

**Escuela Superior Politécnica del Litoral**

**Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas**

Efectos de la pandemia en la concentración y poder de mercado del sector retail

**Proyecto Integrador**

Previo la obtención del Título de:

**Economista**

Presentado por:

Adriana Lisbeth Peñafiel Caice

Luis Stward Queirolo Villón

Guayaquil - Ecuador

Año: 2023

## Dedicatoria

---

Este proyecto se lo dedico a mi abuela, por el apoyo incondicional y motivación a perseguir y esforzarme por alcanzar mis sueños. Sin sus enseñanzas desde niña no hubiese podido conseguir este logro.

Adriana Peñafiel C.

Dedico el presente proyecto a las personas que siempre me inspiran a ser la mejor persona que pueda ser, en valores, dedicación, y espíritu. A mis padres, mis héroes, a quien les debo todo lo que soy, y todo lo que seré.

Stward Queirolo V.

## Agradecimientos

---

Un profundo agradecimiento a mi familia, quienes han sido pieza clave para poder culminar mi carrera universitaria.

A David, por acompañarme en los momentos difíciles, sobre todo por impulsarme a creer en mí.

Adriana Peñafiel C.

A todas las personas que me permitieron culminar esta etapa universitaria, tanto a compañeros como profesores de quienes atesoro sus enseñanzas y consejos.

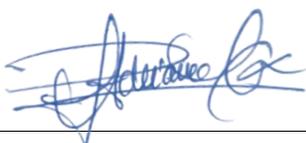
Y especialmente a mi computadora, por no morir en el intento.

Stward Queirolo V.

## Declaración Expresa

---

“Los derechos de titularidad y explotación, nos corresponde conforme al reglamento de propiedad intelectual de la institución; Adriana Lisbeth Peñafiel Caice y Luis Stward Queirolo Villón damos nuestro consentimiento para que la ESPOL realice la comunicación pública de la obra por cualquier medio con el fin de promover la consulta, difusión y uso público de la producción intelectual”



---

Adriana Lisbeth Peñafiel Caice



---

Luis Stward Queirolo Villón

## EVALUADORES

---

**Msc. Juan Carlos Campuzano**

Profesor de Materia



---

**Msc. María Cristina Aguirre**

Profesor de Materia

## **Resumen**

Esta investigación aborda el efecto de la pandemia de COVID-19 sobre los niveles de concentración del sector retail sección G471. La crisis sanitaria generó restricciones que llevaron a la disminución y cese de operaciones de negocios, lo que incrementó la concentración de empresas en el sector. El objetivo del estudio es analizar los niveles de concentración y el poder de mercado del sector retail desde 2015 hasta 2020. Para comprender esta evolución, se emplearon ratios de salud financiera de las empresas durante el período estudiado que permitieron evaluar la eficiencia administrativa, el endeudamiento y la rentabilidad de las compañías. Se identificó un nivel medio de concentración que refleja la consolidación del poder de mercado del sector retail con el tiempo. Además, se encontró que el nivel de endeudamiento influyó en la concentración, y en conjunto con la eficiencia financiera, impactaron en la pandemia.

En consecuencia, se concluye que el sector retail ecuatoriano está dominado por grandes empresas, donde la eficiencia administrativa otorga un aumento en la resiliencia para enfrentar crisis económicas, especialmente si mantienen bajos gastos financieros. Estos hallazgos indican una estructura de mercado donde las empresas sólidas pueden adaptarse mejor a crisis como la causada por la pandemia de COVID-19.

**Palabras Clave:** Venta minorista no especializada, indicadores financieros, pandemia, empresas dominantes, retail.

## **Abstract**

This research addresses the effect of the COVID-19 pandemic on concentration levels in the retail sector under the G471 category. The health crisis led to restrictions that resulted in decreased and ceased business operations, subsequently increasing the concentration of companies within the sector. The study aims to analyze concentration levels and market power of the retail sector from 2015 to 2020. To comprehend this evolution, financial health ratios of companies during the studied period were employed enabled the evaluation of administrative efficiency, indebtedness, and company profitability. A medium level of concentration was identified, reflecting the consolidation of market power of the retail sector over time. Additionally, it was found that the level of indebtedness influenced concentration, and in conjunction with financial efficiency, it was impacted by the pandemic.

Consequently, it is concluded that the Ecuadorian retail sector is dominated by large companies, where administrative efficiency provides an increase in resilience against economic crises, especially if they maintain low financial expenses. These findings indicate a market structure wherein robust companies can better adapt to crises like the one caused by the COVID-19 pandemic.

**Key words:** Non-Specialized Retail Sales, financial indicators, pandemic, dominant companies, retail.

## Índice general

Resumen.....	I
Abstract.....	II
Índice general.....	III
Abreviaturas.....	V
índice de Tablas.....	VI
Índice de Figuras.....	VII
CAPÍTULO 1.....	1
1. Introducción.....	2
1.1 Descripción del problema.....	4
1.2 Justificación del problema.....	5
1.3 Limitaciones.....	5
1.4 Preguntas de investigación.....	6
1.5 Objetivos.....	7
1.5.1 Objetivo general.....	7
1.5.2 Objetivo específico.....	7
1.6 Marco teórico.....	7
1.6.1 Mercado retail ecuatoriano.....	7
1.6.2 Concentración de mercado.....	8
1.6.3 Efecto de la pandemia en el sector minorista.....	9
CAPÍTULO 2.....	11
2. Metodología.....	12
2.1 Base de datos.....	12
2.2 Indicadores de concentración de mercado.....	13
2.2.1 Cuota de Mercado.....	13

2.2.2 Índice de Herfindhal e Hirschman (IHH).....	13
2.2.3 Índice de las Mayores Empresas ( $CR_k$ ).....	14
2.2.4 Índice de Entropía (E).....	14
2.2.5 Índice de Dominancia (DD).....	14
2.3 Ratios financieras.....	15
2.4 Metodología implementada.....	17
2.4.1 Multicolinealidad de variables.....	17
2.4.2 Homocedasticidad de variables.....	19
2.4.3 Modelo.....	20
CAPÍTULO 3.....	21
3. Resultados.....	22
3.1 Análisis descriptivo.....	22
3.1.1 Estructura del mercado.....	22
3.1.2 Desempeño financiero.....	24
3.1.3 Concentración de mercado.....	25
3.2 Estimaciones.....	27
3.2.1 Modelo MCO con efectos fijos.....	27
CAPÍTULO 4.....	31
4.1 Conclusiones.....	32
4.2 Recomendaciones.....	33
Referencias.....	35

## **Abreviaturas**

BCE Banco Central del Ecuador

PIB Producto Interno Bruto

LORCPM Ley Orgánica de Regulación y Control de Poder Mercado

SCE Superintendencia de Competencia Económica

PYMEs Pequeñas y Medianas Empresas

SCVS Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

IHH Índice de Herfindhal – Hirschman

MCO Mínimo Cuadrados Ordinarios

## Índice de Tablas

<b>Tabla 1</b> Descripción de los indicadores financieros .....	16
<b>Tabla 2</b> <i>Matriz de correlación</i> .....	18
<b>Tabla 3</b> <i>Multicolinealidad de las variables</i> .....	19
<b>Tabla 4</b> <i>Descripción de las variables del modelo</i> .....	20
<b>Tabla 5</b> <i>Presencia de empresas en el mercado por su tamaño</i> .....	24
<b>Tabla 6</b> <i>Índice de la concentración de mercado CIIU G471</i> .....	26
<b>Tabla 7</b> <i>Estimaciones del modelo</i> .....	28
<b>Tabla 8</b> <i>MCO Robusto antes de pandemia</i> .....	28
<b>Tabla 9</b> <i>MCO Robusto durante pandemia</i> .....	29

## Índice de Figuras

<b>Figura 1</b>	<i>Cantidad de empresas CIU G471 durante los años 2015-2020 .....</i>	22
<b>Figura 2</b>	<i>Cantidad de empleados CIU G471 durante los años 2015-2020 .....</i>	23
<b>Figura 3</b>	<i>Ingresos por ventas CIU G471 durante los años 2015-2020 .....</i>	23
<b>Figura 4</b>	<i>Principales indicadores financieros .....</i>	25
<b>Figura 5</b>	<i>Índices de concentración de mercado CIU G471 .....</i>	26
<b>Figura 6</b>	<i>Principales empresas dominantes durante el periodo 2015-2020 .....</i>	27

## **CAPÍTULO 1**

## **1. Introducción**

La concentración de mercado es una medida que hace referencia al número de agentes económicos que conforman un sector, cuanto menor sea el número de empresas, mayor será el nivel de concentración. El grado de concentración proporciona información sobre la estructura del mercado, su nivel de competencia y la existencia de poder de mercado. Este último se define como la capacidad que tiene una empresa dentro de un mercado para influir sobre el nivel de precios, pudiendo fijarlos por encima de su costo marginal con el fin de maximizar su rentabilidad a expensas del beneficio social.

En la economía mundial, existe una tendencia creciente hacia un mayor grado de concentración y dominio por parte de las empresas establecidas, y el mercado ecuatoriano no es una excepción. Según datos del Banco Central del Ecuador (BCE), el comercio (al por menor y por mayor) representa una de las actividades económicas más importantes dentro del país, siendo el segundo sector con mayor contribución al Producto Interno Bruto (PIB), y el primero en recaudación tributaria (Horna, Marcela, & Cevallos, 2009).

A nivel mundial los niveles de concentración y el aumento de la presencia de poder de mercado se ven intensificadas por el incremento de fusiones y adquisiciones de pequeñas empresas. Como indican los datos de la Refinitiv Deals Intelligence el número de fusiones previo a la pandemia ha ido en aumento teniendo su pico más alto en 2018 con más de 38.000 transacciones. Un estudio publicado por el Fondo Monetario Internacional (FMI) en 2021, reveló que durante el 2020 se produjo un aumento en la presencia de poder de mercado en países desarrollados, como resultado del aumento del número de adquisiciones de pequeñas y medianas empresas en quiebra en comparación con años anteriores (Georgieva, Díez, Duval, & Schwarz, 2021).

En Ecuador la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado (LORCPM) se estableció en 2011 como normativa para regular la competencia desleal y los

efectos negativos del abuso de poder en el mercado. La Superintendencia de Competencia Económica (SCE), es el ente regulador encargado de detectar empresas involucradas en prácticas colusivas, que incrementen las barreras de entrada o diferentes prácticas que puedan afectar el correcto funcionamiento del mercado. De igual importancia, busca fomentar la innovación y eficiencia a través del diseño de políticas públicas orientadas a promover la competencia y proteger el beneficio para los consumidores (Peña, Buelvas, Poveda y Cacuango, 2013).

Durante la emergencia sanitaria entre 2019 y 2021, a nivel mundial, las empresas tuvieron que adaptarse a las medidas y reglas para limitar el contagio del virus por COVID-19. En consecuencia, los negocios se vieron afectados financieramente debido a las restricciones sanitarias (Bottcher, Weking & Krmar, 2020).

Existen diversos estudios que evalúan la dinámica de la concentración de mercado del sector minorista ecuatoriano. Uno de ellos es el estudio de Luis Horna et al. (2009), en el que se evalúa la estructura del sector retail utilizando los principales índices de concentración. Los resultados del estudio revelaron la existencia de sectores económicos altamente concentrados, donde predominan una o pocas empresas. Estos sectores corresponden a las siguientes categorías vigente hasta 2008: G5211, correspondiente a “Venta al por menor en almacenes no especializados con surtido compuesto principalmente de alimentos, bebidas y tabaco”; G5231, relacionada con la “Venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador”; y G5219, que abarca la “Venta al por menor de una variedad de productos en almacenes con surtido muy diverso (sin predominio de alimentos, bebidas y tabaco)”.

Gijar Rivadeneira (2016), se centra en las estrategias comerciales adoptadas por las tres principales compañías de retail en el país: La Favorita, El Rosado y Tía, en las que se

observa una clara dinámica de concentración, estimando que son estas cuatro empresas las que concentran el 94% de participación en el mercado.

Al no existir otros estudios sobre la concentración posteriores al 2014, la presente investigación pretende dar continuidad a lo establecido por estos dos estudios, mediante el análisis de la concentración del mercado en el sector retail, específicamente en la clasificación G471 según el CIIU rev. 4.0, que abarca la “Venta al por menor en comercios no especializados”.

### **1.1 Descripción del problema**

La tendencia económica hacia la concentración de los mercados influye directamente en el grado de competencia económica y la estructura del sector, lo que trae consigo efectos negativos en la política de precios y la dinámica del mercado.

Quera (2019) en su trabajo sobre la concentración y la estabilidad financiera, menciona cómo la concentración económica es relevante por la falta de competitividad entre las empresas y sectores productivos, lo que da lugar a un aumento de la dominancia de las empresas más grandes del mercado.

Durante la pandemia, muchas empresas pasaron de querer maximizar sus utilidades sino a tener una administración eficaz con el objetivo de sobrevivir a la crisis sanitaria. Sin embargo, las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs) enfrentaban y siguen enfrentando mayores dificultades para adecuarse o competir con las grandes cadenas minoristas que dominan el sector retail (Fairlie, Fossen, Johnsen, & Droboniku, 2022).

Por ello, es crucial analizar e identificar la dinámica de la concentración de mercado, ya que esto permitirá reconocer si las PYMEs se ven limitadas a obtener recursos claves o identificar las barreras de entrada que obstaculizan el crecimiento económico de estas empresas de menor tamaño. Por este motivo el hacer un análisis financiero es importante para tener un diagnóstico del desempeño de la empresa en este periodo.

En cuanto al Ecuador, la pandemia provocó una reestructuración económica y social debido a la pandemia, tanto los consumidores como las empresas dedicadas a la venta minorista tuvieron que adaptarse. Es importante estudiar la contribución que realiza el sector retail y determinar, de manera técnica, la evolución de la concentración económica en el comercio, a fin de comprender la realidad del sector retail en cuanto a la presencia de fallas de mercado.

## **1.2 Justificación del problema**

A causa de la carencia de información y estudios de mercado del sector retail, se requiere la investigación del impacto del desempeño financiero y administrativo en la dinámica de la concentración de mercado antes y durante la pandemia. Esto puede contribuir con el análisis de los cambios y sus consecuencias en la economía y la competencia. Asimismo, se proporcionará un estudio de los principales índices financieros que afectan el nivel de concentración, permitiendo que pequeñas empresas puedan identificar qué medidas financieras se deben tomar en cuenta.

La presente investigación surge de la necesidad de determinar el nivel de concentración del sector retail durante el periodo comprendido entre 2015 y 2020, como resultado del shock económico sufrido durante la pandemia, y su efecto sobre el desempeño financiero en este periodo para el mercado del sector de venta minorista de la sección G471.

El estudiar el desempeño financiero permitirá conocer la forma en que se manejan las empresas al evaluar su nivel de rentabilidad y liquidez, y a través de los resultados obtenidos en esta investigación podrán tomarse como referencia para la toma de decisiones de inversión y encaminarse a ser competitivas.

## **1.3 Limitaciones**

Este estudio tomará como eje central el sector comercial de venta al por menor en comercios no especializados, código CIU Sección G471, considerando que dentro de esta

categoría recaen los principales supermercados del país y extender la investigación a todo el sector comercial minorista habría significado el análisis de más de 28000 empresas.

Se estudiará el periodo comprendido entre 2015 y 2020, para tener un contexto del nivel de concentración y su cambio durante el primer año de la pandemia, debido a la ausencia de información para los años 2021 y 2022 en la SCVS no se podrá realizar un análisis postpandemia.

En el Ecuador, existen empresas que no se ven interesados en reportar la información financiera adecuada de sus actividades, provocando que haya un nivel de incertidumbre los valores reales de sus indicadores reportados.

Además, a causa de la periodicidad de la información, este estudio toma como inicio de la pandemia el año 2019, al tratarse de datos reportados de forma anual y no contar con información mensual o trimestral en una sola base de datos. El investigar los estados financieros de cada empresa supondría un horizonte de investigación más amplio.

El presente trabajo proveerá una visión actualizada del panorama económico del sector retail en temas de concentración y estabilidad financiera. También se pretende dar una perspectiva microeconómica del impacto que ha tenido la pandemia en la concentración de los mercados minoristas usando como instrumento la eficiencia financiera y administrativa medida a través de los principales indicadores financieros de las empresas.

#### **1.4 Preguntas de investigación**

- ¿Cuál ha sido el grado de concentración de las empresas que conforman el sector minorista no especializado (G471) antes y durante de la pandemia?
- ¿Cómo ha sido el desempeño financiero del sector minorista no especializado (G471)?
- ¿Existe relación entre la concentración de mercado y el desempeño de las empresas del sector minorista no especializado (G471)?

## **1.5 Objetivos**

### ***1.5.1 Objetivo general***

Analizar los niveles de concentración y poder de mercado del sector retail de la sección G471 desde el año 2015 hasta el año 2020, mediante un análisis por Mínimos Cuadrados Ordinarios para la identificación del desempeño financiero entre las empresas y como éste ha influido en la dinámica de la concentración de mercado.

### ***1.5.2 Objetivo específico***

1. Identificar el grado de concentración del sector minorista no especializado durante el periodo 2015 – 2020, a través del indicador Herfindahl- Hirschman proporcionando información actualizada sobre la distribución de empresas en el mercado y su impacto en la competencia dentro del sector.
2. Determinar el nivel de influencia de las variables de desempeño financiero en la concentración del mercado retail, estimando que factores económicos y financieros influyen en la estructura del mercado para la sugerencia de posibles medidas aplicables a mejorar la competitividad.
3. Examinar el desempeño financiero del sector retail por medio de indicadores de rentabilidad, eficiencia y endeudamiento.

## **1.6 Marco teórico**

### ***1.6.1 Mercado retail ecuatoriano***

El sector retail ecuatoriano ha evidenciado un crecimiento por el desarrollo económico, donde las estrategias de política pública han favorecido a las empresas para llegar a un mejor rendimiento. Aunado a esto, los actores involucrados que componen en su mayoría al mercado utilizan a su favor la inversión, generación de barreras de entrada e integración vertical para reducir la competitividad (Rivadeneira Proaño, 2016).

### ***1.6.2 Concentración de mercado***

Un estudio realizado por Sapelli (2002) en la economía chilena sostiene que el analizar la concentración de mercado conduce a determinar si las empresas son eficientes para el incremento del bienestar social. Estas conclusiones se basan en un extenso análisis empírico respecto a los supuestos de la teoría de la Estructura Conducta y Desempeño como determinante poder de mercado por mercados no competitivos y precios altos. Asimismo, se obtiene que el poder de mercado no es un resultado lineal, sino consecuencia de más factores que inciden en el mercado y la economía del sector.

El proceso de creación de valor dentro del mercado, como indica García J. (2015), la competencia es importante para el desarrollo económico de las empresas y para la asignación de los beneficios del sector. La existencia de empresas altamente dominantes pone en riesgo la competencia y el bienestar económico del sector, pues estas pueden ocasionar un aumento en los precios de forma desigual, y el índice de Herfindahl-Hirschman (HHI) es el más utilizado para capturar la concentración.

En el contexto estadounidense, se llevó a cabo un estudio que empleó un modelo de Mínimo Cuadrados Ordinarios (MCO) utilizando el HHI para examinar la distribución de los precios de productos en tiendas minoristas. Los resultados obtenidos revelaron una correlación positiva y significativa, sin embargo, cabe destacar que esta asociación podría también estar influenciada por posibles factores no observables, lo que introduce un cierto sesgo en las variables vinculadas en el modelo por MCO, pero similar a los valores arrojados por un análisis de datos de panel (Hovhannisyan & Bozic, 2016).

En Lituania, se realizó un estudio para comprender la estructura del mercado bancario, estimando la rentabilidad y eficiencia de los bancos a través de la concentración de mercado y las ratios de rentabilidad. A pesar de la composición del sector bancario en cuanto a la rentabilidad, los resultados no concluyen en una relación directa entre los indicadores

financieros y de concentración (Rinkevičiūtė & Martinkute-Kauliene, 2014). Aunque existen diferencias entre el mercado retail y el bancario, este estudio permite resaltar que tanto las razones financieras como la concentración tienen potencial de ser medidas para evaluar la eficiencia empresarial y, además, para identificar si un mercado está dominado por un monopolio.

Siguiendo esta línea, en Ecuador, adoptó un modelo similar mediante datos de panel. Cuyo enfoque indicó que efectivamente, existe una relación entre las variables utilizadas (indicadores financieros y de concentración), confirmando la viabilidad de emplear este modelo empírico (Philco Reinozo, 2021).

### ***1.6.3 Efecto de la pandemia en el sector minorista***

El Covid-19 tuvo un gran efecto en los cierres de negocios en California durante los primeros dos trimestres de la pandemia, siendo las pequeñas empresas las que tuvieron un índice de finalización de sus actividades económicas superior al de las grandes empresas (Fairlie, et al., 2022), lo que incrementó los índices de concentración, alcanzando un punto máximo el segundo trimestre de 2020.

Estos estudios fueron realizados tomando información obtenida durante el primer año de la pandemia, comprendido entre 2019 y 2020, por lo que, no capturan la evolución del mercado post pandemia. No obstante, ya existe información suficiente para describir la evolución de este sector y cómo estos factores de resiliencia alteraron la dinámica de concentración en un margen más amplio de tiempo.

En dicho periodo, el retail fue uno de los pocos capaces de continuar operando, incluso aplicando horarios de atención limitados a las restricciones para satisfacer el aumento de la demanda en ciertos canales. Los cambios dentro de la vida cotidiana como el teletrabajo, estudios en línea o las compras por web conllevó al crecimiento acelerado de

productos para cubrir estas nuevas modalidades y a la adopción de nuevas estrategias como la implementación del comercio electrónico o la entrega a domicilio (Paredes, 2021).

## **CAPÍTULO 2**

## **2. Metodología**

### **2.1 Base de datos**

El conjunto de datos fue obtenido de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros (SCVS) que comprende la información de aproximadamente 900 empresas que operan en Ecuador bajo el código CIIU G471 correspondiente al sector minorista no especializado. Estos datos se obtuvieron a través de la página de la SCSV el día 20 de junio del 2020, especificación necesaria debido a la naturaleza de la información que puede ser susceptibles a cambios por declaraciones sustitutivas.

Este análisis examinó el periodo comprendido entre los años 2015 y 2020, del cual solo se consideraron las empresas declaradas como activas dentro de los datos de la SCVS. Se obtuvieron dos bases de datos diferentes para cada año de estudio, el ranking de compañías compuesto por: nombre, CIIU, tamaño, cantidad de empleados, ingresos por venta, patrimonio, utilidad antes de impuesto, utilidad neta e ingreso total y los indicadores financieros por compañía, con: actividad, región, provincia, tamaño, sector, activo, prueba ácida, endeudamiento patrimonial, cobertura de interés, apalancamiento, apalancamiento financiero, rotación de activo fijo, rotación de cartera, rotación de ventas, periodo medio de cobranza corto plazo, impacto gastos administración y ventas, impacto de la carga financiera, margen operacional, rentabilidad operacional del patrimonio, rentabilidad financiera, ROE, ROA.

A partir de estos datos se calcularon los principales índices de concentración como lo son HHI,  $C_k$ , Entropía y de Dominancia, siendo el HHI la principal variable dependiente del modelo.

## 2.2 Indicadores de concentración de mercado

### 2.2.1 Cuota de Mercado

A lo largo de los años, la cuota de mercado ha servido como indicador para la valoración de la concentración y guarda relación con el poder de mercado y la presencia de economías de escala. Aunado a esto, cuando la cuota de mercado es alta, puede existir poder de mercado debido a que se cuenta con mayor presencia en el sector que permite fijar precios, obtener convenios que favorezcan la gestión económica o generar mayor confianza ante los consumidores. Por ello, Parreño, et al. (2000) proporcionaron un estudio que determinó la importancia de las condiciones de la industria o los cambios en los recursos de la empresa como influencia en los resultados significativamente a la cuota de mercado.

Utilizando los datos del ranking de empresas del sector analizado, el cálculo de la cuota de mercado conforme a la ecuación 1, consistió en dividir los ingresos por venta de cada una de las entidades por el total de ingreso por venta del sector desde el año 2015 hasta el año 2020.

$$\text{Cuota de mercado}_{ij} = S_{ij} = \frac{\text{Ingreso por venta}_{ij}}{\text{Ingreso por venta del sector}_i} ; i = \text{año} ; j = \text{empresa} \quad (1)$$

### 2.2.2 Índice de Herfindhal e Hirschman (IHH)

El índice IHH basa su cálculo participación en el mercado por venta, siendo este un indicador acumulativo por año:

$$IHH_i = \sum_{i=1}^n S_i^2 \quad (2)$$

A través de este índice se determinó la concentración de mercado del CIU 471 por empresas, cada resultado fue clasificado de la siguiente manera: si la concentración se encuentra entre 1000 a 1800 puntos el mercado es medianamente concentrado, en caso de ser menor a 1000 tiene una concentración baja y si es mayor a 1800 puede significar que es un mercado altamente concentrado (García Gallo, 2015).

### 2.2.3 Índice de las Mayores Empresas ( $CR_k$ )

Para determinar las empresas dominantes del sector, se utilizó el Índice de las Mayores Empresas. En este caso, se tomaron las cuatro empresas con más cuota de mercado del sector obtenidas de forma anual, después estas se sumaron para medir el grado de poder de mercado. El cálculo se ha hecho según la siguiente fórmula:

$$CR_{k_i} = \sum_{i=1}^k S_i \quad (3)$$

De modo que, si el valor que se obtuvo es próximo a cero, la concentración será menor y la estructura de las empresas será del mismo tamaño, pero si es cercano a uno, la cantidad de empresas será la misma que el total de todo el mercado analizado (Benitez, Martinez, Margalina, & E., 2020).

### 2.2.4 Índice de Entropía ( $E$ )

El Índice de Entropía mide el grado de incertidumbre al que los competidores se enfrentan para mantener la fidelidad o retener a sus clientes, está basada en un cálculo logarítmico de la cuota de mercado como se muestra a continuación:

$$E_i = \sum_{i=1}^n S_i \ln(S_i) \quad (4)$$

Si el índice se acerca a cero, la incertidumbre de fidelización es pequeña y el poder de mercado es diferenciado entre los competidores, pero si es cercano a uno, la incertidumbre es mayor y el poder de mercado es similar entre los actores involucrados (Vera Vera, 2019).

### 2.2.5 Índice de Dominancia ( $DD$ )

Otro indicador utilizado para identificar el nivel de concentración del mercado fue el Índice de Dominancia, que basa su cálculo en la cuota de mercado y el HHI, tal como se muestra a continuación:

$$ID_i = \sum_{i=1}^n \frac{S_i^2}{HHI_i} \quad (5)$$

Este indicador muestra si las empresas contribuyen a la concentración en relación con el HHI, puede llegar a aproximarse a 1 como señal de incremento en la concentración, caso contrario, el valor deberá ser cercano a 0 (Benitez, Martinez, Margalina, & E., 2020).

Al ser similar al HHI coincide inversamente con resultados, cuando las empresas evaluadas se asemejan por el tamaño, en caso de existir empresas compone más de la mitad del sector retail, la concentración de las otras empresas disminuirá el valor del indicador (Navarro, Ocampo, & Saumeth, 2013).

### **2.3 Ratios financieras**

La SCVS proporciona una referencia de los indicadores financieros junto con la metodología utilizada para calcular las ratios correspondientes. De entre un total de 30 indicadores, se seleccionaron aquellos que no presentaron multicolinealidad con la variable de interés y aquellos que no fueron descartados posterior a las pruebas de homocedasticidad y robustez de errores estándar.

Estos indicadores fueron agrupados según su endeudamiento: apalancamiento financiero, endeudamiento del activo, endeudamiento del activo fijo, prueba ácida y liquidez. También por su eficiencia: impacto de la carga financiera, periodo de pago a largo plazo, periodo de cobro a corto plazo, rotación de activo fijo, rotación de venta y rotación de cartera. Y por la rentabilidad: rentabilidad operacional del patrimonio, rentabilidad neta de ventas y rentabilidad financiera. En la Tabla 1 se detalla los rubros que se utilizaron para el cálculo de las razones financieras.

**Tabla 1***Descripción de los indicadores financieros*

Factor	Indicador	Fórmula
Endeudamiento	Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
	Prueba ácida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
	Endeudamiento del activo	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo total}}$
	Endeudamiento del activo fijo	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$
	Apalancamiento financiero	$\frac{\left(\frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Patrimonio}}\right)}{\left(\frac{\text{Utilidad antes de impuestos e intereses}}{\text{Activos totales}}\right)}$
Eficiencia	Rotación de cartera	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$
	Rotación de ventas	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$
	Rotación de activo fijo	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo fijo}}$
	Periodo de cobro a corto plazo	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar} * 365}{\text{Ventas}}$
	Periodo de pago a largo plazo	$\frac{\text{Cuentas y docs por Pagar} * 365}{\text{Compras}}$
	Impacto de la carga financiera	$\frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Ventas}}$
	Rentabilidad	Rentabilidad neta de ventas
Rentabilidad operacional del patrimonio		$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$
Rentabilidad financiera		$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} * \frac{\text{UAII}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio}} * \frac{\text{UAI}}{\text{UAII}} * \frac{\text{UN}}{\text{UAI}}$

*Nota.* La elaboración se basó en la referencia proporcionada por la SCVS de los cálculos

realizados para obtener la data con los indicadores financieros anuales.

La eficiencia se relaciona con la solvencia, la cual sirve para evaluar el nivel de riesgo que la empresa asume cuando se financia con terceros y, a su vez, permite determinar la participación de acreedores respecto a la operación económica de una empresa. Mientras que los indicadores de eficiencia administrativa permiten evidenciar la eficacia de la operatividad de la empresa para transformar los activos corrientes en efectivo, siendo este también indicador de control de riesgo por la capacidad de explotar recursos productivos (Garcés, 2019).

## **2.4 Metodología implementada**

### ***2.4.1 Multicolinealidad de variables***

Para evaluar la existencia de multicolinealidad en las variables de interés, fue necesario realizar un análisis de correlación de variables y el análisis del factor de inflación de varianza para las variables independientes. Como se muestra en la Tabla 2, los coeficientes de correlación entre diversas ratios, donde la mayoría de las variables no muestran mantener relación significativa, pues sus resultados no son mayores a 0.1, tan solo la variable liquidez y prueba ácida muestra una proximidad a correlación con un valor de 0.4. Sin embargo, esto puede ser resultado de los rubros de las cuentas contables que se utilizaron para el cálculo de ambas razones financieras.

Por otro lado, en la Tabla 3 están los resultados de la multicolinealidad de las variables predictoras con respecto al MCO que se utilizó. En promedio, el VIF es de 1.42 indicando que la correlación no es muy alta, lo cual reafirma lo obtenido en matriz de correlación y sugiere que el modelo no presenta multicolinealidad en las variables independientes.

**Tabla 2***Matriz de correlación*

	HHI	Rent. Ventas	Rent. Op. Pat.	Rent. Fin.	Rot. Cart.	Rot. AF	Rot. Ventas	Periodo Cobro	Periodo Pago	Impacto Carga Fin.	Liquidez	Prueba Acida	End. Activo	End. AF	Apal. Fin.	Pyme
HHI	1															
Rent. Ventas	0.0113	1														
Rent. Op. Pat.	-0.021	0.0032	1													
Rent. Fin.	-0.049	0.0125	0.0758	1												
Rot. Cart.	0.0428	0.0031	-0.0003	0.0022	1											
Rot. AF	0.0234	0.0023	-0.0001	-0.0013	-0.007	1										
Rot. Ventas	-0.051	0.0432	0.1689	0.0139	0.1353	-0.0262	1									
Per. Cobro	0.0482	-0.046	-0.0054	-0.0008	-0.0112	0.0068	-0.0997	1								
Per. Pago	-0.01	-0.01	-0.0012	-0.0042	-0.0063	0.0012	-0.0831	0.1942	1							
Imp.Fin.	-0.002	-0.77	-0.006	-0.0132	-0.0119	-0.0003	-0.1312	0.1702	0.0393	1						
Liquidez	-0.016	0.0116	-0.0093	0.0084	-0.001	0.0168	-0.0883	0.0039	-0.0264	-0.0103	1					
Prueba Acida	-0.022	0.0157	-0.0076	0.009	-0.0162	0.0332	-0.0779	0.0287	-0.0275	-0.0272	0.6877	1				
End. Activo	0.0114	-0.076	0.0159	-0.0279	-0.021	-0.039	0.0317	-0.0082	0.0552	0.1291	-0.0077	-0.168	1			
End. AF	0.0322	0.0077	-0.0012	0.0023	-0.0035	0.4769	-0.0363	0.0058	-0.0033	-0.0087	0.029	0.069	-0.0578	1		
Apal. Fin.	0.0339	-0.002	0.0589	-0.129	0.0013	-0.0006	0.0326	-0.0127	0.0051	0.0199	0.008	0.0024	-0.0043	0.0005	1	
Pyme	-0.043	0.0273	0.0399	0.0169	0.0443	0.0482	0.128	-0.0316	-0.0415	-0.0502	-0.0608	-0.048	-0.085	0.0395	0.01	1

**Tabla 3***Multicolinealidad de las variables*

Variable	VIF	1/VIF
Impacto Carga Fin.	2.66	0.3756
Rent. Ventas	2.52	0.3964
Prueba Acida	2.01	0.4975
Liquidez	1.95	0.5123
End. Activo Fijo	1.3	0.7676
Rot. Activo Fijo.	1.3	0.7713
Rot. Ventas	1.11	0.897
Periodo Cobro	1.09	0.9136
End. Activo	1.09	0.9174
Periodo Pago	1.05	0.9526
Rent. Op. Pat.	1.04	0.9604
Pyme	1.03	0.967
Rent. Fin.	1.03	0.9751
Apalancamiento Fin.	1.02	0.9762
Rot. Cart.	1.02	0.9789
Mean VIF	1.42	

**2.4.2 Homocedasticidad de variables**

Para probar el supuesto de homocedasticidad (varianza de errores constantes) se usa la prueba de Breusch-Pagan para evaluar la violación de este supuesto, donde:

- $H_0$ : Homocedasticidad está presente
- $H_1$ : Hay presencia de heterocedasticidad.

$H_0$ : Constant variance

$$\text{chi2}(1) = 2.08$$

$$\text{Prob} > \text{chi2} = 0.1497$$

La prueba indica que no existe heterocedasticidad entre las variables, garantizando la ausencia de cambios en la dispersión de errores, manteniendo la robustez dentro de los resultados del modelo obtenidos en la regresión.

### 2.4.3 Modelo

Para estimar el efecto de la pandemia a través de los indicadores financieros, se utilizó un modelo de mínimos cuadrados con efectos fijos por empresa.

$$HHI_t = \beta_0 + \sum \gamma_i Fin_{it} + \sum \pi_i Ef_{it} + \sum \lambda_i R_{it} + \alpha_i + Pyme + \varepsilon \quad (6)$$

**Tabla 4**

*Descripción de las variables del modelo*

VARIABLES	Tipo de variables	Concepto
$HHI_t$	Dependiente	Índice que mide la concentración de mercado, siendo altamente concentrado si HHI mayor a 1800, ligera concentración entre 1000 a 1800 y poco concentrado entre 0 a 1000
$Fin_{it}$	Independiente	Vector de endeudamiento que contiene: liquidez, prueba ácida, endeudamiento del activo, endeudamiento de activo fijo y apalancamiento financiero.
$Ef_{it}$	Independiente	Vector de eficiencia que contiene: rotación de cartera, rotación de activo fijo, rotación de ventas, periodo promedio de cobro, periodo promedio de pago, impacto de carga financiera.
$R_{it}$	Independiente	Vector de rentabilidad que contiene: rentabilidad neta de ventas, rentabilidad operacional del patrimonio, rentabilidad financiera.
$\alpha_i$	Independiente	Variable que captura los efectos fijos.
$Pyme$	Dummy	Toma el valor 1, si la empresa es PYME, y 0 si entra en la categoría de empresa grande.

A partir de la ecuación 6 se detalla la composición del modelo utilizado como metodología de análisis “antes y después” donde se evaluaron los coeficientes del modelo para los años 2019 y 2020, en comparación con los años anteriores al comienzo de la pandemia. Esta metodología se diseñó con el propósito de examinar cómo se modificaron los coeficientes dentro del periodo previo al inicio de la crisis sanitaria en contraste con el periodo previo.

## **CAPÍTULO 3**

### 3. Resultados

#### 3.1 Análisis descriptivo

##### 3.1.1 Estructura del mercado

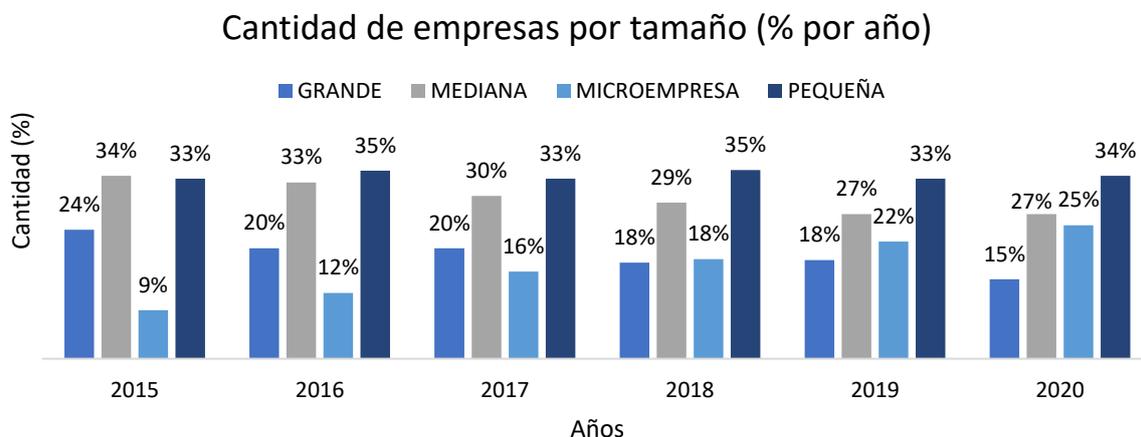
En el periodo de 2015 hasta el 2020, se evaluaron a 485 empresas en el sector de venta minorista no especializada. El 81.21% de estas empresas son PYMEs y solo el 18.79% son grandes. Estas empresas centran su fundación y crecimiento principalmente en las provincias y ciudades más económicamente importantes del Ecuador.

Aunque el número de grandes empresas es igual en la provincia de Pichincha (25) y Guayas (25), es esta última en la que presenta una mayor diversificación en términos de tamaño. En específico, la ciudad de Guayaquil se destaca al albergar un mayor número de micro, pequeñas y medianas empresas.

En detalle, acorde a la Figura 1, las microempresas han mantenido un crecimiento del 4% al 2% en todo el periodo, mientras que la cantidad de empresas grandes en 2020 disminuyó en un 4% respecto al 2019, las empresas medianas no tuvieron variación al igual que las pequeñas durante el mismo año.

#### Figura 1

*Cantidad de empresas CIU G471 durante los años 2015-2020*

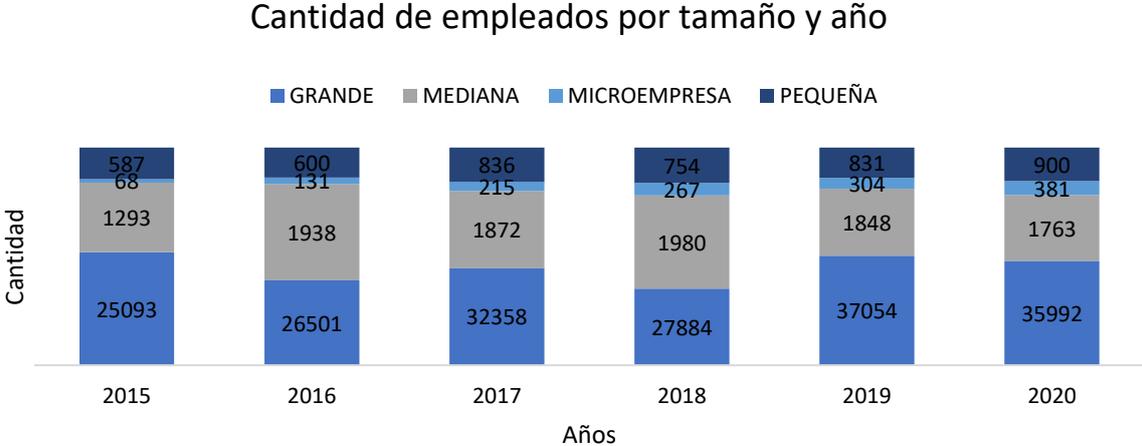


Por otra parte, en la Figura 2 se puede apreciar la evolución en la forma en la que está distribuido el número de empleados en el sector minorista, se identifica un patrón entre las

microempresas y las empresas de mayor tamaño. Sin embargo, es importante destacar que las grandes empresas experimentaron un incremento en su fuerza laboral de 5857 empleados en 2017, aunque en 2020 hubo una reducción de 1062 plazas empleables. En contraste, las microempresas han mantenido y mostrando menor variabilidad, incluso durante pandemia, al igual que las pequeñas empresas.

**Figura 2**

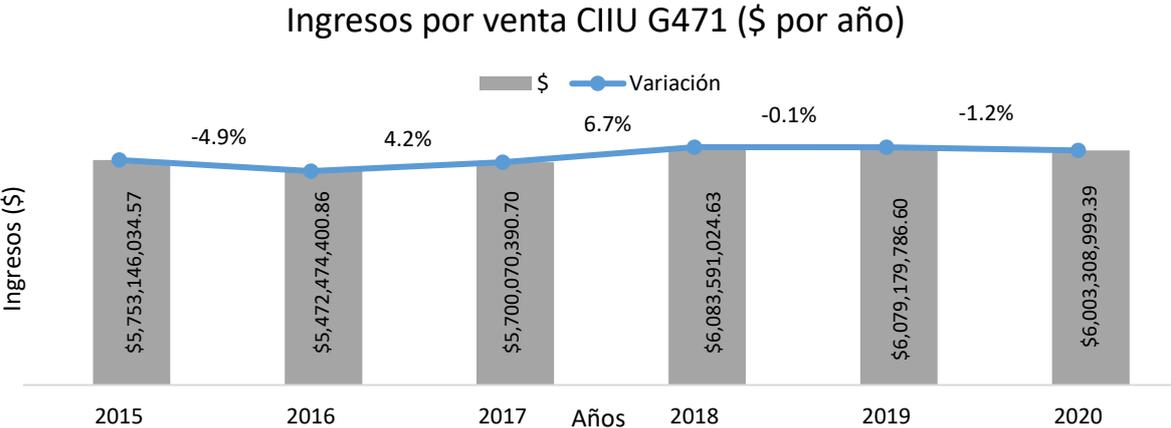
*Cantidad de empleados CIU G471 durante los años 2015-2020*



En cuanto al nivel ingreso del sector retail, como se evidencia en la Figura 3 de 2015 a 2020 los ingresos disminuyeron en 4.5%, de 2016 a 2018 existió un crecimiento del 4% al 6%, pero en 2019 los ingresos se redujeron en 0.1% y en 2020 en 1.2%. De igual manera, los ingresos se mantienen sobre los seis mil millones anuales.

**Figura 3**

*Ingresos por ventas CIU G471 durante los años 2015-2020*



*Nota.* Los valores porcentuales indican la variación incremental o reducción de los ingresos del sector del año (n) respecto al año anterior (n-1).

Adicional, en la Tabla 5 se detalla la presencia de las empresas considerando su tamaño por ingresos reportados, las empresas grandes ocupan más del 95% en todo el periodo analizado, seguido por las empresas medianas, pequeñas y microempresas. Sin embargo, en el año 2020 hay un ligero incremento en la presencia de las PYMEs.

### **Tabla 5**

#### *Presencia de empresas en el mercado por su tamaño*

Año	Grande	Mediana	Pequeña	Microempresa
2015	96.6%	2.9%	0.5%	0.02%
2016	95.5%	3.4%	0.7%	0.02%
2017	95.6%	3.6%	0.7%	0.04%
2018	95.4%	3.8%	0.7%	0.04%
2019	95.8%	3.5%	0.7%	0.04%
2020	95.2%	4.0%	0.8%	0.04%

*Nota.* La presencia de empresas es similar a la cuota de mercado, pero medida anualmente por el total de ingresos según el tamaño sobre el total de ingresos del sector.

#### **3.1.2 Desempeño financiero**

La liquidez es un indicador de la capacidad que tienen las empresas analizadas para cumplir con sus obligaciones en un corto plazo, muestra fluctuaciones evidentes. En específico, los valores más altos registrados en 2019 y 2020 sugieren una mejora en la gestión de deudas y gastos inmediatos. Por otro lado, como se observa en la Figura 4 los valores más bajos en años anteriores pueden indicar un menor margen de seguridad financiera en esos períodos.

En cuanto a la prueba ácida, que es una versión más rigurosa de la liquidez ya que excluye los inventarios, también experimenta variaciones. En el año 2019 y 2020, se ha constatado que las empresas han demostrado una excelente capacidad para mantener sus obligaciones a corto plazo sin tener que depender de inventarios excesivos.

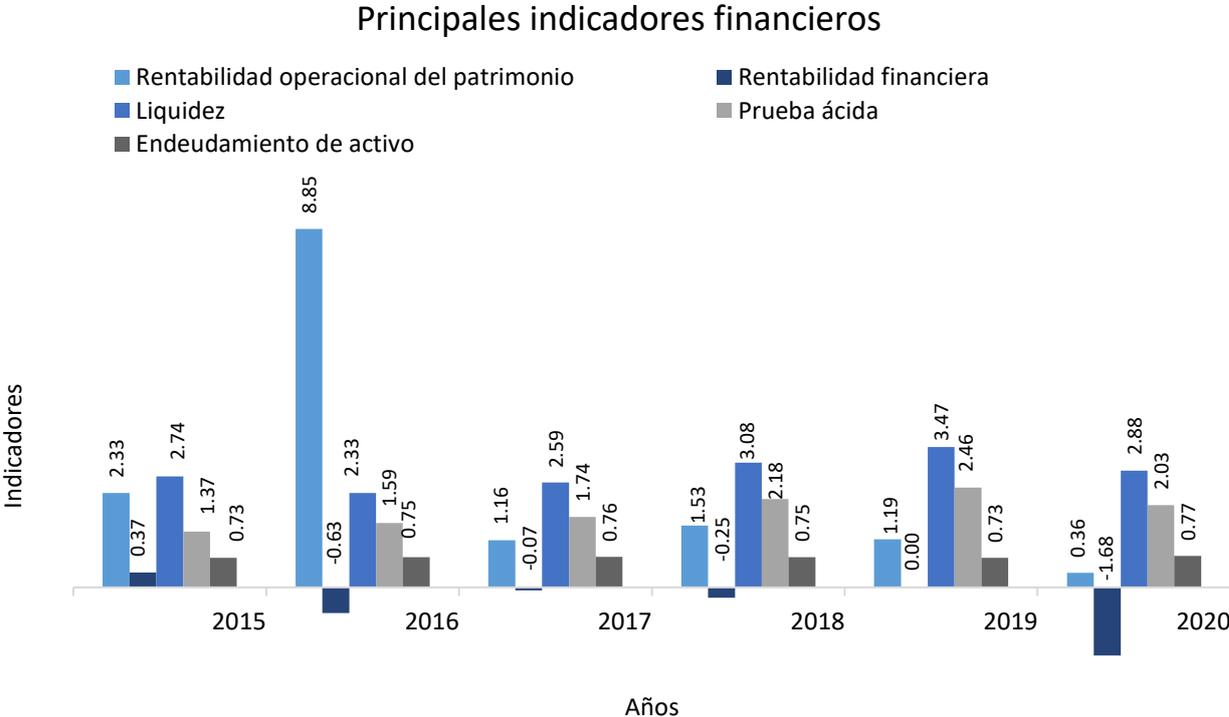
Por su parte, la rentabilidad operacional del patrimonio, la cual mide cómo la empresa convierte su inversión en patrimonio neto en beneficios, presenta un patrón irregular. Los valores

más alentadores se registran en los años 2016 y 2018. Sin embargo, las disminuciones en 2017 y 2020 plantean la necesidad de un análisis detallado para identificar las razones detrás de estas fluctuaciones.

En lo que respecta a la rentabilidad financiera, la capacidad para generar beneficios a partir de sus activos muestra valores negativos en los años 2016 y 2020. Estos resultados generan interrogantes sobre la gestión financiera y el rendimiento general en esos años, lo que podría servir como indicador de problemas internos o externos.

Por último, el endeudamiento de activos, el cual evalúa la proporción de activos financiados por deuda, se mantiene estable a través del periodo analizado. Esta consistencia podría señalar una estructura de financiamiento sólida y una gestión prudente de la deuda.

**Figura 4**  
*Principales indicadores financieros*

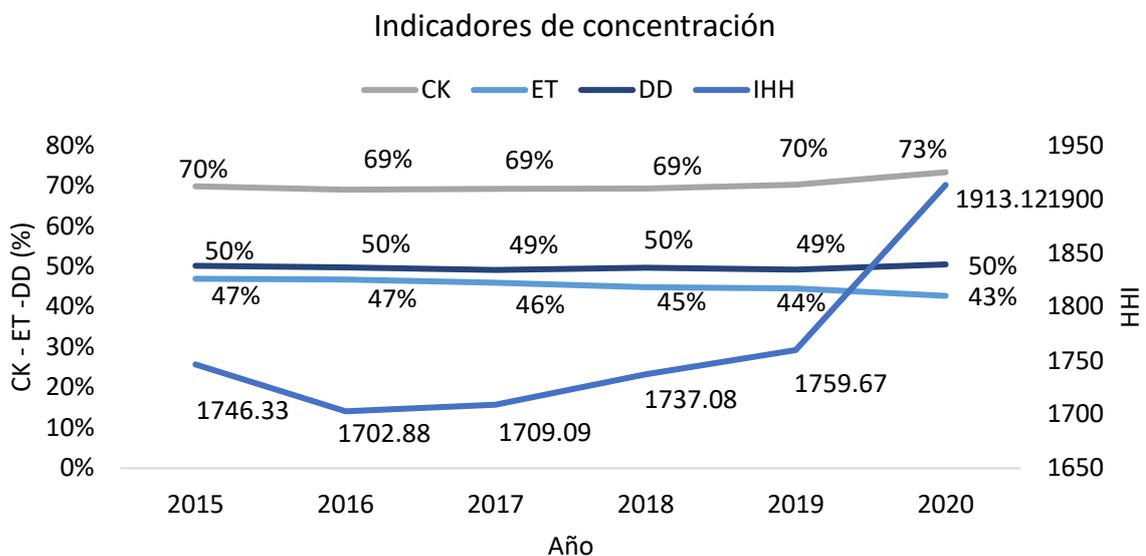


**3.1.3 Concentración de mercado**

En la Figura 5 se observa que el HHI tiende a aumentar ligeramente a lo largo de los años, pasando de 1746.33 en 2015 a 1913.12 en 2020. Esto podría sugerir un aumento gradual en la concentración del mercado, ya que el HHI se está elevando.

**Figura 5**

*Índices de concentración de mercado CIU G471*



*Nota.* El eje secundario (HHI), eje principal (Ck, ET, DD).

El índice de entropía que se muestra en la Figura 5 mide la diversidad en la distribución de las empresas que constituyen el mercado. Valores más bajos del ET como se muestran en el gráfico indican una mayor concentración, mientras que valores más altos indican una mayor diversidad. A lo largo de los años, el ET parece mantenerse relativamente constante, lo que podría indicar una cierta estabilidad en la distribución de empresas en el mercado.

En la Tabla 6, los valores de CK tienden a disminuir ligeramente a lo largo de los años. Esto podría sugerir una disminución en la concentración por parte de las cuatro empresas más grandes en el mercado.

**Tabla 6**

*Cuatro mayores empresas desde el 2015 al 2020*

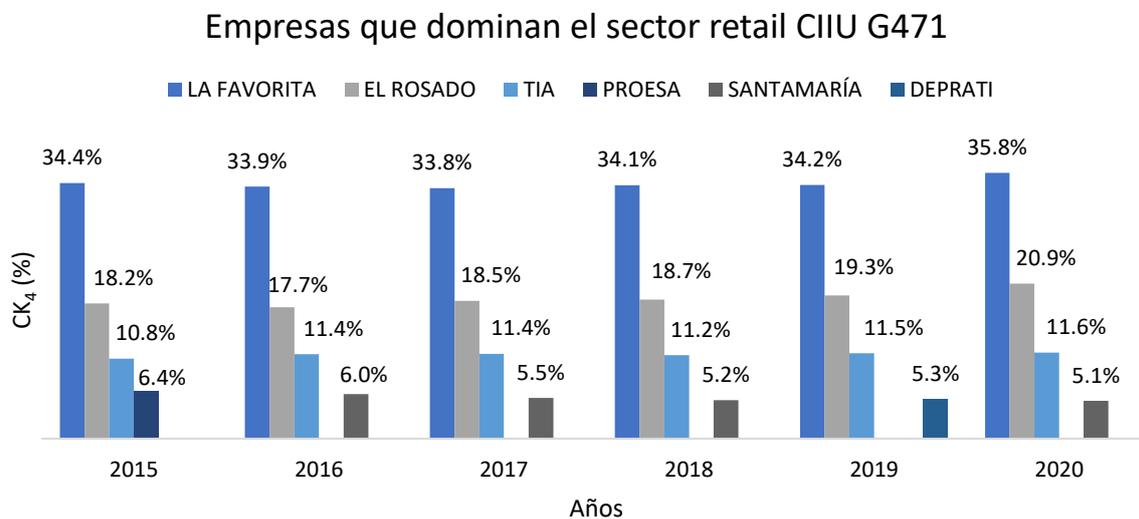
Año	HHI	Entropía	Dominancia	CR <sub>k</sub>
2015	1746.33	46.93%	50.12%	69.83%
2016	1702.88	46.74%	49.78%	68.98%
2017	1709.09	45.95%	49.10%	69.21%
2018	1737.08	44.85%	49.65%	69.27%
2019	1759.67	44.49%	49.16%	70.25%
2020	1913.12	42.69%	50.48%	73.31%

En relación con las empresas dominantes, en la Figura 6 se presenta datos sobre la cuota de mercado que han mantenido las empresas "El Rosado," "La Favorita," "Proesa," "Tia," "Santamaría" y "Deprati", sin embargo, es evidente que solo "El Rosado", "La Favorita", "Supermercados Santa María" durante los seis años analizados y tienen porcentajes de ingresos relativamente constantes.

## Figura 6

*Principales empresas dominantes durante el periodo 2015-2020*

### 3.2 Estimaciones



#### 3.2.1 Modelo MCO con efectos fijos

Para ajustar la presencia de heterocedasticidad el modelo de efectos fijos o individuales por empresa como se presenta en la ecuación 6. Las estimaciones de este modelo se observan en la Tabla 6, en esta regresión considera el horizonte de tiempo entre 2015 y 2020 y las variables significativas en la variación de los niveles de concentración del sector son la rentabilidad financiera con un p-value de 0.024 y un coeficiente negativo, la rotación de cartera con un p-value de 0.027 y un coeficiente negativo, la rotación de ventas con un p-value de 0 y un coeficiente negativo, el periodo de cobro con un p-value de 0.006 y un coeficiente positivo, el periodo de pago con un p-value de 0.044 y un coeficiente positivo y la prueba ácida con un p-value de 0.049 y un coeficiente negativo.

**Tabla 7***Estimaciones del modelo*

HHI	Coefficient	std. err.	t	P>t
Rent. Ventas	3.454281	1.888145	1.83	0.068
Rent. Op. Pat.	-0.0101736	0.0140027	-0.73	0.468
Rent. Fin.	-0.204932	0.0906186	-2.26	0.024
Rot. Cart.	-0.0148626	0.0066999	-2.22	0.027
Rot. Activo Fijo.	6.25e-17	6.83e-17	0.92	0.36
Rot. Ventas	-13.19935	2.799766	-4.71	0
Periodo Cobro	0.0048051	0.0017339	2.77	0.006
Periodo Pago	0.0009582	0.0004749	2.02	0.044
Impacto Carga Fin.	105.9646	83.85542	1.26	0.207
Liquidez	0.5693377	0.4656761	1.22	0.222
Prueba Acida	-1.59974	0.8128928	-1.97	0.049
End. Activo	-7.214889	20.84915	-0.35	0.729
End. Activo Fijo	1.22e-16	1.24e-16	0.99	0.324
Apalancamiento Fin.	0.0025903	0.0030593	0.85	0.397
Pyme	-15.92415	16.4093	-0.97	0.332
Cons.	1811.068	18.12642	99.91	0

Para el modelo previo a la pandemia, 2015-2018, se puede apreciar un cambio en el nivel de significancia de las variables presentadas, siendo ahora estas la rentabilidad financiera con un p-value de 0.046 y un coeficiente negativo, la rotación de activo fijo con un p-value de 0 y un coeficiente negativo, liquidez con un p-value de 0 y un coeficiente positivo, prueba ácida con un p-value de 0 y un coeficiente negativo, endeudamiento del activo fijo con un p-value de 0 y un coeficiente negativo y apalancamiento financiero con un p-value de 0.02 y un coeficiente positivo.

**Tabla 8***MCO Robusto antes de pandemia*

HHI	Coefficient	std. err.	t	P>t
Rent. Ventas	4.80302	2.866809	1.68	0.094
Rent. Op. Pat.	-0.0075016	0.0057305	-1.31	0.191
Rent. Fin.	0.1382982	0.0691629	2	0.046
Rot. Cart.	-0.003805	0.0021305	-1.79	0.075
Rot. Activo	1.57E-14	5.16E-16	30.4	0

Fijo.				
Rot. Ventas	0.4140634	1.023908	0.4	0.686
Periodo Cobro	-0.0036516	0.0069661	-0.52	0.6
Periodo Pago	-0.0007717	0.0005706	-1.35	0.177
Impacto Carga Fin.	-9.189729	18.73059	-0.49	0.624
Liquidez	0.3760534	0.0559123	6.73	0
Prueba Acida	-0.895473	0.166245	-5.39	0
End. Activo	-6.690123	5.680811	-1.18	0.239
End. Activo Fijo	-2.41E-14	8.14E-16	-29.64	0
Apalancamiento Fin.	0.0018608	0.0007975	2.33	0.02
Pyme	7.175212	7.00196	1.02	0.306
Cons.	1764.383	5.523861	319.41	0

En la Tabla 9 podemos observar el mismo modelo visto en la ecuación 6, sin embargo, para estas estimaciones se consideraron únicamente los años desde 2019 al 2020. Durante este periodo se identificaron varias variables significativas: la rotación de cartera, rotación de activo, impacto de la carga financiera con un p-value de 0 y coeficiente negativo, el periodo de cobro con un p-value de 0.033 y coeficiente negativo, la liquidez con un p-value de 0.004 y coeficiente positivo.

**Tabla 9**

*MCO Robusto durante pandemia*

HHI	Coefficient	std. err.	t	P>t
Rent. Ventas	42.93693	22.36398	1.92	0.056
Rent. Op. Pat.	-0.0558229	1.380185	-0.04	0.968
Rent. Fin.	-0.5772583	0.634091	-0.91	0.364
Rot. Cart.	-0.0369214	0.0082124	-4.5	0
Rot. Activo Fijo.	1.26E-14	1.55E-15	8.11	0
Rot. Ventas	-16.15105	9.604648	-1.68	0.094
Periodo Cobro	-0.0731289	0.0340329	-2.15	0.033
Periodo Pago	0.038599	0.0211612	1.82	0.07
Impacto Carga Fin.	1371.545	464.0138	2.96	0.004
Liquidez	16.58154	7.941708	2.09	0.038
Prueba Acida	-37.45566	14.39796	-2.6	0.01
End. Activo	19.77457	37.19889	0.53	0.596
End. Activo Fijo	3.15E-14	3.71E-15	8.51	0
Apalancamiento Fin.	-0.0622062	0.0782844	-0.79	0.428

Pyme	-48.01276	53.1362	-0.9	0.367
Cons.	1771.196	41.34223	42.84	0

---

## **CAPÍTULO 4**

## 4.1 Conclusiones

- En relación con los resultados previamente analizados en términos de métricas financieras y estructura del mercado, se puede inferir que existe una interconexión entre la salud financiera de las empresas y la dinámica competitiva del sector minorista no especializado. Desde el año 2015 hasta el año 2018, antes de la pandemia, el sector retail mantenía una concentración moderada, indicada por indicadores como el HHI, entropía y dominancia. Sin embargo, los años 2019 y 2020 mostraron una tendencia similar, situándose en un mercado moderadamente concentrado, liderado por empresas como La Favorita, Corporación El Rosado, Tía y Supermercados Santa María.
- La pandemia provocó un cambio significativo en la concentración del mercado minorista, evidenciando un aumento. Este incremento podría interpretarse como una señal de que las grandes empresas adaptaron sus estrategias para capturar cuota de mercado, especialmente a expensas de las PYMEs que podrían haber enfrentado desafíos para mantener su participación en el mercado.
- Durante los años 2015 al 2020, la mayoría de los indicadores de la eficiencia de gestión son significativos y con coeficientes negativos, analizándolo de forma general este factor, indicaría que una mejora en la gestión administrativa, es decir, la eficiencia a la hora de obtener mayores ingresos y reducir costos, en las empresas del sector permitiría un aumento en la competitividad del mercado y ayudaría a reducir en cierta medida los niveles de concentración. Cabe resaltar que, dentro de este factor, la rotación de ventas es el indicador con el mayor coeficiente, lo que concuerda con los resultados esperados, pues indica que un aumento en la efectividad del uso de activos para producir ingresos producirá una reducción considerable del nivel de concentración del sector. Estas interpretaciones, sin embargo, podrían no ser correctas, debido principalmente al shock económico que se produjo como efecto de la pandemia de COVID-19.

- Para el periodo previo a la pandemia, el factor con mayor presencia de indicadores significativos es el de deuda, sin embargo, no es posible determinar de forma precisa su contribución al nivel de competitividad del sector. Aunque cabe destacar, el indicador con mayor coeficiente de este factor es el de la prueba ácida, que se puede interpretar como la capacidad que tiene una empresa a atender sus obligaciones financieras, siendo negativo, que se puede explicar como un nivel en la supervivencia de las empresas que reduce el nivel de concentración del sector.
- Las principales diferencias entre el antes y durante la pandemia, fue el nivel de significancia de los principales indicadores de gestión, un indicador relevante en este periodo es el impacto de la carga financiera que reporta un coeficiente elevado positivo y significativo, el aumento de este índice es negativo para las empresas debido a que representa una reducción del beneficio de la empresa frente a los gastos financieros y muchas empresas no pueden cubrir márgenes tan altos, para este periodo este es el coeficiente que explica en mayor medida el aumento en la concentración, debido a la reducción de los ingresos totales de las empresas con márgenes elevados.
- De estos resultados podemos concluir que para periodos normales sin shocks económicos, el factor de endeudamiento tiene un nivel de afectación en el nivel de supervivencia de las empresas.

## **4.2 Recomendaciones**

Durante periodos de crisis económicas, mantener un nivel reducido de gastos financieros puede aumentar la resiliencia de las empresas, por ello resulta imperativo la implementación de políticas orientadas al aplazamiento de deudas o aumento de los periodos de cobro durante estos periodos con el fin de aumentar el nivel de resiliencia y reducir los niveles de concentración económica del sector.

El tener información previa y durante la pandemia, nos permitió encontrar los factores más significativos para explicar la concentración a través de los indicadores financieros, sin

embargo, debido a la ausencia de información posterior a la pandemia, se recomienda continuar realizando estudios para revisar los efectos de estos factores en un contexto de postcrisis, con el fin de analizar la recuperación de las empresas a través de sus indicadores de salud financiera.

## Referencias

- Landázuri, A. (2021). Tendencias e inversiones del Retail en la era de Covid. AEI; Alianza para el Emprendimiento y la Innovación del Ecuador. <https://www.aei.ec/tendencias-e-inversiones-del-retail-en-la-era-de-covid/>
- Ávila, A. (2019). Medición de la concentración. Aplicaciones a la Economía Industrial y la Economía del Deporte. [Tesis Doctoral Universidad de Málaga]. Riuma. [https://riuma.uma.es/xmlui/bitstream/handle/10630/18591/TD\\_AVILA\\_CANO\\_Antonio.pdf](https://riuma.uma.es/xmlui/bitstream/handle/10630/18591/TD_AVILA_CANO_Antonio.pdf)
- Benitez, M., Martinez, J. P., Margalina, V., & E., V. (2020). Análisis de la estructura de mercado de las sociedades de la cadena productiva de calzado en Ecuador. *Economía Teoría y Práctica*, 52, 99-120. <https://doi.org/10.24275/etypuam/ne/522020/benitez>
- Boleto, H., & Guerrero, I. (2019). Competencia, concentración de mercado e innovación en Ecuador. *ecos.econ.* [online]. 2019, vol.23, n.48, pp.16-33. ISSN 1657-4206. <https://doi.org/10.17230/ecos.2019.48.2>.
- Böttcher, T., Weking, J., & Krcmar, H. (2022). The Good, the Bad, and the Dynamic: Changes to Retail Business Models During COVID-19 en Pucihar, A., Borštnar, M. K., Bons, R., Sheombar, A., Ongena, G., & Vidmar, D. 35 th bled eConference digital restructuring and human (re)action. (pp. 129-144). University of Maribor Press. <https://doi.org/10.18690/um.fov.4.2022>
- Macías Cote, X. (2019). Diagnóstico y especificación econométrica: un análisis de crecimiento estructural para nueve países Latinoamericanos entre 1980-2014. [Trabajo de grado Universidad del Valle]. <https://hdl.handle.net/10893/13277>
- Fairlie, R., Fossen, F., Johnsen, R., y Droboniku, G. (2022). Were small businesses more likely to permanently close in the pandemic?. <https://doi.org/10.1007/s11187-022-00662-1>

- Moreno, M., Garcés, C. (2019). *Indicadores financieros para la toma de decisiones en la Empresa Disgarta*. [Trabajo de grado Escuela de Administración de Empresas] <https://repositorio.pucesa.edu.ec/handle/123456789/2860>.
- García Gallo, J. (2015). Medición de los resultados del sector financiero colombiano en su consolidación a través de un modelo de panel de datos. [Maestría Universidad EAFIT] <https://core.ac.uk/reader/47251660>
- Georgieva, K., Díez, F., Duval, R., Y Schwarz, D. (15 de marzo de 2021). El creciente poder de mercado: ¿Un peligro para la recuperación?. IMF blog. <https://www.imf.org/es/Blogs/Articles/2021/03/15/blog-rising-market-power-a-threat-to-the-recovery>
- Horna, L., Guachamín, M., y Cevallos, T. (2009). Análisis de mercado del sector comercio al por mayor y al por menor, código CIIU sección G, bajo un enfoque de concentración económica en el caso ecuatoriano durante el período 2000 - 2008. *Revista Politécnica*, Vol. 30(1), 192–200. <https://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/5545/1/Luis-Horna.pdf>
- Hovhannisyan, V., & Bozic, M. (2016). The effects of retail concentration on retail dairy product prices in the United States. *American Dairy Science Association*, 99(6), 4928-4938. <https://doi.org/10.3168/jds.2015-10410>
- Refinitive. (2021). Worldwide announced M&A YTD volumes-ES. Refinitive. Recuperado el 8 de julio de 2023 de <https://flo.uri.sh/visualisation/7563634/embed?auto=1>
- Katare, B., Marshall, M., & Valdivia, C. (2021). Bend or break? Small business survival and strategies during the COVID-19 shock. *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 61, <https://doi.org/10.1016/j.ijdr.2021.102332>
- Navarro, J., Ocampo, C., & Saumeth, L. (2013). Concentración y precios en el mercado mundial de aceite de palma 1985-2005. *Revista de la Facultad de Ciencias*

Económicas y Administrativas, 14(2),143-162. Scielo.

<http://www.scielo.org.co/pdf/tend/v14n2/0124-8693-tend-14-02-00143.pdf>

Paredes, M. (2021). El estado del sector retail bajo una crisis sanitaria. *Revista tecnológica ciencia y educación Edwards Deming*, 5(1), 98-108. <https://revista-edwardsdeming.com/index.php/es>

Parreño, J., Ruiz, E., & Mas, F. (2000). Efectos cuota de mercado e industria sobre los resultados. *Revista de Economía Aplicada*, 8(23), 165-188. Redalyc. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=96917888007>

Philco Reinozo, M. A. (2021). La concentración en el mercado y la estabilidad del sistema bancario privado del Ecuador. [Maestría en Finanzas Universidad técnica de Ambato]. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/32983/1/T5046M.pdf>

Quera Guashco, J. Y. (2019). La concentración económica del mercado y la estabilidad financiera de las COACS del segmento 1 en el Ecuador. [Maestría en Finanzas Universidad técnica de Ambato]. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/29904/1/T4555M.pdf>

Rinkevičiūtė, V., & Martinkute-Kauliene, R. (2014). Impact of market concentration on the profitability of Lithuanian banking sector. *Business: Theory and Practice*, 15(3), 254-260. <https://doi.org/10.3846/btp.2014.25>

Rivadeneira Proaño, G. M. (2016). Las estrategias de comercialización como eje de los procesos de concentración: Análisis del sector retail del Ecuador 2004-2014. [Tesis de grado Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/11496>

Urdaneta Montiel, A., J., B. G., González, Ordóñez, A. I., & Luciani Toro, L. (2021). Función empresarial y concentración de pequeñas y medianas empresas en la Provincia de El

Oro – Ecuador. Revista Venezolana de Gerencia (RVG), 26(95), 776-801.

<https://doi.org/10.19052/rvgluz.27.95.21>

Vera Vera, C. G. (2019). Índices de concentración de mercado de las ramas de actividad económica del Paraguay como instrumentos determinantes de estructura. Año 2010.

Población y Desarrollo, 25(48), 28-37. <https://doi.org/10.18004/pdfce/2076->

[054x/2019.025\(48\)028-037](https://doi.org/10.18004/pdfce/2076-054x/2019.025(48)028-037).

# PROYECTO INTEGRADOR PEÑAFIEL - QUEIROLO

## INFORME DE ORIGINALIDAD

2%

INDICE DE SIMILITUD

2%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

0%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

1

[dspace.ucuenca.edu.ec](https://dspace.ucuenca.edu.ec)

Fuente de Internet

1%

2

[dspace.espol.edu.ec](https://dspace.espol.edu.ec)

Fuente de Internet

1%

3

[www.dspace.espol.edu.ec](http://www.dspace.espol.edu.ec)

Fuente de Internet

1%

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Activo