



POSGRADOS

Maestría en

CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

RPC-SO-30-NO.503-2019

Opción de Titulación:

INFORME DE INVESTIGACIÓN

Tema:

ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL
SECTOR DE SERVICIOS DE
CONSULTORÍAS EN GUAYAQUIL
DURANTE COVID-19

Autor(es)

CARLA RENATA COELLO RODRÍGUEZ

Director:

CPA. JUAN EMILIO BALÁS LEÓN,
MBA

Guayaquil – Ecuador

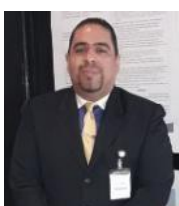
2023

Autor(es):



Carla Renata Coello Rodríguez.
Licenciada en Contabilidad y Auditoría
Candidata a Magíster en Contabilidad y Auditoría.
Universidad Politécnica Salesiana-Sede Guayaquil.
ccoellor@est.ups.edu.ec

Dirigido por:



Juan Emilio Balás León.
Contador Público Autorizado
Magister en Administración de Empresa
Jbalas@ups.edu.ec.

Todos los derechos reservados.

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la Ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra para fines comerciales, sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual. Se permite la libre difusión de este texto con fines académicos investigativos por cualquier medio, con la debida notificación a los autores.

DERECHOS RESERVADOS

2023 © Universidad Politécnica Salesiana.

GUAYAQUIL. – ECUADOR – SUDAMÉRICA

Coello Rodríguez Carla Renata.

**ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL SECTOR DE SERVICIOS DE CONSULTORÍAS EN
GUAYAQUIL DURANTE COVID-19**

DEDICATORIA

Dedico mi tesis a mi madre por su entrega diaria, a mis hermanos que son mi modelo para seguir profesionalmente y así ser un buen ejemplo para mis amadas hijas, cada uno de Ellos han compartido conmigo desde el inicio de mi maestría y convencida que estarán hasta su culminación. Le dedico mi futuro título de cuarto nivel a mi padre que ya no se encuentra físicamente junto a nosotros, pero es mi inspiración diaria.

AGRADECIMIENTO

El primer agradecimiento es a DIOS, mi creador y quien guía mi sendero, luego un agradecimiento eterno a mi familia, ya que son el motor que me motivó a seguir adelante.

Agradezco a mis dos amigos por el apoyo incondicional y por contribuir con sus ideas desde sus experiencias para la realización de esta tesis.

Agradezco a la Universidad Politécnica Salesiana por ofrecer una excelente maestría y a cada uno de los docentes que aportaron en la actualización de mis conocimientos.

Agradezco a mi tutor de tesis, CPA. Juan Emilio Balás León, MBA por su disposición y entrega como docente y tutor.

Tabla de Contenido

Resumen	8
Abstract.....	9
1. Introducción.....	10
2. Determinación del Problema.....	11
3. Marco teórico referencial	12
3.1 Estado del arte.....	12
3.2 Conceptos y Generalidades de las consultorías	14
3.3 Tipo de servicios que ofrecen las consultorías	15
3.4 Definiciones de Rentabilidad	16
3.5 Porcentajes que poseen los servicios de consultorías en el sector económico del año 2019 al 2021	17
3.6 Definiciones de Indicadores financieros.....	18
3.6.1 Indicador de Liquidez.....	19
3.6.1.1 Liquidez corriente	19
3.6.1.2 Prueba ácida	19
3.6.2 Indicador de Rentabilidad.....	20
3.6.2.1 Margen de utilidad Bruta	20
3.6.2.2 Margen neto	20
3.6.3 Indicador de Solvencia.....	20
3.6.3.1 Endeudamiento del activo.....	20
3.6.3.2 Endeudamiento del patrimonio	21
3.7 Antecedentes de Coronavirus	21
3.7.1 Normas de Bioseguridad	22
4. Materiales y metodología.....	23
4.1 Diseño de la investigación	24
4.2 Población y muestra	24
4.3 Hipótesis y definición conceptual de las variables	24
4.3.1 Variables	25
4.4 Técnicas de Investigación	25
5. Resultados	25
5.1 Empresa A.....	26
5.2 Empresa B.....	28

5.3 Empresa C	30
5.4 Empresa D.....	32
5.5 Empresa E	34
6. Resultados de la Entrevista.....	35
Panel de Expertos	36
Experto 1: Ingeniero Comercial, Analista tributario, consultor de impuestos	36
Experto 2: Economista, Máster en sistema tributario, consultor tributario, financiero y peritajes	36
Experto 3: Doctor en Contabilidad y Auditoría, Gerente General, asesor integral de empresas	36
7. Propuesta.....	37
8. Conclusiones.....	38
Referencias	39
Anexos	41
Observaciones Generales_	42

Tabla de ilustraciones

Ilustración 1. Estado de situación financiera empresa A años 2019-2020.....	26
Ilustración 2 Estado de resultado integral empresa A años 2019-2020.....	26
Ilustración 3 Índices financieros empresa A años 2019-2020	27
Ilustración 4 Estado de situación financiera empresa B años 2019-2020	28
Ilustración 5 Estado de resultado integral empresa B años 2019-2020.....	28
Ilustración 6 Índices financieros empresa B años 2019-2020	29
Ilustración 7 Estado de situación financiera empresa C años 2019-2020	30
Ilustración 8 Estado de resultado integral empresa C años 2019-2020.....	30
Ilustración 9 Índices financieros empresa C años 2019-2020	31
Ilustración 10 Estado de situación financiera empresa D años 2019-2020.....	32
Ilustración 11 Estado de resultado integral empresa D años 2019-2020.....	32
Ilustración 12 Índices financieros empresa D años 2019-2020	33
Ilustración 13 Estado de situación financiera empresa E años 2019-2020	34
Ilustración 14 Estado de resultado integral empresa E años 2019-2020	34
Ilustración 15 Índices financieros empresa E años 2019-2020	35

Análisis de la rentabilidad del sector de servicios de consultorías en Guayaquil durante Covid-19

Autor(es):

CARLA RENATA COELLO RODRÍGUEZ

Resumen

Durante la pandemia, muchas empresas en todo el mundo experimentaron dificultades económicas debido a las restricciones y medidas de confinamiento implementadas para contener la propagación del virus. Estas medidas, como el cierre de negocios no esenciales y la limitación de los viajes, podrían haber tenido un impacto negativo en la demanda de servicios de consultoría. Muchas empresas se vieron obligadas a adaptarse rápidamente a nuevas formas de trabajo remoto y a implementar soluciones digitales para mantener sus operaciones en funcionamiento. El trabajo de investigación tiene como objetivo analizar la rentabilidad del sector del servicio de consultorías en Guayaquil durante el Covid-19; para desarrollarlo se seguirán los siguientes pasos: realizar un diagnóstico de la situación operativa de las empresas consultoras durante el Covid-19; establecer que estrategias fueron implementadas para afrontar los impactos en la rentabilidad; proponer un modelo de mejora para mantener la rentabilidad ante una nueva posible pandemia. La información se descargó de la página de la Superintendencia de Compañías, valores y seguros, en la ciudad de Guayaquil existen 238 consultoras de las cuales se escogieron 5 para el respectivo análisis el cual comprende la comparación horizontal de los años 2019 vs 2020, indicadores financieros de liquidez, rentabilidad y solvencia a fin de contar con un escenario completo y poder así verificar que efectos ocasionó la pandemia en el sector de consultorías. Se concluye proponiendo un modelo de negocios o acciones que permitan erradicar futuras pérdidas o al menos mantenerse estable y seguir contando con los clientes.

Palabras clave:

Rentabilidad, Análisis financieros, consultorías, Guayaquil, Covid-19.

Abstract

During the pandemic, many businesses around the world experienced financial difficulties due to the restrictions and lockdown measures put in place to contain the spread of the virus. These measures, such as the closure of non-essential businesses and the limitation of travel, could have had a negative impact on the demand for consulting services. Many companies have been forced to quickly adapt to new forms of remote work and implement digital solutions to keep their operations running. The objective of the research work is to analyze the profitability of the consulting service sector in Guayaquil during Covid-19; To develop it, the following steps will be followed: carry out a diagnosis of the operational situation of the consulting companies during Covid-19; establish what strategies were implemented to face the impacts on profitability; propose an improvement model to maintain profitability in the face of a possible new pandemic. The information was downloaded from the page of the Superintendencia of Companies, securities and insurance, in the city of Guayaquil there are 238 consultants of which 5 were chosen for the respective analysis which includes the horizontal comparison of the years 2019 vs 2020, financial indicators of liquidity, profitability and solvency in order to have a complete scenario and thus be able to verify what effects the pandemic caused in the consulting sector. It concludes by proposing a business model or actions that allow to eradicate future losses or at least remain stable and continue to count on customers.

Keywords:

Profitability, Financial analysis, consulting, Guayaquil, Covid-19.

1. Introducción

Las consultoras son firmas de profesionales asociados expertos en asesorías, opiniones y consejería sobre materias determinadas, especialmente laborales y con el fisco, con años en el mercado, creada como respuesta al incremento de la necesidad en asesorías y controversias que existen en dicho sector, por lo que cuentan con equipos de profesionales multidisciplinarios orientados a convertir los problemas en oportunidades para proteger a sus clientes de riesgos tributarios y promoviendo el desarrollo empresarial.

Posterior a la pandemia Covid-19 se decretaron nuevas disposiciones, por lo que los empleadores debían realizar ajustes, auto-capacitaciones, para poder cumplir con las actualizaciones o adaptaciones que se exigían para ese periodo. Esto provocó un efecto negativo en todos los sectores productivos; además de generar un efecto social en el que las personas no tenían la libertad de realizar sus actividades cotidianas y permanecieron en confinamiento.

Este encierro ocasionó que las empresas en general no pudieran atender a su público, lo que provocó que incumplieran en la prestación de servicios y contratos. Esta situación duró varios meses, si bien es cierto se adoptó la modalidad de teletrabajo, sin embargo, el nivel de productividad afectó a los trabajadores en general.

En el caso de las consultorías estas también se vieron afectadas ya que nadie tuvo la preparación necesaria para los efectos de pandemia, situación que hizo que algunas empresas cerraran, otras redujeran al personal y en el caso de las consultoras, algunos de sus clientes optaron por no renovar sus servicios, razón necesaria para hacer un análisis de como el Covid-19 afectó a la rentabilidad del sector objeto de estudio.

2. Determinación del Problema

En Ecuador las entidades que se dedican a la prestación de servicios profesionales en consultorías representan un porcentaje considerable en el Producto Interno Bruto (PIB) según información publicada por el Banco Central del Ecuador (BCE). En el 2020 se evidenció un decrecimiento en comparación al 2019 debido al Covid-19 y los controles de confinamiento. En este sentido, se plantea la problemática del impacto del Covid-19 en la rentabilidad de las compañías de prestación de servicios de consultorías, la cual busca analizar el impacto que causó el Covid-19 en la rentabilidad, paralizando las operaciones, restringiendo la capacidad de movilizarse y deteniendo el ciclo productivo ya que no todos los negocios podían tener a su alcance una plataforma informática para continuar trabajando. La investigación es aplicable para el sector de servicio de consultorías de la ciudad de Guayaquil, durante los períodos 2019-2020.

Todas las compañías siempre han tenido la necesidad de contar con asesores o auditores externos para poder resolver sus problemas ante entes fiscales como son: Municipios, Instituto de seguridad social, Superintendencia de compañías; valores y seguros, entre otros. Si bien es cierto la pandemia Covid-19 presentó inconvenientes que impedían el movimiento físico de las operaciones de los entes mencionados que continuaron trabajando, generando acciones legales a los contraventores. Las compañías consultoras al igual que la mayoría del sector comercial tuvieron que adaptarse a esta nueva realidad implementando plataformas o conexiones virtuales que les permitían seguir ofertando sus servicios y de esta manera permanecer en el mercado. Es por esta razón, que es de suma importancia analizar el impacto por el Covid-19 en la rentabilidad de las compañías de servicios de consultorías e identificar si la pandemia fue un factor que incidió para que estas compañías reflejen rentabilidad, pero no liquidez.

3. Marco teórico referencial

3.1 Estado del arte

Para Granda, M; Morlás, G; (2019) en su publicación “Factores determinantes de riesgo y rentabilidad por invertir en la BVG en PYMES sector comercial de Guayaquil periodo 2017-2018” tuvo como objetivo identificar cuáles son los factores que determinan el riesgo por parte de los inversionistas y la rentabilidad para las PYMES utilizando la metodología deductiva con dos enfoques: cuantitativo y cualitativo obteniendo como resultado por qué las PYMES no tienen como opción esa fuente de financiamiento como es el mercado de valores, con este resultado se logró identificar que para las PYMES de carácter comercial no existe como opción fuente de financiamiento en el mercado de valores esta publicación hace énfasis en la importancia de un correcto análisis que permitirá identificar los riesgos que corren al no evaluar de manera correcta cuando se desea invertir.

Según Del pezo, K; Quijije, J; (2021) en su proyecto “Estrategias financieras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Seinsafiver S.A en la ciudad de Guayaquil año 2021” indica que su objetivo principal es explicar en qué medida la implementación de estrategias financieras inciden en la rentabilidad de la empresa mediante análisis, La presente investigación fue de tipo no experimental ya que no existe estudio de las variables pero si los fenómenos ya sucedidos para validar datos e interpretarlos, además es correlacional ya que se analizará estadísticamente dos variables mediante un programa, dando como resultado que al implementar la estrategia financiera incrementará la rentabilidad de la empresa. Este proyecto aportará a los conocimientos de los indicadores financieros y nuevos sistemas que son los que permitirán tener otras medidas para obtener resultados positivos si existiera una incidencia en la rentabilidad de las empresas.

Aguirre, E; Galecio, Z; (2020) en su publicación “Plan de negocio para desarrollar consultoría comercial empresarial de la empresa impulsa ecuador en la ciudad de Guayaquil para el año 2020” indica que el objetivo de su investigación es la de cumplir con los procesos institucionales, por esto la metodología utilizada fue cuantitativo, del

resultado obtenido se analizó que se puede disminuir el sesgo de error, dicha recomendación indica que existe necesidad a tener un plan de diseño que contribuirá significativamente a las empresas y esto se lo analizará mediante los indicadores financieros y el aprovechamiento de los procesos.

Arteaga, L; Zambrano, C; (2020) en la publicación “Estudio de mercado de servicios de asesoría y consultoría a MiPymes de la zona de planificación 8 de Ecuador” demuestra el objetivo de analizar la situación actual del mercado de asesoría y consultoría de la microempresa, indica que su metodología es de enfoque mixto dándoles como resultado la preparación empresarial para la sostenibilidad de negocios mediante asesorías y consultorías al empresario especialmente en el área tributaria y contable, este suceso colabora a la investigación ya que señala que las PYMES, deben incorporar en su empresa ayuda externa a fin de cumplir con lo estipulado en las leyes para PYMES.

Mendoza, H; (2021) en su revista “Tributación y dinámica económica regional en Colombia” tiene como propósito realizar un análisis del impacto que tienen los impuestos en el crecimiento económico de las regiones. La metodología fue la lectura de los indicadores significativos de los comportamientos, como resultado se obtiene que a pesar de tener una estructura tributaria compleja y desactualizada, sin marco legal los impuestos tienen un efecto progresivo en el crecimiento económico. Este artículo hace referencia a que todas las empresas deben estar al día con sus obligaciones tributarias y también porque dichos pagos generan un impacto positivo ya que son la sostenibilidad del Estado y sus gastos público.

Aguilera, A; Naranjo, A; Macías, C; Galindo, C; (2018) “Formulación de estrategias de conocimiento en consultora cubana de gestión: enfoque a competencia distintivas” El objetivo de esta investigación es mostrar un método trifásico que comprende la exploración, diseminación y explotación para formular estrategias de conocimiento orientadas al apoyo de competencias distintas con relación a una misma naturaleza, su metodología fue implementar un algoritmo para la decisión sobre las estrategias de conocimiento, se demostró que la coincidencia entre un enfoque particular de una estrategia de conocimiento y la naturaleza de la competencia distintiva constituyó la metodología para el logro de los resultados obtenidos, Estos hallazgos mostraron que existen tres competencias que predominan y éstas son; habilidades en el uso de la tecnología, prioridad a los clientes, así también el de solventar los inconvenientes que

puedan afectar a los clientes. Este concepto es válido ya que para poder otorgar un mejor servicio se debe contar con personal capacitado en los diferentes ámbitos, y poder lograr la satisfacción de los clientes.

Mónaco, S; (2018) “La utilización del marketing digital en consultoras PYMES de la ciudad autónoma de Buenos Aires” el objetivo de esta investigación fue identificar las áreas de oportunidad del sector para la implementación de nuevas tecnologías, su metodología fue cualitativa por lo que se analizaron indicadores, los resultados obtenidos reflejan que de las empresas estudiadas que utilizan marketing digital incrementaron su participación en el mercado. De los resultados obtenidos se puede concluir que gracias a la tecnología se puede posicionar una marca siempre que se tenga los objetivos claros, de esta manera se podrá incluso realizar servicios al exterior y no sólo local.

De la Hoz, A; Vergara, A; Hernández, E; Arenilla, M; (2022) “Aplicabilidad del principio contable de negocio en marcha en tiempos de COVID-19” el objetivo de esta investigación pretende describir el estado actual de la aplicación de los principios contables según sus estándares, la metodología utilizada fue la comparación de escritos documentados de otras consultoras, obteniendo como resultado que el principio de negocio en marcha alude a la operatividad acorde a la aplicación de recursos, es por esta razón que de acuerdo al principio de la aplicabilidad se debe relevar en los estados financieros el nivel de incertidumbre que tiene relación con la operatividad ocasionados en pandemia.

3.2 Conceptos y Generalidades de las consultorías

La consultoría de empresas es un servicio de asesoramiento contratado y proporcionado a organizaciones por personas especialmente capacitadas y calificadas que prestan asistencia, de manera objetiva e independiente, a la organización cliente para poner al descubierto los problemas de gestión, analizarlos, recomendar soluciones a esos problemas y coadyuvar, si se les solicita, en la aplicación de soluciones (Greiner & Metzger, 2021). Las consultorías son de suma importancia para las empresas, ya que por

medio de ellas pueden llegar a lograr los objetivos propuestos identificando sus fortalezas y debilidades y así poder mejorar sus políticas y procedimientos.

Por consultoría se entiende a cualquier forma de proporcionar ayuda sobre el contenido, proceso o estructura de una tarea o de un conjunto de tareas, en que el consultor no es efectivamente responsable de la ejecución de la tarea misma, sino que ayuda a los que lo son (Fritz, 2023). Este enfoque indica que los consultores trabajan juntamente con los encargados o responsables del trabajo a analizar, quienes son los que saben sobre el asunto, y los consultores actúan direccionando o mejorando lo analizado más no ordenando o imponiendo.

Desde la perspectiva funcional, la consultoría de empresas consiste en proporcionar asistencia en relación con el contenido, proceso o estructura de una tarea o serie de tareas, donde el consultor no es realmente el responsable de realizar la tarea misma. Esto es, se realiza consultoría cuando se trata de cambiar o mejorar una situación, pero no se tiene control directo sobre la implementación (Ramos S., 2021). El consultor es requerido para que ayude desde su punto de vista a indicar que se puede realizar para mejorar la situación de la empresa más no para implementar por sí solos algún cambio.

3.3 Tipo de servicios que ofrecen las consultorías

Una empresa de consultoría puede prestar servicios en uno o más de esos sectores, según su dimensión, estrategia de especialización y otros factores.

A la inversa, la especialización de una empresa de consultoría o de un consultor individual puede ser más profunda y concentrarse exclusivamente en un segmento de una función de gestión, como el mantenimiento o el control de las existencias en el marco de la gestión de la producción, o la evaluación de los puestos de trabajo y su remuneración en el marco de la gestión de personal o de los recursos humanos (Kubr, 2023). Las consultorías están preparadas para entregar diferentes servicios acordes a los requerimientos de sus clientes y la empresa, esto con la finalidad de ayudar financiera, legal, administradamente y demás y así la empresa opere de manera legal.

Tabla 1 Tipos de servicios de consultorías

CONSULTORÍAS	DESCRIPCIÓN
Negocios	Se encarga del asesoramiento en la gestión, elaborando estrategias para las organizaciones, dando soluciones a problemas administrativos.
Marketing y Ventas	Crea y planea estrategias para lograr darle valor al producto y así satisfacer las necesidades de cualquier mercado con objetivo de lucro.
Comunicación Organizacional	Se encarga de mejorar el flujo de comunicación entre los diferentes procesos de una organización.
Financiera	Encargados de ofrecer al empresario sus conocimientos para lograr mejoras en el manejo de sus recursos económicos.
Especialización	Se encarga de generar rédito de un grupo de consumidores con similares intereses.

3.4 Definiciones de Rentabilidad

El buen camino de una empresa está en determinar el buen manejo de la administración del capital y sus inversiones de cada área del negocio. Realizar análisis internos y externos constantemente hace la diferencia para el éxito de cada empresa. La rentabilidad de las empresas PYMES en Guayaquil, consiste en su capacidad para obtener ganancias. Las ganancias es el número absoluto donde se determinan la cantidad de ingresos, costos y gastos que incurren en una empresa y aparece en el estado de resultado. La rentabilidad es la clave del éxito de una empresa, al conocer el porcentaje de capital invertido que se ha generado o recuperado, se podrá saber el desempeño de la inversión si fue buena o mala (Pazmiño, 2022). Es importante saber desde el inicio de las operaciones, cuanto se invertirá a fin de conocer al final del año si se tuvo rentabilidad y por ende una buena administración empresarial, además de indicar si se cuenta con rentabilidad financiera o económica.

La rentabilidad empresarial hace referencia a la ganancia promedio de una organización con respecto al capital invertido. Este valor a menudo se representa en porcentaje. En este sentido, existen la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera. La

rentabilidad económica hace referencia al beneficio medio de una empresa considerando la totalidad del capital invertido. En este contexto, la rentabilidad económica contrasta el resultado de obtener utilidades con la inversión total realizada basada en la proyección de la ganancia que se haya proyectado al momento de realizar dicha inversión (Chasi & Travez, 2022). Se debe tener bien definido los conceptos de rentabilidad y así poder diferenciar que tipo tiene la empresa a fin de evaluar si se está realizando de manera correcta la gestión administrativa.

La rentabilidad es la relación entre la inversión que se requiere para lograr una determinada utilidad. Estas utilidades, son la conclusión de una administración exitosa, una planeación integral de todos los recursos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades (Carrasco & Cedeño, 2021). Este análisis se basa en la interpretación o medición de los ratios de ganancias o pérdidas obtenidas de lo invertido y la buena gestión que se realiza para conseguirlo.

3.5 Porcentajes que poseen los servicios de consultorías en el sector económico del año 2019 al 2021

Según datos del Banco Central del Ecuador (BCE) las entidades que se dedican a la prestación de servicios profesionales de consultorías representan un porcentaje considerable en el Producto Interno Bruto (PIB) en el Ecuador y según datos del Directorio de Empresas y Establecimientos (DIEE) el sector de servicios representa el mayor porcentaje entre los sectores.

Tabla 2 Dinámica por sectores económicos

	<u>2019</u>	<u>2020</u>	<u>2021</u>
Sector Económico	%Total	%Total	%Total
Servicios	44,55%	44,42%	44,80%
Comercio	33,90%	34,34%	34,50%
Agricultura	9,58%	9,55%	9,20%
Construcción	3,36%	3,16%	8,10%

Minas y canteras 0,21% 0,21% 0,20%

Fuente: Elaborado con datos del Directorio de Empresas y Establecimientos (DIEE)

3.6 Definiciones de Indicadores financieros

Los indicadores financieros son una herramienta con la que las empresas pueden realizar un análisis financiero de la situación del negocio en un determinado periodo. Ayudan a tomar decisiones estratégicas en el ámbito económico y financiero (Aguilar, 2022). Es importante que las empresas cuenten con financieros que manejen de manera excelente los indicadores a fin de tener un análisis acertado a la realidad de la empresa que ayude a la toma de decisiones.

Los indicadores o ratios financieros son herramientas de medición que permiten combinar entre sí los elementos de información que se reflejan en los estados financieros. A través del cálculo e interpretación de estos datos contables, es posible realizar un diagnóstico preciso de la salud financiera de una empresa (Bold, Bold Consulting Group, 2021). Para esto existen diversos indicadores, ya dependerá de cada empresa, los que aplique cuales se utilizará para poder diagnosticar el estado y equilibrio financiero de la empresa, rentabilidad e independencia financiera.

Los indicadores financieros son referencias de análisis que permiten conocer datos esenciales que influyen directamente en la toma de decisiones de cualquier empresa, entre los cuales destacan los de rentabilidad, liquidez, endeudamiento, actividad o gestión, financiación, y apalancamiento (Sosa, 2021). De esta manera, aplicando los indicadores financieros se puede saber si la empresa se encuentra en capacidad para solicitar financiamiento o a su vez si ésta tiene la capacidad de seguir operando comercialmente.

El análisis de los informes financieros, utilizando las razones financieras, es una forma de determinar la condición de una empresa en un momento determinado (Roque, 2023). Los índices financieros ayudan a evaluar rápidamente si la empresa se encuentra saludable, optima o se deben tomar medidas para corregir los errores.

3.6.1 Indicador de Liquidez

Es un conjunto de indicadores y medidas que tienen la finalidad de diagnosticar la capacidad de una empresa para generar suficiente dinero en efectivo (también conocido como líquido), es decir, qué tan rápido una compañía puede convertir los activos que tiene disponibles en recursos monetarios (Arcos, 2023). Estos indicadores muestran la solvencia que posee la empresa y la capacidad que tienen para afrontar sus obligaciones.

3.6.1.1 Liquidez corriente

La liquidez corriente ayuda a medir la capacidad de una empresa con sus activos y pasivos pertenecientes a un periodo contable (Vásquez y otros, Redalyc, 2019). Es decir, es una técnica en la que se puede ver que realizó la entidad para poder cumplir con sus deudas, el análisis de esta ratio se basa en que si su resultado es mayor a 1 tiene capacidad de pago, igual a 1 puede cubrir sus deudas y si es menor a 1 la entidad no tiene liquidez por lo que presenta incapacidad de pago de sus deudas.

3.6.1.2 Prueba ácida

La prueba ácida indica la incapacidad que tiene la empresa con sus activos líquidos excluyendo al inventario, para cubrir sus deudas a corto plazo (Vásquez y otros, Redalyc, 2019). De este indicador se puede evaluar la capacidad que tiene la entidad para pagar sus pasivos corrientes y trata de medir el activo líquido que tenga mejor conversión para enfrentar las obligaciones financieras.

Tabla 3 Indicadores de Liquidez

INDICADORES	FÓRMULAS
Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$
Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo Corriente-Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$

3.6.2 Indicador de Rentabilidad

3.6.2.1 Margen de utilidad Bruta

El margen de utilidad bruta en ventas es una métrica analítica que se utiliza para evaluar la salud financiera de una empresa. Revela el porcentaje de ingresos obtenidos en relación con los costos necesarios para generarla. Ganancia y beneficio bruto de ventas son sinónimos de este concepto (Zendesk, 2023). En otras palabras, se lo puede definir como el beneficio obtenido por cada dólar recibido luego de deducir los costos directos de la producción de los bienes que se han vendido.

3.6.2.2 Margen neto

La rentabilidad sobre las ventas es un ratio financiero que resulta de dividir el beneficio de explotación entre las ventas netas. El resultado es un indicador que permite evaluar la eficiencia operativa de la empresa, es decir, la capacidad que tiene la empresa para convertir las ventas en beneficios (Titoaña, 2023). Esto quiere decir la capacidad que tienen las ventas en generar ganancias también verifica que si un producto es altamente competitivo ayudará en la rentabilidad de la empresa.

Tabla 4 Indicadores de Rentabilidad

INDICADORES	FÓRMULAS
Margen utilidad bruta	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$
Margen neto	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$

3.6.3 Indicador de Solvencia

3.6.3.1 Endeudamiento del activo

El índice de deudas a activos es el índice de solvencia más básico, que mide el porcentaje de los activos totales de una empresa que se financia con deuda. Si el resultado da un

alto número significa que la empresa está utilizando una mayor cantidad de apalancamiento financiero, lo que aumenta su riesgo financiero en forma de pagos de intereses fijos (Castro, 2021). Su interpretación es que si el ratio es superior a 0,60 la empresa se encuentra endeudada, y menor a 0,40 la empresa no aprovecha de manera correcta los recursos propios.

3.6.3.2 Endeudamiento del patrimonio

La razón o índice de endeudamiento patrimonial es una métrica importante utilizada para las finanzas. Se encarga de reflejar cuanto peso tiene la deuda contra el capital de los accionistas. Es decir, permite conocer como esta balanceada la estructura del capital y, por lo tanto, saber cuánto apalancamiento financiero está usando la empresa (Bold, Bold Consulting Group, 2020). Este ratio indica la relación que existe entre fondos propios y prestados. Si el ratio es mayor a 1 significa que las deudas son mayores que los recursos propios, y si el resultado fuere igual a 1 quiere decir que la financiación se reparte en partes iguales para accionistas y acreedores.

Tabla 5 Indicadores de Solvencia

INDICADORES	FÓRMULAS
Endeudamiento del Activo	$\frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total activo}}$
Endeudamiento del Patrimonio	$\frac{\text{Total pasivo}}{\text{Patrimonio}}$

3.7 Antecedentes de Coronavirus

El 31 de diciembre de 2019, la Organización Mundial de la Salud (OMS) recibió reportes de presencia de neumonía, de origen desconocido, en la ciudad de Wuhan, en China. Rápidamente, a principios de enero, las autoridades de este país identificaron la causa como una nueva cepa de coronavirus. La enfermedad ha ido expandiéndose hacia otros continentes como Asia, Europa y América (Ramos A., 2020). La propagación del virus afectó a la humanidad en todos sus aspectos entre estos: salud mental, enfermedades,

economía; sin embargo, las personas se reinventaron tratando de cumplir con sus obligaciones y generando dinero desde sus hogares, mediante diferentes plataformas. Los coronavirus pueden causar infecciones virales del tracto respiratorio superior (IVTRS) en una gran variedad de animales domésticos y salvajes, así como también en humanos. Estos virus no se consideraban altamente patógenos para los humanos hasta que ocurrió el brote de SARS-CoV en la provincia de Guangdong, China. Los coronavirus que circulaban antes de este brote sólo causaban infecciones leves en personas inmunodeprimidas. Diez años después del SARS-CoV, otro coronavirus zoonótico altamente patógeno (MERS-CoV) (Guerrero, 2021). Debido al desconocimiento de este virus se perdieron vidas durante el primer año, luego se dio a conocer nuevas variantes, pero ya los médicos se encontraban mejor preparados por lo que las pérdidas fueron menores con relación al primer año del virus.

La pandemia hizo que se retrasaran proyectos y futuros planes, disminuyendo los ingresos que percibían las consultoras, es por esta razón que tuvieron que adoptar nuevos métodos para seguir con las operaciones.

En tiempos COVID-19, la tecnología es esencial para mejorar la ventaja competitiva y asegurar la supervivencia. En el competitivo panorama empresarial contemporáneo, pequeñas empresas pueden crear y mantener estrategias competitivas y preparar el escenario para el crecimiento a largo plazo (García y otros, 2021). La tecnología se convirtió en el mejor aliado estratégico para ofrecer y generar servicios, fue producto de la pandemia que las empresas le dieron más valor al uso de la tecnología ya que esta herramienta era utilizada de manera sencilla, con la pandemia se convirtió indispensable para todas las personas.

3.7.1 Normas de Bioseguridad

Se implementaron normas o procedimientos en seguridad, higiene y distanciamiento a fin de minimizar los riesgos de contagio. En el 2020 el Comité de Operaciones de Emergencias (COE) indicaron lineamientos para la re-apertura progresiva de los diferentes establecimientos, entre las medidas realizadas están: uso de mascarillas, uso de alcohol, distanciamiento entre personas y restricción del aforo, esta última se detallará a continuación.

Tabla 6 Niveles de aforo

SEMÁFORO	VERDE	AMARILLO	ROJO
Consultorías	Interior: 85%	Interior: 60%	Interior:30%
	Exterior: 100%	Exterior: 85%	Exterior: 50%

Con la activación del semáforo epidemiológico se podía controlar la propagación del virus y así continuar paulatinamente con las actividades en las consultorías. La Superintendencia de Compañía, valores y seguros estableció una prórroga por un lapso de 30 días contados a partir de la fecha de vencimiento del plazo inicial, por lo cual las consultoras realizaban teletrabajo a fin de cumplir mientras estaban en semáforo rojo, para esto se realizaron capacitaciones del acceso a las nuevas plataformas, en primer lugar, a trabajadores luego a sus clientes. Cuando el COE anunció el cambio a semáforo amarillo, los trabajadores menos vulnerables se reintegraron a sus actividades, y se realizaron consultorías mixtas que consistía en enviar toda la documentación vía online y finiquitar vía presencial mediante citas a fin de no exceder el porcentaje de aforo permitido en ese semáforo, hasta la actualidad las consultoras se han mantenido con la modalidad online, implementando software adecuados, a pesar de estar en semáforo verde.

4. Materiales y metodología

La metodología que sustenta la presente investigación tiene enfoque mixto, se ingresó a la página de la Superintendencia de Compañías, valores y seguros para proceder a descargar los informes de Estados financieros de los años 2019-2020 de las consultorías seleccionadas y comparar el impacto causado en la rentabilidad de este sector, utilizando ratios de liquidez, rentabilidad y solvencia, además del análisis vertical y horizontal a los estados de situación y de resultados integrales, para complementar la investigación se procederá a realizar entrevistas a ciertos representantes de las consultorías seleccionadas para corroborar la afectación en los años 2019-2020 y proponer un plan de contingencia a fin de que se encuentren preparados ante cualquier situación de igual o mayor potencia como lo fue el COVID-19.

El valor agregado de este trabajo es proponer acciones que permitan que tanto clientes como las consultoras continúen trabajando y beneficiándose el uno al otro ante una posible nueva pandemia.

4.1 Diseño de la investigación

La investigación es observacional con un diseño transversal debido a que se analizará y comparará los índices financieros de liquidez, solvencia y rentabilidad de cinco empresas escogidas del sector de Guayaquil, también se trabajará con investigación de campo ya que se hará entrevistas a directivos de algunas de las consultorías a analizar, para que indique con base a su experiencia como impactó la pandemia en la rentabilidad de las consultorías y que estrategias o plan de acción pusieron en práctica.

4.2 Población y muestra

La población de esta investigación es la base de datos de la Superintendencia de Compañías, valores y seguros del Ecuador, en la cual existen 238 consultoras en Guayaquil, de las cuales por conveniencia se escogieron 5 a las que se efectuará la medición, comparación de las variables tomando los informes financieros publicados en la página antes mencionada. Estas empresas se escogieron con base a las opiniones de los auditores que reflejaban dictámenes con salvedad.

4.3 Hipótesis y definición conceptual de las variables

Ho: La falta de estrategias en el servicio de consultorías durante pandemia Covid-19 en Guayaquil incide en la rentabilidad de este sector.

H1: La falta de estrategias en el servicio de consultorías durante pandemia Covid-19 en Guayaquil no incide en la rentabilidad de este sector.

4.3.1 Variables

Tabla 7 Operacionalización de la variable dependiente

Variable	Tipo de variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores
Rentabilidad del sector de servicios de consultorías	independiente	Capacidad de las empresas de consultoría para generar ganancias o beneficios en relación con los recursos invertidos y los costos incurridos en la prestación de servicios de consultoría	Capacidad para generar ganancias y beneficios económicos.	Margen de utilidad bruta Margen neto de utilidad
Adaptación y diversificación de servicios	dependiente	Representa la capacidad de las empresas para adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado durante pandemia, ofreciendo servicios adicionales o modificando los existentes.	Dominio y capacidad de adaptación	Clientes consultores

4.4 Técnicas de Investigación

La técnica de investigación que se utiliza en este proyecto es la revisión documental, la misma que consiste en obtener los estados financieros de las consultoras tomando los periodos 2019-2020 detallando los balances generales; estados de resultados, ratios financieros y a partir de estos datos se analiza de los movimientos antes y después de la pandemia, además se realiza entrevistas a 3 expertos para que desde la situación de cada uno expliquen cómo les afectó y qué estrategias utilizaron para poder mantenerse en el mercado en pandemia.

5. Resultados

Para cumplir el objetivo específico 1 que consiste en realizar un diagnóstico de la situación operativa de las empresas consultoras durante el Covid-19; se realiza un análisis documental aplicando el criterio contable en donde se revisan el estado de situación financiera y el de resultados de los años 2019; 2020. Complementario a esta acción también se obtiene los índices financieros que permitirán obtener el criterio necesario para el diagnóstico de las consultoras señaladas.

5.1 Empresa A

EMPRESA A
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2019-2020

	12/31/2019	12/31/2020	ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS HORIZONTAL		
			2019	2020	NOMINAL	RELATIVA	
ACTIVOS							
ACTIVOS CORRIENTES							
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 8.178.471	\$ 9.379.813	43%	45%	\$ 1.201.342	15%	
ACTIVOS NO CORRIENTES							
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 10.744.554	\$ 11.681.802	57%	55%	\$ 937.248	9%	
TOTAL ACTIVOS	\$ 18.923.025	\$ 21.061.615	100%	100%	\$ 2.138.590	11%	
PASIVOS							
PASIVOS CORRIENTES					\$ -		
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 10.596.301	\$ 9.501.685	41%	37%	\$ -1.094.616	-10%	
PASIVOS NO CORRIENTES					\$ -		
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE	\$ 4.875.858	\$ 5.767.125	19%	22%	\$ 891.267	18%	
TOTAL DE PASIVOS	\$ 15.472.159	\$ 15.268.810	60%	59%	\$ -203.349	-1%	
PATRIMONIO DE ACCIONISTAS							
TOTAL PATRIMONIO DE ACCIONISTAS	\$ 10.366.700	\$ 10.479.133	40%	41%	\$ 112.433	1%	
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO DE ACCIONISTAS	\$ 25.838.859	\$ 25.747.943	100%	100%	\$ -90.916	0%	

Ilustración 1. Estado de situación financiera empresa A años 2019-2020

EMPRESA A
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
AÑO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019-2020

	31/12/2019	31/12/2020	ANÁLISIS VERTICAL 2019	ANÁLISIS VERTICAL 2020
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS				
Ingresos de actividad ordinaria	\$ 28.531.176,00	\$ 29.113.412,00	100%	100%
Costo de Venta	\$ -18.752.109,00	\$ -18.991.206,00	-65,72%	-65,23%
MARGEN BRUTO	\$ 9.779.067,00	\$ 10.122.206,00	34,28%	34,77%
GASTOS DE OPERACIÓN				
Gastos Administrativos y Ventas	\$ -943.212,00	\$ -994.643,00	-3,31%	-3,42%
Gastos Financiero	\$ -75.435,00	\$ -7.821.200,00	-0,26%	-26,86%
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	\$ -1.018.647,00	\$ -8.815.843,00	-3,57%	-30,28%
Otros ingresos	\$ 4.321,00	\$ 4.576,00	0,02%	0,02%
Otros egresos	\$ -3.250,00	\$ -5.000,00	-0,01%	-0,02%
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 8.761.491,00	\$ 1.305.939,00	30,71%	4,49%
Utilidad (Pérdida) Antes de 15% e impuesto a la renta	\$ 8.761.491,00	\$ 1.305.939,00	30,71%	4,49%
15% Participación de trabajadores en las utilidades	\$ -1.314.223,65	\$ -195.890,85	-4,61%	-0,67%
22% Impuesto a la renta	\$ -184.532,00	\$ -189.121,00	-0,65%	-0,65%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 7.262.735,35	\$ 920.927,15	25,46%	3,16%

Ilustración 2 Estado de resultado integral empresa A años 2019-2020

INDICES FINANCIEROS	FÓRMULA	COMPARATIVO	
		2019	2020
LIQUIDEZ			
Razón corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$ =	0,77	0,99
Prueba ácida	$\frac{\text{Act. Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$ =	0,42	0,57
RENTABILIDAD			
Margen de utilidad bruta	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$ =	34%	35%
Margen neto de utilidad	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$ =	\$25,46	\$23,91
SOLVENCIA			
Endeudamiento del activo	$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$ =	82%	72%
Endeudamiento patrimonial	$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Patrimonio}}$ =	1,49	1,46

Ilustración 3 Índices financieros empresa A años 2019-2020

Los ratios de liquidez para la empresa A demuestran que hubo demanda del servicio por lo que aumentaron las cuentas por cobrar, esto se dio porque la empresa ya contaba con una plataforma para atender a sus clientes, por esta razón la pandemia no fue un obstáculo para seguir operando en su negocio, por otro lado la rentabilidad aumentó por el buen manejo de los costos y la utilidad neta bajo debido al aumento de los gastos operativos producto de la demanda del servicio. En cuanto a la solvencia se puede verificar que las inversiones realizadas fueron financiadas tanto con capital propio como por financiamiento.

Para culminar con el análisis de la empresa A, se puede indicar que se cumple Ho ya que esta empresa contaba con una plataforma como parte de su estrategia para captar clientes, lo que hizo que siga con la continuidad de sus operaciones y que su rentabilidad no se vea afectada.

5.2 Empresa B

EMPRESA B
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2019-2020

	12/31/2019	12/31/2020	ANÁLISIS HORIZONTAL	
			NOMINAL	RELATIVA
ACTIVOS				
ACTIVOS CORRIENTES				
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 8.153.471	\$ 9.779.813	\$ 1.626.342	20%
ACTIVOS NO CORRIENTES				
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 10.744.554	\$ 10.942.873	\$ 198.319	2%
TOTAL ACTIVOS	\$ 18.898.025	\$ 20.722.686	\$ 1.824.661	10%
PASIVOS			\$ -	
PASIVOS CORRIENTES			\$ -	
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 10.596.301	\$ 9.501.685	\$ -1.094.616	-10%
PASIVOS NO CORRIENTES				
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE	\$ 6.875.858	\$ 5.767.125	\$ -1.108.733	-16%
TOTAL DE PASIVOS	\$ 17.472.159	\$ 15.268.810	\$ -2.203.349	-13%
PATRIMONIO DE ACCIONISTAS			\$ -	
TOTAL PATRIMONIO DE ACCIONISTAS	\$ 10.366.700	\$ 10.515.242	\$ 148.542	1%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO DE ACCIONISTAS	\$ 27.838.859	\$ 25.784.052	\$ -2.054.807	-7%

Ilustración 4 Estado de situación financiera empresa B años 2019-2020

EMPRESA B
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
AÑO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019-2020

	31/12/2019	31/12/2020	ANÁLISIS VERTICAL 2019	ANÁLISIS VERTICAL 2020
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS				
Ingresos de actividad ordinaria	\$ 28.531.176,00	\$ 29.113.412,00	100%	100%
Costo de Venta	\$ -18.752.109,00	\$ -18.991.206,00	-65,72%	-65,23%
MARGEN BRUTO	\$ 9.779.067,00	\$ 10.122.206,00	34,28%	34,77%
GASTOS DE OPERACIÓN				
Gastos Administrativos y Ventas	\$ -943.212,00	\$ -994.643,00	-3,31%	-3,42%
Gastos Financiero	\$ -75.435,00	\$ -7.821.200,00	-0,26%	-26,86%
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	\$ -1.018.647,00	\$ -8.815.843,00	-3,57%	-30,28%
Otros ingresos	\$ 4.321,00	\$ 4.576,00	0,02%	0,02%
Otros egresos	\$ -3.250,00	\$ -5.000,00	-0,01%	-0,02%
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 8.761.491,00	\$ 1.305.939,00	30,71%	4,49%
Utilidad (Pérdida) Antes de 15% e impuesto a la renta	\$ 8.761.491,00	\$ 1.305.939,00	30,71%	4,49%
15% Participación de trabajadores en las utilidades	\$ -1.314.223,65	\$ -195.890,85	-4,61%	-0,67%
22% Impuesto a la renta (ver conciliacion tributaria)	\$ -184.532,00	\$ -189.121,00	-0,65%	-0,65%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 7.262.735,35	\$ 920.927,15	25,46%	3,16%

Ilustración 5 Estado de resultado integral empresa B años 2019-2020

INDICES FINANCIEROS	FÓRMULA	COMPARATIVO		
		2019	2020	
LIQUIDEZ				
Razón corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	=	0,77	1,03
Prueba ácida	$\frac{\text{Act. Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	=	0,42	0,61
RENTABILIDAD				
Margen de utilidad bruta	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	=	34%	35%
Margen neto de utilidad	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	=	\$25,46	\$3,16
SOLVENCIA				
Endeudamiento del activo	$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$	=	92%	74%
Endeudamiento patrimonial	$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Patrimonio}}$	=	1,69	1,45

Ilustración 6 Índices financieros empresa B años 2019-2020

Los resultados obtenidos de la empresa B demuestran que la empresa pudo responder a sus deudas en el 2020 ya que incrementó la demanda de servicios, tuvieron que adaptarse a los cambios para seguir como negocio en marcha, refleja buen manejo de los costos pero hubo una disminución en la utilidad neta debido al aumento de los gastos operacionales que la empresa tuvo que desembolsar para poder realizar las actividades o servicios diarios, por lo que se puede indicar que la empresa no fue rentable. La empresa tampoco presenta solvencia debido a que todo se financió con el patrimonio y se puede ver reflejado en el endeudamiento patrimonial.

De este análisis se puede indicar que la empresa presentó liquidez, pero no la rentabilidad esperada, es decir se cumple Ho. Es por esta razón se recomendará acciones correctivas a fin de que se encuentren mejor preparadas ante cualquier fenómeno que se suscite.

5.3 Empresa C

EMPRESA C
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2019-2020

	12/31/2019	12/31/2020	ANÁLISIS HORIZONTAL	
			NOMINAL	RELATIVA
ACTIVOS				
ACTIVOS CORRIENTES				
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 10.749.337	\$ 9.359.745	\$ -1.389.592	-13%
ACTIVOS NO CORRIENTES				
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 14.667.151	\$ 13.958.577	\$ -708.574	-5%
TOTAL ACTIVOS	\$ 25.416.488	\$ 23.318.322	\$ -2.098.166	-8%
PASIVOS			\$ -	
PASIVOS CORRIENTES			\$ -	
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 10.596.301	\$ 9.501.685	\$ -1.094.616	-10%
PASIVOS NO CORRIENTES				
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE	\$ 6.875.858	\$ 5.767.125	\$ -1.108.733	-16%
TOTAL DE PASIVOS	\$ 17.472.159	\$ 15.268.810	\$ -2.203.349	-13%
PATRIMONIO DE ACCIONISTAS			\$ -	
TOTAL PATRIMONIO DE ACCIONISTAS	\$ 7.944.330	\$ 8.049.512	\$ 105.182	1%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO DE ACCIONISTAS	\$ 25.416.489	\$ 23.318.322	\$ -2.098.167	-8%

Ilustración 7 Estado de situación financiera empresa C años 2019-2020

EMPRESA C
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
AÑO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019-2020

	31/12/2019	31/12/2020	ANÁLISIS VERTICAL 2019	ANÁLISIS VERTICAL 2020
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS				
Ingresos de actividad ordinaria	\$ 36.137.080,00	\$ 30.205.199,00	100%	100%
Costo de Venta	\$ -32.455.054,00	\$ -25.970.598,00	-89,81%	-85,98%
MARGEN BRUTO	\$ 3.682.026,00	\$ 4.234.601,00	10,19%	14,02%
GASTOS DE OPERACIÓN				
Gastos Administrativos y Ventas	\$ -1.968.146,00	\$ -2.483.382,00	-5,45%	-8,22%
Gastos Financiero	\$ -1.064.234,00	\$ -1.115.684,00	-2,94%	-3,69%
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	\$ -3.032.380,00	\$ -3.599.066,00	-8,39%	-11,92%
Otros ingresos	\$ 398.852,00	\$ 529.811,00	1,10%	1,75%
Otros egresos	\$ -622.720,00	\$ -820.839,00	-1,72%	-2,72%
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 425.778,00	\$ 344.507,00	1,18%	1,14%
Utilidad (Pérdida) Antes de 15% e impuesto a la renta	\$ 425.778,00	\$ 344.507,00	1,18%	1,14%
15% Participación de trabajadores en las utilidades	\$ -63.866,70	\$ -51.676,05	-0,18%	-0,17%
22% Impuesto a la renta (ver conciliacion tributaria)	\$ -112.345,00	\$ -134.563,00	-0,31%	-0,45%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 249.566,30	\$ 158.267,95	0,69%	0,52%

Ilustración 8 Estado de resultado integral empresa C años 2019-2020

INDICES FINANCIEROS	FÓRMULA	COMPARATIVO	
		2019	2020
LIQUIDEZ			
Razón corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} =$	1,01	0,99
Prueba ácida	$\frac{\text{Act. Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}} =$	0,41	0,51
RENTABILIDAD			
Margen de utilidad bruta	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}} =$	10%	14%
Margen neto de utilidad	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} =$	\$0,69	\$0,52
SOLVENCIA			
Endeudamiento del activo	$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}} =$	69%	65%
Endeudamiento patrimonial	$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Patrimonio}} =$	2,20	1,90

Ilustración 9 Índices financieros empresa C años 2019-2020

Como resultado de la pandemia se indica que la empresa C reflejó incapacidad de pago, de los datos obtenidos se puede evidenciar que la empresa no tuvo suficiente demanda en sus servicios o sus precios fueron muy bajos, esto puede estar dado porque la empresa no contaba con los recursos necesarios que se requerían en la nueva modalidad de trabajo. Sus gastos operacionales fueron bien manejados ya que tuvieron que empezar a implementar el uso de aplicaciones o plataformas para poder dar el servicio, con esto nuevos gastos no se logró tener la rentabilidad esperada, así mismo se vio comprometido el patrimonio.

Con base en este análisis se puede claramente certificar que no se cumple, ya que al no contar con estrategias la empresa, no solo incidió en la rentabilidad, sino que también en su liquidez y solvencia. Esta empresa enfrenta costos más altos en relación con sus ingresos.

5.4 Empresa D

EMPRESA D
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2019-2020

	12/31/2019	12/31/2020	ANÁLISIS HORIZONTAL	
			NOMINAL	RELATIVA
ACTIVOS				
ACTIVOS CORRIENTES				
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 6.007.121	\$ 9.357.842	\$ 3.350.721	56%
ACTIVOS NO CORRIENTES				
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 11.105.423	\$ 11.362.819	\$ 257.396	2%
TOTAL ACTIVOS	\$ 17.112.544	\$ 20.720.661	\$ 3.608.117	21%
PASIVOS				
PASIVOS CORRIENTES			\$ -	
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 11.999.580	\$ 14.043.831	\$ 2.044.251	17%
PASIVOS NO CORRIENTES			\$ -	
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 6.875.858	\$ 5.767.125	\$ -1.108.733	-16%
TOTAL DE PASIVOS	\$ 18.875.438	\$ 19.810.956	\$ 935.518	5%
PATRIMONIO DE ACCIONISTAS				
TOTAL PATRIMONIO DE ACCIONISTAS	\$ 7.390.983	\$ 6.489.593	\$ -901.390	-12%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO DE ACCIONISTAS	\$ 26.266.421	\$ 26.300.549	\$ 34.128	0%

Ilustración 10 Estado de situación financiera empresa D años 2019-2020

EMPRESA D
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
AÑO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019-2020

	31/12/2019	31/12/2020	ANÁLISIS VERTICAL 2019	ANÁLISIS VERTICAL 2020
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS				
Ingresos de actividad ordinaria	\$ 55.133.254,00	\$ 48.205.199,00	100%	100%
Costo de Venta	\$ -30.463.210,00	\$ -25.975.321,00	-55,25%	-53,88%
MARGEN BRUTO	\$ 24.670.044,00	\$ 22.229.878,00	44,75%	46,12%
GASTOS DE OPERACIÓN				
Gastos Administrativos y Ventas	\$ -965.632,00	\$ -1.445.432,00	-1,75%	-3,00%
Gastos Financiero	\$ -1.500.421,00	\$ -1.721.943,00	-2,72%	-3,57%
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	\$ -2.466.053,00	\$ -3.167.375,00	-4,47%	-6,57%
Otros ingresos	\$ 2.315.321,00	\$ 2.136.571,00	4,20%	4,43%
Otros egresos	\$ -543.861,00	\$ -743.081,00	-0,99%	-1,54%
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 23.975.451,00	\$ 20.455.993,00	43,49%	42,44%
Utilidad (Pérdida) Antes de 15% e impuesto a la renta	\$ 23.975.451,00	\$ 20.455.993,00	43,49%	42,44%
15% Participación de trabajadores en las utilidades	\$ -3.596.317,65	\$ -3.068.398,95	-6,52%	-6,37%
22% Impuesto a la renta	\$ -171.265,00	\$ -172.345,00	-0,31%	-0,36%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 20.207.868,35	\$ 17.215.249,05	36,65%	35,71%

Ilustración 11 Estado de resultado integral empresa D años 2019-2020

INDICES FINANCIEROS	FÓRMULA	COMPARATIVO	
		2019	2020
LIQUIDEZ			
Razón Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} =$	0,66	0,67
Prueba ácida	$\frac{\text{Act. Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}} =$	0,17	0,31
RENTABILIDAD			
Margen de utilidad bruta	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}} =$	45%	46%
Margen neto de utilidad	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} =$	\$36,65	\$35,71
SOLVENCIA			
Endeudamiento del activo	$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}} =$	94%	96%
Endeudamiento patrimonial	$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Patrimonio}} =$	2,17	3,05

Ilustración 12 Índices financieros empresa D años 2019-2020

La empresa D muestra que aumentan sus cuentas por cobrar y que por cada dólar vendido, la empresa recibe \$0,17 y \$0,31 para los años 2019 y 2020 respectivamente, la empresa fue capaz de cubrir con sus deudas, debido que se mantuvieron otorgando los servicios y un apalancamiento, sin embargo no fue rentable ya que aumentaron sus gastos operacionales con la finalidad de seguir ofertando sus servicios, por otra parte se puede ver que no se afectó el patrimonio, pero la empresa cuenta con apalancamiento financiero lo que provoca un riesgo debido a los intereses fijos.

Se cumple Ho para este análisis, la empresa D no contaba con un plan emergente lo que hace surgir gastos operacionales inesperados provocando que no se consiga la rentabilidad esperada y de no manejar bien sus finanzas podría tener inconvenientes producto de los intereses por el apalancamiento.

5.5 Empresa E

EMPRESA E
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2019-2020

	12/31/2019	12/31/2020	ANÁLISIS HORIZONTAL	
			NOMINAL	RELATIVA
ACTIVOS				
ACTIVOS CORRIENTES				
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 9.629.337	\$ 11.050.345	\$ 1.421.008	15%
ACTIVOS NO CORRIENTES				
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 13.555.947	\$ 13.235.867	\$ -320.080	-2%
TOTAL ACTIVOS	\$ 23.185.284	\$ 24.286.212	\$ 1.100.928	5%
PASIVOS				
PASIVOS CORRIENTES				
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 6.196.301	\$ 6.601.685	\$ 405.384	7%
PASIVOS NO CORRIENTES				
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE	\$ 9.075.858	\$ 9.167.125	\$ 91.267	1%
TOTAL DE PASIVOS	\$ 15.272.159	\$ 15.768.810	\$ 496.651	3%
PATRIMONIO DE ACCIONISTAS				
TOTAL PATRIMONIO DE ACCIONISTAS	\$ 9.623.330	\$ 6.988.512	\$ -2.634.818	-27%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO DE ACCIONISTAS	\$ 24.895.489	\$ 22.757.322	\$ -2.138.167	-9%

Ilustración 13 Estado de situación financiera empresa E años 2019-2020

EMPRESA E
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
AÑO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019-2020

	31/12/2019	31/12/2020	ANÁLISIS VERTICAL 2019	ANÁLISIS VERTICAL 2020
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS				
Ingresos de actividad ordinaria	\$ 42.321.543,00	\$ 43.457.865,00	100%	100%
Costo de Venta	\$ -28.543.287,00	\$ -28.432.785,00	-67,44%	-65,43%
MARGEN BRUTO	\$ 13.778.256,00	\$ 15.025.080,00	32,56%	34,57%
GASTOS DE OPERACIÓN				
Gastos Administrativos y Ventas	\$ -2.175.321,00	\$ -2.197.652,00	-5,14%	-5,06%
Gastos Financiero	\$ -1.158.209,00	\$ -1.197.653,00	-2,74%	-2,76%
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	\$ -3.333.530,00	\$ -3.395.305,00	-7,88%	-7,81%
Otros ingresos	\$ 763.297,00	\$ 775.396,00	1,80%	1,78%
Otros egresos	\$ -37.621,00	\$ -38.834,00	-0,09%	-0,09%
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 11.170.402,00	\$ 12.366.337,00	26,39%	28,46%
Utilidad (Pérdida) Antes de 15% e impuesto a la renta	\$ 11.170.402,00	\$ 12.366.337,00	26,39%	28,46%
15% Participación de trabajadores en las utilidades	\$ -1.675.560,30	\$ -1.854.950,55	-3,96%	-4,27%
22% Impuesto a la renta	\$ -88.865,00	\$ -89.648,00	-0,21%	-0,21%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 9.405.976,70	\$ 10.421.738,45	22,23%	23,98%

Ilustración 14 Estado de resultado integral empresa E años 2019-2020

INDICES FINANCIEROS	FÓRMULA	COMPARATIVO	
		2019	2020
LIQUIDEZ			
Razón corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	= 1,55	1,67
Prueba ácida	$\frac{\text{Act. Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	= 0,66	0,83
RENTABILIDAD			
Margen de utilidad bruta	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	= 33%	35%
Margen neto de utilidad	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	= \$22,23	\$23,98
SOLVENCIA			
Endeudamiento del activo	$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$	= 66%	65%
Endeudamiento patrimonial	$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Patrimonio}}$	= 1,59	2,26

Ilustración 15 Índices financieros empresa E años 2019-2020

La empresa E posee capacidad de pago a corto plazo en los dos años, pero no debe descuidar sus activos ya que según los indicadores de solvencia la empresa cuenta con más deudas que activos, esto puede ser producto de un apalancamiento. Esta empresa refleja rentabilidad para los años 2019 y 2020, es decir que la empresa cuenta con un beneficio económico de \$22,23 y \$23.98 por cada dólar producido en los años mencionados con anterioridad. Esta empresa no muestra liquidez; rentabilidad y solvencia, por lo que se recomendará acciones para que mejore su flujo de efectivo y no tenga que recurrir a apalancamientos financieros, también cumple. Sin estrategias no se logra la rentabilidad.

Conclusiones 2019:

Las empresas A, D y E requieren atención en cuanto a su liquidez, lo que puede representar riesgos en tiempos de incertidumbre como el 2019. A pesar de la baja rentabilidad bruta de la Empresa C, su eficiencia operativa le permite obtener un alto margen neto.

La solvencia es una preocupación especialmente para la Empresa E, que presenta ratios de endeudamiento significativamente altos.

Es esencial que cada empresa tome medidas para fortalecer su posición financiera,

especialmente en el contexto de la pandemia y las incertidumbres económicas asociadas.

Conclusiones 2020:

La empresa E muestra señales de preocupación en todos los índices: baja liquidez, rentabilidad potencialmente inflada y alto endeudamiento. La empresa D tiene problemas de liquidez y un alto endeudamiento, pero su rentabilidad parece ser aceptable. La empresa B muestra problemas de liquidez y una rentabilidad netamente baja. La empresa A y C parecen tener una posición financiera más equilibrada. Aunque algunas empresas de consultoría en Guayaquil en 2020 muestran signos de solidez financiera y rentabilidad, hay preocupaciones generales sobre la liquidez y la solvencia en el sector. Las empresas deben centrarse en mejorar la gestión de su capital de trabajo y considerar estrategias para reducir la dependencia de la financiación por deuda.

6. Resultados de la Entrevista

Para dar cumplimiento al objetivo 2 que consiste en establecer que estrategias fueron implementadas para afrontar el impacto en la rentabilidad; se seleccionaron 3 directivos de las empresas consultoras seleccionadas, para realizar la entrevista por medio de las siguientes preguntas:

Panel de Expertos

Experto 1: Ingeniero Comercial, Analista tributario, consultor de impuestos

Experto 2: Economista, Máster en sistema tributario, consultor tributario, financiero y peritajes.

Experto 3: Doctor en Contabilidad y Auditoría, Gerente General, asesor integral de empresas.

Tabla 8 Panel de Expertos

PREGUNTA	EXPERTO 1	EXPERTO 2	EXPERTO 3
¿Cuántos años lleva de constituida la consultora?	7 años	18 años	5 años
¿Qué servicios ofrece la consultora, dónde y a quienes?	Asesoramiento Financiero tributario, informes de Auditoría, ofrece sus servicios en Guayaquil y su clientela es orientada al sector privado.	Servicio de Contabilidad, Teneduría de libros, Servicios de nómina y preparación de impuestos. Los servicios son en la ciudad de Guayaquil, prestando el servicio a cualquier segmento.	Preparación de impuestos, asesoría contable y tributaria, nómina. Opera en el norte de Guayaquil y ofrece el servicio al sector privado, principalmente el sector hotelero.
¿Cuál cree que fueron las ventajas que la consultora tuvo para poder continuar operando durante la pandemia Covid-19?	Contar con el equipo especializado tanto contable como tributario.	Contar con un equipo capacitado para atender a todos los sectores: privado, público.	Ofrecer servicios integrales, precios competitivos.
¿Qué parámetros utilizó la consultora para fijar los precios en la pandemia?	Método en función de la competencia, realizando evaluación de los precios de los competidores.	Los precios quedaron constantes.	El precio se mantuvo pero con facilidades de pagos.
Financieramente, ¿cómo estaba el negocio antes de pandemia?	Estaba estable y competitiva	Antes de Pandemia, contábamos con una consultora que reflejaba rentabilidad.	se encontraba rentable.
Financieramente, ¿cómo estaba el negocio durante pandemia?	La consultora pudo sobrellevar la situación, se mantiene estable y se está gestionando la liquidez	Se mantuvo rentable gracias a la cartera de clientes, pero no reflejaba la misma liquidez que antes de pandemia.	Pudo cubrir todas las deudas sin embargo nose obtuvo rentabilidad
Financieramente, ¿cómo estaba el	La consultora se mantuvo con rentabilidad, pero no se	La consultora se encuentra estable después de la pandemia.	La consultora está tratando de mejorar su

negocio post pandemia?	pudo recuperar la inversión		liquidez. La rentabilidad se la está recobrando
Qué estrategia utilizó durante pandemia, para continuar como negocio en marcha	Aparte del marketing cibernético, capacitación de los consultores, precios accesibles.	Plataforma ágil y fácil de manejar, ofrecer servicios tanto al sector público como privado.	Tener los precios más bajos entre las consultoras y dar un excelente asesoramiento gratuito.
Qué estrategia recomendaría para que el negocio continúe operativo	Principalmente estar actualizado en leyes y reglamento, y ofrecer un asesoramiento de calidad para atraer al posible cliente.	Estar siempre actualizados tecnológicamente para dar un servicio rápido al usuario sin tener que movilizarse (integrar plataformas de fácil acceso para los clientes) reducir costes innecesarios.	Ser siempre el amigo de tu cliente, darles la confianza y que vean en el consultor su apoyo y mantener esa fidelidad entre los clientes y contar con excelentes consultores con amplio dominio del servicio.

7. Propuesta

En base al criterio del panel de expertos, se plantean acciones destinadas a cumplir el objetivo específico 3 que consiste en proponer un modelo de mejora para mantener la rentabilidad ante una nueva posible pandemia.

- 1 Valor agregado a los clientes:** Dar el mejor servicio al cliente y satisfacer sus necesidades. Se debe comunicar cómo ayudar a los clientes a enfrentar los desafíos originados por la pandemia, siendo la rentabilidad consecuencia del valor agregado otorgado a los clientes.
- 2 Diversificación de servicios:** Ampliar la oferta de servicios abarcando diferentes áreas en una consultoría como por ejemplo la consultoría estratégica; gestión de cambio, transformación digital. En pandemia unos sectores se vieron más afectados que otros, es por esto por lo que diversificar las consultorías permitirá captar mayor clientela, generar mayores ingresos y permanecer estable en el mercado.
- 3 Implementación de tecnología:** Adoptar herramientas tecnológicas que permitan mejorar la productividad en las operaciones, ofrecer servicios de consultorías de forma remota, automatización de los procesos y mejorar tanto la comunicación interna como externa.

-
- 4 Análisis de Riesgo y Plan de Contingencia:** Es necesario contar con un plan de contingencia ante cualquier situación, es por esta razón que se debería realizar un análisis exhaustivo de los posibles riesgos tomando como referencia la pandemia COVID-19. Se debe identificar impactos que afectó en las operaciones, establecer medidas de prevención y desarrollar estrategias que puedan mitigar los efectos negativos.
 - 5 Mejora continua y adaptabilidad:** Mantener actualizado a los clientes con las últimas tendencias, investigaciones y mejores prácticas en el campo de la consultoría. Capacitar al equipo de trabajo en áreas relevantes y fomentar una cultura de mejora continua y adaptabilidad frente a situaciones cambiantes.

8. Conclusiones

La presente investigación ha estudiado el comportamiento de tres indicadores financieros que ayudarán al análisis de la rentabilidad del sector de servicio de consultorías en la ciudad de Guayaquil. Se ha realizado análisis horizontal y vertical, análisis de la liquidez, rentabilidad y solvencia.

En ese sentido se puede indicar que la pandemia Covid-19 no afectó totalmente al sector de servicios de consultorías, a pesar de la paralización de los servicios que ellos otorgaban a sus clientes ya que antes de la pandemia las consultorías ya contaban con una amplia clientela, con la llegada del Covid-19 los servicios se quedaron en estado pendiente; sin embargo, las empresas tenían que presentar sus estados financieros a pesar de la emergencia sanitaria, es por esta razón que la Superintendencia de compañías, valores y seguros les extendió el plazo para que las empresas puedan cumplir con lo estipulado, aunque en ese momento no se contaba con un plan emergente, las consultorías contaban con ciertas herramientas como zoom y en otros casos plataformas para subir los documentos escaneados lo que ayudaron a generar los servicios y mantener las empresas en marcha, cabe recalcar que del análisis realizado a cada empresa escogida se ha determinado que en pandemia y post pandemia presentan problema de liquidez y solvencia, esto podría estar dado debido al mal uso de sus recursos, en cuanto a la rentabilidad se puede indicar que la mayoría de las empresas han mantenido su rentabilidad.

Es por esto por lo que se han planteado estrategias a fin de que éstas ayuden a mejorar el uso de sus activos y así poder tener capacidad de pago, aumento de rentabilidad y que estas acciones correctivas sirvan para que las empresas sigan en marcha.

Referencias

- Aguilar, P. (2022). *Mundi*. Obtenido de ¿Qué son los indicadores financieros?: <https://mundi.io/finanzas/indicadores-financieros-para-empresas/>
- Arcos, A. (2023). *BBVA*. Obtenido de ¿Qué son los indicadores de liquidez de una empresa?: <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/banca-digital/indice-de-liquidez-.html>
- Bold. (2020). *Bold Consulting Group*. Obtenido de Ratio o índice de endeudamiento patrimonial: ¿Qué es?: <https://bold.com.ec/indice-de-endeudamiento-que-es-y-como-calcularlo/>
- Bold. (2021). *Bold Consulting Group*. Obtenido de Qué son los indicadores financieros: <https://bold.com.ec/indicadores-financieros/>
- Carrasco, J., & Cedeño, G. (2021). *Repositorio Digital UCSG*. Obtenido de Influencia del capital de trabajo en la rentabilidad de las Pymes en el Ecuador.: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/17361>
- Castro, J. (2021). *Corponet*. Obtenido de Relación de deuda a activa⁹ <https://blog.corponet.com/estas-son-formulas-financieras-para-analizar-tu-negocio-y-saber-si-va-en-la-direcci%C3%B3n-correcta-parte-iii>
- Chasi, G., & Travez, D. (2022). *Repositorio Digital UCSG*. Obtenido de Análisis de la relación en la rentabilidad de la industria del aceite comestible con las demás industrias del sector de alimentos en el Ecuador en el periodo 2017-2021: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/19476>
- Fritz, S. (2023). *ConocimientosWeb.net*. Obtenido de Definiciones del proceso de consultoría: <https://conocimientosweb.net/dcmt/ficha24989.html#:~:text=Fritz%20Steele%20dice%20que%20%E2%80%9C%20Por, a%20los%20que%20lo%20son%E2%80%9D>.
- García, M., Grilló, A., & Morte, T. (2021). *Retos. La adaptación de las empresas a la realidad COVID: una revisión sistemática*, 64. Obtenido de La adaptación de las empresas a la realidad COVID: una revisión sistemática: <https://retos.ups.edu.ec/>
- Greiner, L., & Metzger, R. (2021). *Tips Empresariales*. Obtenido de Definición de consultoría: <https://www.tipsempresariales.com/tips/definicion-de-consultoria-consultoria>
- Guerrero, S. (2021). *La Granja revista de ciencias de la vida. La Granja*, 3. Obtenido de Coronavirus en Ecuador: Una Opinión Desde la Academia.: <https://lagranja.ups.edu.ec/index.php/granja/article/view/32.2020.10>
- Kubr, M. (2023). *Tips Empresariales*. Obtenido de Esferas y funciones de la gestión: <https://www.tipsempresariales.com/tips/servicios-prestados-en-la-consultoria-de-empresas-consultoria-empresarial>


-
- Pazmiño, D. (2022). *Repositorio Digital UCSG*. Obtenido de Análisis de las estrategias implementadas por las PYMES del sector comercio textil de Guayaquil ante la pandemia Covid 19.: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/17929>
- Ramos, A. (2020). *Bupasalud*. Obtenido de Coronavirus: <https://www.bupasalud.com.ec/salud/coronavirus>
- Ramos, S. (2021). *Revista Consultoría*. Obtenido de ¿Qué es consultoría?: <https://revistaconsultoria.com.mx/que-es-consultoria/>
- Roque, D. (2023). *Retos*. Obtenido de Razones financieras: <https://retos.ups.edu.ec/>
- Sosa, N. (2021). *Enciclopedia*. Obtenido de Definición de Indicadores Financieros: <https://enciclopedia.net/indicadores-financieros/>
- Titoaña, C. (2023). *Mobilvendedor Software Company*. Obtenido de ¿Qué es y cómo se calcula la rentabilidad sobre las ventas?: <https://mobilvendedor.com/como-calcular-la-rentabilidad-sobre-ventas/>
- Vásquez, C., Terry, O., Huaman, M., & Cerna, C. (2019). *Redalyc*. Obtenido de Ratios de liquidez y cuentas por cobrar: Análisis comparativo de las empresas del sector lácteo que cotizan en la bolsa de valores de lima: <https://www.redalyc.org/journal/3579/357966632011/html/>
- Vásquez, C., Terry, O., Huaman, M., & Cerna, C. (2019). *Redalyc*. Obtenido de Ratios de liquidez y cuentas por cobrar: Análisis comparativo de las empresas del sector lácteo que cotizan en la bolsa de valores de lima: <https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2021.25.02R.006.es>
- Zendesk. (2023). *Zendesk*. Obtenido de ¿Qué es el margen de utilidad bruta en ventas?: <https://www.zendesk.com.mx/blog/margen-utilidad-bruta/>

Anexos

Anexo 1

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento P= Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I = Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
¿Cuántos años lleva de constituida la consultora?	X		X				X		
¿Qué servicios ofrece la consultora, dónde y a quienes?	X		X				X		
¿Cuál cree que fueron las ventajas que la consultora tuvo para poder continuar operando durante la pandemia Covid-19?	X		X				X		
¿Qué parámetros utilizó la consultora para fijar los precios en la pandemia?	X		X				X		
Financieramente, ¿cómo estaba el negocio antes de pandemia?	X		X				X		
Financieramente, ¿cómo estaba el negocio durante de pandemia?	X		X				X		

Financieramente, ¿cómo estaba el negocio post pandemia?	X		X				X		
Qué estrategia utilizó durante pandemia, para continuar como negocio en marcha 1	X		X				X		
Qué estrategia recomendaría para que el negocio continúe operativo	X		X				X		

DATOS DEL EVALUADOR	Nombres: Jorge Cueva Estrada	Firma:  C.I. 0918835224
	Profesión: Docente Administración de Empresas Cargo: Editor Revista Retos Fecha: 6/7/2023	

Observaciones Generales _____