

<https://doi.org/10.17163/abyaups.65.500>

Desempeño financiero durante la pandemia: el caso de las grandes empresas agrícolas, ganaderas, silvícolas y pesqueras

Edwin Michael Londa Maldonado
Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador)
elondam@est.ups.edu.ec
<https://orcid.org/0009-0003-0402-2610>

Joseph Alexander Saá Luzardo
Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador)
jsaal1@est.ups.edu.ec
<https://orcid.org/0009-0007-0277-3647>

Leticia del Rocío Celi Mero
Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador)
lceli@ups.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0001-6571-8978>

Introducción

“La pandemia de COVID-19 está haciendo mella en la salud pública y provocando perturbaciones sin precedentes en las economías y los mercados laborales” (Organización Internacional del Trabajo, 2020, p.1), consecuentemente, según estimaciones del Banco Mundial las empresas en los países en desarrollo, con la llegada de la crisis sanitaria, se han visto envueltas en una caída generalizada de ventas en las actividades empresariales, “la disminución promedio fue del 49 % y ha sido sorprendentemente persistente. Cuatro meses después del punto máximo de la crisis, las ventas siguen siendo más de un 40 % más bajas” entre las cuales, “las grandes empresas (...) registraron una caída de menos del 40 %” (Freund, 2020).



<https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/28072>

<http://abyayala.org.ec>

En relación con lo anterior, las afectaciones económicas derivadas de la pandemia de COVID-19 también se han presentado y visibilizado en América Latina y el Caribe. Un ejemplo de esto se observa en México. Según un estudio realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía (INEGI) en 2020, se evidenció que un significativo 68,1% de las grandes empresas optaron por implementar paros técnicos o cierres temporales que se extendieron por más de 21 días. La mayor repercusión se evidenció en la disminución de los ingresos, alcanzando un notable 41,4 % de reducción en las grandes empresas. Además, la baja demanda se erigió como un factor crítico, afectando de manera considerable a nivel nacional con un impacto del 72,6 %, y dentro de este panorama, las grandes empresas experimentaron una disminución del 35,9 %. En el caso de Chile, en el período comprendido entre marzo y junio de 2020, un análisis detenido de las tendencias de ventas revela impactantes cambios en el panorama empresarial. Se encontró que las ventas de las pequeñas y medianas empresas han disminuido un 25 % y de las grandes empresas un 16 % (Comisión Nacional de Productividad, 2020).

En lo que respecta al Ecuador, la situación pandémica afectó a las empresas de los distintos sectores económicos, como lo evidenciaron Bachas *et al.* (2020) revelando que únicamente el 35 % de las empresas lograrían mantenerse rentables, mientras que prácticamente todas las empresas de los sectores más afectados experimentarían pérdidas financieras. Estos sectores fueron clasificados en tres categorías según la magnitud del impacto durante el confinamiento: alto, medio y bajo, en función de las pérdidas y afectaciones esperadas en los ingresos, entre los cuales la categoría de impacto bajo, que incluye la agricultura, sufriría una disminución del 20 % en sus ingresos mensuales.

Dicho de otro modo, la persistencia de esta situación podría ocasionar impactos negativos en la salud financiera de las empresas grandes, como el caso de las comerciales, que registraron un índice negativo del -1 948,42 %, atribuible a la suspensión del 70 % de las operaciones. La irrupción de la pandemia ha resultado en pérdidas

con estimaciones más allá de 7,6 millones de dólares, decrecimiento de los ingresos en un -63,80 %, un crecimiento empresarial limitado y alrededor de 335 000 despidos, lo que conlleva riesgos significativos para los recursos propios y las inversiones (Chico *et al.*, 2021).

De ahí que, en las empresas del sector de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca se evidencian problemas logísticos, como cierres en los comercios en un 50 % lo que ha conllevado afectaciones en las cadenas de comercialización, que “han reducido el acceso a balanceados para alimentación animal, aumentando costos y afectando la productividad” (p. 300) del sector, como se evidencia en ciertos cantones de la provincia de Manabí donde ante las afectaciones se visibilizan decrecimientos en la producción de los sembríos, entre un 20 % y 30 % (Macías *et al.*, 2022).

Por tanto, esta situación surge debido a la inesperada aparición del COVID-19 y su veloz expansión, la cual tomó por sorpresa a los gobiernos y a los productores agropecuarios. Como consecuencia, los integrantes de la Organización Mundial del Comercio, OMC (2020), se vieron obligados a implementar políticas de forma inmediata, como la adopción de acciones en el contexto de las exportaciones de productos alimenticios y agropecuarios, en los cuales, conforme a datos preliminares para mayo, ya indicaban una ligera disminución del 1,3 %. De igual forma, durante la pandemia se categorizó como actividades esenciales a la agricultura, la industria alimentaria y la venta al por menor, y como medida arancelaria se redujo temporalmente aranceles y otorgaron exoneraciones de derechos, brindando así un alivio temporal a los productores agropecuarios y a la cadena alimentaria en general, todo esto con la intención de hallar salidas para el no decaimiento de los sectores económicos.

Avanzando con el tema, si la situación de la pandemia de COVID-19 se mantiene constante afectaría la producción por la contracción de las ventas. Esto se evidenció en el sector agrícola, que disminuyó en un 23 %, provocando una contracción del sector en un 25 %. Además, hubo una ausencia de insumos de primera línea



<https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/28072>

<http://abyayala.org.ec>

necesarios para un buen desarrollo en el sector agropecuario y una falta de transporte (Lara *et al.*, 2022).

De este modo, como valor práctico este trabajo ofrece información y conocimientos aplicables para la toma de decisiones informadas y el desarrollo de estrategias de recuperación y crecimiento sostenible a estas grandes empresas. De manera que, los resultados esperados benefician a propietarios y gerentes para superar los desafíos financieros surgidos de la pandemia. Como valor teórico, aborda la inestabilidad provocada por la pandemia de COVID-19, analizando la variabilidad financiera de grandes empresas antes, durante y después de la crisis, especialmente en el sector de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca. Finalmente, como valor metodológico desarrolla métodos e instrumentos especializados para evaluar con precisión la situación económica de las grandes empresas, garantizando la confiabilidad y validez de los resultados, permitiendo a investigadores y profesionales obtener información precisa y significativa sobre el estado financiero de estas empresas también afectadas por la pandemia.

A su vez, el problema general que motiva este estudio se centra en la respuesta de las grandes empresas del sector de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca ante la pandemia de COVID-19, que se ha caracterizado por diversas dificultades y cambios en la situación financiera. De manera que, este análisis busca contribuir al entendimiento de cómo estas empresas han enfrentado los desafíos surgidos durante la crisis sanitaria, por lo cual se busca dilucidar —a través del análisis de documentos e información seleccionados— problemas específicos como lo son los fundamentos teóricos, conceptuales y metodológicos, la información generada a raíz de la situación financiera, los factores que inciden en esta situación financiera y las estrategias aplicadas para su sostenibilidad y crecimiento financiero y económico.

Marco teórico

Vinueza *et al.* (2021) analizaron los planes estratégicos adoptados por las empresas ecuatorianas en tiempos de pandemia. Aplica-



ron metodología cualitativa, con enfoque documental-bibliográfica. Explican que la literatura especializada en el área es diversa y arrojan elementos esenciales para la construcción de planes estratégicos en procesos críticos.

Merizalde *et al.* (2023) determinaron el nivel de aporte del sector silvicultura, extracción de madera y actividades relacionadas al crecimiento económico del Ecuador. Aplicaron diseño no experimental, longitudinal, con retrospectiva histórica. Demostraron que la silvicultura y actividades asociadas han experimentado un desarrollo gradual en el territorio ecuatoriano.

Eras *et al.* (2021) analizaron el impacto económico del sector agropecuario ecuatoriano por la pandemia, a través de la revisión de las cifras arrojadas por las instituciones estatales durante 2019 y 2020. Aplicaron un enfoque cuantitativo descriptivo, con análisis documental de fuentes primarias y secundarias. Demostraron que a pesar de que el sector se mantuvo operativo durante la pandemia, refleja una caída del Producto Interno Bruto (PIB) con un decrecimiento en comparación al 2019.

Pinda (2022) propuso impulsar la actividad agroalimentaria, con especial énfasis en las organizaciones de la economía social y en la provincia de Chimborazo, como bases para la reactivación de la economía post-COVID-19 en Ecuador. Aplicando metodología empírica. Comprobaron que la economía ecuatoriana se ha reactivado lentamente tras la pandemia, y lo ha hecho a ritmos diferenciados si se compara lo ocurrido en el sector público respecto al sector privado.

Lara *et al.* (2022) analizaron el impacto de las crisis macroeconómicas en el sector agropecuario del Ecuador. Aplicaron metodología cuantitativa. Comprobaron que el PIB nacional, las exportaciones y el financiamiento en el largo plazo impactan directamente en el crecimiento del sector agropecuario, mientras que en el corto plazo tan solo el PIB y el comercio internacional influyen negativamente en el sector.

Meneses (2022) identificó los efectos de la pandemia en el sector agropecuario de Santander. Aplicó metodología cuantitativa. Demostró que las dimensiones que más se vieron afectadas fueron el mercado laboral y el IPC, otras como el comercio exterior registraron cifras negativas en el primer año de pandemia (2020).

Martínez *et al.* (2021) identificaron y describieron la percepción y las diversas afectaciones de los actores del sector agroalimentario del Estado ante la pandemia. Aplicaron metodología de enfoque cuantitativo. Encontraron que el sector agroalimentario tuvo afectaciones primordialmente en ausencias y renunciaciones, los contagios estuvieron presentes en toda la cadena productiva, los agricultores observaron afectaciones que no solo cubren el aspecto social, sino también financiero.

Macías *et al.* (2022) analizaron la emergencia sanitaria COVID-19 y la situación socioeconómica de los agricultores. Aplicaron una metodología descriptiva. Comprobaron que cada vez se agudiza más esta problemática y afecta directamente a los agricultores que están exclusivamente dedicados a cultivar sus tierras para generar ingresos y cubrir las necesidades básicas de sus familias.

Armenta (2022) analizó los efectos del COVID-19 en la liquidez de las empresas del sector agrícola. Aplicó una metodología de enfoque mixto y se utilizó el método descriptivo no experimental, con un diseño transeccional. Demostró que el sector agrícola fue uno de los sectores con menor impacto en comparación con otros sectores, ya que durante la problemática, este sector nunca dejó de realizar sus actividades totalmente.

Curay *et al.* (2023) escribieron sobre la situación de los centros de comercialización pecuarios durante la pandemia de COVID-19. Aplicaron metodología estadística-descriptiva, con muestreo probabilístico estratificado y encuesta. Demostraron que el 81,3 % asegura conocer los centros de comercialización pecuaria de la provincia, mientras que el 100 % sabe a cuál plaza acudir para vender sus ani-

males. El 71,2 % considera que el efecto de la pandemia frente a la economía y comercialización de los animales fue positivo ya que se trabajó sin intermediarios.

Bases teóricas

- Acerca de las bases teóricas, en este contexto formarán los cimientos conceptuales sobre los cuales se desarrollará el análisis financiero de esta investigación, proporcionando un marco sólido para la interpretación y evaluación de la información financiera. Para ello, hay que mencionar al estado de situación financiera, como un documento contable base que refleja la situación financiera de un ente económico en una fecha específica (Elizalde, 2019).
- Por consiguiente, nos sumergiremos en el análisis detallado de cuentas contables esenciales, abordando indicadores tales como la liquidez (corriente y capital de trabajo), el apalancamiento (del activo y patrimonial), la rentabilidad (ROA, ROE y margen neto), y los de gestión (rotación de cartera y de ventas).
- Para empezar, el análisis financiero se define como un medio que permite obtener una comprensión más detallada de la salud financiera de la organización, facilita la identificación de puntos vulnerables y patrones negativos, dando paso a la implementación puntual de acciones correctivas destinadas a resolver posibles inconvenientes que podrían afectar la operatividad eficaz de la empresa (García *et al.*, 2020).
- Con relación a esto, existen diversos métodos para analizar los estados financieros, abordando tanto la calidad como la cantidad, tales como el análisis vertical y el análisis horizontal, que evalúan el desempeño de la empresa, ayudando a tomar resoluciones informadas para el direccionamiento y toma de decisiones acertadas orientadas a la mejora constante (Molina *et al.*, 2019; Trujillo *et al.*, 2024). De ahí que las empresas suelen emplear principalmente estos dos

métodos para obtener una visión integral de su desempeño financiero, y ambos métodos se aplican utilizando los estados financieros anuales.

- El análisis horizontal implica contrastar estados financieros similares, pero con fechas distintas, facilitando la detección de variaciones en cuentas individuales o grupos de cuentas de un periodo a otro. Conforme transcurre el tiempo y se producen mejoras o aumentos, los cambios deseados se reflejan en los estados financieros (Luzuriaga y Ludeña, 2019).
- El análisis vertical se limita a la comparación de datos dentro de un único periodo económico. En contraposición, el análisis vertical se describe como un método diseñado para comprender y valorar los estados financieros, mediante la determinación de las proporciones expresadas en porcentajes que se asignan a cada cuenta incluida en el estado financiero bajo examen. Este procedimiento facilita la identificación de la estructura y disposición de los estados financieros, destacando tanto la composición como la organización de la información financiera (Nieto y Cuchiparte, 2022).
- Dentro del método de análisis financiero vertical, se emplean métricas llamadas indicadores o ratios financieros, que permiten evaluar la eficiencia, rentabilidad y estabilidad financiera de las empresas, brindando una perspectiva completa que facilita la toma de decisiones estratégicas e informadas (Marcillo *et al.*, 2021). En Ecuador, estos indicadores están normalizados por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SUPERCIAS, 2023), organismo autorizado para la supervisión y control de los estados financieros de las empresas según Resolución No. SCVS-INPAI-2023-00037913. Esta institución ha asumido la responsabilidad de establecer y parametrizar tanto el concepto de los indicadores financieros como las fórmulas que deben aplicarse, estableciendo así un marco normativo integral. Sin embargo, es importante señalar que existen ciertas salvedades que pueden influir en la aplicación de estas normativas, lo que destaca la necesidad

de considerar otras fuentes o autores para la contextualización de conceptos.

- En el caso de los indicadores de liquidez, determinan la capacidad de la empresa de cumplir con sus obligaciones a corto plazo, evaluando su situación actual (eficiencia en la gestión de los recursos financieros disponibles para el proceso productivo) y prediciendo su desempeño futuro (identificar y corregir deficiencias y desviaciones que se producen en la gestión empresarial), a través de métricas como: la liquidez corriente y el capital de trabajo (Sáenz y Sáenz, 2019).
- La liquidez corriente divide los activos y pasivos corrientes de una empresa, de manera que, un valor o proporción alto (idealmente dentro del rango 1,1 a 1,5) indica que una empresa está en mejores condiciones de cumplir con sus obligaciones financieras inmediatas. Sin embargo, si este ratio es inferior a 1,1 representa una alerta, ya que puede resultar difícil cubrir la deuda a corto plazo. Por otro lado, si este ratio es mayor a 1,5 indica que puede haber recursos ociosos y la empresa puede estar subutilizando sus activos circulantes en comparación con sus pasivos circulantes.
- El capital de trabajo es la diferencia entre los activos y los pasivos circulantes. Muestra un resultado positivo cuando los activos corrientes son mayores que los pasivos corrientes. (Peña *et al.*, 2021).
- Por otro lado, los indicadores de endeudamiento se caracterizan por la adquisición de compromisos financieros por parte de una empresa, individuo u organización a través de la obtención de préstamos, créditos u otras fuentes de financiamiento. En este escenario, existe la responsabilidad de reembolsar la suma prestada en un plazo determinado, generalmente acompañada de la obligación de abonar intereses. (Zambrano y Orellana, 2018). Las métricas que aplicaremos son: endeudamiento del activo, facilita la evaluación de su nivel de independencia financiera. Los valores

más altos indican una mayor dependencia de los acreedores, una capacidad de endeudamiento limitada y potencial de reducción de capital, lo que sugiere una estructura financiera más riesgosa. Por el contrario, una ratio más bajo refleja un mayor grado de autonomía de una empresa respecto de sus acreedores, endeudamiento patrimonial, evalúa el alcance del compromiso de capital de una empresa con sus acreedores. Este indicador es una medida de la solvencia de los accionistas con respecto a sus deudas con los acreedores.

- En cuanto a los indicadores de gestión de activos, tienen el propósito de evaluar la rapidez con la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, a través de los flujos de entrada o salida de activos corrientes. Al mismo tiempo, evalúan la capacidad de recuperación de créditos y el cumplimiento de obligaciones de pago. En resumen, se encargan de examinar los movimientos en el activo corriente para determinar si una empresa opera eficientemente y así gestionar el riesgo (Anchundia, 2021). Entre las métricas de este indicador, se aplicarán las siguientes: rotación de cartera, indica la frecuencia promedio con la que se actualizan las cuentas por cobrar comerciales durante un período de tiempo determinado, generalmente de un año, rotación de ventas, actúa en la efectividad del uso del activo total que se evalúa con base en este porcentaje e indica con qué frecuencia se utiliza un activo en un nivel de facturación particular.
- Por último, los indicadores de rentabilidad facilitan la determinación del nivel de rentabilidad de una empresa en relación con las ventas; por lo tanto, son fundamentales para evaluar la expansión de la inversión, ya que cuantifican las ganancias obtenidas de una inversión empresarial durante un período de tiempo específico (Zambrano, 2022). Aplicaremos indicadores de rentabilidad como: el ROE, el ROA y el margen de beneficio neto.
- ROA o Rentabilidad de los activos, refleja la eficiencia en la gestión de activos, mide el desempeño económico de una

empresa a través de los ingresos netos y activos totales del último período contable. Cuando los activos totales son menores que los ingresos netos, indica una gestión eficiente. En contraste, si los activos totales superan los ingresos netos, señala ineficiencia, requiriendo acciones correctivas como: reducción de costos, aumento de la rotación de activos o ajuste de precios para maximizar las ventas (García, 2020).

- ROE o Return on Equity es una cifra importante en la gestión financiera, ya que determina el beneficio real que puede generar una entidad económica, teniendo en cuenta los fondos propios de la empresa (Becerra *et al.*, 2023).
- Margen neto es el índice de rentabilidad de ventas que muestra el beneficio que genera una empresa por unidad de ventas. Es importante considerar cuidadosamente esta métrica y compararla con su margen operativo para determinar si sus ganancias provienen principalmente de su propio negocio u otros ingresos varios. En este contexto, la desventaja es que no refleja la rentabilidad inherente de la empresa y tiende a ser irregular o esporádico.

Materiales y métodos

En relación con la metodología de este trabajo, se trata de una investigación aplicada, con un enfoque cuantitativo, de diseño no experimental y con un alcance descriptivo y explicativo. Como expresan Mendenhall *et al.* (2020), comprende métodos utilizados para condensar y explicar las cualidades fundamentales de un conjunto de mediciones de la variable "situación financiera" a través de los ratios o indicadores financieros, tales como liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad.

También se utilizan fuentes de información secundarias ya que los datos de los estados financieros de las grandes empresas del sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca son descargados en formato Excel desde la página web de la SUPERCIAS. Es de corte longitudinal porque se tomó la información financiera de cinco años,

desde el 2018 hasta el 2022. Posterior a la descarga, por cada año, se aplica muestreo no probabilístico de datos panel seleccionando las grandes empresas con ingresos anuales superiores a los \$5 millones, así como las cuentas contables de estas a utilizar en las fórmulas de los ratios financieros.

Con el fin de brindar una visión más precisa y detallada de la salud financiera de las empresas en estudio, se aplicó una estadística descriptiva, evaluando varios parámetros. Se calculó la media, porque hay mediciones por intervalos correspondientes a cada 12 meses (Navarrete y Chávez, 2019); la mediana, para lo cual se calculó y se ordenó los datos de mayor a menor de acuerdo con su valor de ingresos, identificando el valor medio (Navarrete y Chávez, 2019); la desviación estándar, y los rangos (mínimos y máximos). Estos análisis permitieron identificar patrones, tendencias y posibles áreas de mejora o fortaleza en sus estados financieros en el contexto de la pandemia de COVID-19.

Resultados

Llegados a este punto, en cuanto al procesamiento y obtención de los resultados financieros de las grandes empresas del sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, se presentan en las tablas 1 y 2 los resultados descriptivos de la razón de liquidez: liquidez corriente y capital de trabajo respectivamente.

Tabla 1

Razón de liquidez corriente, de las empresas grandes, del sector de agricultura, silvicultura, ganadería y pesca

Año	Media	DESV STA	MIN	MAX	Mediana
2018	1,9835	4,3838	0	50,8731	1,1317
2019	1,5816	3,6950	0	71,1032	1,5816
2020	1,5294	1,9804	0	32,8531	1,1098
2021	1,7339	4,1242	0	64,2107	1,1150
2022	1,4844	1,5449	0	13,6110	1,0848

Con base en los resultados, en la tabla 1 se puede apreciar que, en los cinco periodos analizados, las grandes empresas del sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca tuvieron liquidez para responder a sus deudas a corto plazo, es decir, por cada dólar de deuda tuvieron una media entre \$1,48 y \$1,98 para pagar. Sin embargo, hubo dos momentos particulares: a) durante la pandemia del COVID-19 (2021), estas empresas no disminuyeron su capacidad de pago a las deudas de corto plazo (\$1,73) debido al masivo movimiento de productos por la alta demanda de abastecimiento, incremento en la utilización de cereales y productos agrícolas, entre otros; y, b) posterior a la pandemia (2022) disminuyó aproximadamente en un 14 % (\$1,48), debido al alza de los precios de las materias primas, afectaciones climáticas del fenómeno del niño, lo cual ocasionó reducciones en navíos pesqueros, además de la producción agrícola y rendimientos de los cultivos, entre otros.

Con respecto a la desviación estándar, que refleja la distancia de los valores con relación a la media, se observó valores que oscilan entre \$1,54 y \$4,38 demostrando que la habilidad de las empresas para manejar deudas a corto plazo ha cambiado con el tiempo, aumentos de hasta 108,25 % (2020 y 2021) y disminuciones de hasta el 62,54 % (2021 y 2022).

Del mismo modo, la mediana se situó entre \$1,08 y \$1,58, esto indica que, para la mitad de las empresas de este sector, la capacidad para cubrir sus deudas a corto plazo ha permanecido relativamente constante, con pequeñas variaciones, destacando que durante la pandemia del COVID-19 en 2021, a pesar de las condiciones económicas desafiantes como precios elevados de los insumos, restricciones de movilidad, entre otros, la capacidad de pago de estas no se vio tan afectada (mediana \$1,11). Posterior a la pandemia, se observa una disminución del 2,71 %, esto podría indicar que interfirieron factores como afectaciones climáticas, costos elevados en insumos importados, entre otros.

En cuanto al análisis del rango de liquidez corriente, revela una consistente ausencia de activos líquidos mínimos (MIN) en todos los años, lo que indica una potencial vulnerabilidad en la capacidad de cubrir obligaciones de corto plazo en situaciones adversas. Sin embargo, se observa una amplia variabilidad en los valores máximos (MAX), que oscilan entre 13,61 y 71,10, sugiriendo fluctuaciones significativas en la capacidad de generación y mantenimiento de activos líquidos a lo largo del período.

Tabla 2

Razón de capital de trabajo, de las empresas grandes, del sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca

Año	Media	DESV STA	MIN	MAX	Mediana
2018	666 957,65	6 676 514,5	-58 398 234,2	50 352 069,0	267 814,64
2019	761 709,85	6 617 435,2	-22 837 729,5	66 352 376,0	174 146,95
2020	654 120,60	7 025 479,6	-32 202 692,7	49 519 908,0	245 797,36
2021	1 282 036,12	9 795 656,2	-46 665 219,7	77 399 240,5	311 040,46
2022	1 202 392,29	12 706 459,7	-54 769 782,2	191 040 545,0	232 185,18

Con respecto al capital de trabajo de la tabla 2, se evidencia que las grandes empresas de este sector mantuvieron una capacidad sólida para afrontar sus obligaciones a corto plazo durante el período analizado (2018-2022). La liquidez, representada por la media, fluctuó entre \$654 120,60 y \$1036,12, destacando dos momentos significativos: a) durante la pandemia de COVID-19 en 2021, estas empresas no vieron disminuida su capacidad de pago a las deudas de corto plazo, manteniendo una media de \$1 282 036,12 que se dio por sucesos como la irrigación de créditos en el campo, incremento en la utilización de cereales y semillas oleaginosas, entre otros; y, b) posterior a la pandemia, en 2022, se observa una disminución aproximada del 6 % en la media, descendiendo a \$1 202 392,29 a causa de la pérdida del mercado ruso y ucraniano, problemas de los crecientes costos de producción, entre otros. Estos cambios sugieren una adaptabilidad

estratégica ante eventos económicos, revelando la capacidad de ajuste y respuesta de las empresas del sector a las condiciones cambiantes del entorno interno y externo.

Por otro lado, en la desviación estándar se encontró claras variaciones en los datos, que varían a lo largo de los años entre \$6 617 435,2 y \$12 706 459,7 sin que surja una tendencia clara, evidenciando una evolución en la capacidad de las empresas para gestionar sus obligaciones financieras de corto plazo en el tiempo, con incrementos de hasta 39,43 % (periodos 2020 y 2021) y 29,72 % (periodos 2021 y 2022).

A su vez, la mediana va entre \$174 146,95 y \$311 040,46, esto sugiere que, aún en medio de la pandemia del COVID-19 donde enfrentaron condiciones económicas adversas como restricciones de movilidad y cierres temporales de puntos estratégicos de producción, la capacidad para cubrir deudas a corto plazo, de aproximadamente la mitad de las empresas de este sector se mantiene relativamente constante con ciertas variaciones. Sin embargo, en el periodo post pandemia se refleja una disminución moderada del 25,35 %, atribuyéndose este resultado a los efectos de factores anteriormente mencionados.

De la misma forma, el rango revela una variación notable, con valores que oscilan desde un mínimo de \$-5 39 234,2 en 2018 hasta un máximo de \$191 040 545,0 en 2022. Esta fluctuación indica posibles desafíos en la capacidad para cubrir obligaciones financieras a corto plazo. Al concluir el análisis de liquidez, es esencial considerar el indicador de endeudamiento, resaltando cómo los activos líquidos son fundamentales para cumplir con las obligaciones.

Siguiendo con este razonamiento, en las tablas 3 y 4 se presentan los resultados descriptivos de la razón de endeudamiento: del activo y del patrimonio.

Tabla 3

Razón de endeudamiento del activo, de las empresas grandes, del sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca

Año	Media	DESV STA	MIN	MAX	Mediana
2018	0,6908	0,8443	0	16,2904	0,6843
2019	19,4180	186,8003	0	3506,1240	1,1635
2020	0,6641	0,2462	0	1,5973	0,6956
2021	0,6667	0,4961	0	9,8239	0,6893
2022	0,6787	0,2617	0,0716	2,0384	0,7050

De los datos recopilados, se observó que los niveles de endeudamiento de las grandes empresas del sector oscilan entre 66 % y 1,942 % para los cinco períodos analizados. De este modo, ha habido un cambio significativo en la forma en que estas empresas financian sus operaciones y proyectos, por ejemplo: a) en el 2021 se produjo un apalancamiento un poco mayor con un 67 % (0,666736) en respuesta a la pandemia de COVID-19 y a las condiciones económicas como la superación de la oferta y favorecimiento de la recuperación de los precios del mercado nacional, entre otros; y b) en el 2022 se registró un ligero incremento de la deuda del 1 % (0,678792). Esto puede indicar un cambio en la estructura financiera de estas empresas, influenciado por factores como precios elevados de los insumos, ataque de plagas a sectores agropecuarios, la dificultad de acceso a anti plagas, entre otros.

Por otro lado, en la desviación estándar del indicador de apalancamiento de activos, se observaron fluctuaciones significativas, sin una tendencia clara en los cinco períodos analizados, con valores que oscilan entre 25 % y 18,68 %. Esta amplia variación sugiere que las empresas han experimentado cambios en sus niveles de deuda a lo largo del tiempo, con aumentos de 101,50 % (2020 y 2021) y disminuciones de 47,24 % (2021 y 2022).

Asimismo, con el valor de la mediana se obtuvo diferencias estrechas, que varían entre 68 % y 116 %. Este margen sugiere que,

para las grandes empresas del sector, la capacidad de pagar la deuda a corto plazo ha fluctuado ligeramente a lo largo del tiempo, lo que refleja la distribución desigual dentro de la industria. Este patrón sugiere que algunas empresas tienen una deuda significativamente mayor que otras empresas del mismo sector. En el 2021, en medio de la pandemia de COVID-19, el valor mediano se mantuvo en 69 %, probablemente influenciado por factores como políticas en la inclusión productiva, apoyos e incentivos directos y otros. Después de la pandemia se observa un ligero aumento del 2,27 %, que se debe a la influencia de factores como problemas nacionales de crecientes costos de producción, funcionamiento y otros.

Por el contrario, en el rango no se registra ningún nivel mínimo de deuda en ningún año, lo que sugiere una estrategia conservadora en el financiamiento de la deuda. Sin embargo, existe una gran variación en el valor máximo, desde 16,2904 en 2018 hasta 2,0384 en 2022, esto significa que, si bien las grandes empresas normalmente evitan el endeudamiento excesivo, puede llegar un momento en el que utilice más deuda para financiar sus operaciones.

Tabla 4

Razón de endeudamiento del patrimonio, de las empresas grandes, del sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca

Año	Media	DESV STA	MIN	MAX	Mediana
2018	6,6218	39,9679	-304,1035	477,7869	2,0575
2019	12,3059	69,3614	-66,9930	739,8055	2,1063
2020	8,5740	42,3979	-198,5749	478,7776	2,1776
2021	6,8196	71,7940	-256,3046	1293,7796	2,0119
2022	3,5239	24,7510	-263,6426	262,0175	2,0974

En función de lo planteado con los indicadores de endeudamiento, se puede inferir que la media del patrimonio, en el periodo analizado el cual comprende desde 2018 hasta 2022, las grandes empresas del sector estudiado estuvieron financiados por fondos propios,

teniendo como media entre 3,52 % y 12,31 % en 2022 y 2019. Se resaltan dos momentos importantes: a) durante el 2021, el financiamiento obtenido de los fondos propios corresponde a 6,82 %, lo cual ha sido relativamente elevado a pesar de la crisis económica generada por el COVID-19, las afectaciones en puertos pesqueros por inclemencias climáticas, la poca movilidad de transporte en producción, entre otros factores; y b) en 2022, hubo una disminución del 94 % en comparación con el periodo anterior, lo que indica un cambio casi imperceptible en el financiamiento de sus obligaciones. Además, hubo una expansión de la demanda interna, crecimiento de la demanda y producción en el ámbito de acuicultura y pesca de camarón, entre otros.

Por otro lado, en la desviación estándar del indicador de endeudamiento del patrimonio se observa que las fluctuaciones se han mantenido casi constantes, con valores que oscilan entre los 3,997 % y 7,179 %, lo cual indica que la dispersión tiende hacia valores altamente significativos, presentando cambios como incrementos de 69,33 % (2020 y 2021) y reducciones de 65,52 % (2021 y 2022).

De la misma manera, la mediana obtuvo un rango estrecho de 2,01 % y 2,18 %, lo cual indica que la estructura de financiamiento respecto con los fondos propios se ha mantenido constante durante los cinco años analizados. La mayoría de las grandes empresas no han modificado su forma de financiamiento; más bien, la han fortalecido debido a que no ha sufrido grandes cambios en la distribución de esta. Durante la pandemia (2021), la mediana resultó ser de 2,01 %, el valor más bajo dentro del periodo analizado, como resultado de la irrigación de créditos, el incremento en la utilización de cereales y semillas, entre otros. En el año posterior (2022), se refleja un aumento al 4,25 %, lo cual se evidencia por factores como la baja productividad del sector acuicultor y agropecuario, entre otros.

Durante el período 2018-2022 se observan fluctuaciones notables en el rango de endeudamiento, reflejando cambios en el uso de capital de deuda en la estructura financiera. Los niveles negativos de deuda en 2018 y 2022 (-304,1035 y -263,6426, respectivamente)

indican un exceso de capital propio. Asimismo, los máximos varían con un pico de 1 393,7796 en 2021 y un mínimo de 262,0175 en 2022, señalando cambios en la estructura financiera y el índice de apalancamiento. Tras el análisis de endeudamiento, es crucial abordar la gestión de activos, ya que su eficacia influye en los ingresos y la capacidad de cumplir con las obligaciones financieras.

Siguiendo este patrón de indicadores, en las tablas 5 y 6 se presentan los resultados descriptivos de la razón de gestión de cartera y de venta.

Tabla 5

Razón de rotación de cartera, de las empresas grandes, del sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca

Año	Media	DESV STA	MIN	MAX	Mediana
2018	1 733,6524	16 896,9515	0	274 652,495	15,7332
2019	1 900,6352	20194,4195	0	378 822,915	20,2121
2020	4 353,7500	54 697,4750	0	1 031 092,42	18,6343
2021	2 638,1717	49 998,3957	0	1 074 126,35	15,7442
2022	3 882,8003	79 645,9973	0	1 722 864,17	12,1846

A partir de los hallazgos, se evidencia la media en la rotación de cartera de las grandes empresas del sector, con valores que oscilan entre 1 733,65 veces y 4 353,75 en el periodo analizado, estas diferencias representaron cambios en la eficiencia con la que las empresas gestionan sus cuentas por cobrar y recaudan eficazmente los ingresos por ventas. Cabe recalcar dos momentos de importancia: a) una caída significativa en 2021, alcanzando 2 638,17 veces, lo que puede estar relacionado con estrategias de gestión de liquidez y condiciones económicas como contracciones en la economía, dificultando el desarrollo productivo y otros; y b) en el 2022 aumentó en un 47 %, lo que indica que las operaciones de cobro de deudas corporativas y las políticas crediticias se ajustaron debido al aumento significativo en el consumo de cereales y semillas oleaginosas, lo que resultó en un

exceso de demanda y contribuyó al repunte de los precios dentro del mercado interno y externo, entre otros.

Durante el análisis descriptivo del indicador de rotación de cartera, se encontró que la fluctuación en la desviación estándar señala una pequeña variabilidad en la rotación de la cartera entre las empresas con valores que oscilan entre 16 896,95 veces y 79 645,99 veces, indicando que hubo cambios en la manera en que las compañías gestionan su inventario, con disminuciones de hasta 8,59 % (periodos 2020 y 2021) y aumentos de 59,30 % (periodos 2021 y 2022).

En comparación con el valor mediano del índice de rotación de cartera, se observa una estabilidad relativa en un rango estrecho de 15,73 veces a 20,21 veces, interpretándose que la eficiencia de la gestión de inventarios se mantuvo relativamente durante el período de análisis. Es importante resaltar que durante la pandemia de COVID-19 de 2021 la mediana se mantuvo en 15,74, indicando la eficiencia con la que las empresas rotan sus portafolios a pesar de la adversidad económica, todo esto se relaciona con el aumento progresivo de acuicultura y pesca de camarón, expansión de la demanda interna y otros. Luego de la pandemia se observó una ligera disminución del 22,61 %, lo que puede indicar la influencia de factores como disrupciones en las cadenas de suministros, crecientes costos de envío de producción al extranjero, entre otros, esto sugiere que la mayoría de las empresas han experimentado un cambio en la rotación de su cartera, aunque en general se mantiene en un nivel moderado.

De la misma manera, el rango muestra una cierta tendencia de aumento del valor máximo aumenta año tras año, lo que indica que la eficiencia de la gestión de las cuentas por cobrar está mejorando gradualmente. El valor mínimo es cero para todos los años, lo que indica la ausencia de ventas a crédito en un período determinado, mientras que el valor máximo aumenta significativamente de 274 652,50 en 2018 a 1 722 864,17 en 2022, esta tendencia aumenta la velocidad a la que las empresas convierten las cuentas por cobrar en

efectivo, esto se interpreta como una gestión más eficaz de los ciclos de efectivo y una optimización del flujo de efectivo.

Tabla 6

Razón de rotación de venta, de las empresas grandes, del sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca

Año	Media	DESV STA	MIN	MAX	Mediana
2018	3,0091	8,9941	0	160,6890	1,3344
2019	166,1255	1 487,7057	0	19 916,6637	2,3767
2020	3,4921	19,3005	0	385,8795	1,2276
2021	2,6423	5,8896	0	91,9780	1,2479
2022	2,4960	4,5991	0,1211	73,3057	1,2872

Siguiendo con la rotación de cartera, los datos recopilados mostraron variaciones en la eficiencia de las grandes empresas de este sector en la recaudación de ingresos por ventas, los promedios oscilan entre 2,49 veces y 166,12 veces, lo que refleja grandes diferencias en la rotación de venta. En particular, hubo dos instancias a considerar: a) en 2021 se evidencia una disminución significativa con un valor de 2,64 veces lo que puede estar relacionado con las estrategias de gestión de liquidez implementadas durante la pandemia de COVID-19 y condiciones económicas desfavorables como los crecientes costos de producción, baja productividad y precios elevados de los insumos, otros; y b) en el 2022 con un valor de 2,49 veces se produjo una disminución significativa del 5,68 %. Lo que indicó una disminución en las ventas o una reducción de la eficiencia en la generación de ingresos, tal vez debido a la inestabilidad financiera para mantener ventas más eficientes debido a problemas de producción resultado de manifestaciones productivas, entre otros.

Por otro lado, la desviación estándar de los indicadores de ventas muestra grandes fluctuaciones sin una tendencia clara en los cinco periodos analizados interpretándose como que los datos están sesga-

dos hacia valores altos, debido a que, los valores varían entre 4,599 veces y 1 487,7056 veces, lo que indicó diferencias significativas en la eficiencia de las empresas en la gestión de los ingresos, por ejemplo, disminuciones de 69,48 % (2020 y 2021) y 21,92 % (2021 y 2022).

A su vez, el valor mediano se mantuvo dentro de un rango estrecho de 1,22 veces a 2,37 veces durante los cinco períodos analizados. Esto sugiere que la capacidad de cubrir deuda a corto plazo de la mitad de las empresas de este sector es relativamente constante y tiene fluctuaciones mínimas. Durante la pandemia de COVID-19 en 2021, se mantuvo en 1,24 veces, lo que indicó que la solvencia de la empresa no se vio afectada significativamente por eventos relacionados con afectaciones climáticas, como sequías e inundaciones, ataque de plagas (pudrición del cogollo), altos costes de importación de fungicidas, entre otros. Sin embargo, se observa un aumento del 3,15 % en el año siguiente, lo que puede indicar la influencia de factores como propuesta de políticas de estado para el agro ecuatoriano, expansión de la demanda productiva tanto interna como externa, etc.

Con respecto al rango de la rotación de ventas se revela una variación significativa a lo largo de los años, con un valor mínimo constante de cero, indicando periodos sin ventas, y una dispersión notable en el valor máximo. Sin embargo, en 2022, este valor máximo disminuye significativamente y el rango se estrecha de 0,121 a 73,306, posiblemente debido a cambios en estrategias de ventas o eficiencia operativa. Al concluir el análisis de gestión de activos, es fundamental abordar la rentabilidad, destacando cómo la eficiencia en la utilización de activos afecta la generación de ingresos y la rentabilidad financiera de la empresa.

Siguiendo esta idea de los indicadores, en las tablas 7, 8 y 9 se presentan los resultados descriptivos de la razón de rentabilidad: ROE, ROA y margen neto.

Tabla 7

ROE de las empresas grandes, del sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca

Año	Media	DESV STA	MIN	MAX	Mediana
2018	0,1385	1,0259	-7,63198	15,8815	0,0549
2019	0,1155	0,8622	-11,5044	6,2886	0,0883
2020	0,2430	2,5405	-16,9207	36,1439	0,0918
2021	0,1981	0,6672	-10,3867	6,7907	0,1359
2022	0,2138	0,9388	-4,4969	14,2151	0,0899

Conforme se indica en la tabla, giraron entre 11,56 % y 24,31 % con cada dólar que invirtieron los accionistas obtuvieron niveles estables en el rendimiento. Se puede destacar dos instancias: a) en 2021, se observa que el ROE aumentó significativamente durante la pandemia de COVID-19, alcanzando un máximo de 19,81 %, esto indica que el rendimiento sobre el capital fue alto durante este período, probablemente en respuesta a la estrategia financiera implementada por restricción de movilidad afectando la adquisición y producción de productos, reducción del precio de productos por debajo del precio de sustentación y cierre de puertos en mercados internos, entre otros; y, b) por el contrario, el año siguiente (2022) se produjo un ligero aumento del 5 % hasta 21,39 %. Este cambio puede reflejar ajustes en la estructura financiera de la empresa, debido a factores como mayor acceso a líneas de crédito para el sector productivo, el aumento de la demanda interna de productos referentes a la pesca, banano y cacao, etc.

De igual forma, la desviación presentó una gran dispersión en los valores a lo largo de los cinco períodos analizados, con valores entre el 66,7 % y el 254,1 %, lo que indica una gran heterogeneidad en el rendimiento sobre el capital de las grandes empresas del sector con disminuciones de 73,74 % (2020 y 2021) y aumentos de 40,71 % (2021 y 2022).

Con respecto al valor mediano se mantiene relativamente constante, con fluctuaciones mínimas dentro de un estrecho rango

del 5,49 % al 13,60 % en la capacidad de las empresas para generar beneficios a partir de su capital, destacando que en el contexto de la pandemia de COVID-19 en 2021, la mediana se mantuvo en 13,60 %, la solvencia de las empresas. Por lo tanto, no se vio afectada por las difíciles condiciones económicas de este período, y el impacto de factores como restricciones de movilidad y transporte nacional e internacional, crecientes costos de producción, etc. A pesar de ello, se observó una disminución promedio del 33,83 % en el año siguiente, lo que sugiere que factores como el aumento progresivo de acuicultura y pesca de camarón, expansión de la demanda interna, entre otros más pueden influir en la rentabilidad financiera de la empresa. A raíz de esto, la caída general del promedio sugiere que la eficiencia del retorno de los activos ha disminuido para la mayoría de las empresas de la industria con el tiempo.

Por otra parte, el rango fluctúa significativamente en el periodo de estudio, los valores mínimo y máximo varían ampliamente, lo que indica fluctuaciones en la capacidad de obtener un rendimiento del capital invertido. Se refleja que los valores mínimos son negativos en todos los años, lo que sugiere períodos de rentabilidad negativa, mientras que los valores máximos alcanzan valores relativamente altos como 14,2151 en 2022, esta fluctuación puede deberse a cambios en la eficiencia operativa, la gestión financiera o las condiciones del mercado.

Tabla 8
ROA de las empresas grandes, del sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca

Año	Media	DESV STA	MIN	MAX	Mediana
2018	0,0377	0,1108	-0,2865	1,4669	0,0157
2019	0,5846	13,2887	-168,6320	125,2778	0,0443
2020	0,0320	0,0884	-0,5298	0,7497	0,0207
2021	0,1981	0,0895	-0,2591	0,4708	0,0296
2022	0,0279	0,1053	-0,9215	0,8070	0,0185

Se mostró que el nivel de rentabilidad de las grandes empresas del sector estudiado es volátil a lo largo de los cinco períodos analizados. Cabe resaltar dos momentos claves: a) en el 2021, se observó un aumento significativo en el apalancamiento durante la pandemia de COVID-19, alcanzando el 19 %. Esto muestra la reacción a las condiciones económicas y factores como las políticas de gobierno para la inclusión productiva, la irrigación de créditos sectores productores, apoyos e incentivos directos, entre otros; y, b) en el 2022 se registró una gran disminución del 85 %, lo que sugiere que hubo un cambio en la estructura financiera de estas empresas, probablemente influenciado por factores como cadenas de suministro, que presionaron al alza los precios de las materias primas, conflictos internos y externos, etc.

Con respecto al indicador ROA, fluctuó significativamente durante el periodo analizado, la desviación estándar varía entre el 9 % y el 1329 %, lo que indica diferencias significativas y heterogeneidad en las estrategias de financiación, por ejemplo, se encontraron aumentos entre 1,25 % (periodos 2020 y 2021) y 17,67 % (periodos 2021 y 2022).

Con base en los resultados brindados se encontró que la mediana de las grandes empresas estudiadas tiene una variación moderada dentro del período analizado, la media abarcó de 1,58 % a 4,44 %, este patrón sugiere una distribución desigual. Durante la pandemia de COVID-19 de 2021, la mediana se mantuvo en el 2,96 %, lo que demuestra una notable resiliencia a las difíciles condiciones económicas del momento, aunque factores como la implementación de planes nacionales a fin de priorizar el sector agropecuario y forestal con fines comerciales a través del fomento productivo, garantizaron la soberanía alimentaria. Después de la pandemia se observó una pequeña disminución del 37,50 %, que puede atribuirse a la influencia de factores como el paro nacional de producción en junio en dicho año, las afectaciones estacionales (fenómeno del niño), entre otros.

A su vez, el rango refleja que la eficiencia de la generación de beneficios de una empresa en relación con sus activos totales fluctúa significativamente a lo largo de los años. Es así cómo, los valores mí-

nimo y máximo varían ampliamente y reflejan cambios en la rentabilidad y eficiencia operativa de una empresa. En algunos años, el valor mínimo es negativo, lo que indica una pérdida para los activos totales, mientras que el valor máximo indica una capacidad de generación de beneficios relativamente alta (por ejemplo, 125,2778 en 2019). Esta variación puede deberse a ajustes o cambios en la estructura de costos o condiciones del mercado.

Tabla 9

Razón de margen neto, de las empresas grandes, del sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca

Año	Media	DESV STA	MIN	MAX	Mediana
2018	0,0171	0,0749	-0,4141	0,3650	0,0083
2019	0,0228	0,0858	-1,0026	0,2622	0,0122
2020	0,0118	0,0756	-0,5070	0,5595	0,0125
2021	0,0410	0,0876	-0,4462	0,4586	0,0165
2022	0,0157	0,0923	-1,0831	0,5430	0,0102

Se observó un margen de beneficio neto relativamente constante entre 1,58 % y 4,10 %, lo que indicó que las grandes empresas gestionaron bien los costos y gastos, convirtiendo efectivamente las ventas del año anterior en beneficios netos. Ante esto, se logra visualizar dos momentos de relevancia: a) en 2021 se registró un aumento significativo de 4,10, este aumento indica que las empresas están tomando medidas para fortalecer su posición financiera debido a inclemencias climáticas, afectaciones por plagas, pérdidas de mercados exteriores y otros; y, b) en el año siguiente (2022) disminuyó significativamente un 50 % lo que puede interpretarse como una potencial estabilización de la capacidad de las empresas para adaptar sus estrategias a las condiciones económicas cambiantes como restricciones por las situaciones sanitarias, paros nacionales que afectan la productividad de los sectores agropecuarios, altos costes de importación de fertilizantes, fungicidas y demás.

En cuanto a la desviación estándar, se observó una variabilidad considerable a lo largo de los cinco períodos analizados, fluctuando

entre el 7,50 % y el 9,24 %, indicando una dispersión moderada a alta en los niveles de margen neto entre las grandes empresas del sector, como se refleja en aumentos de 15,77 % (periodos 2020 y 2021) y 5,40 (periodos 2021 y 2022). Además, se constató que los datos no mostraron un sesgo hacia valores bajos.

En el valor mediano del indicador del margen de beneficio neto, se reflejó un estrecho rango entre 0,8 % y 1,7 % para las grandes empresas del sector en los cinco periodos analizados, este rango sugiere que la capacidad de estas empresas para generar ingresos netos en relación con las ventas ha fluctuado ligeramente a lo largo del tiempo y está distribuida de manera desigual dentro de la industria. Remarcando que en 2021, en medio de la pandemia de COVID-19, se destaca con una media del 1,65 %.

Este resultado es notable especialmente en condiciones económicas difíciles, influenciadas por factores como los altos precios de los insumos importados, problemas con la mano de obra, y la falta de planes y ayudas a los sectores estratégicos de producción y abastecimiento, lo que sugiere resiliencia. Después de la pandemia, se observa una disminución del 38,09 %. Se interpretó que la distribución está sesgada, como que algunas empresas obtienen márgenes de beneficio neto más altos, lo que tiene un impacto negativo en el promedio debido a la inestabilidad institucional afectando así a los distintos sectores productivos con paros productivos y demás.

Finalmente, el rango de margen de beneficio neto revela fluctuaciones significativas a lo largo de los años estudiados, los valores mínimos son principalmente negativos, indicando períodos de pérdida potencial, mientras que los valores máximos varían entre 0,3650 en 2018 y 0,5430 en 2022, esto indica fluctuaciones en la rentabilidad de una empresa y puede verse influenciada por factores como la eficiencia operativa y las condiciones del mercado.

De ahí que este análisis de los distintos indicadores destaca la importancia de monitorear y gestionar las medidas estadísticas para garantizar la salud financiera de las grandes empresas del sector estudiado.

Conclusiones y discusión

Esta investigación revela la compleja realidad que enfrentaron las grandes empresas del sector de la agricultura, silvicultura, ganadería y pesca, antes, durante y después de la pandemia de COVID-19, evaluando la salud económica de su situación financiera, aplicando indicadores financieros claves como liquidez, endeudamiento, gestión y rentabilidad, normalizados en Ecuador. En el contexto de este estudio, se realizó una rigurosa sistematización de los fundamentos teóricos y conceptuales pertinentes para el análisis de la situación financiera.

En cuanto a los resultados con relación al análisis financiero de los distintos ratios, revelan una panorámica variada, donde se destacan aspectos positivos como negativos a lo largo del período de estudio que abarca desde 2018 hasta 2022. Se observa una fluctuación en la capacidad de los activos para cubrir pasivos a corto plazo, con un aumento significativo en 2020, posiblemente en respuesta a la incertidumbre económica generada por la pandemia de COVID-19, lo cual muestra resultados favorables. Aunque el endeudamiento aumentó gradualmente hasta 2020, sugiriendo una respuesta a los desafíos económicos, la posterior estabilización indica una capacidad de adaptación y recuperación.

Por otro lado, a pesar de las caídas en relación con la rentabilidad, especialmente evidentes en 2020 debido a la incertidumbre financiera relacionada con la pandemia, y las disminuciones en los ingresos en ese mismo año debido a restricciones, se destaca la consistencia en la capacidad de generación de ingresos y eficiencia en la gestión de activos, indicando una relativa estabilidad a pesar de las fluctuaciones. Asimismo, la gestión de activos, medida por la rotación de cartera y de venta, muestra la eficiencia con la que las empresas convierten sus activos en ingresos. Se observan variaciones significativas en estos indicadores, mostrando cambios en las estrategias de gestión y la eficiencia operativa de las empresas. En general, estos resultados sugieren la importancia de una gestión financiera ágil y estratégica para

enfrentar entornos económicos cambiantes, destacando la capacidad adaptativa de las empresas del sector en momentos de incertidumbre.

Sin embargo, el análisis financiero de las grandes empresas de este sector se ve influenciado por una serie de factores que afectan la liquidez, el endeudamiento, la gestión de activos y la rentabilidad. Estos factores incluyen condiciones económicas generales, eventos externos como la pandemia de COVID-19 y conflictos bélicos que afectan el comercio, importaciones y exportaciones a nivel internacional, fluctuaciones en los precios de los productos, condiciones climáticas adversas y cambios en las políticas gubernamentales y otros. Todo esto pone a prueba la capacidad de las empresas para adaptarse a estos factores y ajustar su estrategia financiera, siendo esta crucial para mantener su solidez financiera y su capacidad para generar no solo beneficios a largo plazo, sino su existencia dentro de este sector tan imprescindible de la economía.

Por medio de la implementación y análisis de estados financieros de los últimos cinco años, se refleja de manera concluyente que la situación provocada por la pandemia de COVID-19 tuvo un impacto un poco desfavorable en la salud financiera en las grandes empresas del sector de la agricultura ganadería silvicultura y pesca.

Finalmente, el cumplimiento de los objetivos específicos ha sentado una base firme para alcanzar el objetivo general de esta investigación, lo cual ha destacado la importancia de profundizar individualmente ciertos sectores en futuras investigaciones. En este caso, la rama pesquera, proporcionando una visión más completa y detallada de la situación, dada su significativo aporte y su papel en el fortalecimiento general del sector. Como resultado de este proceso, se ha alcanzado una comprensión más detallada de los factores clave que afectan la salud financiera del sector analizado. Este enfoque, por lo tanto, establece una base firme para futuras investigaciones en este ámbito.



Referencias bibliográficas

- Anchundia Mero, W. K. (2021). *Impacto de indicadores de rentabilidad en las pymes comerciales durante la pandemia COVID-19*. [Universidad Estatal Península de Santa Elena]. <https://bit.ly/4bySapP>
- Armenta Mendoza, L. M. (2022). *COVID-19 y su efecto en la liquidez de las empresas del sector agrícola en el valle de Mexicali*. [Universidad Autónoma de Baja California]. <https://doi.org/10.57840/uabc-148>
- Bachas, P., Brockmeyer, A., Garriga, P. y Semelet, C. (2021). *El impacto del COVID-19 en las empresas formales de Ecuador* (Spanish). MTI Practice Note, no. 9C. World Bank Group. <https://bit.ly/3Kp3KaM>
- Becerra Molina, E., Ojeda Orellana, R., Lituma Yascaribay, M., y Carrasco Ruano, T. (2023). Análisis de estados financieros, como herramienta útil para la gestión económica tras la pandemia COVID 19. *Revista Universidad y Sociedad*, 15(3), 263-272. <https://bit.ly/3R44WV7>
- Chico, F., Ruiz, B. y Caicedo, F. (2021). *Covid-19: efectos en la rentabilidad financiera de las grandes empresas del sector comercial del Ecuador*. [Tesis, Universidad de las Fuerzas Armadas]. <https://bit.ly/3VhwOau>
- Comisión Nacional de Productividad. (2020). Efectos del Covid-19 en la actividad de las empresas en Chile. Comisión Nacional de Productividad. <https://bit.ly/3Vhj1Rp>
- Curay, C., Guevara Freire, D., Toalombo Vargas, P. y Avilés Esquivel, D. (2023). Situación de los centros de comercialización pecuarios en Tungurahua-Ecuador durante la pandemia COVID-19. *Investigación y Desarrollo*, 17(1), 153-163. <https://doi.org/10.31243/id.v17.2023.2048>
- Elizalde, L. (2019, septiembre 21). Los estados financieros y las políticas contables. *593 Digital Publisher CEIT*, 5-1(4), 217-226. <https://doi.org/10.33386/593dp.2019.5-1.159>
- Eras Agila, R. de J., Lalangui Balcázar, M., Cabrera Peñaloza, C. J., Espinoza Guartán, E., Vilela González, E., y Velecela Jaya, L. V. (2021, Julio 12). El sector agropecuario en el Ecuador: análisis descriptivo del impacto en la sostenibilidad por el COVID-19. *South Florida Journal of Development*, 2(3), 4105-4122. <https://doi.org/10.46932/sfjdv2n3-024>
- Freund, C. (2020, noviembre 5). *Las empresas luchan por mantenerse a flote después de perder la mitad de las ventas, pero aún retienen a los trabajadores*. Banco mundial blogs. <https://bit.ly/3K11yBl>
- García Hilario, V. K., Castro Pérez, O., Mendoza Hernández, J. C., De León Vázquez, I. I., Vélez Díaz, D. y Tapia Castillo, D. I. (2020, enero 5). El análisis financiero como herramienta para la toma de decisiones.

- XIKUA *Boletín Científico de la Escuela Superior de Tlahuelilpan*, 8(15), 25-31. <https://bit.ly/3KnfKK9>
- García Velasco, R. K. (2020). *Impacto del tamaño y de la capacidad de pago de las empresas del Ecuador en el rendimiento financiero*. [Tesis, Universidad Politécnica Salesiana]. <https://bit.ly/4bXfYmO>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía, INEGI. (2020). El INEGI presenta resultados del impacto del COVID-19 en la actividad económica y el mercado laboral. <https://bit.ly/4a1w1E2>
- Lara Haro, D. M., Argothy Almeida, L. A., Martínez Mesías, J. P. y Mejía Chávez, M. A. (2022, enero 1). El impacto de las crisis en el desempeño del sector agropecuario del Ecuador. *Revista Finanzas y Política Económica*, 14(1), 1-20. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v14.n1.2022.7>
- Luzuriaga Granda, I. y Ludeña Eras, G. (2019). El análisis financiero como estrategia de gestión para evaluar la situación financiera en las empresas comerciales. *Revista Electrónica Entrevista Académica (REEA)*, 1-25. <https://bit.ly/4dX4iCw>
- Macías Villacreses, T. L., Játiva Almendariz, F. R., Loo Ponce, F. F. y Murillo Rodríguez, D. A. (2022, febrero 10). Emergencia sanitaria y su incidencia socioeconómica en los agricultores de la parroquia la unión, cantón Jipijapa. *Dominio de las Ciencias*, 8(1), 259-312. <https://bit.ly/4dX4iCw>
- Marcillo Cedeño, C. A., Aguilar Guijarro, C. L. y Gutiérrez Jaramillo, N. D. (2021). Análisis financiero: una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia. *593 Digital Publisher CEIT*, 6(3), 87-106. <https://doi.org/10.33386/593dp.2021.3.544>
- Martínez Franco, A. V., Aguilera Pérez, C. A., Juárez Landa, A., Hernández Ruiz, J., Ruiz Nieto, J. y Mireles Arriaga, A. I. (2021, septiembre 7). Percepción e impacto del COVID 19 en el sector agroalimentario del estado de Guanajuato. *Jóvenes en la Ciencia*, 1-9. <https://bit.ly/4aJdG9Y>
- Mendenhall, W., Beaver, R. y Beaver, B. (2020). *Introducción a la probabilidad y estadística* (S. Cervantes González y O. Ramírez Rosas, Eds.; 13th ed., Vol. 13). Cengage Learning. <http://latinoamerica.cengage.com>
- Meneses Ardila, J. N. (2022). *Efectos de la pandemia Covid-19 en el sector agropecuario de Santander*. [Tesis, Universidad Autónoma de Bucaramanga. Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables. Programa de Economía]. <https://bit.ly/3yAy6Vk>
- Merizalde Véliz, D. C., Nivaldo Apolonides, V. V., Cobo Litardo, E. T., Maldonado Castro, Á. B. y Mata Anchundia, D. D. (2023, June 1). La

- silvicultura y su aporte al crecimiento económico del Ecuador en el periodo 2007-2021. *Polo Del Conocimiento*, 8(6). <https://doi.org/10.23857/pc.v8i6.5671>
- Molina, L., Oña, J., Tipán, M. y Topa, S. (2019, March 30). Análisis financiero en las empresas comerciales de Ecuador. *Revista de Investigación Sigma*, 5(01), 8. <https://doi.org/10.24133/sigma.v5i01.1202>
- Navarrete Carreño, O. V. y Chávez Pullas, M. A. (2019). *Estadística para contadores y auditores con R*. (1st ed., Vol. 1). Ediciones Abya-Yala.
- Nieto Dorado, W. F. y Cuchiparte Tisalema, J. P. (2022). Análisis e interpretación de los estados financieros y su incidencia en la toma de decisiones para una pyme de servicios durante los periodos 2020 y 2021. *Domnio de las Ciencias*, 7(3), 1062-1085. <https://doi.org/10.23857/dc.v7i4>
- Organización Internacional del Trabajo, OIT. (2020). Impacto de la COVID-19 en el sector de la silvicultura. In nota informativa de la OIT. <https://bit.ly/3ViQyUE>
- Organización Mundial del Comercio, OMC. (2020). La COVID-19 y la agricultura: una historia de resiliencia. <https://bit.ly/4azvGn3>
- Peña Jaramillo, S. S., Cárdenas Correa, Y. C. y Gutiérrez Jaramillo, N. D. (2021). Examen financiero en los niveles de liquidez y rentabilidad: caso empresa Cao del Sur Cía. Ltda. *593 Digital Publisher CEIT*, 6(6), 353-362. <https://doi.org/https://doi.org/10.33386/593dp.2021.6.738>
- Pinda Guanolema, B. R. (2022). Análisis de aporte a reactivación económica post-covid-19 del sector agropecuario en provincia de Chimborazo, Ecuador. *Revista Universidad y Sociedad*, 14(3), 493-503. <https://bit.ly/4bSsSmb>
- Resolución No. SCVS-INPAI-2023-00037913, Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros 1 (2023). <https://bit.ly/450BN2C>
- Sáenz, L. y Sáenz, L. (2019). Razones financieras de liquidez: un indicador tradicional del estado financiero de las empresas. *Revista Científica Orbis Cognita Año*, 3(1), 81-90. <https://bit.ly/3Vjn0Ni>
- Vinueza Calderón, J. C., Oviedo Esparza, J. I., Maldonado Chávez, D. F. y Ramírez Salas, A. E. (2021). Plan estratégico que adoptan las empresas ecuatorianas en tiempos de pandemia. *FIPCAEC*, 6(23), 696-710. <https://bit.ly/4aJkcgW>
- Zambrano Camacho, N. R. y Orellana Intriago, C. E. (2018). Factores que influyen en la calidad del servicio de transporte pesado en Guayaquil. *Universidad y Sociedad*, 10(5), 224-231. <https://bit.ly/3TjViPL>

Zambrano Rivera, H. M. (2022). *Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa Energycontrol S.A, año 2021*. [Tesis, Universidad Politécnica Salesiana]. <https://bit.ly/3VgCMZs>



<https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/28072>

<http://abyayala.org.ec>