchas empresas a cerrar. También influyeron factores internos como la falta de innovación, la limitada adopción de tecnologías digitales y la deficiente gestión administrativa, que dificultaron la adaptación a los cambios del mercado. La combinación de factores externos e internos, junto con un entorno económico desafiante, contribuyó significativamente a la mortalidad empresarial en el sector comercial del cantón Ambato durante este período.

Objetivo especifico I

Describir los indicadores financieros del sector comercial del cantón Ambato durante el periodo 2018-2023.

Durante el período 2018-2023, los indicadores financieros del sector comercial del cantón Ambato reflejaron un desempeño marcado por desafíos económicos y estructurales que afectaron a las pequeñas, medianas y microempresas. Los activos mostraron una tendencia fluctuante, con una disminución significativa durante los años de la pandemia debido a la reducción de inversiones y la depreciación de bienes, afectando principalmente a las empresas más pequeñas. El patrimonio empresarial también presentó una tendencia negativa, influenciada por la disminución de las utilidades y el aumento de las deudas, lo que limitó la capacidad de reinversión. Los ingresos por ventas sufrieron una caída considerable durante la pandemia, con una recuperación lenta en los años posteriores, afectada por la disminución de la demanda, el cierre temporal de negocios y la competencia desleal. Por otro lado, la utilidad antes del impuesto se vio impactada por el aumento de los costos operativos y la reducción de los márgenes de ganancia, mientras que la utilidad neta y la utilidad del ejercicio reflejaron pérdidas en varios años, especialmente en 2020 y 2021. Finalmente, el impuesto a la renta y el ingreso total también mostraron una tendencia decreciente, evidenciando las dificultades económicas que enfrentaron las empresas del sector comercial durante este período. En general, estos indicadores reflejan un entorno financiero desafiante, agravado por factores externos como la pandemia y problemas estructurales internos.

Objetivo específico II

Medir el impacto que tienen los indicadores financieros sobre la causa principal de la mortalidad de empresas del sector comercial del cantón Ambato durante el periodo 2018-2023.

El análisis realizado evidencia que los indicadores financieros seleccionados, como Ingreso Total, Utilidad Neta, Utilidad del Ejercicio, Patrimonio, Impuesto a la Renta, Activos, Ingreso por Ventas y Utilidad antes del Impuesto, tienen un impacto limitado y poco significativo en la explicación del tamaño de las empresas y, por ende, en la mortalidad empresarial del sector comercial del cantón Ambato durante el período 2018-2023. Aunque el modelo de regresión múltiple muestra significancia estadística global,

su bajo poder explicativo (R cuadrado ajustado de 3.5%) y la falta de significancia individual de las variables predictoras sugieren que estos indicadores no son suficientes para determinar las causas principales de la mortalidad empresarial. Además, problemas como la multicolinealidad y la falta de normalidad en los residuos limitan la validez del modelo. Esto indica que la mortalidad empresarial en el sector comercial de Ambato está influenciada por factores adicionales, posiblemente externos, como la crisis económica derivada de la pandemia, la falta de acceso a financiamiento, la competencia desleal y problemas estructurales internos, que deben ser considerados en futuros análisis para comprender mejor este fenómeno.

5.2 Limitaciones del estudio

El estudio presenta varias limitaciones que deben ser consideradas al interpretar los resultados y al plantear futuras investigaciones:

Bajo poder explicativo del modelo: El coeficiente de determinación ajustado (R^2 ajustado) fue de solo 3.5%, lo que indica que las variables financieras seleccionadas explican una proporción muy baja de la variabilidad en el tamaño de la empresa. Esto sugiere que existen otros factores no considerados en el modelo que podrían tener un impacto significativo.

Multicolinealidad entre variables: Se identificaron altas correlaciones entre algunas variables predictoras, como entre Utilidad del Ejercicio y Utilidad antes del Impuesto (0.979) o entre Activos y Patrimonio (0.885). Esto puede afectar la estabilidad del modelo y dificultar la interpretación de los coeficientes individuales.

Supuestos del modelo no cumplidos: Los residuos del modelo no cumplen completamente con los supuestos de normalidad y homocedasticidad, lo que limita la validez de las inferencias estadísticas y podría sesgar los resultados.

Falta de significancia individual de las variables: La mayoría de las variables predictoras no fueron estadísticamente significativas, lo que indica que, de manera individual, no tienen un impacto relevante en la determinación del tamaño de la empresa.

Datos limitados al sector comercial: El estudio se centra exclusivamente en el sector comercial del cantón Ambato, lo que limita la generalización de los resultados a otros sectores económicos o regiones.

Periodo de análisis: Aunque el periodo 2018-2023 abarca eventos importantes como la pandemia de COVID-19, no se consideraron de manera explícita otros factores externos (como políticas económicas, cambios en el mercado o competencia) que pudieron haber influido en los resultados.

Posible sesgo en la recolección de datos: La calidad y disponibilidad de los datos financieros utilizados pueden haber afectado la precisión del análisis, especialmente si existen inconsistencias o errores en los registros.

Falta de inclusión de variables cualitativas: El modelo se basa únicamente en variables financieras cuantitativas, dejando de lado factores cualitativos como la gestión empresarial, estrategias de mercado, innovación o acceso a financiamiento, que podrían ser determinantes en el tamaño de la empresa.

5.3 Futuras temáticas de investigación

A partir de las limitaciones identificadas en el estudio, se proponen diversas temáticas para futuras investigaciones que permitan profundizar en el análisis de los factores que afectan la mortalidad empresarial en el sector comercial del cantón Ambato. Una línea de investigación relevante sería explorar el impacto de factores cualitativos, como la gestión empresarial, las estrategias de mercado, la innovación y el liderazgo, en la sostenibilidad y crecimiento de las empresas. Asimismo, sería importante analizar cómo eventos externos, como la pandemia de COVID-19, las políticas económicas, los cambios en la legislación tributaria y la competencia desleal, influyen en la supervivencia empresarial.

Otra temática clave sería estudiar la relación entre el acceso a financiamiento, las políticas crediticias y el desempeño empresarial, considerando las limitaciones que enfrentan las pequeñas y medianas empresas para obtener recursos. Además, se podría realizar un análisis comparativo entre sectores económicos, como el industrial, agrícola y de servicios, para identificar diferencias en los factores que afectan la mortalidad empresarial.

También resulta relevante investigar cómo la transformación digital, el comercio electrónico y la automatización contribuyen a la competitividad y sostenibilidad de las empresas. Finalmente, se sugiere analizar la relación entre el tamaño de las empresas y su capacidad de adaptación a los cambios del entorno económico, considerando tanto factores internos como externos. Estas temáticas permitirían obtener una visión más integral y precisa de los desafíos que enfrentan las empresas en el contexto actual.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguilera, Y., Acosta, E., & Ruiz, R. (2021). Estudio de los factores de crecimiento empresarial en las microempresas de cuidad Obregón Sonora. *Desarrollo Sustentable, Negocios, Emprendimiento y Educación RILCO DS*, *26*, 1–10. https://doi.org/10.51896/rilcods

Alva, E. (2017). La desaparición de las microempresas en el Perú. Una aproximación a los factores que predisponen a su mortalidad. Caso del Cercado de Lima. *Economia Y Desarrollo*, *2*, 76–90.

Anchaluiza, J., & Álvarez, J. (2022). Transición digital de las Pymes en la pandemia covid-19 en Ambato – Ecuador. *Revista Interdisciplinaria de Humanidades, Educación, Ciencia y Tecnología*, *8*(3), 61–72. https://doi.org/10.35381/cm.v8i3.741

Arias, F. G. (2012). *El Proyecto de Investigación* (6th ed.). Episteme.

Banco Central del Ecuador. (2022). *Rendición de Cuentas 2022*. https://www.bce.fin.ec/images/rendicion_cuentas/2022/Informe-Rendicion-Cuentas2022-JPRM-BCE.pdf

Bonilla, E. (2024). *Influencia del contexto macroeconómico y microeconómico en la mortalidad de las empresas en el Ecuador* [Universidad Técnica del Norte]. https://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/16034

Castillo, C. (2014). Las Transfromaciones del concepto de empresa. *Revista Latinoamerica de Derecho Social*, *18*, 133–158. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-46702014000100133&lng=es&tlng=es.

Chachipanta, D., Córdova, A., Bedoya, M., & Salazar, G. (2022). La solvencia de las MiPymes en la provincia de Tungurahua: un análisis desde la perspectiva de Altman y Ohlson. *Boletín de Coyuntura*, *34*, 25–34. https://doi.org/10.31243/bcoyu.34.2022.1797

Chico, J., & Altamirano, D. (2023). Factores de riesgo en la mortalidad de las empresas productivas del Cantón Ambato. *Journal of Science and Research*, *8*(3). https://doi.org/10.5281/zenodo.8115467

Chilón, W. (2020). Factores de riesgo y su incidencia en la rentabilidad de micro y pequeñas empresas de Chota, Perú. *Revista CIENCIA Y TECNOLOGÍA*, *16*(2), 183–192.

Correa, A., Acosta, M., & González, A. (2003). La insolvencia empresarial: Un análisis empírico para la pequeña y mediana empresa. *Revista de Contabilidad*, *6*(12), 47–79. https://revistas.um.es/rcsar/article/view/386811

Criollo, T., Mayorga, M., & Vega, V. (2022). Consecuencia económica del COVID-19 en la empresa “MAFESA S.A” sede Ambato-Ecuador. *Revista Universidad y Sociedad*, *14*(S5), 62–70. https://www.researchgate.net/publication/365276293_Consecuencia_economica_del_COVID-19_en_la_empresa_MAFESA_SA_sede_Ambato-Ecuador

Criollo Yanzapanta, T. E., Mayorga Díaz, M. P., & Vega Falcón, V. (2022). Consecuencia económica del COVID-19 en la empresa “MAFESA S.A” sede Ambato-Ecuador. *Revista Universidad y Sociedad*, *14*(S5), 62–70.

Fierro, E., & Gaxiola, S. (2021). Estrategias de respuesta de empresas mexicanas ante los impactos de la crisis por Covid-19. *RECAI Revista de Estudios En Contaduría, Administración e Informática*, *29*, 65–81. https://doi.org/10.36677/recai.v10i29.15567.

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). *Economies*, *8*(4), 1–24. https://doi.org/10.3390/economies8040079

Girón, H., Villanueva, J., & Armas, R. (2017). Determinantes de la quiebra empresarial en las empresas ecuatorianas en el año 2016. *Revista Publicando*, *4*(13), 108–126. https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/780

Gómez, E., & Duran, J. (2023). Sostenibilidad empresarial en Colombia. *Gestión y Desarrollo Libre*, *8*(16), 1–9. https://doi.org/10.18041/2539-3669/gestionlibre.16.2023.10494

Gómez, M., & Botero, J. (2024). Estudio bibliométrico sobre el cierre de empresas: una mirada a la producción científica durante las últimas cuatro décadas. *Gestión y Desarrollo Libre*, *9*(18), 1–11. https://doi.org/10.18041/2539-3669/gestionlibre.18.2024.11804

Haro, A. (2021). El tamaño de la empresa y su influencia en la productividad del sector comercio. *INNOVA Research Journal*, *6*(3), 227–245. https://doi.org/10.33890/innova.v6.n3.2021.1781

Haro, A., Lema Lourdes, Alvarado, J., Labre, A., & Pulla, M. (2023). Endeudamiento en las Pymes: ¿Qué paso durante la pandemia Covid-19? *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, *4*(1), 1–10. https://doi.org/10.56712/latam.v4i1.464

Hernández, C. (2009). Supervivencia de las microempresas en el departamento del Magdalena 2009-2012: un enfoque logístico. *Perfil de Conyuntura Economica*, 197–204. https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86131758009

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2020). *Directorio de Empresas y Establecimiento 2019*. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2019/Principales_Resultados_DIEE_2019.pdf

Jiménez, A., Galván, K., & Navarrete, R. (2020). Financiamiento de las Mipymes en México y su impacto en su esperanza de vida. *Revista de Desarrollo Económico*, *7*(23), 1–13. https://doi.org/doin10.35429/jed.2020.23.7.1.13

Lee, M. (2024). Relationship between Renewable Energy Policies and Economic Growth in European Countries. *European Journal of Technology*, *8*(2). https://doi.org/10.47672/ejt.1858

López, D., Solórzano, S., Burgos, S., & Mejía, M. (2020). La economía de las empresas del Ecuador en el contexto de la pandemia. *Polo Del Conocimiento*, *1*, 285–304. https://doi.org/10.23857/pc.v5i1.1898

Malhotra, N. K. (2008). *Investigacion de mercados* (5th ed.). Pearson Educacion.

Martel, C., Tello, J., Narvaez del Aguila, M., Huamán, A., Loarte, M., Ocaña, A., Santos, J., & Reyes, L. (2024a). Análisis de los factores de mortalidad empresarial en Huánuco: Causas, impactos y medidas de prevención. *Investigación Valdizana*, *18*(1), 1–7. https://doi.org/10.33554/riv.18.1.2017

Martel, C., Tello, J., Narvaez del Aguila, M., Huamán, A., Loarte, M., Ocaña, A., Santos, J., & Reyes, L. (2024b). Análisis de los factores de mortalidad empresarial en Huánuco: Causas, impactos y medidas de prevención. *Investigación Valdizana*, *18*(1), 1–7. https://doi.org/10.33554/riv.18.1.2017

Mendoza, J. L. (2021). INFLUENCIA DEL CONTEXTO MACROECONOMICO EN LA MORTALIDAD DE EMPRESAS EN PERU. *Cuadernos de Economia (Colombia)*, *40*(83), 403–430. https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v40n83.81957

Mero Jessica. (2018). Empresa, administración y proceso administrativo. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de La Investigación y Publicación En Ciencias Administrativas, Económicas y Contables). ISSN : 2588-090X . Polo de Capacitación, Investigación y Publicación (POCAIP)*, *3*(8), 84–102. https://doi.org/10.23857/fipcaec.v3i8.59

Molina, P., Molina, D., & Flores, C. (2022). Modelo de predicción de quiebra Z2 de Altman de análisis multivariable en empresas del sector inmobiliario de la provincia de Pichincha. *REVISTA CIENTÍFICA ECOCIENCIA*, *9*(2), 53–76. https://doi.org/10.21855/ecociencia.92.643

Montaño, M. (2022). *Determinación de los factores que inciden en la disolución y liquidación de las compañías por sector económico de la provincia de Loja 2015-2020* [Tesis de Pregrado, Universidad Nacional de Loja].

https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/25697/1/MarthaLuc%C3%ADa_Monta%C3%B1oMonta%C3%B1o.pdf

Morales, S., Pineda, U., & Dorado, J. (2014). Factores del servicio y del perfil del emprendedor que inciden en la supervivencia empresarial: una revisión crítica. *Revista Lasallista de Investigación*, *11*(2), 181–194. http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=69539788020

Moreno, A., Cuevas, E., & Michi, S. (2015). Determinantes de la supervivencia empresarial enla industria alimentaria de México, 2003-2008. *Trayectorias*, *17*(41), 3–28. http://www.readlyc.org/articulo.oa?id=60741185001

Orellana, I., Pinos, L., Tonon, L., Reyes, M., & Cevallos, E. (2020). Análisis de cierre empresarial en el sector manufacturero de Ecuador, periodo 1901 - 2018. *Ecos de Economía*, *24*(50), 45–79. https://doi.org/10.17230/ecos.2020.50.3

Ortega Zambrano, S. D., Artieda De La Guerra, J. B., & Navarrete Fonseca, M. F. (2024). Supervivencia empresarial de los sectores primarios, secundarios y terciarios del cantón La Maná. *Tesla Revista Científica*, *4*(1), 1–10. https://doi.org/10.55204/trc.v4i1.e287

Pérez, A., Torres, D., Torralba, A., & Salgado, W. (2020). Características y elementos del fenómeno emprendedor en Villavicencio, Colombia. *Cuadernos Latinoamericano de Administración*, *16*(30), 1–10. https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v16i30.2782

Ponce, J., Palacio, D., Palma, A., & Salazar, G. (2020). Crisis económica pre y post-pandemia: Su incidencia en la mortalidad de las mipymes en Ecuador. *Revista Observatorio de La Economía Lationoamerciana*, 1–21. https://www.eumed.net/rev/oel/2020/09/crisis-ecuador.html

Quintana, J., García, A., & Vallejo, E. (2012). Análsis del fracaso empresarial por sectores:Factores diferenciadores. *Pecvnia: Revista de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de León*, *1*, 53–83. https://doi.org/doi.org/10.18002/pec.v0i2012.1107

Restrepo, L., & Rivera, H. (2005). ¿Porque la convergecia estratégica puede originar la mortalidad empresarial? *Universidad&Empresa*, *4*(9), 66–85. https://doi.org/https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=187217454004

Romero, F., Melgarejo, Z., & Vera, M. (2015). Fracaso empresarial de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Colombia. *Suma de Negocios*, *6*(13), 29–41. https://doi.org/doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.08.003

Salazar, C., & Jiménez, W. (2022). Reactivación económica post Covid-19: Estrategias corporativas en el sector textil de Ambato. *593 Digital Publisher CEIT*, *7*(3–1), 48–61. https://doi.org/10.33386/593dp.2022.3-1.1129

Suárez[1], J., Albisu[2], L. M., Sotolongo[3], N., & Blanco[1], F. (2007). Factores de éxito y fracaso en el comportamiento innovador de las empresas ganaderas cubanas. *Pastos y Forrajes*, *30*(3).

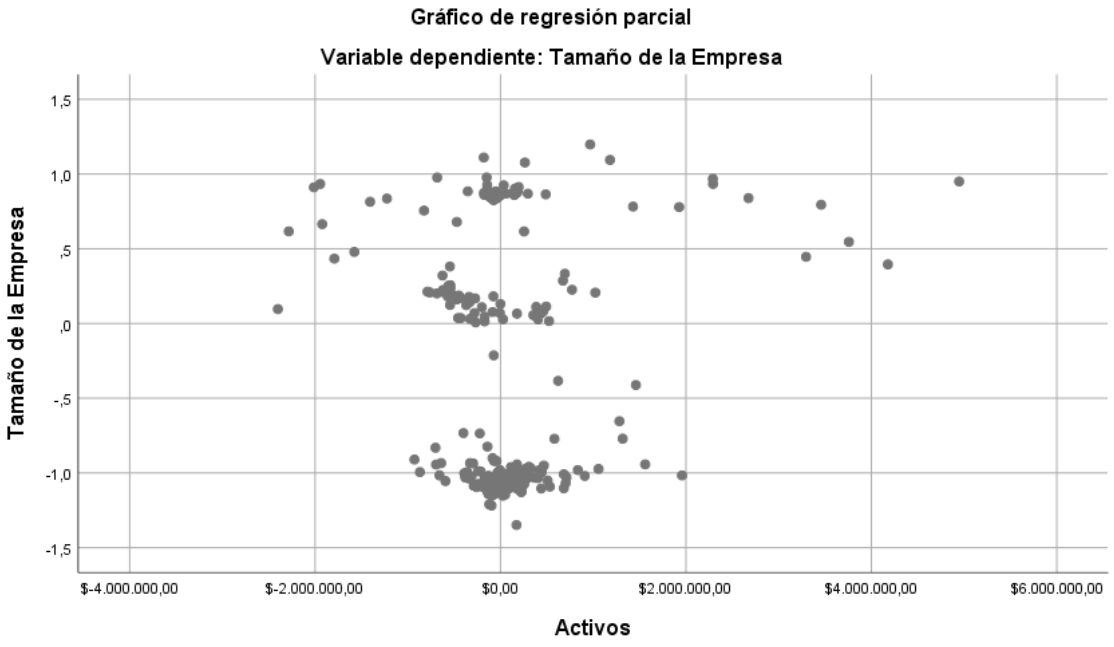
Supo, J. (2015). *Cómo empezar una tesis* (Bioestadístico EIRL, Ed.; 1st ed.). www.bioestadistico.com

Valle, T., Berrones, A., & Toscano, C. (2023). Auditoría financiera: un estudio bibliométrico. *Multidisciplinary Latin American Journal*, *1*(1), 22–23. https://doi.org/10.5281/zenodo.11018647

Varian, H. R. (2014). *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach. W.W. Norton & Company.* (J. Repcheck, Ed.). Jason Spears.

Veloz, J., Valle, J., & Jiménez Jorge. (2024). La planificación financiera en las Pymes de la ciudad de Ambato. *Estudios y Perspectivas Revista Científica y Académica*, *4*(1), 134–148. https://doi.org/10.61384/r.c.a..v4i1.88

ANEXOS



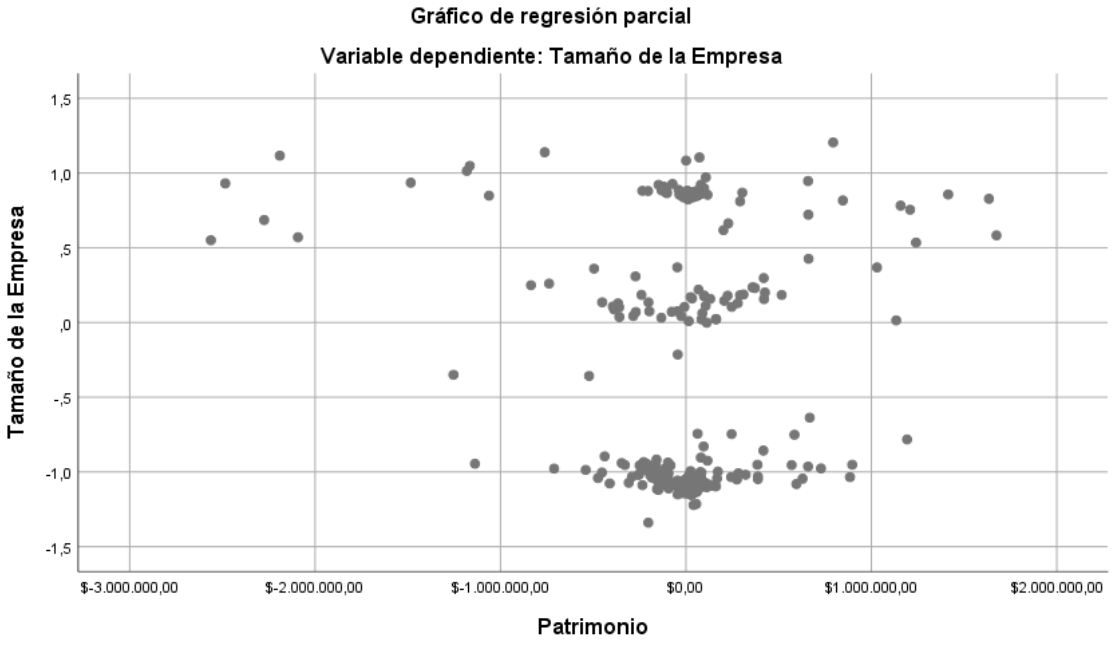


Gráfico de regresión parcial
Variable dependiente: Tamaño de la Empresa
Tamaño de la Empresa
1,5
1,0
,5
,0
-,5
-1,0
-1,5
$-3.000.000,00
$-2.000.000,00
$-1.000.000,00
$0,00
$1.000.000,00
$2.000.000,00
Patrimonio

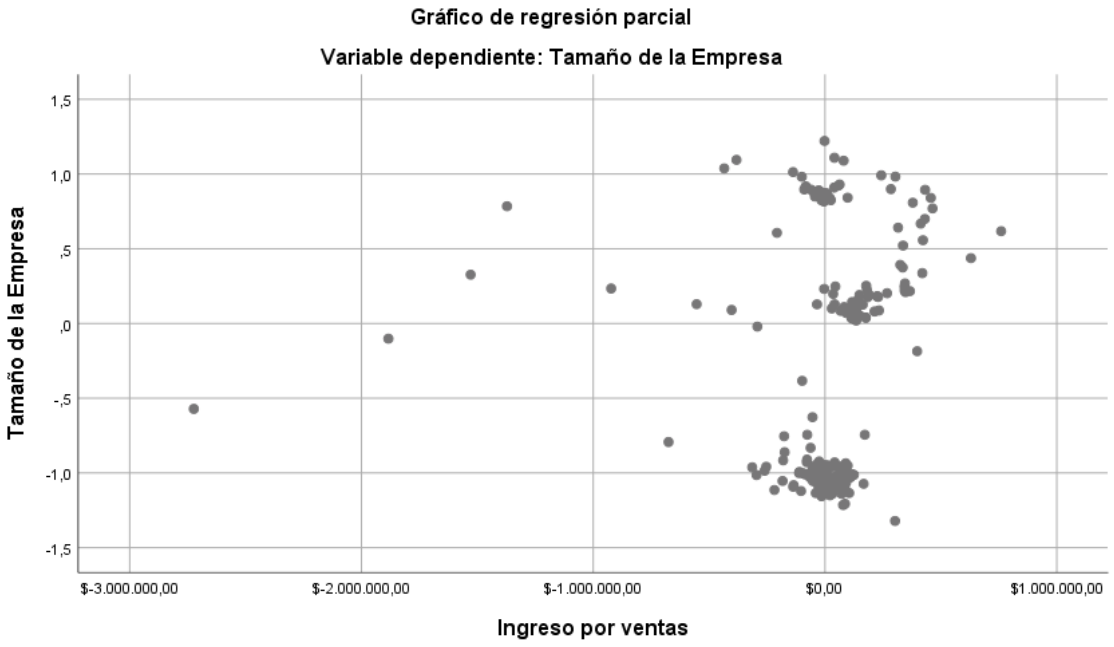


Gráfico de regresión parcial
Variable dependiente: Tamaño de la Empresa
Tamaño de la Empresa
1,5
1,0
,5
,0
-,5
-1,0
-1,5
$-3.000.000,00
$-2.000.000,00
$-1.000.000,00
$0,00
$1.000.000,00
Ingreso por ventas

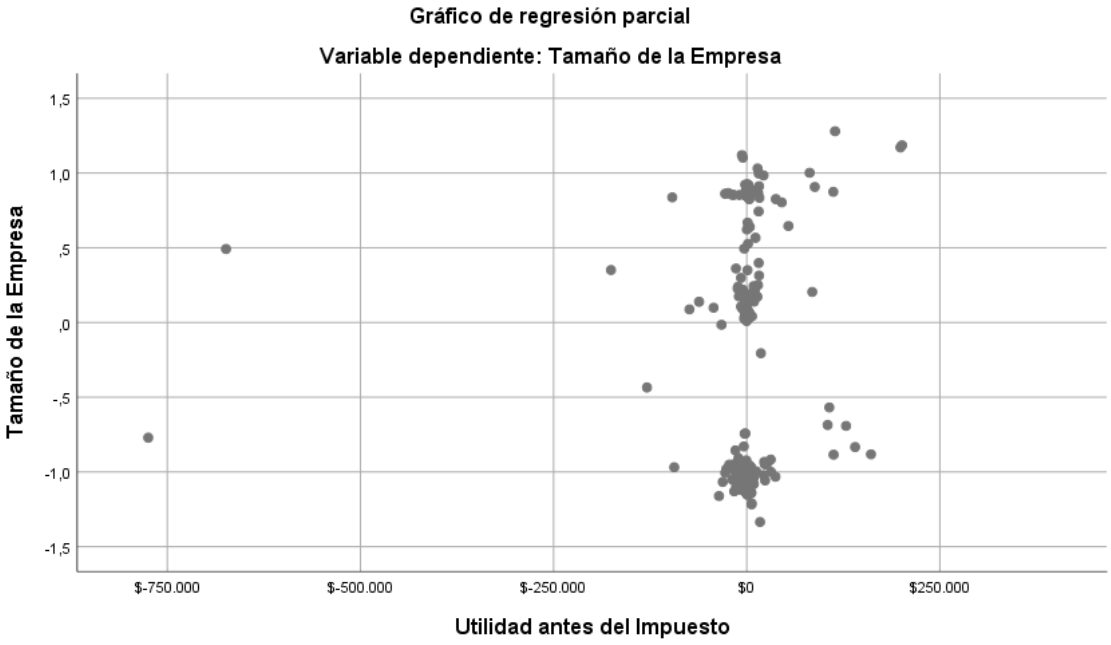


Gráfico de regresión parcial
Variable dependiente: Tamaño de la Empresa
Tamaño de la Empresa
1,5
1,0
,5
,0
-,5
-1,0
-1,5
$-750.000
$-500.000
$-250.000
$0
$250.000
Utilidad antes del Impuesto

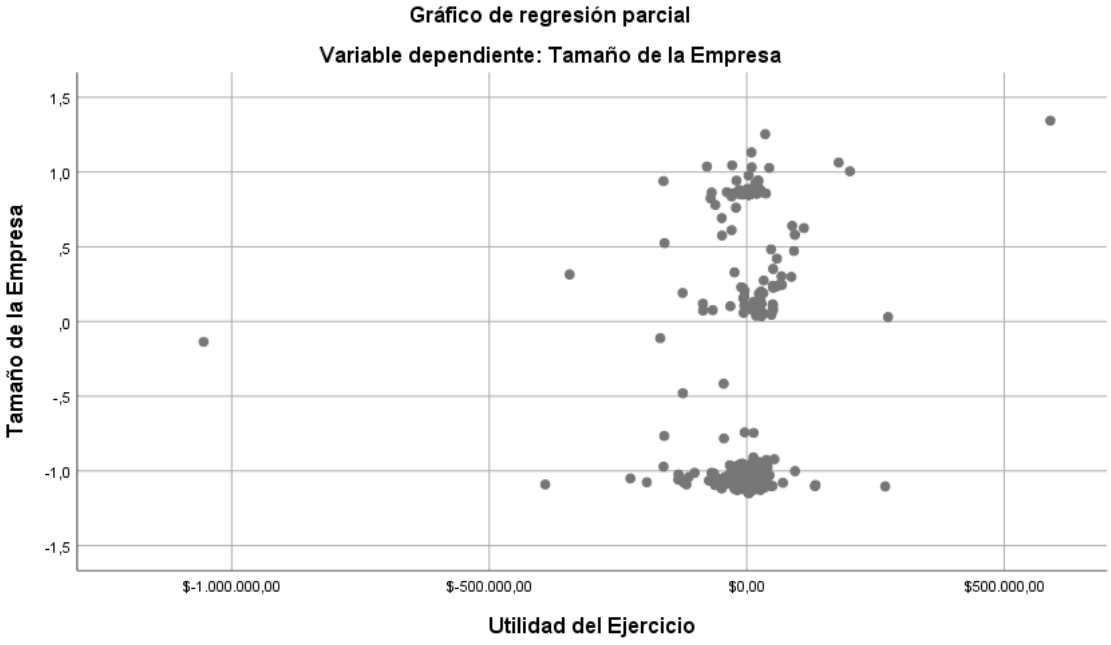


Gráfico de regresión parcial
Variable dependiente: Tamaño de la Empresa
Tamaño de la Empresa
1,5
1,0
,5
,0
-,5
-1,0
-1,5
$-1.000.000,00
$-500.000,00
$0,00
$500.000,00
Utilidad del Ejercicio

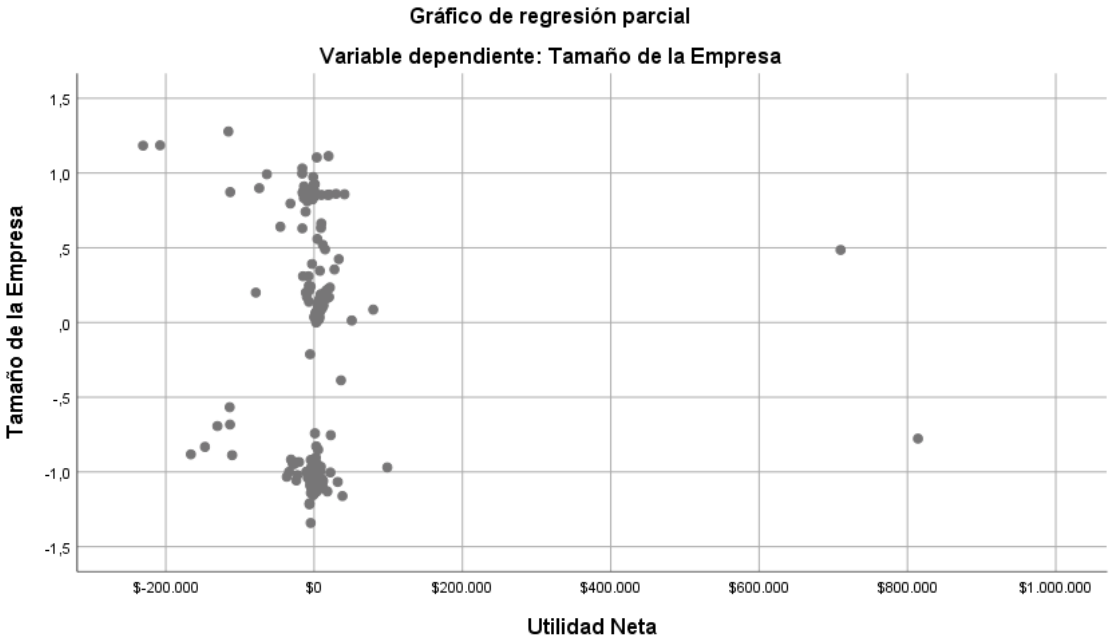


Gráfico de regresión parcial
Variable dependiente: Tamaño de la Empresa
Tamaño de la Empresa
1,5
1,0
,5
,0
-,5
-1,0
-1,5
$-200.000
$0
$200.000
$400.000
$600.000
$800.000
$1.000.000
Utilidad Neta

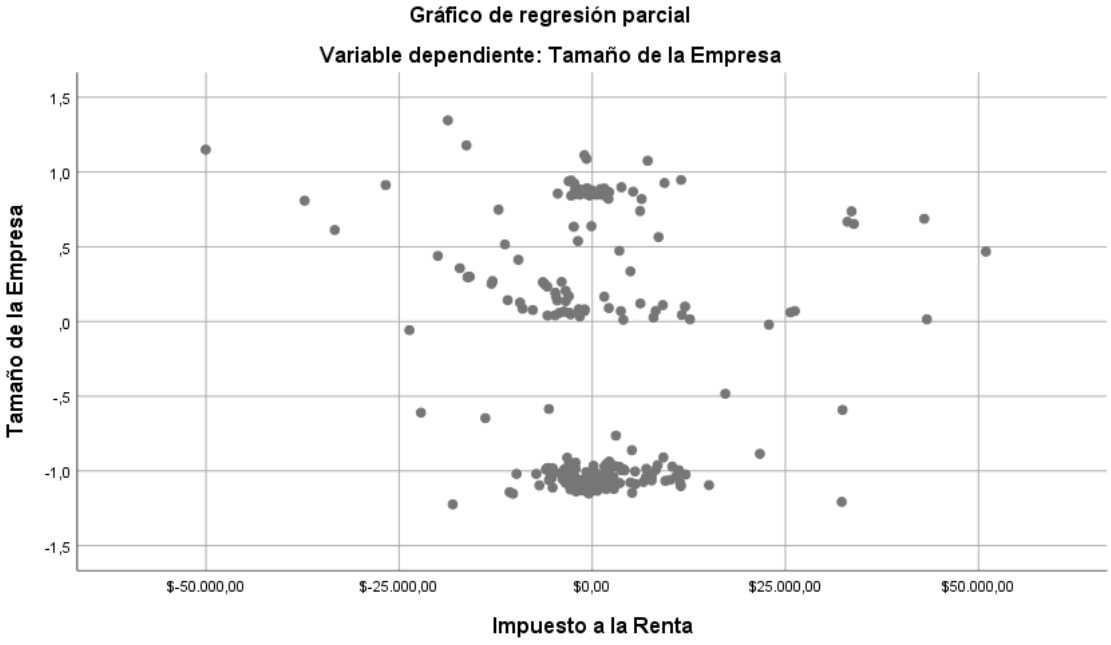


Gráfico de regresión parcial
Variable dependiente: Tamaño de la Empresa
Tamaño de la Empresa
1,5
1,0
,5
,0
-,5
-1,0
-1,5
$-50.000,00
$-25.000,00
$0,00
$25.000,00
$50.000,00
Impuesto a la Renta

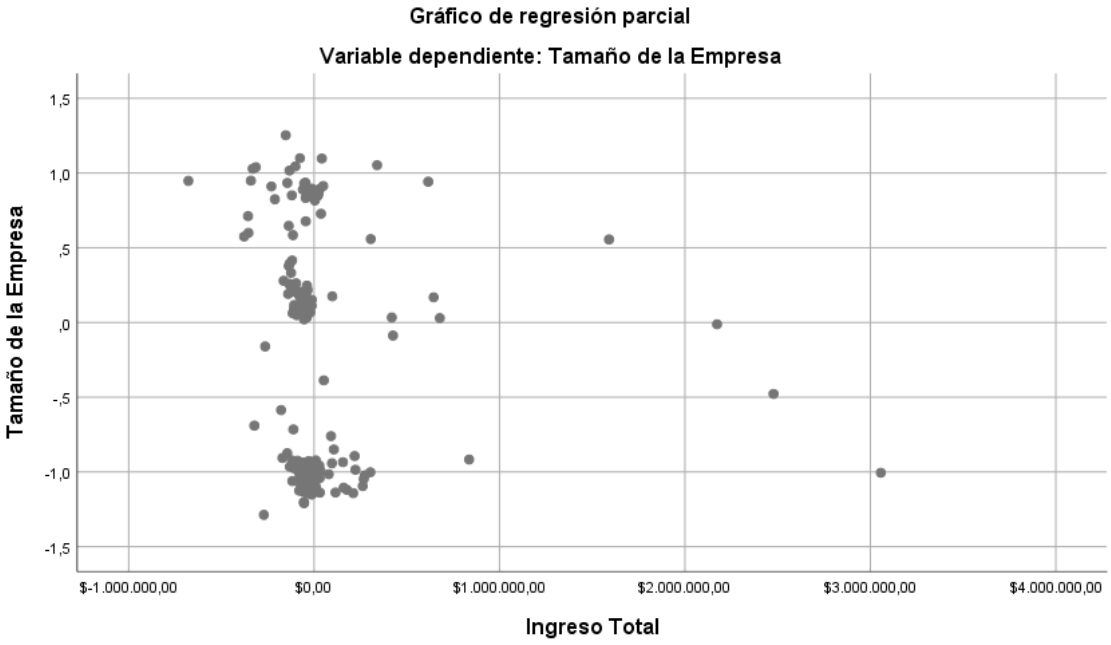


Gráfico de regresión parcial
Variable dependiente: Tamaño de la Empresa
Tamaño de la Empresa
1,5
1,0
,5
,0
-,5
-1,0
-1,5
$-1.000.000,00
$0,00
$1.000.000,00
$2.000.000,00
$3.000.000,00
$4.000.000,00
Ingreso Total