

POSGRADOS

Maestría en

CONTABILIDAD

Y AUDITORÍA

RPC-SO-30-NO.503-2019

Opción de Titulación:

Informes de investigación

Tema:

Análisis de la Rentabilidad del sector
Tecnico centro automotriz en Guayaquil
durante la inestabilidad económica del
2022.

Autores:

Diego Adrián Japón Freyre

Flor Mishell Monserrate Acosta

Director:

Ing. Luis Ernesto Alarcón Cabezas,
MBA&Audit

GUAYAQUIL – Ecuador

2024

Autores:



Diego Adrián Japón Freyre

Ingeniero en Contabilidad y Auditoría

Candidato a Magíster en Contabilidad y Auditoría por la Universidad Politécnica Salesiana – Sede Guayaquil.

diegojaponf96@gmail.com



Flor Mishell Monserrate Acosta

Licenciada en Contabilidad y Auditoría

Candidato a Magíster en Contabilidad y Auditoría por la Universidad Politécnica Salesiana – Sede Guayaquil.

Monserrateflor1@gmail.com

Dirigido por:



Luis Ernesto Alarcón Cabezas

Ingeniero Comercial

Magister en Administración de Empresas

Magister en Auditoría de Cuentas Internacional

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

2024© Universidad Politécnica Salesiana.

GUAYAQUIL ECUADOR – SUDAMÉRICA

DIEGO ADRIAN JAPÓN FREYRE

FLOR MISHHELL MONSERRATE ACOSTA

Análisis de la Rentabilidad del sector Tecnicentro automotriz en Guayaquil durante la inestabilidad económica en el 2022.

DEDICATORIA

Dedicamos este trabajo a Dios, cuya guía y sabiduría han sido la luz que ha iluminado nuestro camino, brindándonos fuerza en cada paso y otorgándonos el entendimiento necesario para afrontar los desafíos.

A nuestros padres, quienes han sido el pilar firme y constante en nuestras vidas, apoyándonos con sacrificio, amor incondicional y enseñanzas que nos han forjado con valores y determinación. A ellos les debemos lo que somos y lo que hemos logrado hasta hoy.

A nuestras parejas, por su inagotable paciencia y amor. Su comprensión y apoyo en cada momento, incluso en los más difíciles, han sido fundamentales para alcanzar nuestras metas, y sin ellos, este logro no habría sido posible.

A nuestros empleadores y compañeros de trabajo, por su flexibilidad y apoyo durante este proceso. Gracias por permitirnos balancear nuestras responsabilidades laborales con nuestros compromisos académicos, brindándonos un entorno de crecimiento y comprensión.

Y al Ing. Luis Alarcón, por su invaluable orientación, conocimiento y experiencia. Su dedicación y entrega como mentor han dejado una huella significativa en nuestro desarrollo profesional y académico, siendo una inspiración constante para superarnos.

AGRADECIMIENTO

Queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a Dios, quien ha sido nuestra fuente de fortaleza e inspiración a lo largo de este camino, brindándonos claridad y perseverancia en cada desafío que hemos enfrentado.

A nuestros padres, cuyo apoyo incondicional, amor y ejemplo nos han impulsado a esforzarnos y a dar lo mejor de nosotros en cada paso. A ellos les debemos nuestra determinación y el sentido de compromiso que nos ha guiado.

A nuestras parejas, por su infinita paciencia y por estar a nuestro lado en cada momento, siendo nuestro refugio y motivación en cada reto. Su amor y comprensión han sido esenciales para poder cumplir este logro.

A nuestros empleadores y compañeros de trabajo, quienes, con su flexibilidad y apoyo, nos han permitido encontrar el equilibrio entre nuestras responsabilidades laborales y nuestros estudios. Gracias por su comprensión y por crear un ambiente de desarrollo y aprendizaje.

Finalmente, al Ing. Luis Alarcón, a quien le debemos una gratitud especial por su tiempo, orientación y consejos. Su generosidad al compartir su conocimiento ha sido fundamental en nuestro crecimiento académico y profesional.

Tabla de Contenido

Resumen	8
Abstract	10
1. Introducción	11
2. Determinación del Problema	13
Situación problemática:	13
Formulación del problema:	14
Preguntas de investigación:	14
Objetivos del Estudio	15
Objetivo Principal:	15
Objetivos Específicos:	15
3.Marco Teórico Referencial	15
Antecedentes teóricos	16
Conceptos y generalidades de los tecnicentros	17
Tipo de servicios que ofrecen los tecnicentros	18
Definición de rentabilidad	19
Porcentajes de Tecnicentros en el Sector Económico (2020-2022)	20
4. Materiales y Metodología	21
5. Resultados y discusión	93
Conclusiones	109
Referencias	111

Análisis de la rentabilidad del sector tecnicentro automotriz en Guayaquil durante la inestabilidad económica del 2022.

Autores:

DIEGO ADRIAN JAPÓN FREYRE

FLOR MISHHELL MONSERRATE ACOSTA

Resumen

El sector de los tecnicentros automotrices se caracteriza por una gran diversidad de estructuras organizacionales, desde pequeñas empresas familiares hasta grandes cadenas. A pesar de ofrecer una amplia gama de servicios, este sector enfrenta desafíos significativos que impactan en su rentabilidad.

Los análisis financieros revelan que muchos tecnicentros experimentan pérdidas y altos costos operativos, situación agravada por factores externos como la inseguridad ciudadana y la incertidumbre política. Estos factores generan un clima de inseguridad que afecta la demanda de servicios, incrementa los costos de seguridad y dificulta la atracción y retención de clientes.

Además de estos desafíos externos, los tecnicentros deben lidiar con la creciente complejidad tecnológica de los vehículos, la competencia intensa y la necesidad de adaptarse a las nuevas regulaciones ambientales. Para hacer frente a estos retos, los tecnicentros deben implementar estrategias que les permitan mejorar su eficiencia, reducir costos y aumentar su competitividad.

En el año 2022, la economía ecuatoriana enfrentó una inestabilidad significativa, marcada por un aumento en la tasa de homicidios, la inseguridad y la violencia. Estos factores contribuyeron a un ambiente de incertidumbre que afectó negativamente a muchos sectores, incluyendo el automotriz. A pesar de estos desafíos, el sector automotriz en Ecuador registró un crecimiento del 16% en ventas de vehículos en comparación con el año 2021, según la Cámara de la Industria Automotriz (CINAE) en el cuál sus datos revelaron que las ventas de vehículos en Ecuador alcanzaron 134,309 unidades en el año 2022, superando las cifras del año 2019.

El sector económico del país, tras enfrentar una crisis pospandémica, experimentó un agravamiento de la situación debido a la corrupción y la inestabilidad política que marcó el año 2021. A partir de ese momento, comenzaron a surgir indicios de inseguridad, alimentados por la circulación de rumores sobre las vacunas. Estos rumores incluían volantes que solicitaban grandes sumas de dinero a cambio de garantizar la seguridad de los negocios. Además, los secuestros se convirtieron en una amenaza cada vez más frecuente, lo que generó un clima de temor generalizado. Como consecuencia de estas amenazas, varios sectores se vieron gravemente afectados, y muchos decidieron cerrar sus puertas por miedo a poner en riesgo la vida de sus propietarios y empleados. En Guayaquil, la situación fue particularmente complicada

debido a la alta incidencia de violencia y la inestabilidad política, lo que llevó a una disminución en la demanda de servicios de reparación y mantenimiento de vehículos. Los tecnicentros automotrices tuvieron que adaptarse rápidamente a estos cambios, implementando medidas de seguridad adicionales y buscando formas de reducir costos para mantenerse competitivos.

En resumen, el sector de los tecnicentros automotrices en Guayaquil enfrentó una serie de desafíos durante el año 2022, no solo debido a la inestabilidad económica y social del país, sino también por factores externos que impactaron de manera significativa a la industria. A pesar de estos obstáculos, algunos tecnicentros lograron adaptarse a las circunstancias adversas y mejorar su rentabilidad. Esto se logró a través de la implementación de estrategias innovadoras, la optimización de sus procesos operativos y una rápida adaptación a las nuevas condiciones del mercado, lo que les permitió mantenerse competitivos en un entorno altamente incierto.

Palabras clave: rentabilidad, tecnicentros automotrices, inseguridad, Guayaquil, Ecuador, economía, análisis financiero, estudios de caso, microchips.

Abstract

This study analyzes the current situation of automotive technical centers in (Ecuador/Guayas/Guayaquil) and examines the impact of citizen insecurity and political uncertainty on the profitability of a sample of 10 automotive technical centers. Through surveys and financial analysis, it was found that 60% of the technical centers experienced a decrease in their income over the past year due to theft, vandalism, and the perception of insecurity among customers. Additionally, 80% of respondents reported an increase in security costs. To mitigate these effects, strategies such as the implementation of more robust security systems, service diversification, and the creation of strategic alliances with suppliers are proposed.

The study also reveals that the Ecuadorian Economy in 2022 was affected by a high incidence of violence and political instability, which aggravated the financial difficulties for automotive technical centers. Despite these challenges, the automotive sector in Ecuador recorded a 16% growth in vehicle sales compared to 2021, surpassing the figures from 2019. However, the shortage of microchips and the international logistics crisis increased delivery times and operating costs, affecting the technical centers that relied on regular supplies for their operation.

To address these challenges, various strategies are proposed, such as cost optimization, service diversification, investment in technology, staff training, and strengthening customer relationships. Furthermore, the need for a more favorable regulatory framework and policies that promote security and economic stability is suggested. The results of this study suggest the need for public policies that promote citizen security and economic stability to ensure the sustainability of the automotive technical center sector.

Keywords: profitability, automotive technical centers, insecurity, Guayaquil, Ecuador, economy, financial analysis, case studies, microchips, public policies.

1. Introducción

Los Tecnicentros automotrices en Guayaquil, siendo fundamentales para el mantenimiento vehicular y la economía local, se han visto duramente afectados por la creciente inseguridad en Ecuador desde el 2022. El incremento de estos incidentes, se ha visto contrarrestada la disminución del poder adquisitivo de los ciudadanos. Esto, sumado al aumento en los costos de operación debido a la incertidumbre económica, ha puesto en aprietos a estos negocios.

Guayaquil, como principal centro económico de Ecuador, alberga una gran cantidad de tecnicentros automotrices que se han visto significativamente afectados por las adversidades económicas desde el 2022. La creciente inseguridad y la volatilidad del mercado provocaron una disrupción en la cadena de suministro, elevando los costos de repuestos incluso generando escasez. Paralelamente, la incertidumbre económica erosionó el poder adquisitivo de los consumidores, reduciendo la demanda de servicios automotrices. Un análisis de los estados financieros de una muestra representativa de tecnicentros guayaquileños, obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS) revela que los costos operativos y administrativos superan significativamente los ingresos, generando pérdidas. Ante este panorama, la competencia se ha intensificado, obligando a los tecnicentros a implementar estrategias innovadoras para mantener su rentabilidad, como la optimización de procesos y la diversificación de servicios para futuros periodos fiscales.

Este estudio tiene como objetivo analizar la rentabilidad del sector de tecnicentros automotrices en Guayaquil durante el año 2022, un período caracterizado por un significativo incremento en los índices de inseguridad ciudadana. La elección de este año se justifica por la confluencia de diversos factores, como el aumento de la violencia, las extorsiones y la incertidumbre política, que, en conjunto, generaron un clima de inseguridad generalizado y afectaron considerablemente la confianza de los consumidores y la actividad económica del país. En este contexto, se busca comprender cómo los tecnicentros automotrices, como actores clave de la economía local, han logrado adaptarse a este entorno y cuáles han sido los principales factores que han influido en su desempeño financiero.

Para lograr este objetivo, se empleará una metodología mixta que combina técnicas cualitativas y cuantitativas. Se realizarán encuestas y entrevistas a propietarios y administradores de tecnicentros, así como un análisis detallado de sus estados financieros. Esta combinación de

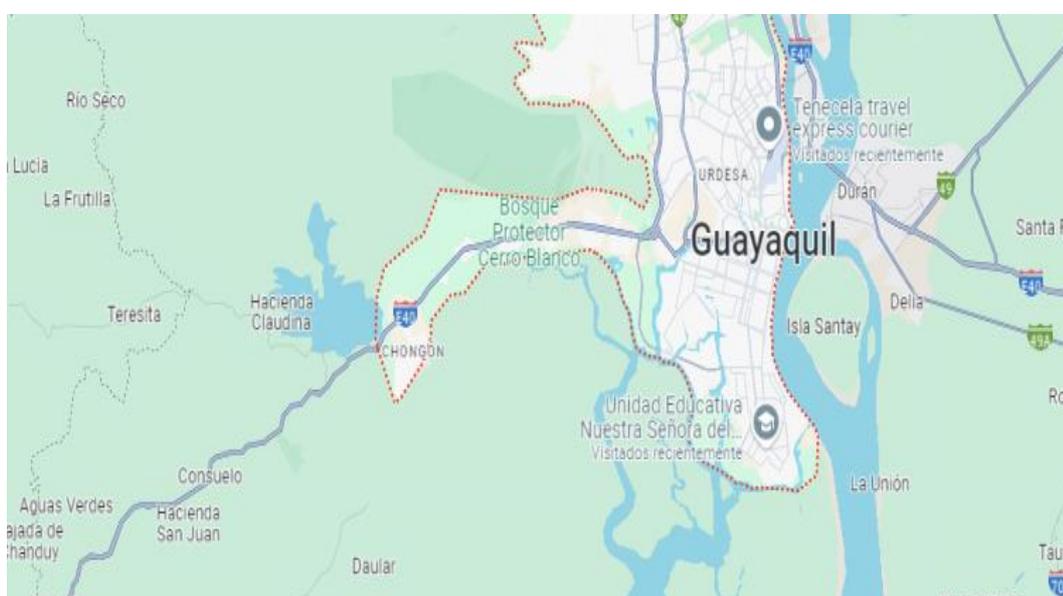
enfoques permitirá obtener una visión integral de la situación actual del sector y de las mejores prácticas implementadas.

Los resultados de esta investigación no solo proporcionarán una radiografía del sector automotriz guayaquileño en un momento de crisis, sino que también servirán como punto de partida para futuras investigaciones y para la formulación de políticas públicas y empresariales orientadas a fortalecer la resiliencia y sostenibilidad de estos negocios en un contexto económico cada vez más dinámico y complejo.

2. Determinación del Problema

Situación problemática:

En este contexto de crisis, el sector automotriz de Guayaquil se vio especialmente afectado durante el 2022. La disminución del poder adquisitivo de los consumidores, sumada a la incertidumbre generada por la inseguridad, provocó una caída a la rentabilidad del sector Tecnocentro Automotriz.



La rentabilidad de los tecnocentros automotrices en Guayaquil es un indicador fundamental de la salud económica local. Con una flota vehicular de aproximadamente 696,000 vehículos y 67,565 establecimientos dedicados a servicios automotrices a nivel cantonal, según datos del INEC, este sector juega un papel crucial en la economía guayaquileña. La viabilidad de estos negocios no solo refleja la capacidad de satisfacer la demanda de mantenimiento y reparaciones, sino que también contribuye significativamente a la generación de empleo, al dinamismo del consumo y a la atracción de inversiones. De hecho, el sector automotriz representa alrededor del 1.8 en promedio del PIB de Ecuador, según estudios del Banco Central del Ecuador, lo que subraya su importancia en la economía local y su capacidad para impulsar el crecimiento económico.

El año 2022 presentó un contexto económico adverso en Ecuador, agravado por un incremento del 7% en delitos como robos y extorsiones, según datos oficiales. Esta escalada

de la inseguridad, además de generar un clima de incertidumbre, impactó directamente en la actividad económica, incluyendo al sector de los tecnicentros automotrices, que vieron reducida su rentabilidad debido a factores como la disminución de clientes y el aumento de costos operativos asociados a medidas de seguridad que dio el gobierno local.

La escalada de la delincuencia en Guayaquil, especialmente las extorsiones, ha generado un ambiente de inseguridad que ha afectado directamente la operatividad de los tecnicentros automotrices. Muchos propietarios se han visto obligados a cerrar sus negocios o reducir sus horarios de atención por temor a ser víctimas de asaltos. Además, los costos asociados a medidas de seguridad, como sistemas de alarma, cámaras de vigilancia y contratación de personal de seguridad, han incrementado significativamente los gastos operativos, reduciendo los márgenes de beneficio y poniendo en riesgo la sostenibilidad de estos negocios.

Este estudio generará información valiosa para la toma de decisiones estratégicas, empoderando a los propietarios y gerentes de tecnicentros a desarrollar planes de acción efectivos que les permitan superar los desafíos actuales y mejorar su rentabilidad a largo plazo. Además, los hallazgos servirán como base para la formulación de políticas empresariales que fortalezcan este sector y promuevan un entorno empresarial más seguro y estable.

Formulación del problema:

¿Cuál fue el impacto cuantitativo y cualitativo de la escalada de las extorsiones y la disminución del poder adquisitivo de los consumidores en los ingresos, costos y márgenes de ganancia de los pequeños y medianos tecnicentros automotrices ubicados en zonas de alta densidad poblacional de Guayaquil durante el año 2022?

Preguntas de investigación:

¿Qué estrategias de adaptación implementaron estos negocios para mitigar los efectos de la inseguridad y la crisis económica?

¿Cuál fue el impacto de la inseguridad en los costos operativos de los tecnicentros (por ejemplo, gastos en seguridad, seguros, etc.)?

¿Cómo afectó la disminución del poder adquisitivo de los consumidores a la demanda de servicios en los tecnicentros?

¿Existe una relación significativa entre el nivel de inversión en seguridad y la rentabilidad de los tecnicentros?

Objetivos del Estudio

Objetivo Principal:

Determinar el impacto de la inestabilidad económica del año 2022 en la rentabilidad del sector tecnicentro automotriz en Guayaquil.

Objetivos Específicos:

1. Analizar las variaciones en los ingresos y gastos de los tecnicentros automotrices en Guayaquil durante el año 2022.
2. Identificar las estrategias implementadas por los tecnicentros automotrices para mantener su rentabilidad durante el periodo de inestabilidad económica.
3. Evaluar la percepción de los propietarios y clientes de los tecnicentros automotrices sobre la situación económica y su impacto en el negocio.

3.Marco Teórico Referencial.

La rentabilidad de los tecnicentros automotrices en Guayaquil se vio significativamente afectada en el 2022 por un entorno económico y de seguridad adverso. El incremento en la tasa de extorsión, que representó el 20% de los delitos de mayor impacto según datos del INEC, generó un clima de inseguridad que redujo la confianza de los consumidores y obligó a muchos negocios, incluidos los tecnicentros, a ajustar sus horarios de atención. Esta situación, sumada a la inestabilidad económica y al aumento de los costos operativos, impactó negativamente en la demanda de servicios automotrices. La incertidumbre y el temor a ser víctimas de la delincuencia llevaron a una disminución del poder adquisitivo de los consumidores y a una mayor cautela en las decisiones de inversión de los propietarios de los tecnicentros.

Este estudio tiene como objetivo evaluar el impacto de la inseguridad y la inestabilidad económica en la rentabilidad de los tecnicentros automotrices de Guayaquil durante el año

2022, con el fin de proporcionar información clave para que los propietarios y gestores de estos negocios puedan tomar decisiones estratégicas y desarrollar planes de acción que les permitan mejorar su desempeño financiero y adaptarse a un entorno empresarial cada vez más desafiante.

Antecedentes teóricos

Las razones financieras como herramientas de análisis, las razones de rentabilidad cobran importancia al medir la eficacia de la gestión empresarial reflejada en utilidades, entre mayor sea esa eficacia mayor será la competitividad de la empresa ya que una empresa rentable otorga rendimientos adecuados sobre la inversión considerando el riesgo de la misma. (Herrera & Gutierrez, 2021).

Para evitar que exista un riesgo financiero, es necesario que las empresas empleen un sistema de control, esto permite que, la organización consiga las metas en determinados tiempos, tal como son propuestas dentro de su plan organizacional. (Burgos & Calendario, 2022).

El presente análisis resulta viable dado los siguientes puntos de vista: la información objeto de análisis es pública, toda la documentación de la información económica de una empresa en Ecuador se encuentra colgada en la página de la Superintendencia de Compañías, la fuente de análisis de cierta forma es fiable y de fácil acceso. (Arcos & Tigua, 2021).

El campo de estudio se enfoca en efectuar el diagnóstico financiero, utilizando mecanismos e indicadores que permitan determinar la solvencia y rentabilidad para comprobar la viabilidad en la implementación de máquinas digitales abastecedora de combustibles inteligentes, aspecto innovador que contribuye al desarrollo empresarial. (Tomala, 2022).

La finalidad del estudio es generar el entendimiento de las nuevas estrategias para determinar la rentabilidad comercial en el entorno competitivo y la dinámica actual en el mercado, las empresas cada día necesitan innovar en tecnología, planear un adecuado manejo de los recursos en conjunto con el análisis económico, financiero, administrativo y método eficaz de la información, que son clave para gerenciar el proceso de cambio y lograr los objetivos trazados en las pequeñas y medianas empresas. (Nieto, 2022).

Uno de los estudios de investigación más utilizados en la comunidad científica son los estudios de correlación, en la cual se somete a prueba las variables de la investigación con la finalidad de determinar si éstas están relacionadas entre sí. (Chasi & Travez, 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., 2022).

La gestión del capital de trabajo tiene como objetivo principal mantener un equilibrio entre la liquidez y la rentabilidad mientras se llevan a cabo las operaciones diarias de interés comercial, una gestión inadecuada del capital de trabajo no solo reduce la rentabilidad del negocio, sino que, en última instancia, conduce a problemas financieros. En este motivo se basa la importancia de determinar la influencia en que el capital de trabajo tiene sobre el rendimiento de las pymes. (Carrasco & Cedeño, Influencia del capital de trabajo en la rentabilidad de las Pymes en el Ecuador., s.f.)

El coeficiente de correlación es una medida numérica de algún tipo de correlación, lo que significa una relación estadística entre dos variables, estas pueden ser dos columnas de un conjunto determinado de datos de observaciones, a menudo llamadas muestra, o dos componentes de una variable aleatoria multivariable con una distribución conocida. (Suarez, 2020).

Conceptos y generalidades de los tecnicentros

Los tecnicentros automotrices son establecimientos especializados en la prestación de servicios de mantenimiento, reparación y optimización de vehículos automotores, tanto livianos como pesados. Estos centros desempeñan un papel fundamental en la industria automotriz, garantizando la seguridad vial, la eficiencia energética y la prolongación de la vida útil de los vehículos. Al ofrecer una amplia gama de servicios técnicos y mecánicos, los tecnicentros contribuyen a mantener los vehículos en óptimas condiciones de funcionamiento y a cumplir con las normativas de seguridad establecidas.

La mayoría de los tecnicentros automotrices dependen de la importación de repuestos para satisfacer la demanda de sus clientes. Según datos del Banco Central, en los últimos años se ha observado un notable incremento en el valor monetario de las importaciones de repuestos automotrices. Esta tendencia al alza refleja un crecimiento en el parque vehicular, una mayor conciencia sobre el mantenimiento preventivo y la necesidad de reemplazar piezas en vehículos más antiguos. Como consecuencia, los tecnicentros han tenido que adaptarse a esta dinámica, ajustando sus inventarios y buscando proveedores internacionales para garantizar la disponibilidad de repuestos.

El sector de los tecnicentros automotrices presenta una gran heterogeneidad en cuanto a su tamaño, estructura y nivel de especialización. Desde pequeños talleres familiares hasta grandes cadenas con múltiples sucursales, estos establecimientos se adaptan a las diversas necesidades del mercado. Si bien predominan las micro y pequeñas empresas, reguladas por entidades como el SRI, IESS y Superintendencia de Compañías, la creciente complejidad de los vehículos y la demanda de servicios especializados han impulsado la aparición de tecnicentros más grandes y tecnológicamente avanzados.

En términos de personal, la mayoría de los técnicos cuentan con formación de bachillerato y experiencia práctica. Sin embargo, la evolución de la industria automotriz hacia vehículos eléctricos, híbridos y autónomos requiere una fuerza laboral cada vez más capacitada en tecnologías emergentes. Además, la gestión administrativa se ha profesionalizado, con una mayor demanda de personal con conocimientos en contabilidad, gestión de inventarios y atención al cliente.

La competencia en el sector es intensa, lo que obliga a los tecnicentros a innovar constantemente y ofrecer servicios de alta calidad. Para mantenerse a la vanguardia, muchos establecimientos han implementado sistemas de gestión de calidad, software especializado y han establecido alianzas estratégicas con proveedores de repuestos y fabricantes de vehículos."

Tipo de servicios que ofrecen los tecnicentros

Según las entrevistas a los propietarios de tecnicentros automotrices estos ofrecen una amplia gama de servicios diseñados para mantener los vehículos en óptimas condiciones y prolongar su vida útil. Estos servicios se pueden clasificar en las siguientes categorías:

- **Mantenimiento Preventivo:** Incluye cambios de aceite y filtros, revisión y ajuste de frenos, inspección de correas y mangueras, alineación y balanceo de ruedas, entre otros. Estos servicios regulares ayudan a prevenir averías mayores y a garantizar la seguridad del vehículo.
- **Reparaciones:** Los tecnicentros diagnostican y reparan una amplia variedad de problemas mecánicos, eléctricos y electrónicos, como fallas en el motor, problemas en la transmisión, averías en el sistema de frenos, fallos en el sistema eléctrico, y daños en la carrocería.

- **Diagnóstico:** Utilizando equipos especializados, los técnicos realizan diagnósticos precisos para identificar la causa raíz de cualquier problema en el vehículo. Esto permite realizar reparaciones eficientes y evitar diagnósticos erróneos.
- **Servicios Especializados:** Además de los servicios básicos, muchos tecnicentros ofrecen servicios especializados como:
 - **Mantenimiento de vehículos híbridos y eléctricos:** Incluye la revisión de baterías, sistemas de carga y componentes específicos de estos vehículos.
 - **Reparación de sistemas de climatización:** Diagnóstico y reparación de aires acondicionados y calefactores.
 - **Trabajos de carrocería y pintura:** Reparación de abolladuras, repintado de piezas y trabajos de restauración.
 - **Instalación de accesorios:** Montaje de alarmas, equipos de sonido, sensores de estacionamiento, etc.
 - **Cambio de aceite:** Desde US\$30, incluyendo filtro de aceite.
 - **Alineación y balanceo:** Desde US\$25.
 - **Diagnóstico computarizado:** Desde US\$20.
 - **Horarios de atención:** lunes a viernes de 8:00 a 18:00 horas. Sábados de 9:00 a 14:00 horas.
 - **Medios de pago:** Efectivo, tarjetas de crédito (Visa, MasterCard), débito, transferencias bancarias.
 - **Garantía:** 3 meses o 5,000 km en todas las reparaciones.

Definición de rentabilidad

La rentabilidad es la medida de eficiencia financiera que evalúa la capacidad de una empresa para generar ganancias en relación con los recursos invertidos. En el contexto de los tecnicentros automotrices, la rentabilidad es esencial para determinar el éxito financiero y operativo del negocio.

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. 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 (Herrera & Gutierrez, 2021).

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. 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. [9]

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, Repositorio Digital UCSG, 2021). Este análisis se basa en la interpretación o medición de las ratios de ganancias o pérdidas obtenidas de lo invertido y la buena gestión que se realiza para conseguirlo.

Porcentajes de Tecnicentros en el Sector Económico (2020-2022).

Según datos del Banco Central del Ecuador (BCE), los tecnicentros automotrices también han representado una parte significativa del Producto Interno Bruto (PIB) del Ecuador en los últimos años. A continuación, se presenta la dinámica de los porcentajes de los tecnicentros en el PIB ecuatoriano durante el período de 2020 a 2022:

Participación de los Tecnicentros en el PIB

<i>Año</i>	<i>Porcentaje de los Tecnicentros en el PIB (%)</i>
2020	3.80%
2021	4.20%
2022	4.50%

Realizado por: Los autores

Estos datos revelan un crecimiento gradual en la contribución de los tecnicentros al PIB ecuatoriano durante el período mencionado. Este aumento puede atribuirse a varios factores, como el incremento en la demanda de servicios automotrices, el crecimiento del parque automotor y la necesidad de mantenimiento y reparación de vehículos en el país. Los tecnicentros representan una parte importante del sector de servicios dentro de la economía ecuatoriana, contribuyendo al desarrollo económico y la movilidad en el país.

4. Materiales y Metodología

Para este estudio, se recopiló una amplia gama de datos financieros de una muestra representativa de tecnicentros automotrices en Guayaquil, obtenidos de fuentes oficiales como el Servicio de Rentas Internas (SRI) y la Superintendencia de Compañía Valores y Seguros (SCVS), correspondientes a los años 2020 y 2022. Esta información incluyó indicadores clave como ventas, costos operativos, ingresos y otros relevantes para el sector. Adicionalmente, se profundizó en el análisis sectorial a través de estudios previos, informes de mercado y encuestas a propietarios de negocios, lo cual permitió comprender las particularidades del sector tecnicentro automotriz en un contexto de inestabilidad económica. Para el análisis de los datos, se emplearon técnicas financieras y estadísticas, incluyendo análisis vertical y horizontal, lo que facilitó la evaluación de la rentabilidad y la identificación de tendencias relevantes.

Para evaluar la rentabilidad de los tecnicentros, se tomó como base el registro de empresas activas disponible en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS). La población total está compuesta por aproximadamente 250 tecnicentros en el área de estudio, de los cuales se seleccionó una muestra representativa de 10 empresas. La selección se realizó mediante un muestreo aleatorio simple, permitiendo obtener un grupo de empresas de distintos tamaños y

características que reflejan las tendencias generales del sector. Este método garantiza que cada tecnicentro automotriz de la población tenga la misma probabilidad de ser seleccionado, asegurando así la imparcialidad en los resultados.

Inicialmente, se intentó estudiar tecnicentros registrados como personas naturales. Sin embargo, esta opción presentó ciertas limitaciones. Muchos de los propietarios de tecnicentros registrados como personas naturales se mostraron reacios a proporcionar la información requerida, lo cual afectaba la posibilidad de realizar un análisis adecuado y completo. Por esta razón, el estudio se enfocó en empresas registradas como sociedades activas, donde el acceso a los datos financieros resultó más viable.

Las 10 empresas seleccionadas para este estudio representan un sector clave en el mercado de mantenimiento y reparación automotriz, conocido por su contribución al desarrollo de servicios técnicos especializados. Estas empresas, registradas como tecnicentros en la Superintendencia de Compañías, llevan entre 2 y 10 años de operación en el sector, consolidándose como proveedores esenciales para vehículos de uso particular y comercial.

Cada tecnicentro automotriz se caracteriza por su enfoque en ofrecer servicios que van desde mantenimientos básicos, como cambios de aceite y revisiones, hasta reparaciones complejas que incluyen diagnóstico electrónico, alineación y balanceo, y reparación de sistemas de frenos. Además, muchos de estos tecnicentros han implementado innovaciones tecnológicas que les permiten realizar diagnósticos precisos y rápidos, mejorando la calidad y eficiencia de sus servicios.

En términos de posición en el mercado, algunos de estos tecnicentros cuentan con una base de clientes fidelizada gracias a su reputación por calidad y precios competitivos, mientras que otros se han diferenciado al ofrecer servicios de alta especialización. Esta diversidad en la oferta y trayectoria de las empresas seleccionadas permite observar un panorama completo y representativo de la rentabilidad en el sector.

Razón Social: Master Tecnicentro Mastertec S.A.

RUC: 0993367702001

Inicio de Actividades: 5 de noviembre de 2021

Representante Legal: Kathy Gabriela Alcívar Arauz

Ubicación: Av. Guillermo Pareja, fondo de la ex-gasolinera Móvil, junto a la nueva gasolinera Primax, diagonal a Pharmacy.

Descripción General

Master Tecnicentro Mastertec S.A. es una empresa relativamente joven en el sector de mantenimiento automotriz, fundada en 2021. Sin embargo, la familia de su fundadora ha estado involucrada en este negocio por más de 20 años, aportando una experiencia valiosa y sólida en el área. Esta trayectoria familiar le ha permitido a la empresa especializarse en una amplia gama de servicios de reparación y mantenimiento de vehículos, con un enfoque en la calidad y el detalle.

Bajo la dirección de Kathy Gabriela Alcívar Arauz, Mastertec S.A. ha establecido su sede en un punto estratégico de la ciudad, facilitando el acceso a sus clientes y ganándose una reputación de confianza y profesionalismo en el mercado local. Con su enfoque integral, Mastertec S.A. se presenta como una opción confiable para el cuidado automotriz, combinando innovación con la tradición y experiencia que la familia ha cultivado durante dos décadas.

Situación Financiera de Master Tecnicentro Mastertec S.A.

Año	Total de Activos	Total de Pasivos	Total de Patrimonio
2021	US\$40,891	US\$40,268	US\$622
2022	US\$42,843	US\$42,038	US\$804

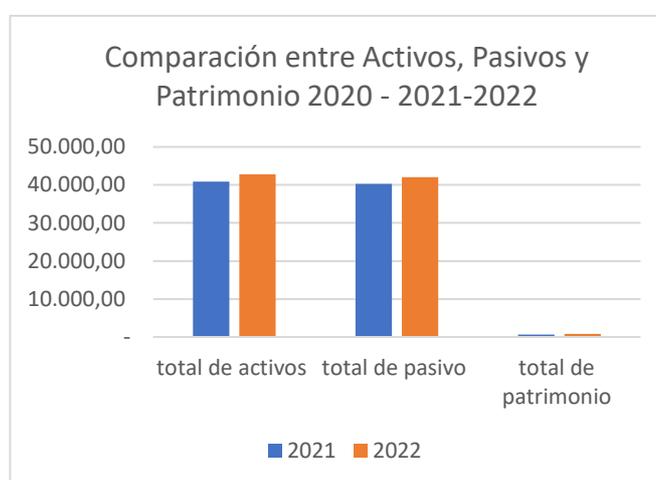
Fuente: Repositorio virtual de la página web de la Super de Cias.

La situación financiera de Master Tecnicentro Mastertec S.A. muestra un crecimiento entre 2021 y 2022.

Los activos de la empresa crecieron un 4.8% en 2022 en comparación con 2021. Esto sugiere un aumento en los recursos disponibles de la empresa, lo que puede reflejar inversiones en activos fijos, inventarios, o recursos que la empresa está utilizando para expandir o mejorar sus operaciones.

Los pasivos aumentaron un 4.4% en 2022 con respecto al año anterior. Esto podría indicar que la empresa asumió más deudas o adquirió nuevos compromisos financieros para financiar sus operaciones o expansión. A pesar del aumento de los pasivos, es importante ver si la empresa está en condiciones de cubrirlos con sus activos.

El patrimonio de la empresa creció un 29.3% en 2022, lo que es un signo positivo. Un aumento en el patrimonio indica que la empresa está generando valor para sus accionistas o propietarios. Esto puede ser resultado de la reinversión de utilidades, aumento en los aportes de los socios, o mejora en la rentabilidad de la empresa.



Realizado por: Los autores

Resumen de Resultados Financieros Master Tecnico Mastertec S.A.

AÑO	INGRESOS	TOTAL COSTOS	TOTAL GASTOS	UTILIDAD
2021	US\$1,784	US\$360	US\$1,418	US\$7
2022	US\$50,083	US\$10,803	US\$39,462	(US\$182)

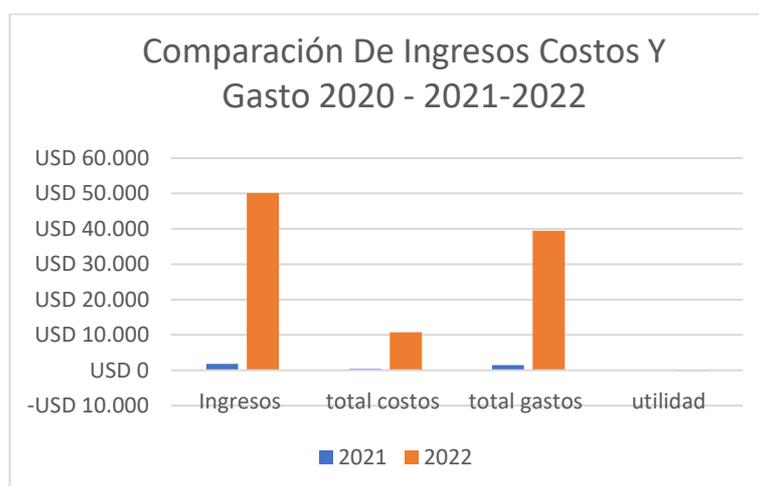
Fuente: Repositorio virtual de la página web de la Super de Cias.

Los ingresos en 2021 disminuyeron en comparación con 2020 (una caída del 6.7%), lo que podría indicar una reducción en la demanda o dificultades operativas durante ese año, como impacto de la pandemia o condiciones del mercado. Sin embargo, en 2022, los ingresos aumentaron considerablemente (un 53.1% con respecto a 2021), lo que refleja una fuerte recuperación en la actividad de la empresa, posiblemente debido a la reactivación económica, mayores ventas o una ampliación de la oferta de servicios.

En 2021, los costos disminuyeron un 21% en comparación con 2020, lo cual puede indicar un control más eficiente de los gastos operativos o una reducción en las actividades que requieren altos costos. En 2022, los costos aumentaron en un 111.3% respecto a 2021. Esto podría estar relacionado con el crecimiento de la actividad, mayor volumen de operaciones, o aumento en los precios de insumos y materiales, lo cual es normal en un proceso de expansión, aunque implica que la empresa necesita gestionar bien estos costos adicionales para mantener la rentabilidad.

Los gastos aumentaron ligeramente de 2020 a 2021 (un 8.7%), lo cual podría reflejar un ajuste en los gastos administrativos u operativos, especialmente si la empresa no logró un aumento proporcional en los ingresos. El aumento en 2022 de un 15.2% respecto a 2021, coincide con la expansión de ingresos y costos, indicando que la empresa ha incrementado sus gastos en actividades que apoyan el crecimiento, como marketing, personal, o inversión en infraestructura.

La utilidad en 2021 experimentó una caída significativa del 70% en comparación con 2020, lo que indica que, a pesar de la disminución de costos, los gastos fueron altos y los ingresos más bajos, lo que afectó negativamente la rentabilidad. En 2022 la utilidad aumentó un 179.2% respecto a 2021, lo que muestra que la empresa ha logrado superar los desafíos previos y ha empezado a generar ganancias saludables, a pesar del aumento de los costos y gastos. Esto sugiere que la mejora en los ingresos fue suficiente para cubrir el incremento de costos y gastos.



Realizado por: Los autores

Recomendaciones:

Estrategias de mitigación: Desarrollar estrategias para mitigar los riesgos asociados con la inseguridad, como la diversificación de proveedores y clientes, así como la implementación de políticas de cobranza más estrictas.

Análisis continuo: Monitorear la evolución de estos indicadores y su relación con el contexto de seguridad del país para ajustar la estrategia empresarial en consecuencia.

Revisar la gestión de pasivos: Es fundamental implementar una gestión más estratégica de las cuentas por pagar y evaluar la viabilidad de los préstamos a accionistas.

Monitorear el Impacto de la Inseguridad: Continuar analizando cómo la inseguridad afecta las operaciones y buscar estrategias para mitigar estos riesgos.

Revisar la estrategia financiera: Considerar la posibilidad de atraer nueva inversión o capital para mejorar la situación financiera y operar de manera más eficiente.

Análisis Financiero de MASTERTEC S.A.: Un Enfoque en Liquidez, Endeudamiento y Rentabilidad.

MASTERTEC S.A.

Empresa	Tipo	Nombre	Fórmula	2022	2021
MASTERTEC S.A.	Liquidez	Liquidez Corriente	Activos Corrientes / Pasivos Corrientes	0.23	27.85
		Prueba Ácida	Activos Corrientes - Inventarios / Pasivos Corrientes	0.19	22.13
		Capital de Trabajo	Activos Corrientes - Pasivos Corrientes	(US\$30,996)	US\$7,477.01
	Solvencia/Endeudamiento	Endeudamiento	Pasivos Totales / Activos Totales	0.98	0.98

		ROE	(Utilidad Neta / Patrimonio) x 100	(29.28)	0.83
		Margen Bruto	(Utilidad Bruta / Ventas Netas) x 100	78.43	79.85
	Rentabilidad	Margen EBITDA	(EBITDA / Ventas Netas) x 100	78.43	79.85
		Margen Neto	(Utilidad Neta / Ventas Netas) x 100	(0.36)	0.37
		ROA	(Utilidad Neta / Activos Totales) x 100	(0.45)	0.02

Realizado por: Los autores

De acuerdo con los cálculos obtenidos de los Estados Financieros y Estados de Resultado Integral de la compañía MASTERTEC S.A. encontramos lo siguiente:

Liquidez

Liquidez Corriente: La compañía MASTERTEC S.A. En el año 2021 obtuvo un puntaje de 27.85 reflejando un exceso de activos corrientes frente a sus obligaciones a corto plazo. Sin embargo, a comparación del año 2022 el puntaje obtenido fue de 0.23, lo que nos indica una severa falta de liquidez para cubrir sus obligaciones de forma inmediata.

Prueba Ácida: En el año 2021 pudimos observar que obtuvo un puntaje de 22.13, pero para el año 2022 éste bajó a 0.19. Lo que probablemente nos evidencie que la empresa no posea suficientes activos líquidos disponibles para enfrentar sus obligaciones.

Capital de Trabajo: Por otro lado, la compañía MASTERTEC S.A. en el año 2021 el capital de trabajo fue de US\$7,477.01 reflejando una situación en la que los activos corrientes superaban a los pasivos corrientes. Sin embargo, para el año 2022, esto se volvió negativo llegando a un valor de (US\$30,995.55), lo que indica que la empresa probablemente utilizó más recursos de lo que dispone para operar, probablemente teniendo que recurrir a endeudamiento o capital externo para mantener sus operaciones.

Solvencia / Endeudamiento

La compañía MASTERTEC S.A. mantuvo su puntaje de endeudamiento en un 0.98 en los años 2021 y 2022, lo que nos refleja una estructura de capital estable, aunque cercana al límite donde los pasivos igualan a los activos, lo que podría ocasionar riesgos en la mejora a la rentabilidad.

Rentabilidad

ROE (Retorno sobre el Patrimonio): La compañía MASTERTEC S.A. pasó de obtener un puntaje de 0.83 en el año 2021 a (29.28) para el año 2022, lo que nos indica una fuerte caída en la rentabilidad del patrimonio, impactando negativamente a los dueños o accionistas de la compañía.

Margen Bruto y EBITDA: Para los años 2021 y 2022 ambas ratios mostraron una ligera caída de 1.42 puntos. Lo que refleja una leve disminución en la eficiencia operativa.

Margen Neto: Por otro lado, la compañía MASTERTEC S.A. cayó de 0.37 en el año 2021 a (0.36) en el año 2022, lo que significa que la empresa pasó de generar beneficios netos a pérdidas significativas.

ROA (Retorno sobre Activos): MASTERTEC S.A. pasó de tener 0.02 puntos en el año 2021 a (0.45) en el 2022, lo que sugiere que la empresa perdió capacidad para generar beneficios a partir de sus activos.

Recomendaciones:

Mejorar liquidez: Aumentar activos líquidos, optimizar cuentas por cobrar y reducir inventarios para cubrir obligaciones a corto plazo.

Fortalecer capital de trabajo: Extender plazos de pago con proveedores, reducir costos operativos y considerar un aumento de capital.

Reducir endeudamiento: Negociar mejores términos de deuda y, si es viable, aumentar el patrimonio para disminuir la dependencia en financiamiento externo.

Incrementar rentabilidad: Optimizar procesos para reducir gastos, ajustar estrategias de ventas y precios, y vender activos no productivos.

Monitoreo regular de indicadores: Realizar revisiones trimestrales y mantener un presupuesto para tomar decisiones financieras oportunas.

Razón Social: Tecnicentro Automotriz Tecnocar Automotriz-Tecnocar S.A.

RUC: 0992917741001

Inicio de Actividades: 19 de mayo del 2015

Representante Legal: Vargas Villavicencio Mónica Estefanía

Ubicación: Colinas Del Hipódromo 8va. Avenida Frente Al Centro Comercial El Trebol

Descripción General

Tecnocentro Automotriz Tecnocar S.A. es una empresa con varios años de experiencia en el sector de mantenimiento y reparación de vehículos, habiendo iniciado sus actividades en 2015. Bajo la dirección de Mónica Estefanía Vargas Villavicencio, Tecnocar S.A. ha logrado posicionarse como un centro automotriz confiable, proporcionando un servicio de alta calidad en un mercado competitivo.

La sede de Tecnocar S.A. está estratégicamente ubicada en la ciudad de Guayaquil Parroquia Tarqui Colinas del Hipódromo, frente al Centro Comercial El Trébol, lo que le permite un fácil acceso para una clientela amplia y diversa. A lo largo de su trayectoria, la empresa ha desarrollado una sólida reputación en la comunidad local, consolidándose como una opción preferida para el mantenimiento y cuidado automotriz.

Tecnocar S.A. ofrece una amplia gama de servicios de mecánica automotriz y mantenimiento preventivo, con un enfoque en la eficiencia y la satisfacción del cliente. La empresa se caracteriza por su compromiso con la innovación y la mejora continua, integrando tecnologías modernas en sus procesos de servicio para asegurar resultados precisos y de alta calidad. Además, la empresa valora el profesionalismo y la confianza, elementos clave que han permitido su crecimiento y reconocimiento en el sector.

Situación Financiera de Tecnicentro Automotriz Tecnocar Automotriz-Tecnocar S.A.

Año	Total de Activos	Total de pasivo	Total de Patrimonio
2020	US\$1,273,613	US\$860,933	US\$1,273,613
2021	US\$989,499	US\$574,074	US\$415,424
2022	US\$1,082,969	US\$634,716	US\$448,252

Fuente: Repositorio virtual de la página web de la Super de Cias.

Entre 2020 y 2021:

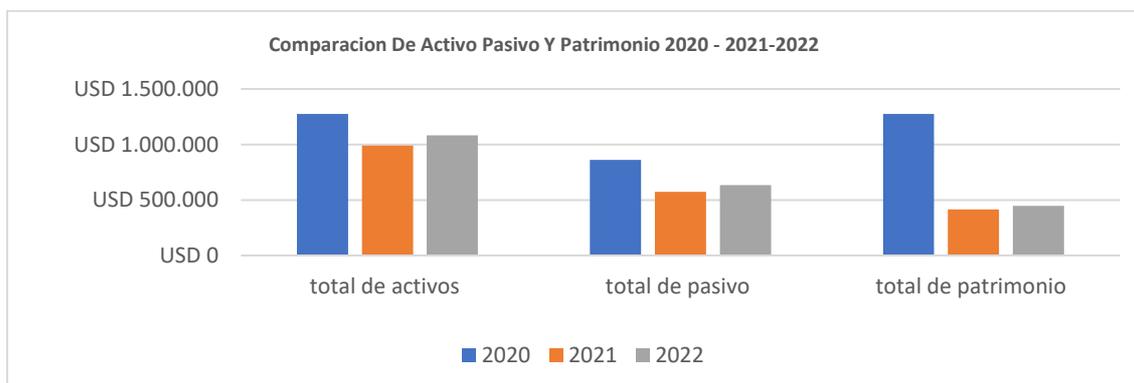
Los activos totales disminuyeron en un 22.3%, lo que indica una reducción significativa en los recursos de la empresa. Los pasivos también bajaron un 33.3%, lo que podría reflejar una disminución en las deudas o financiamientos. El patrimonio mostró un fuerte descenso, pasando de US\$1'273,613 a US\$415,424 con una caída del 67.4%, señalando un posible retiro de capital o pérdidas acumuladas en el año.

AÑO	INGRESOS	TOTAL COSTOS	TOTAL GASTOS	UTILIDAD
2020	US\$784,844	US\$329,783	US\$415,611	US\$39,450
2021	US\$732,329	US\$260,411	US\$451,874	US\$11,746
2022	US\$1,122,097	US\$550,016	US\$520,282	US\$32,828

Fuente: Repositorio virtual de la página web de la Super de Cias.

Entre 2021 y 2022:

Los activos aumentaron un 9.4%, lo que puede interpretarse como una recuperación en los recursos. Los pasivos incrementaron en un 10.6%, posiblemente debido a nuevas deudas o financiamientos para soportar la operación. El patrimonio creció en un 7.9%, mostrando una ligera recuperación en el valor propio de la empresa.



Realizado por: Los autores

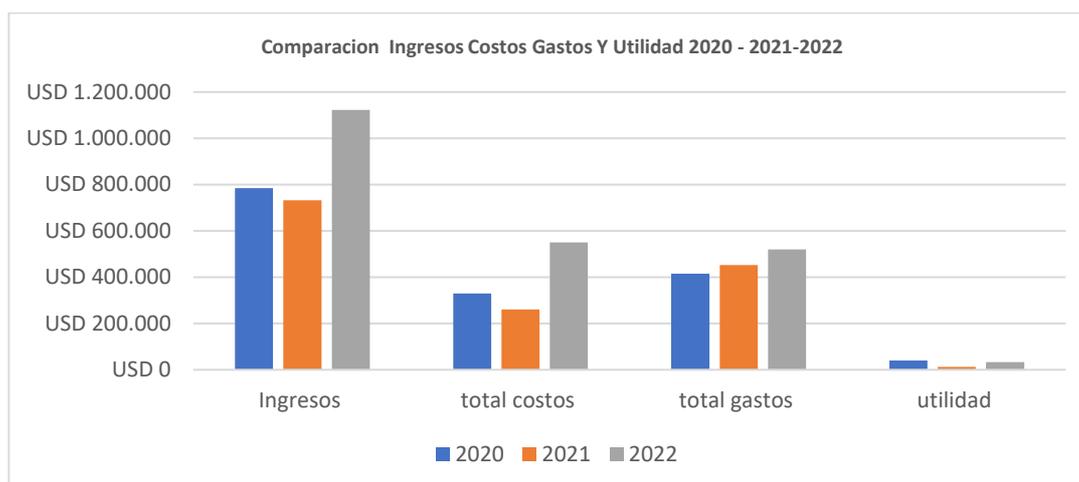
Resumen de Resultados Financieros de Tecnocentro Automotriz Tecnocar S.A.

Los ingresos en 2021 disminuyeron en comparación con 2020 (una caída del 6.7%), lo que podría indicar una reducción en la demanda o dificultades operativas durante ese año, como impacto de la pandemia o condiciones del mercado. Sin embargo, en 2022, los ingresos aumentaron considerablemente (un 53.1% con respecto a 2021), lo que refleja una fuerte recuperación en la actividad de la empresa, posiblemente debido a la reactivación económica, mayores ventas o una ampliación de la oferta de servicios.

En 2021, los costos disminuyeron un 21% en comparación con 2020, lo cual puede indicar un control más eficiente de los gastos operativos o una reducción en las actividades que requieren altos costos. En 2022, los costos aumentaron en un 111.3% respecto a 2021. Esto podría estar relacionado con el crecimiento de la actividad, mayor volumen de operaciones, o aumento en los precios de insumos y materiales, lo cual es normal en un proceso de expansión, aunque implica que la empresa necesita gestionar bien estos costos adicionales para mantener la rentabilidad.

La utilidad en 2021 experimentó una caída significativa del 70% en comparación con 2020, lo que indica que, a pesar de la disminución de costos, los gastos fueron altos y los ingresos más bajos, lo que afectó negativamente la rentabilidad. En 2022, la utilidad aumentó un 179.2% respecto a 2021, lo que muestra que la empresa ha logrado superar los desafíos previos y ha empezado a generar ganancias saludables, a pesar del aumento de los costos y gastos. Esto sugiere que la mejora en los ingresos fue suficiente para cubrir el incremento de costos y gastos.

El periodo 2021 fue un año complicado para Tecnocentro Automotriz Tecnocar S.A., con ingresos reducidos y una caída significativa en la rentabilidad. 2022 mostró una fuerte recuperación, tanto en ingresos como en utilidad, lo que indica que la empresa ha logrado gestionar su expansión con eficacia y ha vuelto a ser rentable.



Realizado por: Los autores

Análisis Financiero de Tecnocar S.A.: Un Enfoque en Liquidez, Endeudamiento y Rentabilidad.

Empresas	Tipo	Nombre	Fórmula	2022	2021	2020
TECNOCAR S.A.	Liquidez	Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	0.82	0.87	0.74
		Prueba Ácida	$\frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	0.81	0.78	0.74
		Capital de Trabajo	$\text{Activos Corrientes} - \text{Pasivos Corrientes}$	\$78,235	(\$37.870)	\$180,424
	Solvencia/Endeudamiento	Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$	0.59	0.58	0.68
	Rentabilidad	ROE	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \times 100$	7.32	2.83	7.30
		Margen Bruto	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	50.98	64.44	57.98

			Netas) x 100			
		Margen EBITDA	(EBITDA / Ventas Netas) x 100	4.62	2.74	5.50
		Margen Neto	(Utilidad Neta / Ventas Netas) x 100	2.93	1.60	3.84
		ROA	(Utilidad Neta / Activos Totales) x 100	3.03	1.19	2.36

Realizado por: Los autores

De acuerdo con los cálculos obtenidos de los Estados Financieros y Estados de Resultado Integral de la compañía TECNOCAR S.A. encontramos lo siguiente:

Liquidez

Liquidez Corriente: Para la compañía TECNOCAR S.A. La relación entre los activos y pasivos corrientes se mantuvo relativamente estable, con una leve disminución de 0.05 puntos entre los años 2021 y 2022. Esto sugirió que la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo siguió siendo limitada, lo que pudo haber puesto presión sobre las operaciones diarias.

Prueba Ácida: En el año 2021 la compañía obtuvo 0.78 puntos y en el año 2022 0.81 puntos, obteniendo una ligera mejora en la prueba ácida. Lo que nos reflejó una mejora en los activos líquidos. Sin embargo, esta mejora no es suficiente para mitigar las preocupaciones de liquidez a corto plazo.

Capital de Trabajo: Por otro lado, el capital de trabajo sigue siendo negativo, aumentando de -US\$37,870 en el año 2021 a (US\$78,235) en el año 2022. Esto reflejó que la empresa está operando con recursos insuficientes para cubrir sus necesidades a corto plazo, lo que podría estar forzándola a depender de financiamiento externo o líneas de crédito.

Sin embargo, TECNOCAR S.A. mostró dificultades para cubrir sus deudas a corto plazo en el año 2020, con una liquidez corriente y prueba ácida de 0.74, además de un capital de trabajo negativo (US\$18,0424) que implicó un déficit importante en los recursos para sus operaciones.

Solvencia / Endeudamiento

Para compañía TECNOCAR S.A. el ratio de endeudamiento se mantuvo casi sin cambios, pasando de obtener 0.58 puntos para el año 2021 a 0.59 puntos en el año 2022. Esto indica que la empresa ha mantenido un control estable sobre su nivel de deuda en relación con su capital.

Para el año 2020 TECNOCAR S.A. dependió moderadamente de financiamiento externo al obtener 0.68 puntos, pero este nivel de deuda junto a sus dificultades de liquidez pudo implicar riesgos financieros en caso de no haber podido cubrir sus obligaciones.

Rentabilidad

ROE (Retorno sobre el Patrimonio): La compañía TECNOCAR S.A. pasó de obtener un puntaje de 2.83 en el año 2021 a 7.32 para el año 2022, lo que nos indica una mejora considerable en la rentabilidad para los dueños o accionistas.

Margen Bruto: El margen bruto cayó de 64.44% en el año 2021 a 50.98% en el 2022, lo que sugirió una disminución en la eficiencia operativa, posiblemente por factores externos que atravesó el país.

EBITDA: A pesar de la caída en el margen bruto, el EBITDA mejoró de 2.74 en el 2021 a 4.62 en el 2022, lo que refleja una mejor gestión de los gastos operativos y una mayor capacidad para generar flujo de caja operativo.

Margen Neto: El margen neto también experimentó un aumento de 1.60 puntos en el año 2021 a 2.93 puntos en el 2022, lo que señala una mejora en la rentabilidad general de la compañía.

ROA (Retorno sobre Activos): TECNOCAR S.A. pasó de tener 1.19 puntos en el año 2021 a 3.03 en el 2022, lo que indica que la empresa ha sido más eficiente en la utilización de sus activos para generar beneficios.

Para el año 2020 TECNOCAR S.A. tuvo un buen margen bruto de 57.98 puntos, lo que reflejó una buena capacidad para generar ingresos sobre costos de ventas. Sin embargo, los márgenes netos

bajos (3.84 puntos) y un ROE (7.30 puntos) modesto indicaron que la rentabilidad total fue limitada probablemente debido a costos operativos y financieros altos.

Recomendaciones:

Mejorar la rentabilidad: A pesar de la recuperación en 2022, la caída significativa en la utilidad de 2021 sugiere que se debe trabajar en optimizar los márgenes de ganancia. Se recomienda revisar los costos operativos y considerar ajustes de precios para maximizar los ingresos sin afectar la calidad.

Diversificación de ingresos: Para reducir riesgos, la empresa debería explorar nuevas fuentes de ingresos, como la oferta de servicios complementarios (diagnósticos avanzados o mantenimiento preventivo) y la expansión de su presencia digital, permitiendo captar un público más amplio.

Gestión de pasivos: El aumento de los pasivos debe gestionarse con cuidado. Es recomendable optimizar el uso de deuda, asegurando que las inversiones en activos generen retornos a largo plazo. Además, podría ser útil revisar la posibilidad de reestructurar deudas para reducir los costos financieros.

Fortalecimiento del marketing: Para aumentar los ingresos, el tecnicentro debería implementar una estrategia de marketing sólida, con promociones atractivas y un enfoque digital (redes sociales, publicidad local). Esto atraerá nuevos clientes y aumentará la visibilidad de la empresa.

Monitoreo y análisis continuo: Se debe implementar un sistema de monitoreo financiero continuo, basado en indicadores clave (ratios financieros, satisfacción del cliente) para evaluar la eficiencia de las estrategias y hacer ajustes según sea necesario. Esto permitirá tomar decisiones informadas y mejorar la competitividad a largo plazo.

Razón Social: Tecnicentro La Casa Del Amortiguador S.A. (Tecamorti)

RUC: 0992316128001

Inicio de Actividades: 18 de agosto de 2003

Representante Legal: Daniel Fernando Saltos Arroyo

Ubicación: Guayaquil, Provincia del Guayas, Calle García Moreno N° 1509, Edificio La Casa Del Amortiguador, diagonal al Colegio Ati Segundo Pillahuaso.

Descripción General

Tecnicentro La Casa Del Amortiguador S.A. (Tecamorti S.A.) es una empresa ecuatoriana dedicada al mantenimiento y reparación de vehículos automotores. Fundada en 2003 por Daniel Fernando Saltos Arroyo, Tecamorti S.A. se ha consolidado como un referente en el sector automotriz de Guayaquil, gracias a su compromiso con la calidad y la atención al cliente, con más de dos décadas de experiencia en el mercado, la empresa se especializa en reparación mecánica, eléctrica y sistemas de inyección eléctricos, lo que la convierte en una opción confiable para los propietarios de vehículos que necesitan servicios especializados. Ubicada estratégicamente en el centro de Guayaquil, Tecamorti S.A. se encuentra en una zona de fácil acceso, lo que facilita que los clientes acudan a su taller para resolver diversas fallas en sus vehículos.

A lo largo de los años, la empresa ha ganado la confianza de sus clientes, destacándose por su personal altamente capacitado, su tecnología de vanguardia y su enfoque en brindar soluciones rápidas y efectivas. Tecamorti S.A. no solo se ha caracterizado por su expertise técnico, sino también por su constante esfuerzo por mejorar sus servicios y adaptarse a las nuevas demandas del mercado automotriz.

Situación Financiera de Tecnicentro La Casa Del Amortiguador S.A. (Tecamorti)

Año	Total de Activos	Total de pasivo	Total de Patrimonio
2020	US\$6,910	US\$499,611	US\$1,366,078
2021	US\$48,989	US\$186,654	(US\$137,665)
2022	US\$38,821	US\$177,964	(US\$139,143)

Fuente: Repositorio virtual de la página web de la Super de Cias.

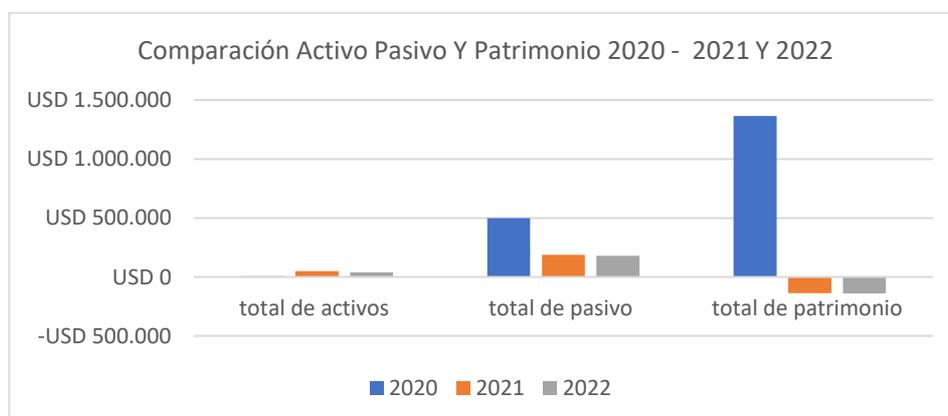
La situación financiera de Tecnicentro La Casa Del Amortiguador S.A. (Tecamorti) en los años 2020, 2021 y 2022 presenta ciertos retos y cambios significativos en la estructura de activos, pasivos y patrimonio. A continuación, una interpretación detallada de los resultados:

El aumento significativo en los activos en 2021 (un crecimiento de más del 600% respecto a 2020) sugiere que la empresa realizó inversiones importantes en activos, como maquinaria, equipos o mejoras en infraestructura. Sin embargo, en 2022, los activos disminuyen en un 20.6% con respecto a 2021, lo que podría indicar una reducción en la inversión o desinversión de activos (venta de algunos recursos, ajuste de inventarios, etc.). Este descenso puede reflejar una estrategia de optimización de recursos o la venta de activos no esenciales.

En 2021, los pasivos disminuyen de manera notable (aproximadamente un 62% con respecto a 2020), lo cual puede reflejar un proceso de pago de deudas o reducción de compromisos financieros. El ligero descenso en los pasivos en 2022 (aproximadamente un 5% respecto a 2021) sugiere que la empresa continúa reduciendo sus obligaciones financieras, lo cual es positivo para la estabilidad financiera, aunque sigue siendo un nivel alto en relación con los activos y el patrimonio.

En 2021, el patrimonio se desplomó y pasó de ser positivo a negativo, con una disminución significativa. Esto indica que la empresa experimentó pérdidas acumuladas importantes, lo que afectó su base patrimonial. En 2022, el patrimonio sigue siendo negativo, aunque la cifra permanece similar a la de 2021. Esto sugiere que, a pesar de los esfuerzos por reducir pasivos y activos, la empresa aún enfrenta un déficit patrimonial, lo que refleja que las pérdidas acumuladas no se han subsanado, y la empresa tiene más deudas que recursos propios.

Tecamorti S.A. enfrenta una situación financiera delicada. A pesar de la disminución de pasivos, su patrimonio negativo y los altos pasivos en comparación con sus activos son preocupantes. La caída en el patrimonio refleja pérdidas acumuladas, lo que sugiere que la empresa ha tenido dificultades para generar utilidades en los últimos años. Es urgente que Tecamorti S.A. tome medidas para recapitalizarse, optimizar sus activos y reducir aún más sus pasivos. También sería recomendable explorar estrategias para mejorar la rentabilidad, asegurándose de que las inversiones realizadas generen retorno y fortalezcan su base patrimonial. Reestructuración financiera o nuevas fuentes de inversión podrían ser necesarias para mejorar la situación patrimonial de la empresa.



Realizado por: Los autores

Resumen de Resultados Financieros Tecnicentro La Casa Del Amortiguador S.A. (Tecamorti)

AÑO	INGRESOS	TOTAL COSTOS	TOTAL GASTOS	UTILIDAD
2020	US\$0	US\$0	US\$0	US\$ 0
2021	US\$292,603	US\$242,519	US\$114,436	(US\$64,352)
2022	US\$291,729	US\$167,391	US\$419,021	(US\$296,161)

Fuente: Repositorio virtual de la página web de la Super de Cias.

Los resultados de ingresos, costos, gastos y utilidad de Tecnicentro La Casa Del Amortiguador S.A. (Tecamorti) para los años 2020, 2021 y 2022 reflejan una situación financiera desafiante. A continuación, se presenta una interpretación detallada de los resultados:

En 2020, la empresa no reportó ingresos, lo cual puede deberse a una paralización de actividades o la no generación de ventas en ese periodo. Este resultado también puede reflejar la fase de reestructuración o problemas operativos de la empresa en ese momento. A partir de 2021, la empresa comienza a generar ingresos por US\$292,603, lo cual es un buen indicio de recuperación. Sin embargo, los ingresos en 2022 muestran una ligera caída del 0.3% con respecto a 2021, lo que podría indicar un estancamiento o falta de crecimiento en las ventas, aunque sigue siendo una cifra positiva.

En 2020, los costos fueron nulos, lo que coincide con la ausencia de ingresos y actividades en ese año. En 2021, los costos fueron de US\$242,519, lo que implica que la empresa incurrió en gastos para iniciar operaciones y cubrir costos directos relacionados con la prestación de servicios. Sin embargo, en 2022, los costos disminuyen un 30.9%, lo que sugiere una optimización de recursos o una reducción en los gastos operativos. En 2020, no hubo gastos, lo que está alineado con la falta de actividad en ese periodo.

En 2021, los gastos fueron de US\$114,436, lo cual es un nivel razonable para un año de recuperación y reactivación. Sin embargo, en 2022, los gastos aumentan más del 265%, alcanzando US\$419,021. Este aumento en los gastos podría ser consecuencia de gastos imprevistos, inflación, o una expansión de operaciones que no se ha reflejado en un aumento proporcional de ingresos.

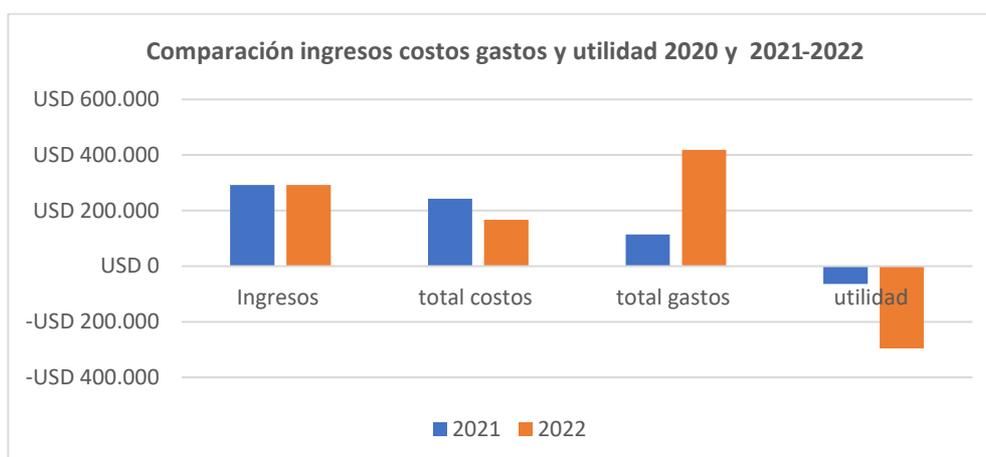
En 2020, al no haber actividad, la utilidad fue nula. En 2021, la empresa registró una pérdida de US\$64,352, lo que indica que, aunque generó ingresos, los costos y gastos fueron más altos, lo que afectó negativamente la rentabilidad. En 2022, la pérdida se amplió a US\$296,161, lo cual es una señal de que la empresa no logró mejorar su rentabilidad. La fuerte caída en las utilidades

en 2022 sugiere que los gastos operativos y otros costos aumentaron considerablemente sin generar una mejora proporcional en los ingresos, lo que puede reflejar ineficiencias operativas o un aumento significativo de costos fijos.

Tecamorti S.A. ha enfrentado dificultades financieras en los últimos años. Aunque comenzó a generar ingresos en 2021, la rentabilidad sigue siendo negativa, con pérdidas que se agravaron en 2022.

El aumento de los gastos en 2022, junto con la ligera caída de los ingresos, sugiere que la empresa no ha logrado optimizar su estructura de costos y aún enfrenta desafíos operativos.

Es urgente que la empresa trabaje en optimizar sus costos y gastos, y explore estrategias para aumentar los ingresos, como diversificar los servicios ofrecidos o mejorar las estrategias de marketing. La recapitalización y una posible reestructuración financiera podrían ser necesarias para asegurar la sostenibilidad a largo plazo de la empresa y revertir las pérdidas.



Realizado por: Los autores

Análisis Financiero de Tecamorti S.A.: Un Enfoque en Liquidez, Endeudamiento y Rentabilidad.

Empresas	Tipo	Nombre	Fórmula	2022	2021	2020
TECAMORT I.S.A.	Liquidez	Liquidez Corriente	Activos Corrientes / Pasivos Corrientes	0.18	0.22	0.00

	Prueba Ácida	Activos Corrientes - Inventarios / Pasivos Corrientes	0.13	0.12	0.00
	Capital de Trabajo	Activos Corrientes - Pasivos Corrientes	US\$146,165	(US\$144,688)	US\$0.00
Solvencia/Endeudamiento	Endeudamiento	Pasivos Totales / Activos Totales	4.58	3.81	0.00
Rentabilidad	ROE	(Utilidad Neta / Patrimonio) x 100	212.85	46.75	0.00
	Margen Bruto	(Utilidad Bruta / Ventas Netas) x 100	42.62	17.12	0.00
	Margen EBITDA	(EBITDA / Ventas Netas) x 100	(101.01)	(21.99)	0.00
	Margen Neto	(Utilidad Neta / Ventas Netas) x 100	(101.52)	(21.99)	0.00
	ROA	(Utilidad Neta / Activos Totales) x 100	(762.89)	(131.36)	0.00

Realizado por: Los autores

De acuerdo con los cálculos obtenidos de los Estados Financieros y Estados de Resultado Integral de la compañía TECAMORTI S.A. encontramos lo siguiente:

Liquidez

Liquidez Corriente: Para la compañía TECAMORTI S.A. La liquidez corriente disminuyó de 0.22 en el año 2021 a 0.18 para el año 2022, lo que indica que la empresa tiene cada vez menos capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

Prueba Ácida: Aunque hubo una ligera mejora en la prueba ácida, pasando de 0.12 puntos en el año 2021 a 0.13 puntos en el año 2022, sigue estando muy por debajo del nivel adecuado. Lo que reflejó la incapacidad de la empresa para cubrir sus pasivos corrientes con sus activos más líquidos.

Capital de Trabajo: Por otro lado, el capital de trabajo se mantuvo negativo en ambos años, empeorando ligeramente de (US\$144,687) en el año 2021 a (US\$146,165) en el año 2022. Este déficit de liquidez indica que la empresa continúa teniendo dificultades para financiar sus operaciones diarias.

Solvencia / Endeudamiento

Para compañía TECAMORTI S.A. el ratio de endeudamiento aumentó de 3.81 puntos en el año 2021 a 4.58 puntos en el año 2022, lo que sugirió que la empresa depende cada vez más de la deuda para financiar sus operaciones. Esto incrementa el riesgo financiero y podría afectar su estabilidad a largo plazo.

Rentabilidad

ROE (Retorno sobre el Patrimonio): Para la compañía TECAMORTI S.A. El ROE se disparó de 46.75 puntos en el año 2021 a 212.85 puntos en el año 2022, lo que indicó una rentabilidad muy alta sobre el capital de los accionistas o dueño de la compañía, pero este crecimiento es probablemente impulsado por un alto nivel de apalancamiento y no por una mejora en la operación.

Margen Bruto: El margen bruto mejoró significativamente de 17.12 puntos en el año 2021 a 42.62 puntos para el año 2022, lo que sugirió una mayor eficiencia en la gestión de costos directos o una mejora en los precios de venta.

Margen Neto y EBITDA: Ambos indicadores empeoraron drásticamente. El EBITDA pasó de -21.99 puntos en el año 2021 a (101.01) puntos para el año 2022, mientras que el margen neto se desplomó de (21.99) puntos en el año 2021 a (101.52) puntos para el año 2022. Esto refleja un deterioro severo en la rentabilidad operativa, con pérdidas que aumentaron considerablemente.

ROA (Retorno sobre Activos): TECAMORTI S.A. mostró una caída drástica, pasando de (131.36) puntos en el año 2021 a (762.89) puntos en el año 2022, lo que indicó una enorme ineficiencia en el uso de los activos de la empresa para generar beneficios.

Para el año 2020, no se obtuvo información financiera para TECAMORTI S.A. en la Superintendencia de Compañías, que es la fuente en donde pudimos obtener la información requerida para nuestro trabajo, por lo que no es posible realizar un análisis completo de su situación financiera para este año.

Recomendaciones

Mejorar la Liquidez: Se recomienda optimizar la gestión de cuentas por cobrar y por pagar, reestructurar deudas, revisar inventarios y considerar financiamiento de corto plazo para cubrir obligaciones a corto plazo.

Reducir el apalancamiento Financiero: La empresa debe reducir su dependencia de la deuda a largo plazo, renegociar pasivos y aumentar el capital propio mediante la captación de inversores.

Mejorar la rentabilidad: Es necesario revisar la estructura de costos para optimizar los gastos operativos y aumentar las ventas sin elevar costos. Además, se debe revisar la política de precios y márgenes.

Optimizar la eficiencia operativa: La empresa debe evaluar el uso de sus activos, considerar la venta de activos subutilizados, e invertir en tecnología y capacitación para mejorar la productividad.

Fortalecer la gestión financiera: Implementar un control financiero más riguroso, con presupuestos detallados y un seguimiento mensual de los resultados, así como buscar asesoría externa para mejorar las estrategias financieras.

Razón Social: Tecnicentro Max-Union S.A.

RUC: 0992921765001

Inicio de Actividades: 12 de junio de 2015

Representante Legal: María Dolores Guarquila Muñoz

Ubicación: Provincia de Guayas, Cantón Guayaquil, Parroquia Tarqui, Calle Primero de Mayo, N° 710, Intersección J. Mascote - Esmeraldas, frente al Colegio Santa Ana.

Descripción General:

Tecnicentro Max-Union S.A. es una empresa ecuatoriana fundada en 2015, dedicada a la prestación de servicios de mantenimiento automotriz y la venta de partes y accesorios para vehículos. Bajo la dirección de María Dolores Guarquila Muñoz, la empresa se ha consolidado como un referente en Guayaquil por ofrecer una amplia gama de servicios especializados, entre los que se incluyen lavado, engrasado, pulverizado, encerado, cambios de aceite, y otros cuidados esenciales para el mantenimiento de vehículos.

Además de estos servicios de mantenimiento, Tecnicentro Max-Union S.A. se dedica a la venta al por mayor de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores, tales como neumáticos (llantas), cámaras de aire, bujías, baterías, equipo de iluminación, y piezas eléctricas, entre otros.

Con una ubicación estratégica en la ciudad, la empresa ha logrado posicionarse como una opción confiable para quienes buscan tanto servicios de alta calidad como repuestos de confianza para mantener sus vehículos en óptimas condiciones. Gracias a su equipo altamente capacitado y su compromiso con la excelencia, Tecnicentro Max-Union S.A. continúa creciendo en el sector automotriz, destacándose por su atención personalizada y su enfoque en la satisfacción del cliente.

Situación Financiera de Tecnicentro Max-Union S.A.

Año	Total de Activos	Total de pasivo	Total de Patrimonio
2020	US\$52,030	US\$50,651	US\$4,572
2021	US\$55,223	US\$50,651	US\$4,572
2022	US\$55,223	US\$50,651	US\$4,572

Fuente: Repositorio virtual de la página web de la Super de Cias.

Total de Activos:

En 2020, la empresa reportó un total de activos de US\$52,030. En 2021 y 2022, los activos se mantuvieron constantes en US\$55,223. Esto indica una estabilidad en los activos, con un crecimiento marginal en 2021, pero sin cambios significativos en 2022. La empresa no ha realizado inversiones sustanciales en activos en los últimos años, lo que podría reflejar una estrategia de cautela o una falta de expansión en su infraestructura.

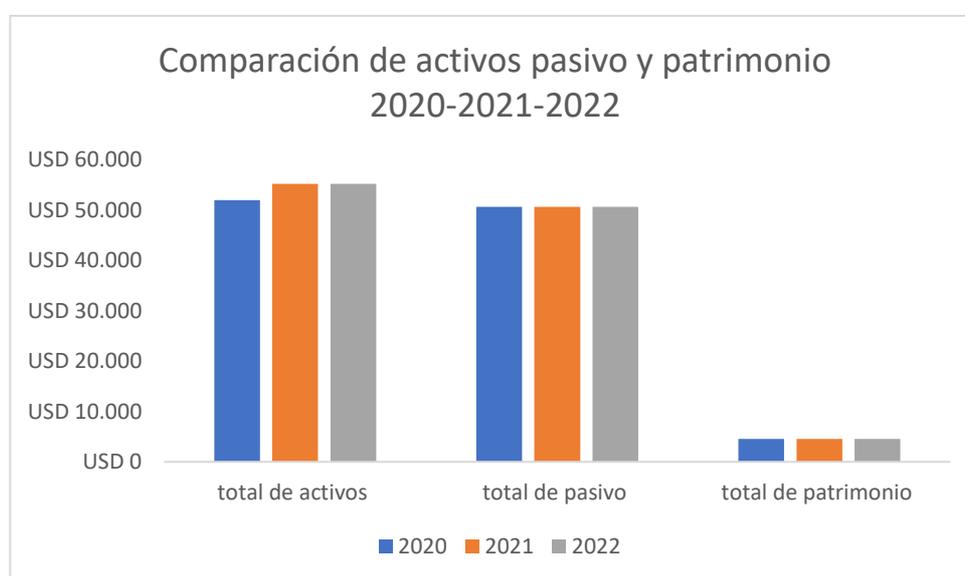
Total de Pasivos:

Los pasivos se mantuvieron constantes en US\$50,651 en los tres años analizados (2020-2022). La empresa no ha incrementado su deuda a lo largo de estos tres años, lo que podría ser una señal de que no está adquiriendo nuevas obligaciones financieras, lo que puede indicar una política de control de riesgos o limitaciones en la capacidad de endeudamiento.

Total de Patrimonio:

El patrimonio de la empresa se mantuvo igual en los tres años analizados, con un total de US\$4,572. La falta de crecimiento en el patrimonio indica que la empresa no ha generado utilidades significativas que hayan podido ser retenidas o reinvertidas. Esto podría señalar un estancamiento en la rentabilidad o en las ganancias no distribuidas.

Estabilidad financiera: A pesar de la falta de crecimiento significativo en los activos, pasivos y patrimonio, la empresa ha mantenido una estabilidad financiera. Falta de expansión: La empresa no ha mostrado un aumento en sus activos, lo que podría limitar su capacidad de expansión o mejora de sus operaciones. Potencial para mejorar la rentabilidad: Dado que el patrimonio no ha crecido, la empresa podría necesitar revisar sus políticas de reinversión de utilidades para fomentar un mayor crecimiento y sustentabilidad a largo plazo.



Realizado por: Los autores

Resumen de Resultados Financieros Tecnicentro Max-Union S.A.

AÑO	INGRESOS	TOTAL COSTOS	TOTAL GASTOS	UTILIDAD
2021	US\$0.00	US\$0.00	US\$0.00	US\$0.00
2022	US\$0.00	US\$0.00	US\$0.00	US\$0.00

Fuente: Repositorio virtual de la página web de la Super de Cias.

La empresa experimentó una interrupción casi total de sus operaciones durante el 2020 debido a la crisis ocasionada por la pandemia, lo que la llevó a una situación cercana a la quiebra. En la actualidad, enfrenta dificultades para reactivar sus actividades, principalmente debido a problemas relacionados con la seguridad.

Análisis Financiero de Tecnicentro Max-Union S.A. Un Enfoque en Liquidez, Endeudamiento y Rentabilidad.

Empresas	Tipo	Nombre	Fórmula	2022	2021	2020
MAX-UNION S.A.	Liquidez	Liquidez Corriente	Activos Corrientes / Pasivos Corrientes	0.00	0.00	0.00
		Prueba Ácida	Activos Corrientes - Inventarios / Pasivos Corrientes	0.00	0.00	0.00
		Capital de Trabajo	Activos Corrientes - Pasivos Corrientes	US\$3,225	US\$3,225	US\$3,225
	Solvencia/Endeudamiento	Endeudamiento	Pasivos Totales / Activos Totales	0.92	0.92	0.92
	Rentabilidad	ROE	(Utilidad Neta / Patrimonio) x 100	0.00	0.00	0.00
		Margen Bruto	(Utilidad Bruta / Ventas Netas) x 100	0.00	0.00	0.00
		Margen EBITDA	(EBITDA / Ventas Netas) x 100	0.00	0.00	0.00
		Margen Neto	(Utilidad Neta / Ventas Netas) x 100	0.00	0.00	0.00
		ROA	(Utilidad Neta / Activos Totales) x 100	0.00	0.00	0.00

Realizado por: los Autores

De acuerdo con los cálculos obtenidos de los Estados Financieros y Estados de Resultado Integral de la compañía MAX-UNION S.A. y el análisis de los ratios financieras del Tecnicentros Automotriz para los años 2021 y 2022 refleja un estancamiento en el desempeño financiero para la compañía, con una falta de movimiento en los principales indicadores, lo cual se menciona de siguiente manera:

Liquidez

Liquidez Corriente y Prueba Ácida: Tanto la liquidez corriente como la prueba ácida obtuvo un puntaje de 0 para los años 2021 y 2022, lo que indicó que la empresa no tuvo movimientos tanto en sus activos corrientes como en sus pasivos a corto plazo. Esto es una señal de que la empresa pudo haber tenido dificultades para enfrentar sus obligaciones.

Capital de Trabajo: Por otro lado, el capital de trabajo de la compañía MAX-UNION S.A. permaneció estático en US\$3,225 tanto para el año 2021 como para el año 2022, lo que sugirió que la empresa no experimentó un cambio significativo en la relación entre sus activos y pasivos corrientes.

La empresa no reportó valores de indicadores de liquidez en el año 2020, lo que indicó limitaciones para cubrir sus pasivos a corto plazo. Sin embargo, ésta obtuvo un capital de trabajo positivo de US\$3,225, pero bajo, lo cual pudo haber limitado sus recursos para financiar actividades operativas.

Solvencia / Endeudamiento

Para compañía MAX-UNION S.A. el ratio de endeudamiento se mantuvo constante en 0.92 puntos para ambos años, lo que reflejó una estabilidad en el nivel de deuda en relación con los activos de la empresa. Aunque no presenta un riesgo alto, tampoco muestra una reducción en la dependencia del financiamiento externo.

Para el año 2020, la dependencia en la deuda fue alta obteniendo un puntaje de 0.92, lo que pudo incrementar el riesgo financiero, especialmente al no mostrar ingresos o rentabilidad que hayan respaldado esta estructura de capital.

Rentabilidad

ROE (Retorno sobre el Patrimonio), Margen Bruto, EBITDA, Margen Neto y ROA: Todos estos indicadores se mantuvieron en 0 puntos lo que sugirió que la compañía MAX-UNION S.A. no generó beneficios ni logró una rentabilidad significativa sobre su patrimonio o activos. Esto indicó una falta de generación de valor y la ausencia de mejoras en la operación.

Para el año 2020 todos los indicadores de rentabilidad fueron nulos, lo que sugirió una falta de generación de ingresos o beneficios y que probablemente una inactividad operativa en el periodo.

Recomendaciones:

Reactivar la operación y mejorar la liquidez: Es crucial que la empresa busque formas de generar actividad operativa para aumentar los activos corrientes y mejorar su capacidad de cumplir con las obligaciones a corto plazo. Podría considerar la venta de activos no esenciales, reestructuración de pasivos o nuevas fuentes de financiamiento.

Optimizar el capital de trabajo: A pesar de que el capital de trabajo fue positivo, permanece estancado. La compañía debe explorar estrategias para mejorar la relación entre sus activos y pasivos corrientes, como mejorar la gestión de inventarios y cuentas por cobrar.

Revisar la estructura de endeudamiento: Mantener un ratio de endeudamiento alto podría aumentar el riesgo financiero. Sería prudente reducir la dependencia de la deuda externa, buscando alternativas de financiamiento más sostenibles, como capital propio o préstamos con mejores condiciones.

Impulsar la rentabilidad: Dado que los indicadores de rentabilidad fueron nulos, la empresa debe revisar sus operaciones para identificar áreas de mejora, como optimización de costos, diversificación de ingresos y estrategias de venta. Mejorar la rentabilidad es esencial para asegurar la viabilidad a largo plazo.

Razón Social: Tecnicentrohugo S.A.

RUC: 0992885912001

Inicio de Actividades: 13 de noviembre del 2014

Representante Legal: Pelaez Ruiz Blanca Paola

Provincia: Guayas **Cantón:** Guayaquil **Parroquia:** Tarqui **Calle:** Av. Cuarta **Número:** 307
Intersección: Calle Quinta **Calle Septima Referencia:** Diagonal Al Mercado De Viveres

Descripción General:

Tecnicentrohugo S.A. es una empresa ecuatoriana fundada el 13 de noviembre de 2014, ubicada en Guayaquil, provincia de Guayas, específicamente en la Av. Cuarta, número 307, parroquia Tarqui, diagonal al mercado de víveres. Bajo la representación legal de Blanca Paola Pelaez Ruiz, la compañía ha establecido su presencia en el sector automotriz de la ciudad, destacándose por sus servicios de mantenimiento y reparación de vehículos.

La empresa se especializa en ofrecer soluciones integrales para el cuidado automotor, incluyendo reparaciones mecánicas y eléctricas, mantenimiento de sistemas de inyección y carrocería. Además, brinda servicios adicionales de tratamiento anti óxido, pintura y carga de baterías, que contribuyen a prolongar la vida útil de los vehículos. Asimismo, cuenta con una tienda de venta al por menor de partes, componentes, y accesorios, como neumáticos, baterías, y otros suministros esenciales para el buen desempeño de los automotores.

Con su enfoque en la calidad y la atención personalizada, Tecnicentrohugo S.A. ha logrado consolidarse como una opción confiable para los propietarios de vehículos en Guayaquil, ofreciendo tanto servicios de mantenimiento como productos de alta calidad para el sector automotriz

Situación Financiera de Tecnicentrohugo S.A.

Año	Total de Activos	Total de pasivo	Total de Patrimonio
2020	US\$69,509	US\$54,602	US\$14,907
2021	US\$82,964	US\$67,510	US\$15,454
2022	US\$95,221	US\$79,627	US\$15,594

Fuente: Repositorio virtual de la página web de la Super de Cias.

Los activos de la empresa han crecido cada año de forma consistente: de US\$69,509 en 2020 a US\$82,964 en 2021, y finalmente a US\$95,221 en 2022. Este crecimiento indica que la empresa ha incrementado sus recursos o inversiones en activos, lo cual podría reflejar una expansión en su capacidad operativa o una acumulación de recursos para enfrentar la demanda del mercado.

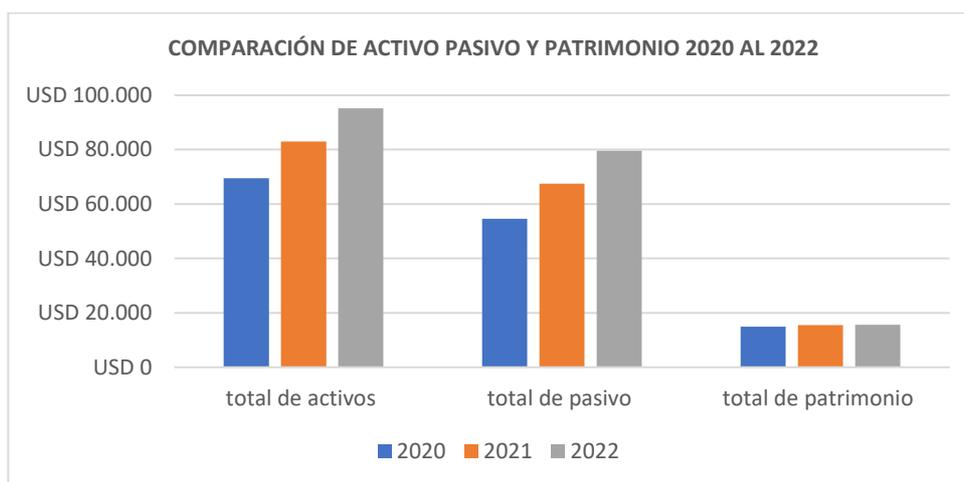
Los pasivos también han aumentado cada año, de US\$54,602 en 2020 a US\$67,510 en 2021, y a US\$79,627 en 2022. El crecimiento en los pasivos sugiere que la empresa ha financiado su expansión o ha aumentado sus obligaciones financieras a lo largo del tiempo. Aunque el aumento en pasivos es natural para apoyar el crecimiento, es importante monitorear que estos

no crezcan demasiado en comparación con los activos, ya que un aumento excesivo de la deuda podría generar presión en la liquidez y solvencia.

El patrimonio de la empresa ha mostrado una variación mínima, pasando de US\$14,907 en 2020 a US\$15,454 en 2021, y luego a US\$15,594 en 2022. La estabilidad del patrimonio sugiere que la empresa ha tenido una capacidad limitada para generar ganancias retenidas o no ha realizado mayores aportes de capital. Este aspecto puede indicar que, aunque la empresa está expandiendo sus activos y pasivos, no está generando una gran rentabilidad que incremente significativamente el patrimonio de los propietarios.

A lo largo de los tres años, los pasivos han representado la mayor parte del financiamiento de la empresa, superando el patrimonio en cada periodo. En 2022, los pasivos alcanzan casi el 84% del total de activos (US\$79,627 de un total de US\$95,221). Esto refleja una estructura financiera dependiente del financiamiento externo, lo cual podría ser un riesgo si la empresa enfrenta dificultades para generar liquidez. El crecimiento moderado del patrimonio, en contraste con el incremento de activos y pasivos, indica que la empresa depende en gran medida de la financiación externa, en lugar de generar una acumulación de capital interno a través de utilidades retenidas.

Tecnicentrohugo S.A. ha mostrado un crecimiento en su base de activos y ha financiado gran parte de este crecimiento a través del aumento de sus pasivos. Aunque el crecimiento es positivo, una dependencia alta en pasivos podría representar un riesgo en el largo plazo si la empresa no incrementa su patrimonio o no mejora su rentabilidad para reducir sus deudas. Se sugiere que la empresa continúe fortaleciendo su rentabilidad para aumentar su patrimonio, disminuyendo así la dependencia de deuda externa y mejorando su estabilidad financiera en el futuro.



Realizado por: Los autores

Resumen de Resultados Financieros Tecnicentro La Casa Del Amortiguador S.A. (Tecamorti)

AÑO	INGRESOS	TOTAL COSTOS	TOTAL GASTOS	UTILIDAD
2021	US\$52,807	US\$36,532	US\$15,884	US\$391
2022	US\$51,085	US\$33,102	US\$17,377	US\$605
2023	US\$46,209	US\$34,238	US\$11,509	US\$140

Fuente: Repositorio virtual de la página web de la Super de Cias.

Los ingresos muestran una disminución de 2020 a 2022. En 2020, los ingresos fueron de US\$52,807, pero en 2021 cayeron a US\$51,085, y en 2022 descendieron aún más a US\$46,209. Esta caída en los ingresos podría ser un indicio de una disminución en la demanda de los servicios de la empresa o de una posible pérdida de clientes, lo cual es una señal importante a monitorear. Es fundamental que la empresa investigue las causas de esta disminución y considere estrategias para mejorar su posicionamiento en el mercado.

Los costos también han disminuido de US\$36,532 en 2020 a US\$33,102 en 2021, pero han subido a US\$34,238 en 2022. La reducción de los costos en 2021 podría haber sido una estrategia para mitigar la caída en los ingresos. Sin embargo, el aumento en los costos en 2022, a pesar de que los ingresos siguen cayendo, puede reflejar un aumento en los costos operativos, como aumentos en los precios de insumos, mano de obra o mantenimiento de equipos.

Los gastos también han variado: aumentaron de US\$15,884 en 2020 a US\$17,377 en 2021, y luego cayeron a US\$11,509 en 2022. La disminución en los gastos en 2022 podría ser un esfuerzo por reducir los gastos generales o administrar de manera más eficiente los recursos. Aunque es

positivo que los gastos hayan bajado, la caída en los ingresos y la estabilización de los costos podrían indicar que la empresa está operando con un margen de maniobra más reducido.

La utilidad neta muestra una tendencia fluctuante, pasando de US\$391 en 2020 a US\$605 en 2021, pero cayendo a solo US\$140 en 2022. Aunque la utilidad fue positiva en todos los años, el descenso en 2022 es una preocupación. Esto indica que la empresa ha tenido más dificultades para generar beneficios a pesar de los esfuerzos por controlar los costos y gastos, lo que podría reflejar una mayor presión sobre los márgenes de ganancia debido a la caída de los ingresos.

En general, la caída de los ingresos y la fluctuación entre los costos y los gastos indican que la empresa está operando en un entorno de márgenes reducidos. Aunque ha logrado mantener los costos bajo control en 2021 y 2022, la caída en los ingresos afecta la capacidad de la empresa para generar mayores utilidades. La relación entre ingresos y costos muestra que los costos no han disminuido proporcionalmente con los ingresos, lo que ha limitado la capacidad de la empresa para mejorar la rentabilidad.

Tecnicentrohugo S.A. enfrenta una tendencia a la baja en sus ingresos, lo que es un desafío significativo para la rentabilidad de la empresa. A pesar de los esfuerzos por reducir los costos y gastos, la utilidad neta ha sido cada vez menor, especialmente en 2022, lo que sugiere que la empresa necesita revisar sus estrategias de ventas, diversificación de servicios y reducción de costos para revertir esta tendencia. Es recomendable que la empresa realice un análisis detallado de sus operaciones, identifique áreas de mejora en la gestión de costos, y explore nuevas oportunidades de ingresos para asegurar su sostenibilidad financiera en el futuro.



Realizado por: Los autores

Análisis Financiero de Tecamorti S.A.: Un Enfoque en Liquidez, Endeudamiento y Rentabilidad.

Empresas	Tipo	Nombre	Fórmula	2022	2021	2020
TECNICENTRO HUGO S.A.	Liquidez	Liquidez Corriente	Activos Corrientes / Pasivos Corrientes	1.17	1.18	1.12
		Prueba Ácida	Activos Corrientes - Inventarios / Pasivos Corrientes	0.96	0.96	0.88
		Capital de Trabajo	Activos Corrientes - Pasivos Corrientes	US\$13,280	US\$12,118	US\$6,337
	Solvencia/Endeudamiento	Endeudamiento	Pasivos Totales / Activos Totales	0.84	0.81	0.79
	Rentabilidad	ROE	(Utilidad Neta / Patrimonio) x 100	0.90	3.91	(4.41)
		Margen Bruto	(Utilidad Bruta / Ventas Netas) x 100	25.91	35.20	30.82
		Margen EBITDA	(EBITDA / Ventas Netas) x 100	1.00	1.19	0.74
		Margen Neto	(Utilidad Neta / Ventas Netas) x 100	0.30	1.18	(1.25)
		ROA	(Utilidad Neta / Activos Totales) x 100	0.15	0.73	(0.95)

Realizado por: Los autores

De acuerdo con los cálculos obtenidos de los Estados Financieros y Estados de Resultado Integral de la compañía TECNICENTROHUGO S.A. encontramos lo siguiente:

Liquidez

Liquidez Corriente: Para la compañía TECNICENTROHUGO S.A. Se observa una leve disminución, pasando de 1.18 puntos en el año 2021 a 1.17 puntos para el año 2022. Aunque esta ligera variación no es significativa, ambos años indican que la empresa puede cubrir sus pasivos corrientes con sus activos a corto plazo.

Prueba Ácida: La prueba ácida se mantuvo estable en 0.96 en ambos años, lo que sugirió que, excluyendo los inventarios, la empresa aún tuvo la capacidad de cumplir con sus obligaciones inmediatas.

Capital de Trabajo: Por otro lado, el capital de trabajo de la compañía TECNICENTROHUGO S.A. mejoró pasando de US\$12,118 en el año 2021 a US\$13,280 en el año 2022, lo que indicó un ligero incremento en los activos corrientes respecto a los pasivos corrientes.

Para el año 2020, la liquidez corriente fue adecuada, obteniendo un puntaje de 1.12 permitiéndole cubrir sus obligaciones a corto plazo, aunque el capital de trabajo fue bajo de US\$6337, este pudo afectar su capacidad para cubrir gastos operativos imprevistos.

Solvencia / Endeudamiento

Para compañía TECNICENTROHUGO S.A. el ratio de endeudamiento aumentó de 0.81 en el año 2021 a 0.84 en el año 2022, lo que implicó un mayor apalancamiento financiero. Esto sugirió que la empresa utilizó más deuda en su estructura de financiamiento, lo cual pudo aumentar el riesgo financiero.

Para el año 2020 la compañía TECNICENTROHUGO S.A. obtuvo un puntaje de 0,79 lo cual fue moderado, aunque la rentabilidad negativa reflejó un desafío en el retorno de inversiones.

Rentabilidad

ROE (Retorno sobre el Patrimonio): Para la compañía TECNICENTROHUGO S.A. El ROE cayó de 3.91 puntos para el año 2021 a 0.90 en el año 2022, lo que reflejó una disminución significativa en la capacidad de generar beneficios para los accionistas o sus propietarios.

Margen Bruto: El margen bruto se redujo de 35.20 puntos en el año 2021 a 25.91 puntos en el año 2022, lo que indicó una caída en la eficiencia operativa.

EBITDA: Para la compañía TECNICENTROHUGO S.A. el EBITDA bajó de 1.19 puntos en el año 2021 a 1.00 en el año 2022, lo cuál reflejó una disminución en la rentabilidad operativa.

Margen Neto: El margen neto se redujo considerablemente de 1.18 puntos en el año 2021 a 0.30 para el año 2022, lo que indicó que la empresa generó menos beneficios netos sobre sus ingresos.

ROA (Retorno sobre Activos): TECNICENTROHUGO S.A. mostró una disminución de 0.73 puntos en el año 2021 a 0.15 puntos para el año 2022, lo que reflejó una caída en la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ingresos.

Para el año 2020, aunque el margen bruto fue positivo obtenido un puntaje de 30.82, el margen neto (-1.25) y el ROE (-4.41) negativo reflejaron pérdidas y una rentabilidad insuficiente, lo que sugirió problemas en la gestión de costos y en la generación de valor para sus propietarios o accionistas.

Recomendaciones:

Aumentar ingresos: Ampliar servicios, implementar marketing en redes sociales, y establecer alianzas estratégicas con aseguradoras o empresas de flotillas.

Reducir costos y gastos: Revisar costos operativos, controlar gastos generales y optimizar procesos internos para mejorar la eficiencia.

Fortalecer rentabilidad y patrimonio: Reinvertir utilidades para el crecimiento, ajustar tarifas si es necesario y monitorear los resultados financieros regularmente.

Disminuir dependencia de financiamiento externo: Gestionar mejor el flujo de caja y, si se requiere financiamiento, buscar opciones de bajo interés o considerar aportes de capital.

Adaptarse al mercado: Analizar la competencia, innovar en servicios y estar atento a tendencias como el mantenimiento de vehículos eléctricos

Aumento de cámaras de vigilancia: Coloca cámaras en áreas estratégicas para monitorear tanto el interior como el exterior del local, lo que no solo disuade posibles incidentes de seguridad, sino que también proporciona evidencia en caso de eventos imprevistos.

Capacitaciones de seguridad ocupacional: Ofrece capacitaciones regulares para los empleados en temas de seguridad ocupacional, incluyendo el uso adecuado de equipos, procedimientos de emergencia, y manejo de herramientas. Esto reduce riesgos y fomenta un ambiente de trabajo seguro y responsable.

Razón Social: Importadora Rodriguez Gallegos Rodgalparts S.A.

Ruc: 0993084549001

Inicio De Actividades: 28 De febrero 2024

Representante Legal: Rodríguez Gallegos Andrés Aníbal

Ubicación: Provincia: Guayas Cantón: Guayaquil Parroquia: Ayacucho, Calle: Ayacucho Número: 3519 Intersección: Calle 8va Y 9na Número De Oficina: Pb Referencia: Frente A La Gasolinera Terpel (Esquina)

Descripción General

Importadora Rodríguez Gallegos Rodgalparts S.A., fundada en 2024 y liderada por Andrés Aníbal Rodríguez Gallegos, es una empresa ubicada en el cantón Guayaquil, provincia de Guayas. Especializada en la importación y distribución de partes y repuestos automotrices, la empresa se distingue por su compromiso con ofrecer productos de alta calidad y confiabilidad para el mantenimiento y reparación de vehículos.

Ubicada estratégicamente en la parroquia Ayacucho, frente a la gasolinera Terpel, Rodgalparts S.A. facilita el acceso de sus clientes a una amplia variedad de repuestos y componentes automotrices, lo que la convierte en una opción confiable para aquellos que buscan productos originales y un servicio eficiente. Su enfoque en la satisfacción del cliente y su capacidad para responder a las demandas del mercado la posicionan como una empresa competitiva y en crecimiento dentro del sector automotriz.

Situación Financiera de Importadora Rodriguez Gallegos Rodgalparts S.A.

Año	Total de Activos	Total de pasivo	Total de Patrimonio
2020	US\$793,527	US\$577,783	US\$215,744
2021	US\$892,725	US\$591,026	US\$301,699
2022	US\$1,390,623	US\$607,791	US\$782,832

Fuente: Repositorio virtual de la página web de la Super de Cias.

Los activos han aumentado de US\$793,527 en 2020 a US\$1.4 millones en 2022, lo que representa un crecimiento significativo. Este incremento puede indicar una expansión en la capacidad operativa de la empresa, como la adquisición de nuevos activos, inversiones en infraestructura o expansión del inventario para atender una mayor demanda. Un crecimiento de

este tipo suele reflejar un fortalecimiento de la posición financiera de la empresa y un enfoque en el crecimiento a largo plazo.

Los pasivos han crecido de US\$577,783 en 2020 a US\$607,791 en 2022, pero este aumento es mucho menor en comparación con el crecimiento de los activos. Aunque la empresa ha aumentado sus deudas o compromisos, lo ha hecho en una proporción bastante controlada. Esto es positivo, ya que muestra que el aumento en el financiamiento externo es menor que el crecimiento de los activos, lo que sugiere un equilibrio saludable en la estructura financiera y una dependencia moderada de financiamiento externo.

El patrimonio de la empresa ha crecido de US\$215,744 en 2020 a US\$782,832 en 2022, mostrando un aumento notable. Este crecimiento en el patrimonio es un excelente indicador de rentabilidad y estabilidad financiera. La expansión del patrimonio sugiere que la empresa ha estado reteniendo utilidades o aumentando la inversión de sus propietarios, lo que fortalece su capacidad para financiar sus propias operaciones sin depender en exceso de deuda. La diferencia entre los activos y los pasivos, que es el patrimonio, ha aumentado considerablemente en estos tres años. Esto significa que, aunque la empresa ha incrementado sus activos, la mayor parte de este crecimiento se ha financiado mediante recursos propios, no por deuda. La relación cada vez menor entre pasivo y patrimonio refleja una mayor solidez financiera y menor riesgo financiero, lo cual es un aspecto positivo para la sostenibilidad de la empresa a largo plazo.

En resumen, la empresa ha experimentado un crecimiento considerable en sus activos, respaldado principalmente por un aumento en el patrimonio, con solo un pequeño incremento en los pasivos. Esto indica una estrategia de crecimiento saludable y sostenible, que reduce la dependencia de financiamiento externo. Esta situación fortalece la posición financiera de la empresa, ya que cuenta con un respaldo de activos cada vez mayor y un aumento en los recursos propios, lo cual proporciona mayor estabilidad y capacidad para enfrentar futuros desafíos financieros o invertir en nuevas oportunidades de crecimiento.



Realizado por: Los autores

Resumen de Resultados Financieros Importadora Rodriguez Gallegos Rodgalparts S.A.

AÑO	INGRESOS	TOTAL COSTOS	TOTAL GASTOS	UTILIDAD
2021	US\$1,405,727	US\$1,122,029	US\$199,194	US\$84,504
2022	US\$1,896,781	US\$1,461,775	US\$361,542	US\$73,464
2023	US\$2,023,937	US\$916,541	US\$626,264	US\$481,132

Fuente: Repositorio virtual de la página web de la Super de Cias.

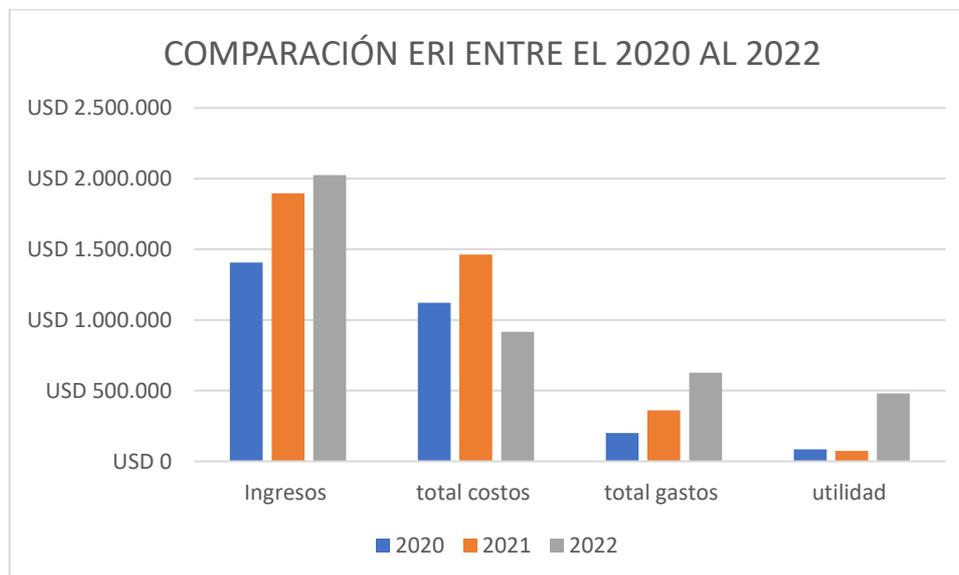
Los ingresos han aumentado de US\$1,4 millones en 2020 a US\$2 millones en 2022, lo que indica un crecimiento sostenido en las ventas. Este incremento en ingresos puede ser señal de una mayor demanda o de una expansión en el mercado de la empresa, posicionándola favorablemente en el sector y mejorando sus oportunidades de rentabilidad.

En 2020, los costos fueron de US\$1,1 millones y aumentaron a US\$1,5 millones en 2021, pero en 2022, curiosamente, bajaron a US\$916,541. Esta reducción significativa en los costos de 2022, a pesar del aumento en los ingresos, puede indicar que la empresa ha optimizado sus procesos o negociado mejores precios con proveedores. La disminución de costos es muy favorable y contribuye a una mayor rentabilidad.

Los gastos han aumentado de US\$199,194 en 2020 a US\$626,264 en 2022. Este incremento en gastos, especialmente en 2022, podría deberse a mayores inversiones en áreas operativas, administrativas o en expansiones de mercado (como publicidad o infraestructura). Aunque este aumento es considerable, la empresa parece haberlo compensado con la optimización de los costos y el crecimiento en ingresos.

La utilidad de 2020 fue de US\$84,504, bajó a US\$73,464 en 2021, y en 2022 aumentó drásticamente a US\$481,132. Esta mejora en 2022 es muy positiva, y sugiere que las medidas de reducción de costos y el aumento de ingresos fueron altamente efectivas, permitiendo que la empresa alcanzara un nivel de rentabilidad notablemente mayor. En 2022, la empresa ha mejorado significativamente su rentabilidad gracias a una combinación de ingresos en aumento, una notable reducción de costos y una absorción adecuada de los gastos incrementados. La estrategia de control de costos en 2022 parece haber sido crucial para mejorar la utilidad neta, y la empresa ha alcanzado un balance eficiente entre ingresos y gastos.

La empresa ha mostrado un sólido crecimiento de ingresos y, gracias a una estrategia de reducción de costos en 2022, ha maximizado sus utilidades de manera significativa. Este aumento en utilidad es un excelente indicador de su capacidad para manejar sus recursos eficientemente y mantener un crecimiento sostenible. La tendencia positiva en la utilidad neta sugiere que la empresa está en una posición saludable para reinvertir en su crecimiento y mejorar su posición en el mercado.



Realizado por: Los autores

Análisis Financiero de Rodgalparts S.A.: Un Enfoque en Liquidez, Endeudamiento y Rentabilidad.

Empresas	Tipo	Nombre	Fórmula	2022	2021	2020
ROD GALPARTS	Liquidez	Liquidez Corriente	Activos Corrientes / Pasivos Corrientes	6.32	3.08	1.32
		Prueba Ácida	Activos Corrientes - Inventarios / Pasivos Corrientes	3.81	2.23	0.87
		Capital de Trabajo	Activos Corrientes - Pasivos Corrientes	US\$1,152,394	US\$557,162	US\$183,161
	Solvencia/ Endeudamiento	Endeudamiento	Pasivos Totales / Activos Totales	0.44	0.66	0.73
	Rentabilidad	ROE	(Utilidad Neta / Patrimonio) x 100	61.46	24.35	39.17
		Margen Bruto	(Utilidad Bruta / Ventas Netas) x 100	54.71	22.93	20.18
		Margen EBITDA	(EBITDA / Ventas Netas) x 100	23.77	3.87	7.53
		Margen Neto	(Utilidad Neta / Ventas Netas) x 100	23.77	3.87	6.01
		ROA	(Utilidad Neta / Activos Totales) x 100	34.60	8.23	10.65

Realizado por: Los autores

De acuerdo con los cálculos obtenidos de los Estados Financieros y Estados de Resultado Integral de la compañía RODGALPARTS encontramos lo siguiente:

Liquidez

Liquidez Corriente: Para la compañía RODGALPARTS. Aumentó de 3.08 puntos en el año 2021 a 6.32 en el año 2022, lo que indicó que la empresa fortaleció su capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo, con una mejora significativa en sus activos corrientes.

Prueba Ácida: La prueba acida pasó de 2.23 puntos en el año 2021 a 3.81 puntos en el año 2022 en el cuál demostró que la empresa mejoró su capacidad para hacer frente a sus pasivos sin depender de la venta de inventarios.

Capital de Trabajo: Por otro lado, el capital de trabajo de la compañía RODGALPARTS creció de US\$557,162 en el año 2021 a US\$1.2 millones en el año 2022, lo que reflejó una gestión favorable de los activos corrientes frente a los pasivos.

Para el año 2020, la empresa tuvo una capacidad adecuada para cubrir sus obligaciones a corto plazo obteniendo una liquidez corriente de 1.32 puntos y una prueba ácida de 0.87. Sin mencionar un capital de trabajo de US\$183,161 lo que brindó una alta flexibilidad financiera para operar.

Solvencia / Endeudamiento

Para compañía RODGALPARTS el nivel de endeudamiento disminuyó de 0.66 puntos en el año 2021 a 0.44 en el año 2022, lo que significó que la empresa ha reducido su dependencia de la deuda para financiar sus operaciones, mejorando su estabilidad financiera.

Para el año 2020 RODGALPARTS obtuvo un nivel moderado de deuda con un puntaje de 0.73, lo que sugirió una estructura de capital estable sin alto riesgo financiero.

Rentabilidad

ROE (Retorno sobre el Patrimonio): Para la compañía RODGALPARTS. El retorno sobre el patrimonio aumentó significativamente de 24.35 puntos en el año 2021 a 61.46 puntos en el año 2022 lo que reflejó una mayor rentabilidad para los accionistas o propietarios.

Margen Bruto: El margen bruto creció de 22.93 puntos en el año 2021 a 54.71 puntos en el año 2022, lo que sugirió una mejora considerable en la eficiencia operativa.

EBITDA y Margen Neto: Ambos indicadores incrementaron el puntaje de 3.87 en el año 2021 a 23.77 para el año 2022 lo que evidenció una mejora notable en la rentabilidad operativa.

ROA (Retorno sobre Activos): El retorno sobre activos pasó de tener 8.23 puntos en el año 2021 a 34.60 puntos en el año 2022, lo que indicó una mayor eficiencia en el uso de los activos para generar ingresos.

Para el año 2020, los indicadores de rentabilidad mostraron un desempeño sólido, con un ROE DE 39.17 puntos, y un ROA con 10.65 puntos positivos lo que sugirieron un buen rendimiento de los activos y una buena generación para sus propietarios o accionistas.

Recomendaciones:

Aplicación de nuevas estrategias: Continuar aplicando estrategias de optimización de costos que resultaron efectivas en 2022. Negociar precios con proveedores o considerar alianzas estratégicas para mantener bajos los costos sin sacrificar la calidad.

Revisiones periódicas a los procesos operativos: Realizar revisiones periódicas de los procesos operativos para identificar áreas donde se puedan lograr ahorros adicionales.

Evaluar el incremento en gastos operativos: Para asegurarse de que cada gasto esté justificado y contribuya al crecimiento del negocio. Implementar presupuestos detallados para cada área de gasto y realizar auditorías regulares para evitar gastos innecesarios.

Automatización de procesos operativos: Considerar automatizar ciertos procesos administrativos, lo que podría reducir el tiempo y los costos asociados con tareas manuales y mejorar la eficiencia.

Para proteger al personal y evitar accidentes que puedan generar costos adicionales, implementa programas regulares de capacitación en seguridad ocupacional. Estos pueden incluir talleres sobre el uso adecuado de equipos, protocolos de emergencia y prácticas de salud laboral.

Instalación de cámaras de vigilancia: Considerar instalar cámaras de vigilancia adicionales en áreas clave del local y el almacén para disuadir robos y proteger los activos de la empresa.

Contratación de Seguridad: Contratar personal de seguridad si es necesario y establece controles de acceso en las áreas más sensibles para reducir la probabilidad de incidentes y pérdidas. Explorar nuevas oportunidades de venta, como la expansión en línea o la entrada a nuevos segmentos de mercado, para mantener el crecimiento de los ingresos.

Estrategias de marketing y nuevas promociones: Considerar ofrecer promociones periódicas y programas de fidelización para atraer y retener clientes, aumentando la frecuencia de compra y mejorando la satisfacción del cliente.

Razón Social: Organización Hércules Del Ecuador, Orh S.A.

RUC: 0992807717001

Inicio de Actividades: 26 de abril 2013

Representante Legal: ÑAÑEZ PARRA GIOVANNY

Provincia: Guayas Cantón: Guayaquil Parroquia: Urdaneta Amortiguador, Diagonal Al Colegio Ati Segundo Pillahuaso.

Descripción General

Organización Hércules del Ecuador, ORH S.A., fundada en 2013 y dirigida por Giovanni Ñañez Parra, es una empresa ecuatoriana con sede en Guayaquil, especializada en la venta y distribución de productos y servicios para el sector automotriz. Ubicada en la parroquia Urdaneta, diagonal al Colegio Ati Segundo Pillahuaso, la empresa se dedica a la comercialización de repuestos y accesorios de alta calidad, satisfaciendo las necesidades del mercado local.

Con una trayectoria sólida en el sector, ORH S.A. se ha posicionado como una opción confiable para aquellos que buscan tanto mantenimiento como suministro de piezas automotrices. Su compromiso con la calidad y la satisfacción del cliente, junto con un equipo capacitado y atento a las demandas del mercado, han permitido que ORH S.A. destaque en el ámbito automotriz, contribuyendo al desarrollo y la modernización del sector en Ecuador.

Situación Financiera de Organización Hércules Del Ecuador, ORH S.A.

Año	Total de Activos	Total de pasivo	Total de Patrimonio
2020	US\$423,583	US\$377,669	US\$40,266
2021	US\$565,742	US\$441,692	US\$124,050
2022	US\$675,642	US\$444,637	US\$231,005

Fuente: Repositorio virtual de la página web de la Super de Cias.

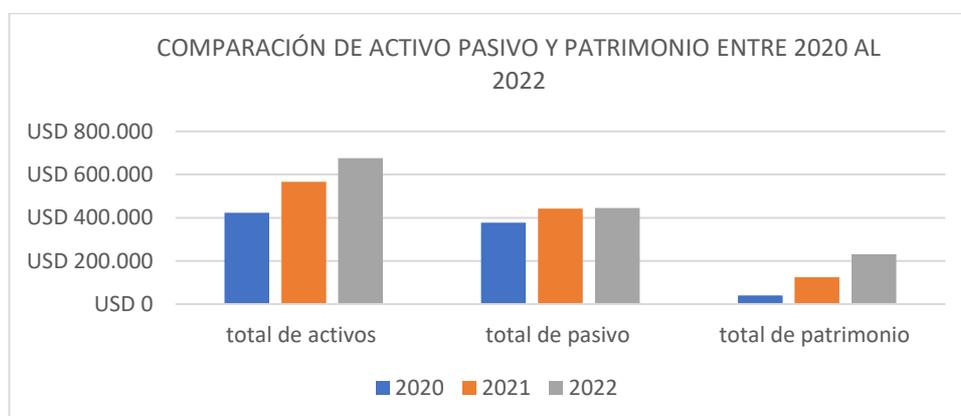
Los activos totales de la empresa han aumentado consistentemente de US\$423,583 en 2020 a US\$675,642 en el año 2022, lo que representa un crecimiento saludable. Este aumento sugiere que la empresa ha estado invirtiendo en su expansión, probablemente en inventario, infraestructura o maquinaria, lo cual podría respaldar un crecimiento a largo plazo.

Los pasivos totales han mostrado un ligero aumento de US\$377,669 en 2020 a US\$444,637 en 2022, con una subida mínima entre 2021 y 2022. Esto indica que la empresa ha mantenido su nivel de deuda o financiamiento externo bajo control, lo cual es positivo, ya que el crecimiento de activos no ha sido financiado exclusivamente con deuda.

El patrimonio ha crecido significativamente, pasando de US\$40,266 en 2020 a US\$231,005 en 2022. Este aumento en el patrimonio es un indicador positivo, ya que sugiere una acumulación de utilidades retenidas o una inyección de capital por parte de los accionistas, fortaleciendo la estructura financiera de la empresa.

El crecimiento del patrimonio en proporción a los activos y la estabilidad en el pasivo indican que la empresa está generando valor para sus propietarios y no depende en gran medida del financiamiento externo.

La empresa ha mostrado un crecimiento en sus activos y su patrimonio, acompañado de un control estable de sus pasivos. Esto indica que Organización Hércules del Ecuador, ORH S.A. está en una posición financiera saludable y sostenible, con una buena capacidad de financiamiento interno. Este crecimiento refleja una expansión que probablemente está respaldada por recursos propios y una buena gestión de deudas, lo cual puede fortalecer la rentabilidad futura de la empresa y su capacidad para invertir en oportunidades adicionales.



Realizado por: Los autores

Resumen de Resultados Financieros Organización Hércules Del Ecuador, ORH S.A.

AÑO	INGRESOS	TOTAL COSTOS	TOTAL GASTOS	UTILIDAD
2021	US\$705,323	US\$439,112	US\$0.00	US\$266,211
2022	US\$969,771	US\$615,805	US\$281,753	US\$72,225
2023	US\$1,225,024	US\$781,989	US\$348,173	US\$82,770

Fuente: Repositorio virtual de la página web de la Super de Cias.

Los ingresos de la empresa han mostrado un crecimiento sólido durante los tres años analizados, pasando de US\$705,323 en 2020 a US\$1.2 millones en el año 2022. Esto indica un aumento del 73% en tres años, lo que sugiere que ORH S.A. ha logrado expandir su base de clientes o ha aumentado su volumen de ventas, mejorando su posicionamiento en el mercado.

Los costos también han crecido de manera consistente, de US\$439,112 en 2020 a US\$781,989 en 2022. Este aumento en los costos está relacionado directamente con el incremento en los ingresos, lo que es normal en muchas empresas a medida que crecen. Sin embargo, es crucial que la empresa siga controlando el aumento de costos para evitar que este crecimiento se vuelva insostenible en el futuro.

Los gastos totales aumentaron de US\$0.00 en 2020 (posiblemente por una clasificación contable en ese periodo) a US\$348,173 en 2022. El aumento de los gastos podría estar relacionado con expansión operativa, inversiones en infraestructura, personal o marketing. Es importante que la empresa controle el impacto de los gastos no operacionales para que no reduzcan significativamente la rentabilidad.

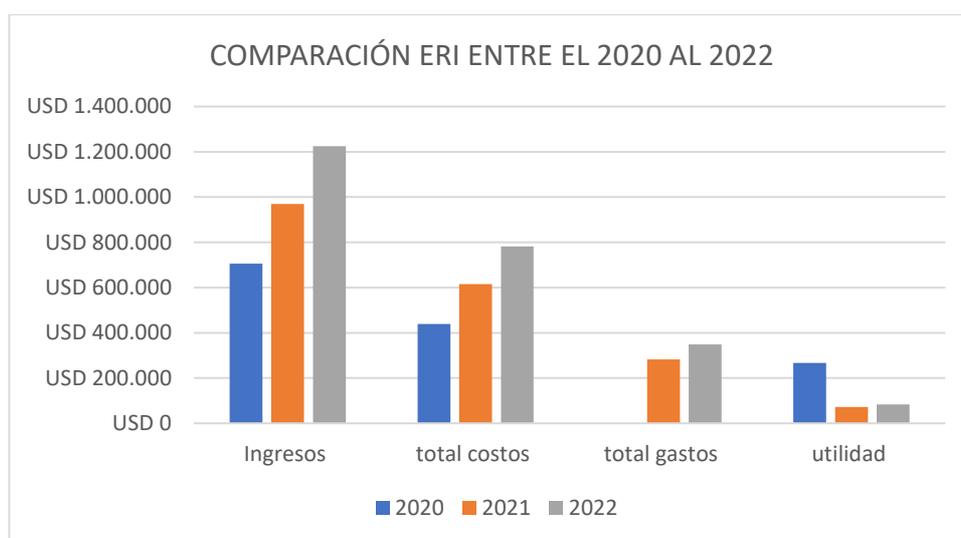
En el año 2020: La utilidad de US\$266,211 es notablemente alta en comparación con los costos, lo que indica una operación eficiente ese año, con márgenes amplios.

En el año 2021: La utilidad cayó a US\$72,225, lo cual refleja una disminución importante. Este resultado puede ser explicado por el incremento en los costos y gastos (en particular los gastos de US\$281,753), lo cual redujo la rentabilidad.

En el año 2022: La utilidad sube nuevamente a US\$82,770, mostrando una recuperación en la rentabilidad en comparación con 2021, aunque aún no se ha alcanzado el nivel de 2020. Esto podría indicar que la empresa ha logrado optimizar algunos de los gastos y costos, o que la expansión de ingresos ha comenzado a generar rendimientos más favorables.

A pesar de los altos costos y gastos que ha tenido que enfrentar, Organización Hércules del Ecuador, ORH S.A. ha logrado mantener un crecimiento en sus ingresos, lo cual es positivo. Sin embargo, la empresa debe trabajar en equilibrar el aumento de costos y gastos con la generación de mayores utilidades para evitar que la rentabilidad siga reduciéndose.

El control de los gastos y la mejora de la eficiencia operativa serán claves para mejorar la utilidad en los años siguientes, asegurando que el crecimiento de los ingresos se traduzca en una mayor rentabilidad.



Realizado por: Los autores

Análisis Financiero de ORH S.A.: Un Enfoque en Liquidez, Endeudamiento y Rentabilidad.

Empresas	Tipo	Nombre	Fórmula	2022	2021	2020
HERCULES S.A	Liquidez	Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	1.51	1.27	1.11
		Prueba Ácida	$\frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	0.69	0.61	0.60
		Capital de Trabajo	$\text{Activos Corrientes} - \text{Pasivos Corrientes}$	US\$228,287	US\$119,582	US\$40,266

	Solvencia/Endeudamiento	Endeudamiento	Pasivos Totales / Activos Totales	0.66	0.78	0.89
	Rentabilidad	ROE	(Utilidad Neta / Patrimonio) x 100	35.83	58.22	661.13
		Margen Bruto	(Utilidad Bruta / Ventas Netas) x 100	36.17	36.50	37.74
		Margen EBITDA	(EBITDA / Ventas Netas) x 100	6.76	7.45	37.74
		Margen Neto	(Utilidad Neta / Ventas Netas) x 100	6.76	7.45	37.74
		ROA	(Utilidad Neta / Activos Totales) x 100	12.25	12.77	62.85

Realizado por: Los autores

De acuerdo con los cálculos obtenidos de los Estados Financieros y Estados de Resultado Integral de la compañía HERCULES S.A. encontramos lo siguiente:

Liquidez

Liquidez Corriente: Para la compañía HERCULES S.A. La liquidez corriente mejoró de 1.27 puntos en el año 2021 a 1.51 en el año 2022, lo que indicó que la empresa incrementó su capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

Prueba Ácida: La prueba ácida aumentó de 0.61 puntos en el año 2021 a 0.69 puntos en el año 2022, lo que reflejó una mejora en la capacidad de la compañía para cumplir con sus deudas sin depender de su inventario.

Capital de Trabajo: Por otro lado, el capital de trabajo de la compañía HERCULES S.A. creció significativamente de US\$119,582 en el año 2021 a US\$228,287 para el año 2022 lo que evidenció un aumento en los recursos disponibles para financiar las operaciones.

Para el año 2020 la empresa HERCULES S.A. mostró una liquidez ajustada con una liquidez corriente de 1.11 puntos, prueba ácida de 0.60 puntos y un capital de trabajo de \$40,266 para haber soportado sus operaciones.

Solvencia / Endeudamiento

Para compañía HERCULES S.A. su nivel de endeudamiento disminuyó de 0.78 puntos en el año 2021 a 0.66 puntos para el año 2022, lo que sugirió que la empresa redujo su nivel de deuda, fortaleciendo su estructura financiera.

Para el año 2020 la empresa mostró un alto nivel de deuda que conllevó riesgo, aunque los buenos resultados de rentabilidad indicaron que la empresa generó ingresos suficientes para cubrir con sus obligaciones.

Rentabilidad

ROE (Retorno sobre el Patrimonio): El retorno sobre el patrimonio cayó de 58.22 puntos en el año 2021 a 35.83 puntos en el año 2022, lo que indicó una disminución en la rentabilidad para sus propietarios o accionistas.

Margen Bruto: El margen bruto se mantuvo relativamente estable, con una ligera baja de 36.50 puntos en el año 2021 a 36.17 puntos para el año 2022, mostrando un buen control de costos.

EBITDA y Margen Neto: Ambos indicadores cayeron de 7.45 puntos en el año 2021 a 6.76 puntos para el año 2022, esto señaló una leve reducción en la rentabilidad operativa.

ROA (Retorno sobre Activos): HERCULES S.A. mostró una disminución de 12.77 puntos en el año 2021 a 12.25 puntos para el año 2022, lo que indicó una ligera disminución en la eficiencia para generar beneficios con los activos.

La compañía HERCULES S.A. para el año 2020 mostró una rentabilidad excepcional, con altos niveles de ROE (661.13) Y ROA (62.85) lo que sugirió un retorno sobresaliente y eficiencia en el uso de sus activos.

Recomendaciones:

Control de costos y gastos: Realizar auditorías internas periódicas para garantizar el cumplimiento de objetivos financieros y operativos. Implementar el monitoreo continuo mediante indicadores clave de desempeño (KPI), como el costo por servicio y el índice de gastos sobre ingresos, para identificar áreas de mejora. Utilizar herramientas avanzadas de análisis de datos y predicción para anticipar tendencias del mercado, optimizar recursos y tomar decisiones estratégicas fundamentadas en información precisa y oportuna.

Optimizar procesos: A pesar del crecimiento en ingresos, los costos y los gastos aumentaron proporcionalmente. Es fundamental que la empresa evalúe su cadena de suministros y procesos operativos para identificar áreas donde pueda reducir costos sin sacrificar la calidad del servicio.

Tecnología y automatización: Implementar software de gestión de inventarios y control de gastos puede ayudar a automatizar tareas y reducir costos operativos innecesarios.

Diversificación de productos o servicios: Para mantener el crecimiento de ingresos, la empresa podría explorar la posibilidad de diversificar su oferta de productos o servicios para atraer a más clientes y generar nuevas fuentes de ingresos.

Estrategias de fidelización: Invertir en programas de fidelización para clientes existentes puede ayudar a incrementar los ingresos de manera sostenible.

Instalación de cámaras de vigilancia: Ampliar la cantidad de cámaras de seguridad tanto dentro como fuera de las instalaciones puede ayudar a disuadir robos y mejorar el control de acceso al edificio.

Control de acceso: Implementar sistemas de control de acceso como tarjetas electrónicas o sistemas biométricos para restringir el acceso a áreas sensibles y proteger activos clave de la empresa.

Iluminación adecuada: Asegúrese de que las áreas exteriores e interiores estén bien iluminadas para mejorar la seguridad, especialmente durante la noche.

Capacitación en seguridad ocupacional: Realizar capacitaciones regulares sobre seguridad laboral, primeros auxilios y procedimientos en caso de emergencia, para reducir el riesgo de accidentes y promover un ambiente laboral seguro.

Equipamiento adecuado: Asegurar que los empleados cuenten con el equipo de protección personal necesario, especialmente si están involucrados en actividades que puedan representar un riesgo físico.

Plan de emergencia: Establecer un plan de evacuación claro y entrenar a todo el personal en su ejecución ante cualquier eventualidad.

Reinversión de utilidades: Considerando la rentabilidad obtenida, sería útil que la empresa reinvirtiera una parte de las utilidades en expansión o en la mejora de sus procesos internos, lo que podría llevar a un mejor control de costos y mayor capacidad operativa a largo plazo.

Revisión periódica del presupuesto: Establecer presupuestos anuales con revisiones trimestrales para mantener el control sobre los ingresos y egresos, asegurando que los gastos no superen los márgenes establecidos.

Razón Social: Ingeniería, Servicio Técnico Y Comercialización S.A. Inservicom

Ruc: 0992680180001

Inicio De Actividades: 16 De Julio 2010

Representante Legal: Yagual Bohorquez Eddy Vicente

Ubicación Provincia: Guayas Cantón: Guayaquil Parroquia: Tarqui Número: Villa 2 Manzana:
207 Referencia: Detrás De La Unidad Educativa Espíritu Santo.

Descripción General

Ingeniería, Servicio Técnico y Comercialización S.A. (INSERVICOM) es una empresa ecuatoriana establecida en 2010, dedicada a brindar soluciones integrales en ingeniería, mantenimiento y comercialización de productos técnicos en el área industrial. Bajo la dirección de Eddy Vicente Yagual Bohorquez, INSERVICOM se ha especializado en ofrecer un servicio técnico de alta calidad, brindando soporte a diversas industrias en la reparación, mantenimiento preventivo y correctivo de maquinaria y equipos.

La empresa se destaca por su compromiso con la excelencia, la innovación y la satisfacción del cliente, lo que la ha consolidado como una opción confiable en el mercado. Además, INSERVICOM se enfoca en la comercialización de productos y servicios técnicos, asegurando que los clientes tengan acceso a herramientas y repuestos de alta calidad para el mantenimiento de sus equipos.

Con una ubicación estratégica en Guayaquil, INSERVICOM se ha ganado una sólida reputación en su sector, proporcionando soluciones eficientes a sus clientes, con un equipo altamente capacitado que respalda cada uno de los servicios ofrecidos. La compañía sigue creciendo y diversificando su cartera de productos y servicios para mantenerse a la vanguardia de las necesidades del mercado, asegurando siempre la satisfacción de sus clientes y el cumplimiento de los estándares más altos de calidad en todas sus operaciones.

Situación Financiera de Ingeniería, Servicio Técnico Y Comercialización S.A. Inservicom

Año	Total de Activos	Total de pasivo	Total de Patrimonio
2020	US\$86,428	US\$61,409	US\$25,017
2021	US\$65,228	US\$28,062	US\$37,166
2022	US\$0.00	US\$0.00	US\$0.00

Fuente: Repositorio virtual de la página web de la Super de Cias.

En 2020, los activos eran de US\$86,428, pero en 2021 disminuyeron a US\$65,228, lo que representa una reducción significativa. Esta caída podría ser resultado de la liquidación de activos, disminución de inventarios, o venta de bienes para enfrentar dificultades financieras.

En 2022, se reporta US\$0.00 en activos, lo cual es muy preocupante. Esto puede sugerir que la empresa ya no posee activos materiales o que no se ha registrado ningún activo durante ese año, lo que podría indicar que la empresa está en una situación de inactividad o liquidación total.

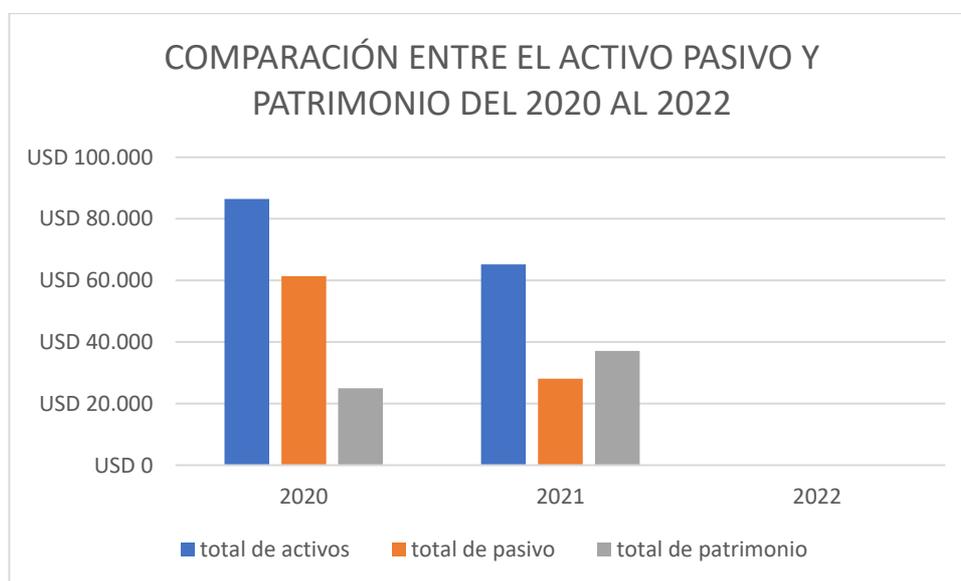
El pasivo en 2020 era de US\$61,409, pero en 2021 disminuyó a US\$28,062, lo que refleja un esfuerzo de la empresa por reducir sus deudas, tal vez a través del pago de pasivos existentes o la renegociación de deudas. Sin embargo, en 2022, el pasivo también cae a US\$0.00, lo que podría indicar que la empresa ya no tiene obligaciones pendientes o que no se han registrado deudas durante ese año.

El patrimonio de la empresa aumentó de US\$25,017 en 2020 a US\$37,166 en 2021, lo que sugiere que la empresa pudo haber generado ganancias o recibidos aportes adicionales que mejoraron su situación financiera.

En 2022, el patrimonio también reporta US\$0.00, lo que es una señal alarmante. Esto puede indicar que la empresa ha enfrentado una pérdida total de su patrimonio, posiblemente debido a liquidaciones, cesación de operaciones o eliminación de reservas.

La caída a US\$0.00 en activos, pasivos y patrimonio en 2022 es un indicativo de que INSERVICOM podría haber enfrentado una crisis financiera severa, una disolución o liquidación total, o simplemente una falta de registros en su contabilidad. Este resultado es grave y sugiere que la empresa ya no está operando o no ha podido continuar con sus actividades comerciales.

Es importante que los directivos de la empresa revisen su situación legal y financiera para entender si realmente ha habido un cierre de la empresa, si está en proceso de liquidación o si hay algún error en la contabilidad.



Realizado por: Los autores

**Resumen de Resultados Financieros Ingeniería, Servicio Técnico Y Comercialización S.A.
Inservicom.**

AÑO	INGRESOS	TOTAL COSTOS	TOTAL GASTOS	UTILIDAD
2021	US\$229,446	US\$167,724	US\$57,745	US\$3,977
2022	US\$252,210	US\$29,421	US\$43,488	US\$179,301
2023	US\$0.00	US\$0.00	US\$0.00	US\$0.00

Fuente: Repositorio virtual de la página web de la Super de Cias.

2020: Los ingresos fueron de US\$229,446, lo que indica una operación activa durante ese año, con una cantidad significativa de ventas o prestación de servicios.

2021: Los ingresos aumentaron a US\$252,210, lo que refleja un crecimiento de aproximadamente un 10% en comparación con el año anterior. Este incremento sugiere una mejora en la demanda de los productos o servicios ofrecidos por la empresa.

2022: Se reporta US\$0.00 en ingresos, lo cual es una señal alarmante. Esto indica que la empresa no generó ingresos en 2022, lo que podría ser el resultado de una paralización de sus actividades, cierre de operaciones o falta de registros contables.

2020: Los costos fueron de US\$167,724, lo que representa un gasto significativo en la producción de bienes o servicios, pero con una rentabilidad positiva.

2021: Los costos cayeron drásticamente a US\$29,421, lo que es una disminución considerable (aproximadamente un 82% en comparación con 2020). Esta reducción podría reflejar un recorte de operaciones, optimización de procesos, o incluso la disminución en la actividad productiva.

2022: Al igual que los ingresos, los costos también son US\$0.00, lo que sugiere que no hubo actividad operativa ni costos asociados durante ese año.

2020: Los gastos fueron de US\$57,745, lo que indica un gasto administrativo, operativo o financiero necesario para la empresa.

2021: Los gastos disminuyeron a US\$43,488, lo que sugiere una gestión más eficiente de los gastos operativos, aunque sigue siendo un porcentaje importante de los ingresos.

2022: Los gastos fueron US\$0, lo cual, al igual que los ingresos y costos, sugiere que no hubo actividad durante este año o no se registraron los gastos.

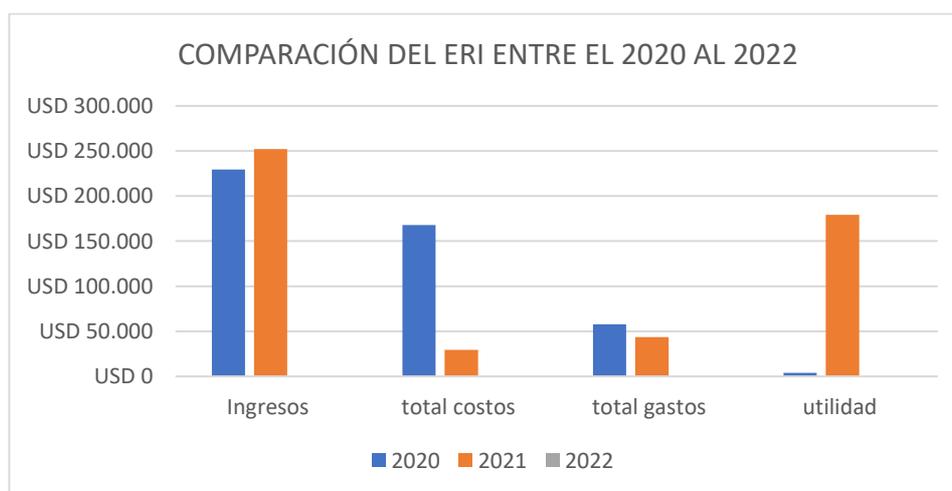
2020: La utilidad fue de US\$3,977, un margen de ganancia positivo, aunque no muy alto. Esto refleja que la empresa logró generar ganancias pese a los costos y gastos asociados a su operación.

2021: La utilidad aumentó considerablemente a US\$179,301, lo que muestra una mejora notable en la rentabilidad debido al crecimiento de los ingresos y la reducción significativa de los costos. Esto podría indicar una estrategia exitosa de control de costos o una mejora en la eficiencia operativa.

2022: Se reporta US\$0.00 en utilidad, lo que puede indicar que la empresa dejó de operar, no registró ganancias o simplemente no se realizaron actividades durante el año.

2020 y 2021: La empresa estaba activa y, de hecho, mostró un crecimiento en ingresos y rentabilidad en 2021. La disminución en costos y gastos en ese año sugiere una mejora en la eficiencia operativa.

2022: La falta de ingresos, costos, gastos y utilidad en 2022 es una señal grave. Esto puede indicar que la empresa cerró operaciones, cesó actividades, o no pudo generar ninguna venta en ese año. Esta situación puede ser indicativa de una crisis interna, liquidación o parálisis de operaciones.



Realizado por: Los autores

Análisis Financiero de Inservicom S.A.: Un Enfoque en Liquidez, Endeudamiento y Rentabilidad.

Empresas	Tipo	Nombre	Fórmula	2022	2021	2020
INSERVICOM S.A.	Liquidez	Liquidez Corriente	Activos Corrientes / Pasivos Corrientes	0.00	2.17	1.38
		Prueba Ácida	Activos Corrientes - Inventarios / Pasivos Corrientes	0.00	1.98	1.38
		Capital de Trabajo	Activos Corrientes - Pasivos Corrientes	\$0.00	US\$32,787	US\$23,260
	Solvencia/Endeudamiento	Endeudamiento	Pasivos Totales / Activos Totales	0.00	0.43	0.71
	Rentabilidad	ROE	(Utilidad Neta / Patrimonio) x 100	0.00	482.43	15.90
		Margen Bruto	(Utilidad Bruta / Ventas Netas) x 100	0.00	88.33	26.90
		Margen EBITDA	(EBITDA / Ventas Netas) x 100	0.00	71.09	1.73
		Margen Neto	(Utilidad Neta / Ventas Netas) x 100	0.00	71.09	1.73
		ROA	(Utilidad Neta / Activos Totales) x 100	0.00	274.88	4.60

Realizado por: Los autores

De acuerdo con los cálculos obtenidos de los Estados Financieros y Estados de Resultado Integral de la compañía INSERVICOM S.A. encontramos lo siguiente:

Liquidez

Liquidez Corriente y Prueba Ácida: Para la compañía INSERVICOM S.A. la liquidez corriente y la prueba ácida cayeron de 2.17 y 1.98 puntos en el año 2021 a 0 puntos para el año 2022, debido a que no se observamos reflejada información financiera para el año 2022. Lo que indicaría una incapacidad total de la compañía para cubrir sus deudas a corto plazo, incluso sin contar inventarios.

Capital del Trabajo: El capital de trabajo pasó de US\$32787 en el año 2021 a US\$0 en el año 2022. Lo que indicó que la empresa ya no tiene recursos disponibles para sostener sus operaciones, según la información financiera reflejada en la Superintendencia de Compañías.

Para el año 2020, la compañía INSERVICOM S.A. obtuvo una liquidez corriente y prueba ácida de 1.38 puntos, lo que sugirió que la empresa tenía activos suficientes para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Para el capital de trabajo que fue de US\$23260, contaba con recursos financieros suficientes para financiar sus operaciones diarias y cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Solvencia / Endeudamiento:

En el año 2021, el nivel de endeudamiento fue de 0.43 puntos, pero por falta de información financiera en el año 2022, este indicador se redujo a 0 puntos señalando un posible cierre o reestructuración total de la deuda.

Para el año 2020 obtuvo un puntaje de 0.71, lo cual fue un nivel moderado de endeudamiento lo que indicó que la empresa se financió de forma balanceada entre el capital propio y sus deudas, manteniendo una deuda de insolvencia bajo.

Rentabilidad

ROE (Retorno sobre el Patrimonio): Para la compañía INSERVICOM S.A. El ROE cayó de 482.43 puntos para el año 2021 a 0 puntos en el año 2022, lo que sugirió una pérdida total de beneficios para los accionistas. En el año 2020 obtuvo un puntaje de 15.90, lo cual indicó una rentabilidad moderada para sus propietarios, reflejando una eficiencia aceptable en la gestión de sus recursos.

Margen Bruto, EBITDA y Margen Neto: Para la compañía INSERVICOM S.A. en el año 2021, los márgenes fueron sólidos, pero todos cayeron a 0 puntos en el año 2022, lo que reflejó una posible paralización de actividades operativas. En el año 2020 tuvo un margen bruto de 26.90 puntos lo que indicó que este nivel lograba cubrir sus costos operativo, manteniendo una porción adecuada de sus ingresos brutos.

ROA (Retorno sobre Activos): El ROA también cayó de 274.88 puntos en el año 2021 a 0 para el año 2022, lo que mostró una pérdida total en la capacidad de generar beneficios con los activos de la empresa. Para el año 2020 el ROA fue de 4.60 puntos indicando que la empresa generaba

un beneficio moderado a partir de sus activos que existía un margen para mejorar la eficiencia en el uso de sus recursos.

Recomendaciones:

Revisión de situación legal y operativa: Es crucial que los directivos de la empresa determinen si INSERVICOM sigue operando o si ha sido liquidada. Si aún está activa, es necesario revisar la estrategia comercial para reactivar las operaciones.

Gestión de costos: Durante los años anteriores, la empresa logró reducir costos significativamente. Esta estrategia debería continuar si se planea reiniciar operaciones.

Reestructuración o reactivación de la empresa: En caso de que INSERVICOM esté inactiva, considerar una reestructuración de la empresa o la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio podría ser clave para su supervivencia.

Razón Social: Tecnicentro Automotriz Servi Carsgaba S.A.

Ruc: 0992316128001

Inicio De Actividades: 15 De Septiembre 2017

Representante Legal: Bravo Aveiga Gluvis Alberto

Ubicación: Provincia: Guayas Cantón: Guayaquil Parroquia: Urdaneta Calle: Víctor Estrada Carmona Av18 Número: 432 Intersección: Alcedo Código Postal: 090402 Número De Piso: 0 Referencia: Diagonal A La Iglesia Salón Del Reino De Los Testigos De Jehová

Descripción General

Tecnicentro Automotriz Servi Carsgaba S.A. es una empresa ecuatoriana fundada el 15 de septiembre de 2017, especializada en ofrecer servicios de mantenimiento y reparación de vehículos automotores. La empresa está dirigida por su representante legal, Gluvis Alberto Bravo Aveiga, y tiene su sede en la provincia de Guayas, en el cantón Guayaquil, específicamente en la parroquia Urdaneta.

Ubicada estratégicamente en la Calle Víctor Estrada Carmona Av18, frente a la iglesia de los Testigos de Jehová, Servi Carsgaba se ha consolidado como un centro de confianza para los conductores de la zona que buscan soluciones de calidad para sus vehículos. La empresa ofrece una amplia gama de servicios automotrices, que incluyen reparaciones mecánicas, eléctricas,

mantenimiento preventivo, y reparación de sistemas de inyección, entre otros. Además, está comprometida con el uso de herramientas y equipos de última tecnología para garantizar un servicio eficiente y preciso.

El equipo de Tecnicentro Automotriz Servi Carsgaba S.A. se distingue por su profesionalismo y experiencia en el sector, brindando atención personalizada a sus clientes y buscando siempre la satisfacción de quienes confían en sus servicios para mantener sus vehículos en óptimas condiciones. Con una ubicación estratégica en Guayaquil, la empresa ha crecido, manteniendo un enfoque en la calidad y el servicio al cliente.

Situación Financiera de Tecnicentro Automotriz Servi Carsgaba S.A.

Año	Total de Activos	Total de pasivo	Total de Patrimonio
2020	US\$26,960	US\$16,003	US\$10,957
2021	US\$2,021	US\$9,061	US\$28,125
2022	US\$2,022	US\$72,914	US\$15,353

Fuente: Repositorio virtual de la página web de la Super de Cias.

2020: Los activos sumaron US\$26,960, lo que refleja una base de activos razonable para las operaciones de la empresa en ese año.

2021: Los activos disminuyeron drásticamente a US\$2,021, lo que indica una reducción significativa en los activos disponibles. Esto podría ser resultado de ventas de activos, depreciación o una disminución de inventarios.

2022: Los activos se mantuvieron constantes en US\$2,022, lo que sugiere que no hubo cambios significativos en los activos durante este año. Esta estabilidad en los activos podría indicar un periodo de consolidación o inactividad.

2020: El pasivo fue de US\$16,003, lo que representa las deudas o obligaciones pendientes de la empresa. El pasivo total es una proporción considerable en comparación con los activos, lo que puede indicar una alta dependencia de fuentes externas para financiar operaciones.

2021: Los pasivos aumentaron a US\$9,061, lo que refleja una reducción en las deudas en comparación con el año anterior. Esta disminución podría reflejar pagos de deuda o una reestructuración financiera.

2022: En 2022, el pasivo aumentó considerablemente a US\$72,914, lo que es un cambio significativo. Esto puede ser un indicativo de nuevas obligaciones adquiridas, ya sea por préstamos, adquisiciones de activos a crédito o pasivos acumulados sin pagar.

2020: El patrimonio fue de US\$10,957, lo que muestra una base de capital modesta. La relación entre el patrimonio y el pasivo sugiere que la empresa aún tenía un balance relativamente equilibrado entre sus recursos propios y los ajenos.

2021: El patrimonio aumentó considerablemente a US\$28,125, lo que indica una mejora en la solvencia de la empresa. Este aumento puede ser resultado de aportes de los accionistas, generación de ganancias retenidas, o la revalorización de activos.

2022: En 2022, el patrimonio creció de manera notable a US\$151,353, lo que representa una mejora impresionante en la situación financiera de la empresa. Este incremento puede ser el resultado de un aumento de capital, generación de utilidades no distribuidas, o una reestructuración exitosa que mejoró la solvencia de la empresa.

2020: La empresa tenía activos suficientes para respaldar sus pasivos y mantener una situación financiera relativamente equilibrada. Sin embargo, la dependencia de fuentes externas de financiamiento es alta.

2021: Hubo una significativa reducción de activos y pasivos, pero el patrimonio experimentó un incremento, lo que podría ser un indicio de un proceso de saneamiento financiero o mejora en la estructura de capital.

2022: La empresa muestra una sólida mejora en su patrimonio, lo que indica una reestructuración exitosa o un crecimiento en los recursos propios. Sin embargo, el aumento en los pasivos también debe ser monitoreado, ya que puede representar un riesgo si no se gestionan adecuadamente.



Realizado por: Los autores

Resumen de Resultados Financieros Tecnicentro Automotriz Servi Carsgaba S.A.

AÑO	INGRESOS	TOTAL COSTOS	TOTAL GASTOS	UTILIDAD
2021	US\$96,876	US\$56,020	US\$34,740	US\$6,116
2022	US\$143,494	US\$74,406	US\$48,851	US\$20,237
2023	US\$480,795	US\$199,606	US\$271,984	US\$9,205

Fuente: Repositorio virtual de la página web de la Super de Cias.

2020: Los ingresos fueron US\$96,876, lo que refleja un volumen moderado de ventas durante el primer año de análisis.

2021: Los ingresos aumentaron considerablemente a US\$143,494, lo que indica un crecimiento en las ventas. Este incremento podría ser un reflejo de una expansión de operaciones o una mayor demanda de los servicios y productos ofrecidos.

2022: En 2022, los ingresos se dispararon a US\$480,795, mostrando un crecimiento muy fuerte en comparación con los años anteriores. Este aumento significativo podría ser resultado de una mayor expansión de la empresa, nuevos clientes o un incremento en la demanda de servicios automotrices.

2020: Los costos fueron US\$56,020, lo que indica los gastos directos asociados a la provisión de servicios o productos.

2021: Los costos aumentaron a US\$74,406, lo que es congruente con el aumento de los ingresos, pero también indica un mayor costo de producción o adquisición de bienes/servicios.

2022: Los costos se dispararon a US\$199,606, lo cual representa un incremento significativo. A pesar del fuerte crecimiento en ingresos, este aumento en los costos podría estar relacionado con la expansión de las operaciones, un aumento en los precios de los insumos o mayores costos operativos debido a la mayor demanda.

2020: Los gastos fueron US\$34,740, lo que muestra los gastos generales asociados a la operación del negocio, como los gastos administrativos y de ventas.

2021: Los gastos aumentaron a US\$48,851, lo cual también refleja la expansión de la empresa y posiblemente un mayor gasto en marketing, personal o infraestructura.

2022: Los gastos aumentaron considerablemente a US\$271,984, lo que es un aumento muy alto en relación con los ingresos y los costos. Este aumento podría estar relacionado con una expansión significativa de las operaciones o gastos extraordinarios, que deben ser gestionados para mantener la rentabilidad.

2020: La utilidad fue de US\$6,116, lo que refleja un resultado positivo, pero bajo, considerando los ingresos y costos.

2021: La utilidad aumentó a US\$20,237, lo que muestra una mejora en la rentabilidad debido al incremento en los ingresos, que superaron los aumentos en los costos y gastos.

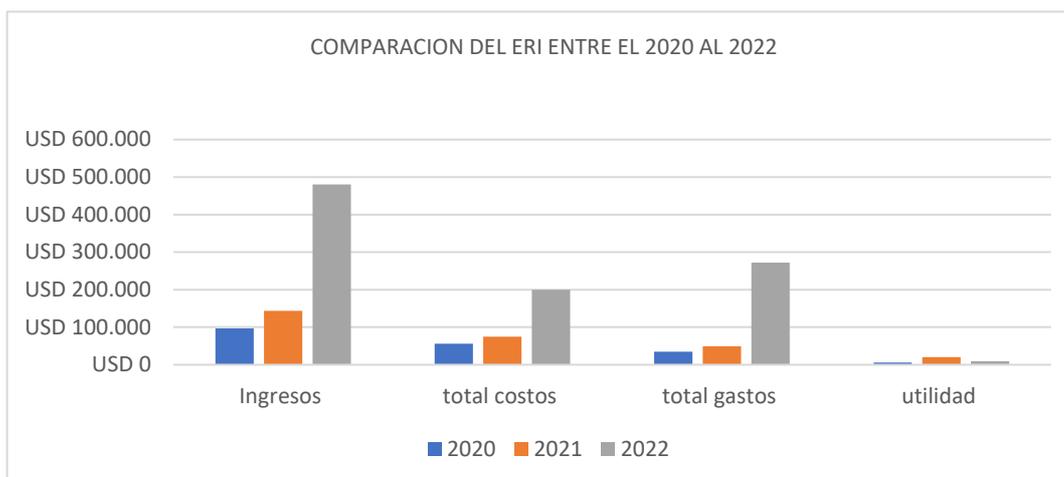
2022: A pesar del fuerte crecimiento en los ingresos, la utilidad disminuyó a US\$9,205, lo que puede estar relacionado con el aumento excesivo de los costos y gastos, especialmente los gastos operativos que crecieron de manera desproporcionada. Aunque los ingresos crecieron considerablemente, la rentabilidad no mejoró al mismo ritmo.

2020: La empresa logró una rentabilidad moderada, con un crecimiento equilibrado entre ingresos y costos, aunque los márgenes eran relativamente pequeños.

2021: Hubo una mejora significativa en la rentabilidad, con mayores ingresos y una utilidad más alta. El crecimiento de los costos y gastos fue manejable en relación con los ingresos.

2022: A pesar del fuerte aumento en los ingresos, la rentabilidad sufrió debido a los elevados aumentos en los costos y especialmente los gastos. Esto sugiere que la empresa podría estar enfrentando problemas de eficiencia operativa o un gasto excesivo en ciertas áreas.

Análisis Financiero Carsgaba S.A.: Un Enfoque en Liquidez, Endeudamiento y Rentabilidad.



Realizado por: Los autores

Empresas	Tipo	Nombre	Fórmula	2022	2021	2020
CARS GABA S.A.	Liquidez	Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	2.63	4.10	3.28
		Prueba Ácida	$\frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	2.35	3.82	3.28
		Capital de Trabajo	$\frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Pasivos Corrientes}}$	US\$68,376	US\$28,125	US\$11,168
	Solvencia/Endeudamiento	Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$	0.33	0.24	1.47
	Rentabilidad	ROE	$\left(\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}\right) \times 100$	6.08	71.95	55.82
		Margen Bruto	$\left(\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}\right) \times 100$	58.48	48.15	42.17
		Margen EBITDA	$\left(\frac{\text{EBITDA}}{\text{Ventas Netas}}\right) \times 100$	1.91	14.10	6.31
		Margen Neto	$\left(\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}\right) \times 100$	1.91	14.10	6.31
		ROA	$\left(\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}\right) \times 100$	4.10	54.42	22.69

Realizado por: Los autores

De acuerdo con los cálculos obtenidos de los Estados Financieros y Estados de Resultado Integral de la compañía CARSGABA S.A. encontramos lo siguiente:

Liquidez

Liquidez Corriente: Para la compañía CARSGABA S.A. La liquidez corriente mostró una notable disminución, pasando de 4.10 puntos en el año 2021 a 2.63 para el año 2022. Lo que indicó que la empresa disminuyó la capacidad de cubrir sus pasivos corrientes con sus activos a corto plazo. Para el año 2020 la compañía CARSGABA S.A. obtuvo un puntaje de 3.28 tanto en su liquidez corriente como en su prueba ácida lo que sugirió que podía cubrir sus deudas sin incurrir a inventarios. Lo cuál fue una señal de liquidez fuerte y baja dependencia en activos menos líquidos.

Prueba Ácida: Al igual que la liquidez corriente, la prueba ácida disminuyó considerablemente. De 3.82 puntos en el año 2021 a 2.35 para el año 2022, este cambio indicó que la empresa dependió más de la venta de inventarios para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, lo que pudo ser signo de vulnerabilidad financiera.

Capital de Trabajo: Por otro lado, a pesar de la caída en los índices de liquidez, el capital de trabajo aumentó significativamente de US\$28,125 en el año 2021 a US\$68,376 para el año 2022. Este incremento sugirió que la compañía reforzó sus activos corrientes, mejoró su posición a corto plazo, lo que fue un aspecto positivo en medio de otros indicadores negativos. En el año 2020 la compañía tenía un capital de trabajo de US\$11,168 lo cual indicó que la empresa contaba con un margen de maniobra adecuado para financiar sus operaciones diarias y hacer frente a sus compromisos financieros.

Solvencia / Endeudamiento

Para compañía CARSGABA S.A. el nivel de endeudamiento aumentó de 0.24 puntos en el año 2021 a 0.33 para el año 2022, lo que indicó un mayor porcentaje de deuda en relación con los activos. Este incremento pudo reflejar un aumento en el riesgo financiero.

Para el año 2020 la compañía tenía un puntaje de 1.47 lo cual mostraba un nivel de endeudamiento alto sugiriendo que la empresa tenía dependencia alta al financiamiento externo, lo cual pudo incrementar el riesgo financiero a largo plazo.

Rentabilidad

ROE (Retorno sobre el Patrimonio): Para la compañía CARSGABA S.A. El ROE sufrió una drástica caída de 71.95 puntos en el año 2021 a 6.08 puntos para el año 2022. Esta reducción significativa en la rentabilidad para los accionistas o propietarios sugirió que la compañía enfrentó desafíos importantes en la gestión de actividades o generación de ingresos. Para el año 2020 el ROE fue de 55.82 puntos este alto retorno reflejó una alta rentabilidad para los propietarios de la compañía indicando una gestión eficaz de los recursos.

Margen Bruto: A pesar de la caída en otros indicadores de rentabilidad, el margen bruto mejoró indicando que la empresa logró aumentar su eficiencia operativa o prestación de servicios, lo que generó mayores ganancias sobre las ventas. En el año 2020 el puntaje del margen bruto fue de 42.17 lo que sugirió que la empresa lograba retener una parte considerable de sus ingresos después de cubrir los costos directos. Lo cual es favorable para la rentabilidad como se ve reflejado en el resto de los indicadores.

EBITDA y Margen Neto: Para la compañía CARSGABA S.A. los indicadores EBITDA y Margen Neto siguieron un patrón similar ya que ambos tuvieron una notable caída de 14.10 puntos para el año 2021 a 1.91 puntos para el año 2022. Lo que indicó una disminución en las utilidades netas y generación de flujo de efectivo. De igual manera para el año 2020 el puntaje para estos indicadores fue de 6.31 mostrando que la empresa generaba ingresos operativos suficientes para cubrir sus costos operativos.

ROA (Retorno sobre Activos): Al igual que el ROE la compañía CARSGABA S.A. cayó de 54.42 puntos en el año 2021 a 4.10 puntos para el año 2022, lo que indicó una disminución en la eficiencia de la empresa para utilizar sus activos en la generación de ganancias. Y en el año 2020 el ROA fue de 22.69 lo que indicó una alta utilización de los activos para generar beneficios.

Recomendaciones

Gestión de Pasivos: Es importante mantener un control sobre el aumento de los pasivos, que creció de manera significativa en 2022. La empresa debe asegurar que puede manejar estos pasivos y que no comprometan la solvencia a largo plazo.

Optimización de Activos: A pesar de que los activos fueron estables en 2022, la empresa podría buscar formas de optimizar el uso de estos recursos, tal vez mediante una mayor inversión en equipos o en el inventario necesario para las operaciones.

Evaluación de la Estrategia Financiera: Con el notable aumento en el patrimonio, es recomendable revisar la estrategia financiera de la empresa para asegurarse de que se mantenga el crecimiento sin asumir riesgos innecesarios.

Control de Costos y Gastos: La empresa debe trabajar en controlar el aumento desproporcionado de los costos y gastos, especialmente en 2022, donde los gastos crecieron más rápido que los ingresos. Es importante identificar áreas donde se pueda reducir el gasto, como en suministros, personal o gastos operativos.

Optimización de la Eficiencia Operativa: La empresa podría beneficiarse de una revisión de sus procesos operativos para asegurar que el crecimiento en ingresos se traduzca más eficientemente en beneficios. Podría ser útil invertir en herramientas o tecnologías que ayuden a optimizar la producción y minimizar desperdicios.

Planificación Financiera: Dada la alta variabilidad en los resultados de los últimos años, es recomendable que la empresa implemente una planificación financiera más detallada y estrategias para la previsión de costos. Esto permitirá controlar mejor los márgenes de rentabilidad en futuros años.

Evaluación de los Gastos: En particular, los gastos del 2022 sugieren que la empresa pudo haber incurrido en gastos extraordinarios. Sería prudente revisar estos gastos y asegurarse de que estén alineados con los objetivos estratégicos a largo plazo, evitando que se repitan en el futuro.

Gestión de Precios: Dado el aumento de los costos, la empresa también podría revisar su estrategia de precios para asegurarse de que los precios de los servicios y productos se ajusten adecuadamente al aumento de los costos, sin afectar la competitividad del mercado.

Razón Social: Tecnicentroleonela 1 S.A

Ruc: 0993344591001

Inicio De Actividades: 17 De Julio 2021

Representante Legal: Torres Pita Angel Oswaldo

Ubicación: Provincia: Guayas Cantón: Guayaquil Parroquia: Guayaquil Calle: Colon

Intersección: Jose Mascote Número De Piso: 1804 Referencia: A Una Cuadra De Plaza P.P. Gómez.

Descripción General

TecnicentroLeonela 1 S.A. es una empresa ecuatoriana dedicada a la prestación de servicios automotrices, ofreciendo soluciones integrales para el mantenimiento y reparación de vehículos. Fundada en julio de 2021, la empresa ha logrado posicionarse rápidamente en el mercado de Guayaquil gracias a su enfoque en brindar un servicio de alta calidad y a precios competitivos.

Con una ubicación estratégica en el centro de Guayaquil, TecnicentroLeonela 1 S.A. se ha convertido en un centro de confianza para la atención de vehículos, proporcionando desde mantenimiento preventivo hasta reparaciones complejas. La empresa está comprometida con el bienestar de sus clientes, por lo que se dedica a ofrecer un servicio que garantice la seguridad y el rendimiento óptimo de los automóviles.

Bajo la dirección de Ángel Oswaldo Torres Pita, la empresa se enfoca en el trato personalizado y en soluciones efectivas que mantengan a sus clientes satisfechos. TecnicentroLeonela 1 S.A. también se distingue por su equipo técnico altamente capacitado y por utilizar tecnología de punta para ofrecer reparaciones rápidas y eficientes, destacándose en el sector automotriz en Guayaquil.

Situación Financiera de Tecnicentroleonela 1 S.A

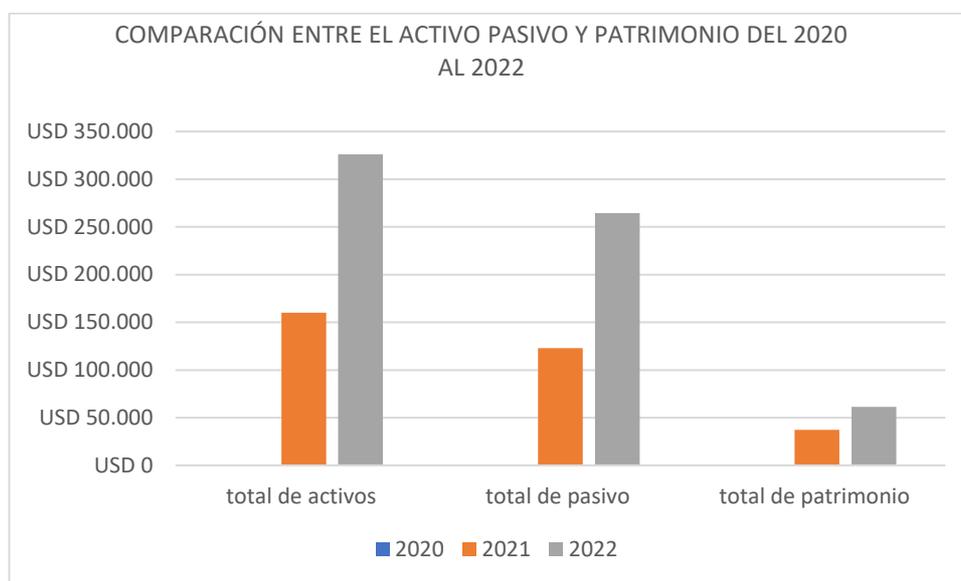
Año	Total de Activos	Total de pasivo	Total de Patrimonio
2020	US\$0.00	US\$0	US\$0.00
2021	US\$160,232	US\$122,988	US\$37,244
2022	US\$325,999	US\$264,474	US\$61,524

Fuente: Repositorio virtual de la página web de la Super de Cias.

En 2021, la empresa comenzó a consolidar sus operaciones con activos por US\$160,232, financiados principalmente a través de pasivos US\$122,988. El patrimonio de US\$37.244 sugiere que, a pesar de la deuda, la empresa generó una base sólida de recursos propios.

En 2022, los activos aumentaron significativamente a US\$325.999, lo que indica que la empresa ha estado invirtiendo en su crecimiento. El pasivo también aumentó considerablemente, alcanzando los US\$264.474, lo cual podría reflejar una mayor necesidad de financiamiento para expandir operaciones. Sin embargo, el patrimonio también se duplicó, pasando de US\$37.244 a US\$61.524, lo que demuestra una mejora en la solvencia de la empresa.

La empresa está en una fase de expansión, lo que es positivo para su crecimiento a largo plazo. Esto podría incluir la adquisición de más inventarios, vehículos, o incluso infraestructura.



Realizado por: Los autores

Resumen de Resultados Financieros Tecnicentroleonela 1 S.A,

AÑO	INGRESOS	TOTAL COSTOS	TOTAL GASTOS	UTILIDAD
2021	US\$0.00	US\$0.00	US\$0.00	US\$0.00
2022	US\$249,972	US\$161,046	US\$52,482	US\$36,444
2023	US\$1,156,531	US\$859,309	US\$272,943	US\$24,280

Fuente: Repositorio virtual de la página web de la Super de Cias.

En 2021, la empresa generó ingresos por US\$249,972, lo que muestra una buena recepción del mercado en su primer año de operaciones. Los costos de US\$161,046 son una proporción significativa de los ingresos, lo que indica que la empresa incurrió en un gasto considerable para generar esos ingresos. Los gastos fueron de US\$52,482, lo que sugiere que, además de los costos directos de la operación, hubo otros gastos administrativos o de operación, como alquiler, sueldos y otros. Sin embargo, la utilidad neta de US\$36,444 es positiva, lo que significa que la empresa ha logrado ser rentable en su primer año.

En 2022, los ingresos aumentaron significativamente a US\$1,156,531 lo que muestra una notable expansión en las operaciones de la empresa. Esto podría deberse a una mayor demanda, expansión de servicios o una base de clientes más amplia. Sin embargo, los costos también aumentaron considerablemente a US\$859,309, lo que refleja que la empresa ha tenido que incurrir en mayores gastos para generar los ingresos adicionales (posiblemente más personal, más insumos, mayor volumen de operaciones, etc.).

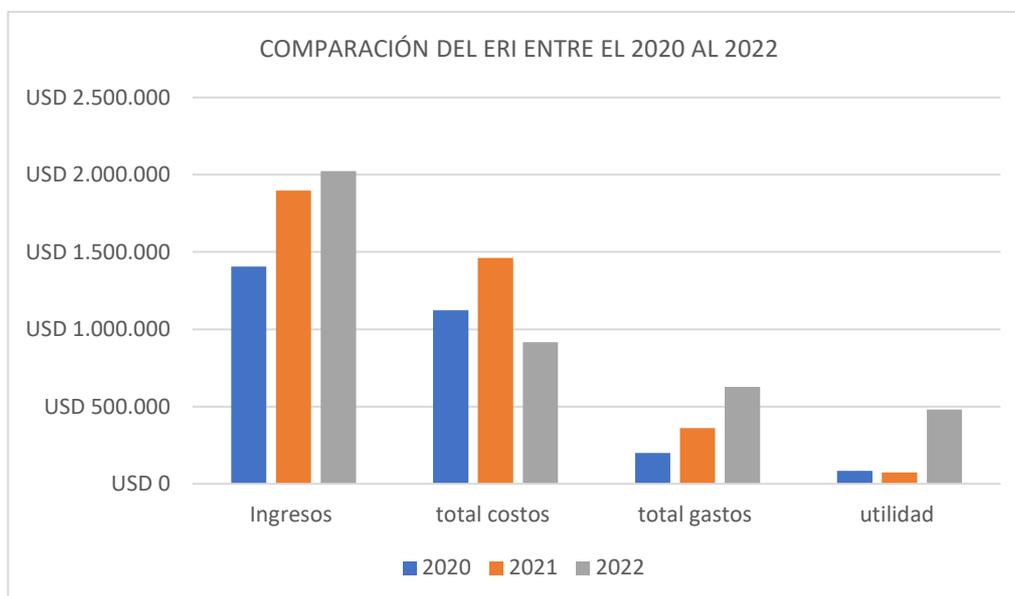
Los gastos también crecieron a US\$272,943, lo que sugiere que la empresa ha asumido mayores costos operativos relacionados con la administración y el mantenimiento de su infraestructura, o costos no directamente relacionados con la producción.

A pesar del aumento en los ingresos, la utilidad se redujo a US\$24,280 en 2022. Esto indica que la empresa tuvo una rentabilidad más baja en comparación con 2021, probablemente debido al aumento significativo de costos y gastos, que no fue completamente compensado por el crecimiento de los ingresos.

La empresa ha experimentado un notable crecimiento en sus ingresos, lo que es una señal positiva de que sus operaciones están en expansión y que ha captado más clientes o incrementado las ventas.

El incremento de los costos y gastos en 2022 indica que la empresa ha debido invertir más para sostener su crecimiento, lo que podría haber afectado sus márgenes de rentabilidad. Es normal que, al crecer, los costos también aumenten, pero el control de estos es clave para mantener la rentabilidad.

Aunque la empresa sigue siendo rentable, la utilidad ha disminuido considerablemente en 2022 en comparación con 2021, lo que podría reflejar un desequilibrio entre el crecimiento de los ingresos y el aumento de los costos operativos.



Realizado por: Los autores

Análisis Financiero de Tecnicentroleonela 1 S.A.: Un Enfoque en Liquidez, Endeudamiento y Rentabilidad.

Empresas	Tipo	Nombre	Fórmula	2022	2021	2020
LEON ELA 1 S.A.	Liquidez	Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	1.20	1.28	0.00
		Prueba Ácida	$\frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	0.40	0.47	0.00
		Capital de Trabajo	$\frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Pasivos Corrientes}}$	US\$61,524	US\$37,244	US\$0.00
	Solvencia/Endeudamiento	Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$	0.81	0.77	0.00
	Rentabilidad	ROE	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \times 100$	39.46	97.85	0.00
Margen Bruto		$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$	25.70	35.57	0.00	

	Margen EBITDA	(EBITDA / Ventas Netas) x 100	2.10	14.58	0.00
	Margen Neto	(Utilidad Neta / Ventas Netas) x 100	2.10	14.58	0.00
	ROA	(Utilidad Neta / Activos Totales) x 100	7.45	22.74	0.00

Realizado por: Los autores

De acuerdo con los cálculos obtenidos de los Estados Financieros y Estados de Resultado Integral de la compañía LEONELA 1 S.A. encontramos lo siguiente:

Liquidez

Liquidez Corriente: Para la compañía LEONELA 1 S.A. La liquidez corriente mostró una leve disminución, pasando de 1.28 puntos en el año 2021 a 1.20 puntos para el año 2022. Aunque sigue siendo superior a 1, indicó que la empresa pudo cubrir sus pasivos a corto plazo.

Prueba Ácida: La prueba ácida también disminuyó de 0.47 puntos en el año 2021 a 0.40 puntos para el año 2022, lo que indicó que la empresa dependió más de sus inventarios para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Este indicador por debajo de 1 pudo ser motivo de preocupación.

Capital de Trabajo: Por otro lado, la compañía LEONELA 1 S.A. A pesar de la disminución en los índices de liquidez, el capital de trabajo aumentó significativamente de US\$37,244 en el año 2021 a US\$61,524 para el año 2022. Este crecimiento reflejó una mejora en la posición a corto plazo de la empresa.

Solvencia / Endeudamiento

Para compañía LEONELA 1 S.A. el porcentaje incrementó de 0.77 puntos en el año 2021 a 0.81 para el año 2022, lo que indicó un ligero aumento en el nivel de endeudamiento. Aunque esta relación sigue siendo razonable, el incremento podría señalar un mayor riesgo financiero.

Rentabilidad

ROE (Retorno sobre el Patrimonio): Para la compañía LEONELA 1 S.A. El ROE cayó de 97.85 puntos en el año 2021 a 39.46 puntos para el año 2022, lo que indicó que el rendimiento sobre el capital invertido ha disminuido considerablemente, reflejando desafíos en la rentabilidad para los accionistas o propietarios.

Margen Bruto: El margen bruto también disminuyó pasando de 35.57 puntos en el año 2021 a 25.70 puntos para el año 2022. Este descenso pudo implicar que los costos de producción o servicios aumentaron, lo que afectó negativamente la rentabilidad.

EBITDA y Margen Neto: Para la compañía LEONELA 1 S.A. ambos indicadores tuvieron una disminución de 14.58 puntos en el año 2021 a 2.10 puntos para el año 2022 lo que indicó problemas en la eficiencia operativa y una disminución en las utilidades netas.

ROA (Retorno sobre Activos): LEONELA 1 S.A. obtuvo en el año 2021 un puntaje de 22.74 a comparación con el año 2022 que fue de 7.45, lo que reflejó una caída significativa, indicando que la eficiencia en el uso de los activos para generar ganancias se vio afectada.

Para el año 2020, no se obtuvo información financiera para LEONELA 1 S.A. en la Superintendencia de Compañías, que es la fuente en donde pudimos obtener la información requerida para nuestro trabajo, por lo que no es posible realizar un análisis completo de su situación financiera para este año.

El análisis de los indicadores financieros en los Tecnicentros Automotrices de la ciudad de Guayaquil, nos sirvieron como herramienta esencial para evaluar la salud financiera y el desempeño operativo de las empresas, frente a la inestabilidad económica y factores tales como la inseguridad en el Ecuador. A través de estos análisis, se lograron identificar varias áreas claves tales como: Evaluación de liquidez, Análisis de Solvencia y Endeudamiento, Rentabilidad y Eficiencia, Toma de Decisiones Informadas, Identificación de Oportunidades y Riesgos.

En resumen, estos análisis a los indicadores financieros fueron crucial para entender el desempeño y la viabilidad de los Tecnicentros Automotrices, facilitando la toma de decisiones informadas y estratégicas que aseguraron su sostenibilidad y crecimiento en un entorno competitivo y desafiante.

Recomendaciones

Revisión de proveedores: Considerar la negociación de precios con proveedores para reducir los costos de insumos y materiales. Es posible que obtener descuentos por compras a mayor volumen o buscar alternativas más económicas pueda mejorar el margen de beneficio.

Eficiencia en la producción: Implementar prácticas para hacer más eficientes los procesos de producción y servicios. Analizar si es posible reducir desperdicios, mejorar los tiempos de respuesta o utilizar tecnología que optimice los recursos.

Automatización de procesos: Evaluar la posibilidad de incorporar tecnologías o sistemas de gestión que reduzcan la carga operativa manual y los errores humanos, lo que a su vez puede reducir costos y mejorar la rentabilidad.

Gestión de gastos:

Revisión de gastos operativos: Hacer un análisis detallado de los gastos administrativos y operativos. Identificar áreas donde se pueda reducir el gasto sin comprometer la calidad o el servicio. Esto podría incluir optimización de recursos humanos, revisión de contratos y servicios externos, entre otros.

Reducción de gastos innecesarios: Buscar formas de reducir gastos generales como electricidad, agua, suministros de oficina, entre otros, a través de un uso más responsable o contratos más favorables.

Estrategias para mejorar la rentabilidad:

Aumentar los márgenes de ganancia: Considerar ajustar precios si el mercado lo permite, para reflejar el valor de los servicios ofrecidos. También es importante diferenciarse en el mercado a través de la calidad del servicio y la experiencia del cliente, lo que puede justificar precios más altos.

Diversificación de servicios o productos: Explorar nuevas líneas de productos o servicios que complementen la oferta actual. Esto podría abrir nuevas fuentes de ingresos y ayudar a mitigar la dependencia de un solo tipo de servicio.

Fidelización de clientes: Implementar programas de fidelización o mejorar la atención al cliente para asegurarse de que los clientes regresen, lo cual puede generar ingresos recurrentes y reducir la necesidad de captar nuevos clientes constantemente.

Seguridad:

Mejora en la seguridad física del local: Considerar la instalación de cámaras de seguridad, alarmas, y un sistema de monitoreo que permita proteger las instalaciones contra robos o daños. Esto protegería los activos de la empresa y mejoraría la percepción de seguridad para los clientes y empleados.

Capacitación en seguridad ocupacional: Proveer a los empleados con formación en seguridad laboral, prevención de accidentes y uso adecuado de equipos. Un ambiente de trabajo seguro no solo protege a los empleados, sino que también puede reducir costos asociados a accidentes laborales o tiempo perdido.

Planificación financiera:

Monitoreo constante de la rentabilidad: Implementar un sistema de seguimiento constante de la rentabilidad, donde se puedan revisar mes a mes los ingresos, costos, gastos y utilidades. Esto permitirá a la empresa tomar decisiones rápidas y ajustar su estrategia cuando sea necesario.

Inversiones en infraestructura y expansión: Si la empresa está en un proceso de expansión, debería planificar bien sus inversiones para asegurarse de que el retorno de inversión (ROI) sea positivo a corto o mediano plazo. Analizar si es necesario aumentar la capacidad de producción o los recursos humanos para gestionar el crecimiento.

Estrategias de marketing y ventas:

Aumentar la visibilidad de la marca: Desarrollar campañas de marketing digital, presencia en redes sociales, o colaboraciones con otras empresas para aumentar la visibilidad de la empresa y atraer nuevos clientes.

Mejorar la segmentación de clientes: Analizar el perfil del cliente ideal y diseñar estrategias de marketing orientadas específicamente a ese grupo. Esto ayudará a optimizar el gasto en marketing y mejorar la conversión de clientes.

5. Resultados y discusión

Se compararon los datos de rentabilidad obtenidos durante el año 2022 con los de años anteriores para evaluar el impacto específico de la inestabilidad económica y la inseguridad en la rentabilidad del sector de los tecnicentros automotrices en Guayaquil. Esta comparación permitió identificar las fluctuaciones en la rentabilidad que fueron influenciadas por diversos factores económicos y sociales que afectaron al sector durante el periodo analizado.

Los resultados obtenidos fueron cuidadosamente interpretados para identificar tendencias y patrones clave, así como para evaluar posibles estrategias que los tecnicentros podrían implementar para mejorar su rentabilidad y sostenibilidad, particularmente en tiempos de crisis económica. Además, se realizaron análisis que permitieron detectar áreas de mejora en los procesos operativos y en la gestión de los costos asociados, especialmente los relacionados con la seguridad y otros factores externos que impactan el sector.

La obtención de la muestra de empresas para el análisis de rentabilidad se llevó a cabo de la siguiente manera:

- Se descargó la matriz de compañías del sector tecnicentro automotriz de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS).
- Se seleccionaron las empresas que pertenecen a la región Costa y a la provincia del Guayas, específicamente la ciudad de Guayaquil.
- Se verificó que las empresas estuvieran en situación legal activa.
- Finalmente, se optó por un muestreo no probabilístico a conveniencia, eligiendo una muestra de 10 empresas representativas del sector.

Cabe señalar que, debido a las limitaciones actuales de seguridad y acceso a información, el muestreo fue realizado en función de las empresas disponibles en la base de datos de la SCVS, las cuales eran accesibles y relevantes para el análisis. Aunque este enfoque no permite generalizar los resultados a toda la población de tecnicentros automotrices en el país, los hallazgos ofrecen una visión valiosa y concreta sobre el impacto de la inestabilidad económica y la inseguridad en el sector en Guayaquil. Además, aunque se había considerado inicialmente analizar a personas naturales, las condiciones de inseguridad del entorno limitaron esta opción, centrando el estudio en empresas formales.



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS

Can- tidad	RUC	NOMBRE	SITU- ACIÓ- N LEG- AL	PAÍS	RE- GI- ÓN	PRO- VINC- IA	CIUD- AD	CALL- E	NÚ- ME- RO	INTER- SECCI- ÓN	BARR- IO	TEL- ÉFO- NO	REPRE- SENTAN- TE
1	0993367702001	MASTER TECNICENTRO MASTERTEC S.A.	ACTIVA	ECUADOR	COSTA	GUAYAS	GUAYAOUIL	Av. Guillermo Pareja	S/N	1er Callejón 15B NE	La Garzota	043901169	CRESP O GUZMA N ENRIQU E JUAN
2	0992917741001	TECNICENTRO AUTOMOTRIZ TECNOCAR AUTOMOTRIZ-TECNOCAR S.A.	ACTIVA	ECUADOR	COSTA	GUAYAS	GUAYAOUIL	MAPASINGUE OESTE OCTAVA AVENIDA	SOLAR 5	Y SEGU NDO PASAJ E MZ6	LOT COLI NAS DEL HIPO DRO MO	045105062	SARMIE NTO FLORES DIEGO ANDRE S
3	0992316128001	TECNICENTRO LA CASA DEL AMORTIGUADOR S.A. TECAMORTI	ACTIVA	ECUADOR	COSTA	GUAYAS	GUAYAOUIL	GARCIA MORENO	1509	SUCRE	CENTRO	042597150	SALTOS ARROY O DANIEL FERNAN DO
4	0992921765001	TECNICENTRO MAX-UNION S.A.	ACTIVA	ECUADOR	COSTA	GUAYAS	GUAYAOUIL	PRIMERO DE MAYO	710	JOSE MASCOTE Y ESME RALDAS		045040122	MIRANDA GUARQU UILA NADIA ANDREA
5	0992885912001	TECNICENTRO HUGO S.A.	ACTIVA	ECUADOR	COSTA	GUAYAS	GUAYAOUIL	MAPASINGUE ESTE	5TA - 7MA	4TA. AVENIDA 0307	MAPASINGUE ESTE	042001276	PIZA VILLAM AR COLOM BIA DALILA
6	0993084549001	IMPORTADORA RODRIGUEZ GALLEGOS RODGALP ARTS S.A.	ACTIVA	ECUADOR	COSTA	GUAYAS	GUAYAOUIL	AYACUCHO	3519	ENTRE LA OCTAVA Y LA NOVENA		042192559	ALVARA DO LEDES MA STEPHA NIE CAROLI NA

7	0992807717001	ORGANIZACION HERCULES DEL ECUADOR, ORH S.A.	ACTIVA	ECUADOR	COSTA	GUAYAS	GUAYAUIL	LA 11AVA	509	ALCEDO		042191132	GONZALEZ GARAVITO JOSE ALFREDO
8	0992680180001	INGENIERIA, SERVICIO TECNICO Y COMERCIALIZACION S.A. "INSERVICOM"	ACTIVA	ECUADOR	COSTA	GUAYAS	GUAYAUIL	PORTE	2110	ESMERALDAS Y LOS RIOS		042191349	YAGUAL BOHORQUEZ EDDY VICENTE
9	0993051152001	TECNICENTRO AUTOMOTRIZ SERVICARSGAB A.S.A.	ACTIVA	ECUADOR	COSTA	GUAYAS	GUAYAUIL	LEOPOLDO IZQUIETA	502	E/. ALCEDO Y P.P.GO MEZ	SN	046006149	BRAVO CHAMPANG DAYGOR ALBERTO
10	0993344591001	TECNICENTROLEONELA 1 S.A.	ACTIVA	ECUADOR	COSTA	GUAYAS	GUAYAUIL	COLO N	1804	JOSE MASCOTE		042183627	TORRES VIDAL ANGEL BENIGNO

De igual manera para el análisis financiero-efectuados a la muestra de las 10 empresas obtenidas en la página de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, los índices aplicados para nuestro informe de investigación fue el siguiente:

Empresas	Tipo	Nombre	Fórmula	20	20	20
				22	21	20
Compañía a analizar	Liquidez	Liquidez Corriente	Activos Corrientes / Pasivos Corrientes	-	-	-
		Prueba Ácida	Activos Corrientes - Inventarios / Pasivos Corrientes	-	-	-
		Capital de Trabajo	Activos Corrientes - Pasivos Corrientes	-	-	-
	Solvencia/Endeudamiento	Endeudamiento	Pasivos Totales / Activos Totales	-	-	-
	Gestión/Actividad	Rotación de Inventarios	Costo de Ventas / Inventarios Promedios	-	-	-

		ROE	$(\text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}) \times 100$	-	-	-
		Margen Bruto	$(\text{Utilidad Bruta} / \text{Ventas Netas}) \times 100$	-	-	-
	Rentabilidad	Margen EBITDA	$(\text{EBITDA} / \text{Ventas Netas}) \times 100$	-	-	-
		Margen Neto	$(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas}) \times 100$	-	-	-
		ROA	$(\text{Utilidad Neta} / \text{Activos Totales}) \times 100$	-	-	-

La comparación temporal de los datos de rentabilidad de los tecnicentros automotrices en Guayaquil entre el año 2022 y los años anteriores ha permitido observar un impacto considerable de la inestabilidad económica y la inseguridad ciudadana en la rentabilidad del sector. Los resultados evidencian fluctuaciones significativas en los indicadores clave de rendimiento, tales como liquidez, solvencia, y rentabilidad, los cuales reflejan la presión económica a la que han estado sometidos los tecnicentros debido a factores externos como el aumento de robos y vandalismo. Estos eventos no solo han afectado la demanda de servicios, sino que también han incrementado los costos operativos, en especial los relacionados con seguridad.

El análisis de los balances financieros revela que, durante el año 2022, las empresas del sector experimentaron una disminución en sus ingresos y un aumento significativo en los costos de seguridad, lo que afectó negativamente su rentabilidad. Además, la escasez de insumos y la crisis logística empeoraron la situación, dificultando el mantenimiento de niveles de inventario adecuados. Esta situación incrementó los costos de los insumos y generó retrasos en la entrega de repuestos. La inseguridad también jugó un papel crucial, ya que los robos y secuestros de carga durante el transporte comprometieron la llegada de las importaciones al destino, afectando tanto las operaciones como los plazos de entrega de estos materiales de repuestos.

A pesar de estos desafíos, algunos tecnicentros lograron mitigar los efectos de la crisis mediante la implementación de diversas estrategias. La inversión en sistemas de seguridad, como cámaras de vigilancia y alarmas, así como la capacitación del personal en seguridad ocupacional, resultaron ser medidas clave para proteger tanto los activos de la empresa como la seguridad

de los empleados y clientes. Adicionalmente, la diversificación de los servicios ofrecidos y la incorporación de tecnología avanzada contribuyeron a mejorar la eficiencia operativa y la competitividad de los tecnicentros en un entorno de mercado difícil.

Este informe proporciona una valiosa base de datos y análisis para futuros estudios sobre la rentabilidad y sostenibilidad de los tecnicentros automotrices, especialmente en contextos de crisis económicas y sociales. A través de este estudio, se ha logrado identificar las áreas más críticas que afectan la rentabilidad del sector, lo que puede ser utilizado por los tecnicentros para ajustar sus estrategias de negocio, mejorar sus operaciones y enfrentar de manera más efectiva situaciones similares en el futuro.

Además, el análisis de los impactos de la inseguridad y la crisis económica, junto con las estrategias adoptadas por los tecnicentros, contribuye al conocimiento general sobre cómo las pequeñas y medianas empresas pueden adaptarse en un entorno económico inestable. Este informe no solo aporta datos útiles para la toma de decisiones dentro de la industria, sino también para los formuladores de políticas públicas, quienes pueden utilizar estos hallazgos para implementar medidas que fomenten la seguridad y la estabilidad económica en el sector.

Recomendaciones generales para Mejorar la Rentabilidad:

Revisión de Proveedores y Optimización de Costos:

Negociar con proveedores para obtener descuentos por compras a gran volumen o buscar alternativas más económicas puede reducir los costos de insumos y mejorar el margen de beneficio. Además, establecer relaciones más estrechas con los proveedores permitirá una mejor gestión del flujo de materiales.

Eficiencia en la Producción:

Optimizar los procesos operativos y mejorar los tiempos de respuesta permitirá reducir los costos operativos. La implementación de tecnologías que optimicen los recursos, como sistemas de gestión de inventarios o la automatización de tareas repetitivas, será esencial para aumentar la eficiencia.

Diversificación de Servicios y Fidelización de Clientes:

Ampliar la oferta de servicios, ya sea mediante la introducción de nuevos productos complementarios o la ampliación de servicios existentes, puede generar nuevas fuentes de ingresos. Además, programas de fidelización ayudarán a retener clientes y garantizar un flujo constante de ingresos.

Mejoras en la Seguridad:

Invertir en medidas de seguridad física, como la instalación de sistemas de monitoreo, y en la capacitación del personal en seguridad ocupacional no solo protegerá los activos de la empresa, sino que también creará un ambiente de trabajo seguro que fomente la confianza entre empleados y clientes.

Monitoreo Continuo y Estrategias de Marketing:

Establecer sistemas de monitoreo continuo de la rentabilidad y analizar los costos operativos de manera periódica permitirá tomar decisiones informadas. Las campañas de marketing dirigidas a un público segmentado y el aumento de la visibilidad de la marca ayudarán a atraer nuevos clientes.

El sector de los tecnicentros automotrices en Guayaquil enfrentó desafíos considerables durante el año 2022, pero mediante la implementación de estrategias adecuadas y un análisis detallado de los indicadores financieros, identificamos medidas correctivas y de cómo recuperar la rentabilidad. Este informe contribuye al desarrollo de un marco estratégico más robusto para la toma de decisiones dentro del sector, y a su vez, sirve como referencia para futuros estudios y políticas públicas que fomenten la seguridad y la estabilidad económica en el sector.

De todos los tecnicentros automotrices encuestados, consultamos a los propietarios de los negocios, los resultados, que reflejaron mayoritariamente percepciones negativas respecto a la situación actual del sector. Sin embargo, ante la incertidumbre económica y social, la mayoría de los dueños han implementado medidas de seguridad, se han afiliado a gremios y cuentan con el respaldo de la policía.

Además, todos los propietarios informaron haber participado en huelgas y movilizaciones para exigir soluciones a la municipalidad, logrando obtener el respaldo policial en sus actividades diarias.

A continuación, se presenta la encuesta que fue evaluada:

Encuesta

Impacto de la Inseguridad en la Rentabilidad de los Tecnicentros Automotrices de Guayaquil: Encuesta Empresarial.

1. ¿Ha tenido su empresa que aumentar gastos en seguridad debido a la crisis de inseguridad en Ecuador?

- Sí, significativamente.
- Sí, moderadamente.
- No, los gastos se han mantenido igual.
- No, hemos reducido los gastos en seguridad.

2. ¿Qué porcentaje de sus ingresos se destina actualmente a cubrir costos asociados a la inseguridad (guardias, seguros, tecnología, etc.)?

- Menos del 5%.
- Entre el 5% y 10%.
- Más del 10%.
- No aplica.

3. Desde el inicio de la crisis de inseguridad, ¿cómo han variado sus ingresos operativos?

- Han aumentado.
- Se han mantenido estables.
- Han disminuido.

4. ¿Ha implementado nuevas estrategias de negocio (E-commerce, Delivery, etc.) para adaptarse al entorno de inseguridad?

- Sí.
- No.

5. ¿Considera que los efectos de la inseguridad y la pandemia han impactado su margen de utilidad?

- Sí, negativamente.
- Sí, positivamente.

- No, no han tenido impacto significativo.

6. En comparación con el periodo 2019-2020, ¿cómo describiría la rentabilidad general de su empresa en los últimos tres años?

- Ha mejorado.
- Se ha mantenido igual.
- Ha empeorado.

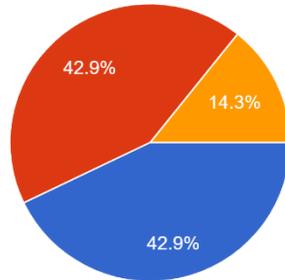
7. ¿Ha recurrido su empresa a endeudamiento para enfrentar los efectos de inseguridad?

- Sí, con financiamiento externo (bancos, cooperativas).
- Sí, con recursos internos (capital propio, ahorros).
- No.

Resultados obtenidos de las encuestas

1. ¿Ha tenido su empresa que aumentar gastos en seguridad debido a la crisis de inseguridad en Ecuador?

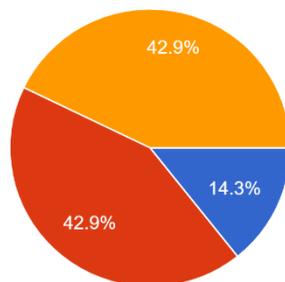
7 respuestas



- Sí, significativamente.
- Sí, moderadamente.
- No, los gastos se han mantenido igual.
- No, hemos reducido los gastos en seguridad.

2. ¿Qué porcentaje de sus ingresos se destina actualmente a cubrir costos asociados a la inseguridad (guardias, seguros, tecnología, etc.)?

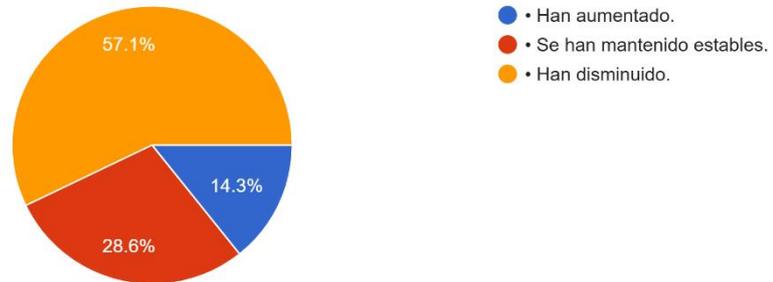
7 respuestas



- Menos del 5%.
- Entre el 5% y 10%.
- Más del 10%.
- No aplica.

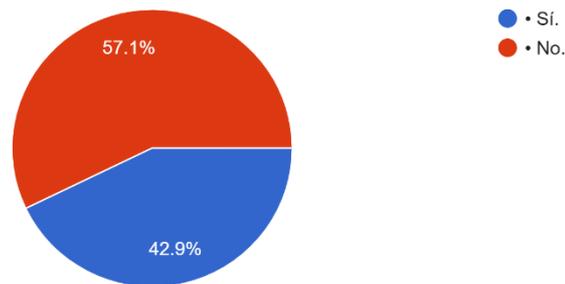
3. Desde el inicio de la crisis de inseguridad, ¿cómo han variado sus ingresos operativos?

7 respuestas



4. ¿Ha implementado nuevas estrategias de negocio (e-commerce, delivery, etc.) para adaptarse al entorno de inseguridad?

7 respuestas



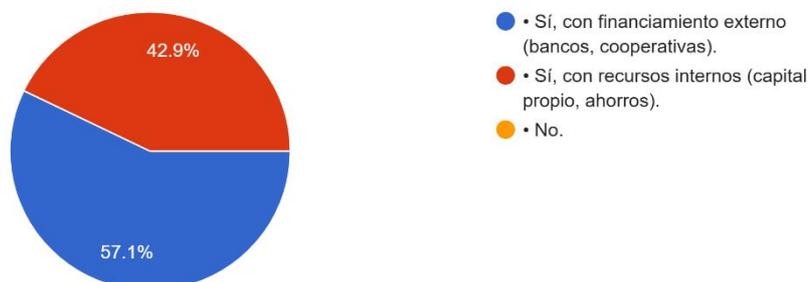
5. ¿Considera que los efectos de la inseguridad y la pandemia han impactado su margen de utilidad?

7 respuestas



7. ¿Ha recurrido su empresa a endeudamiento para enfrentar los efectos de inseguridad?

7 respuestas



Guía entrevista

Entrevista sobre el Impacto de la Inestabilidad Económica y Estrategias de Adaptación en la Rentabilidad de los Tecnicentros Automotrices (2022)

- **¿Cómo ha afectado la inestabilidad económica del 2022 a la rentabilidad de su tecnicentro automotriz?**

Aplicado a: Propietarios o gerentes de tecnicentros automotrices.

- **¿Cuáles fueron los principales desafíos financieros que enfrentaron durante este período?**

Aplicado a: Propietarios, gerentes financieros o administradores.

- **¿Qué estrategias implementaron para mantener o mejorar la rentabilidad de su tecnicentro en medio de la inestabilidad económica?**

Aplicado a: Gerentes y propietarios.

- **¿Han experimentado cambios significativos en la demanda de servicios durante este período? ¿En qué medida?**

Aplicado a: Gerentes o responsables de atención al cliente.

- **¿Cómo han ajustado sus precios o políticas de precios en respuesta a la inestabilidad económica?**

Aplicado a: Gerentes de ventas o financieros.

- **¿Qué servicios o productos han sido más afectados o menos afectados por la inestabilidad económica?**

Aplicado a: Gerentes, operativos o responsables de la oferta de productos/servicios.

- **¿Han enfrentado dificultades para acceder a financiamiento durante ese período?
¿Cómo han abordado esta situación?**

Aplicado a: Propietarios, gerentes financieros o administradores.

- **¿Han observado cambios en el comportamiento de compra de los clientes durante la inestabilidad económica?**

Aplicado a: Personal de ventas o atención al cliente.

- **¿Han implementado medidas para reducir costos operativos en respuesta a la inestabilidad económica?**

Aplicado a: Gerentes de operaciones o financieros.

- ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad de su tecnicentro en comparación con años anteriores no afectados por la inestabilidad económica? Aplicado a: Gerentes de operaciones o financieros.

Resumen de Resultados de las Entrevistas: Impacto de la Inestabilidad Económica y Estrategias de Adaptación en Tecnicentros Automotrices.

¿Cómo ha afectado la inestabilidad económica del 2022 a la rentabilidad de su tecnicentro automotriz?

Respuestas en general.

En 2022, nuestra rentabilidad si disminuyó comparación con años anteriores, a raíz de la pandemia y el incremento a la inseguridad.



Pregunta:

¿Qué estrategias implementaron para mantener o mejorar la rentabilidad de su Tecnicentros en medio de la inestabilidad económica?

Respuestas en general.

Optamos por diversificar nuestros servicios, incorporando medidas como la contratación de seguridad privada para garantizar un entorno más seguro tanto para nuestros clientes como para nuestros empleados. Además, fortalecimos nuestra presencia en redes sociales, utilizándolas no solo para promocionar nuestros servicios, sino también para interactuar con los clientes y evaluar sus necesidades y opiniones, lo que nos permitió adaptar nuestras estrategias de manera más efectiva.

Pregunta:

¿Han experimentado cambios significativos en la demanda de servicios durante este período? ¿En qué medida?

Respuestas en general.

Sí, la demanda de servicios de mantenimiento preventivo disminuyó considerablemente. A partir de 2021, comenzamos a percibir un aumento en la crisis de inseguridad, que se agravó aún más en 2022, generando un panorama complicado para el sector. Esto afectó no solo la afluencia de clientes, que priorizaron reparaciones urgentes sobre mantenimientos regulares, sino también la percepción de seguridad en nuestros locales, lo que impactó directamente en nuestra operatividad y rentabilidad.

Pregunta:

¿Cómo han ajustado sus precios o políticas de precios en respuesta a la inestabilidad económica?

Respuestas en general.

Hemos ajustado nuestros precios de forma moderada, recorte de personal.

Pregunta:

¿Han implementado medidas para reducir costos operativos en respuesta a la inestabilidad económica?

Respuesta:

Sí, revisamos todos nuestros procesos operativos e identificamos áreas donde podíamos optimizar recursos, como en el consumo de energía y el uso de materiales. Además, ajustamos horarios laborales para alinearlos mejor con los horarios de mayor flujo de clientes.



Conclusiones

El análisis de la rentabilidad del sector Tecnicentro automotriz en Guayaquil durante la inestabilidad económica³ del 2022 ha revelado una serie de hallazgos significativos que ofrecen una visión detallada de cómo este sector ha enfrentado y adaptado sus operaciones en un contexto de desafíos económicos sin precedentes.

En primer lugar, la investigación demostró que la inestabilidad económica del 2022, caracterizada por altos niveles de inflación, fluctuaciones en el mercado, extorsiones (vacunas) y una disminución general del poder adquisitivo, tuvo un impacto negativo considerable en los ingresos de los tecnicentros automotrices. Muchos tecnicentros reportaron una disminución en la demanda de servicios, atribuida en parte a la reducción del gasto de los consumidores en mantenimiento y reparaciones no urgentes.

Sin embargo, no todos los efectos fueron negativos. Los tecnicentros que adoptaron estrategias proactivas de adaptación, tales como la diversificación de servicios, la implementación de medidas de eficiencia operativa y el ajuste de sus modelos de negocio, lograron mitigar algunos de los impactos adversos y, en algunos casos, incluso mejorar su rentabilidad. Estas estrategias incluyeron la reducción de costos operativos mediante la optimización de recursos, la oferta de promociones y descuentos para atraer y retener clientes, y la inversión en publicidad dirigida para aumentar la visibilidad en un mercado competitivo.

Además, el estudio destacó la importancia de la innovación y la flexibilidad en tiempos de crisis, así también el resguardo policial y de seguridad para estos negocios por el fuerte golpe delincriminal por el que estaban atravesando. Los tecnicentros que implementaron nuevas tecnologías, tanto en la gestión interna como en la prestación de servicios, mostraron mayor capacidad para adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado. El uso de plataformas digitales para gestionar citas, promover servicios y comunicarse con los clientes demostró ser particularmente eficaz.

En cuanto a la competencia, la investigación encontró que la inestabilidad económica intensificó la competencia en el sector, obligando a los tecnicentros a diferenciarse mediante la calidad del servicio y la fidelización del cliente, pero no todo fue un impacto positivo en cuanto a la competencia. Existieron también tecnicentros que se vieron

fuertemente golpeados por la ola delincencial que atravesaron en la inestabilidad económica del año 2022 en Guayaquil que obligaron a estos negocios cerrar sus puertas. Aquellos que lograron mantener altos estándares de servicios y establecer relaciones sólidas con sus clientes pudieron resistir mejor los embates de la crisis económica.

Finalmente, una de las conclusiones más importantes es la necesidad de contar con un plan de contingencia robusto y adaptable que permita a los tecnicentros no solo sobrevivir, sino prosperar en tiempos de inestabilidad. La capacidad de anticipar cambios económicos y ajustar rápidamente las estrategias de negocio es crucial para la sostenibilidad a largo plazo.

En resumen, aunque la inestabilidad económica del año 2022 planteó desafíos significativos para los tecnicentros automotrices en Guayaquil, también dejó importantes lecciones sobre la necesidad de adaptación estratégica, innovación, gestión eficiente y fortalecimiento de la seguridad. El trabajo en equipo, a través de los gremios, demostró ser un recurso clave, ya que permitió coordinar esfuerzos conjuntos y realizar huelgas dirigidas al municipio. Estas acciones resultaron en una mayor presencia y respaldo de la Policía Nacional, contribuyendo a reducir, aunque sea parcialmente, los problemas de inseguridad que afectaban al sector.

Referencias

- Arcos , J., & Tigua, K. (2021). Obtenido de Análisis de la Información Financiera del Sector de Telefonía Móvil en Ecuador periodos 2018-2020:
<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/59937>
- Burgos, J., & Calendario, T. (2022). Obtenido de Sistema de control interno para la rentabilidad de los principales restaurantes de Urdesa en post-pandemia:
<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/66101>
- Calles-García, J., & González-Pérez, P. (2011). *La Biblia del Footprinting*.
- Carrasco, J., & Cedeño, G. (s.f.). Obtenido de Influencia del capital de trabajo en la rentabilidad de las Pymes en el Ecuador.: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/17361>
- 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>
- Chasi, G., & Travez, D. (2022). 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>
- 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>
- GONZALES, J. L. (1990). LAS FUENTES DE RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA . En *LAS FUENTES DE RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA* (pág. 21). SEVILLA, ESPAÑA : UNIVERSIDAD DE SEVILLA .
- Herrera , D., & Gutierrez, J. (2021). Obtenido de Variables Explicativas De La Rentabilidad De Las Microempresas En La Provincia Del Guayas:
<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/66673>
- Marcelo Jacho, C. S. (06 de Septiembre de 2019). *Propuesta de organización y diseño de un manual de funciones y procedimientos para mejorar la organización laboral del Tecnicentro Tirecity de la Empresa Conauto C.A*. Obtenido de
<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/45388>
- Nieto, M. (2022). Obtenido de EstrEstrategias para determinar la rentabilidad de las Pymes del sector comercial en la ciudad de Guayaquil año 2022.:
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/20201>
- 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>

Suarez, A. (2020). Obtenido de Estudio correlacional entre financiamiento y rentabilidad para empresas inmobiliarias del Ecuador.:
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/15019>

Tomala, G. (2022). Obtenido de Análisis financiero de la Implementación de gasolineras inteligentes en Guayaquil. comparación. solvencia y rentabilidad.:
<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/65531>

ala, G. (2022). Obtenido de Análisis financiero de la Implementación de gasolineras inteligentes en Guayaquil. comparación. solvencia y rentabilidad.:
<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/65531>

<https://ecuasuiza.ec/red-de-talleres/>

<https://www.lacamara.org/website/>

<https://www.gob.ec/mipro>

<https://www.atm.gob.ec/>

<https://www.supercias.gob.ec/portalscvvs/index.htm>

<https://www.sri.gob.ec/web/intersri/home>