



DOI: <https://doi.org/10.70577/cieninter.v4i3.71>

Análisis Dinámico de Estados Financieros e Indicadores de Rentabilidad como Herramientas de Diagnóstico Corporativo, Caso Mundoffice C. Ltda. (2024–2025)

Dynamic Analysis of Financial Statements and Profitability Ratios as Corporate Diagnostic Tools, The Case of Mundoffice C. Ltda. (2024–2025)

Ximena Minshely Guillín Llanos¹

Universidad Técnica Estatal de Quevedo

xguillin@uteq.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0002-7317-5990>

Geovanny De Jesús Arteaga Cabrera²

Universidad Técnica Estatal de Quevedo

garteagac@uteq.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0004-4664-4749>

Leslie Aileen Calderón Vásquez³

Universidad Técnica Estatal de Quevedo

lcalderonv@uteq.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0009-4597-3061>

Alejandra Carolina Macías Domínguez⁴

Universidad Técnica Estatal de Quevedo

amaciasd3@uteq.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0009-2533-7252>

Nora Estefanía Sacon Sabando⁵

Universidad Técnica Estatal de Quevedo

nsacons@uteq.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0000-5868-0756>

Cómo citar

Guillín Llanos, X. M., Arteaga Cabrera, G. D. J., Calderón Vásquez, L. A., Macías Domínguez, A. C., & Sacon Sabando, N. E. (2026). Análisis Dinámico de Estados Financieros e Indicadores de Rentabilidad como Herramientas de Diagnóstico Corporativo, Caso Mundoffice C. Ltda. (2024–2025). *Ciencia Interdisciplinaria Internacional*, 4(3), 410–426. <https://doi.org/10.70577/cieninter.v4i3.71>

Fecha de recepción: 2026-07-29

Fecha de aceptación: 2026-08-12

Fecha de publicación: 2026-08-26



RESUMEN

El presente estudio analiza el comportamiento financiero y los niveles de rentabilidad de la empresa Mundoffice C. Ltda. durante el periodo comprendido entre los ejercicios fiscales 2024 y 2025. El objetivo central consistió en diagnosticar la salud corporativa mediante el examen dinámico de sus estados financieros (Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado Integral) e indicadores clave de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad. Se empleó una metodología cuantitativa de alcance descriptivo-explicativo con diseño no experimental y de corte longitudinal.

Los hallazgos evidencian un incremento del 13,32% en los ingresos ordinarios brutos, alcanzando los \$11.367.230,42 en 2025. No obstante, este crecimiento operacional fue acompañado por una expansión del 13,63% en el costo de ventas y un marcado incremento del 47,74% en los gastos administrativos. La utilidad neta registró un crecimiento marginal del 0,20%, situándose en \$149.450,38. A través del análisis de ratios y la descomposición del modelo DuPont, se identificó que la rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) experimentó una ligera contracción debida a la presión sobre el margen neto. Se concluye que Mundoffice C. Ltda. presenta una sólida posición de mercado y solvencia patrimonial, pero requiere de forma prioritaria la optimización de sus costos operativos y la gestión eficiente de su capital de trabajo para evitar el estrangulamiento de su liquidez disponible.

Palabras clave: Estados financieros, rentabilidad, diagnóstico corporativo, análisis dinámico, ratios financieras, Mundoffice C. Ltda.

ABSTRACT

This study analyzes the financial behavior and profitability levels of Mundoffice C. Ltda. during the 2024–2025 fiscal period. The main objective was to diagnose corporate financial health through a dynamic examination of its financial statements (Statement of Financial Position and Statement of Comprehensive Income) alongside key liquidity, activity, leverage, and profitability ratios. A quantitative methodology with a descriptive-explanatory scope and a non-experimental, longitudinal design was used.

The findings show a 13.32% growth in gross ordinary revenues, reaching \$11,367,230.42 in 2025. However, this operational expansion was accompanied by a 13.63% increase in cost of goods sold and a sharp 47.74% rise in administrative expenses. Consequently, net profit exhibited marginal growth of only 0.20%, reaching \$149,450.38. Ratio analysis and DuPont decomposition revealed that return on equity (ROE) experienced a slight contraction due to margin pressures. It is concluded that while Mundoffice C. Ltda. maintains strong market positioning and equity solvency, it urgently requires operational cost optimization and efficient working capital management to prevent liquidity constraints.

Keywords: Financial statements, profitability, corporate diagnosis, dynamic analysis, financial ratios, Mundoffice C. Ltda.

INTRODUCCIÓN

En el dinámico entorno empresarial contemporáneo, la toma de decisiones estratégicas requiere herramientas analíticas precisas que superen la mera contemplación estática de los registros contables. La información financiera, regulada bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), constituye la columna vertebral para evaluar la viabilidad, eficiencia y sostenibilidad de las organizaciones. El diagnóstico corporativo sustentado en el análisis dinámico de estados financieros permite examinar las variaciones porcentuales y absolutas en el tiempo, identificando tendencias estructurales, vulnerabilidades operativas y oportunidades de crecimiento. En esta línea, Barreto Granda (2020) sostiene que el análisis financiero constituye un factor sustancial para la toma de decisiones gerenciales, en la medida en que traduce cifras contables dispersas en juicios de valor sobre la salud económica real de la organización. De manera complementaria, Encalada Encarnación, Castillo Coto, Ruíz Quesada y Encarnación Merchán (2019) documentan que la correcta aplicación de las NIIF en empresas ecuatorianas permite obtener una contabilidad confiable, condición indispensable para cualquier ejercicio serio de diagnóstico dinámico.

El sector comercializador de suministros de oficina, equipos tecnológicos y mobiliario corporativo en el Ecuador ha atravesado transformaciones significativas impulsadas por la fluctuación de la demanda, la inflación en los costos de abastecimiento y la constante presión sobre las cadenas de suministro. En este contexto opera Mundoffice C. Ltda., una compañía ecuatoriana con trayectoria en la distribución de bienes y servicios comerciales. Sin embargo, como ocurre en múltiples empresas del sector retail y mayorista, la expansión en el volumen de ventas no siempre se traduce de manera lineal en un fortalecimiento de los márgenes de rentabilidad o en un flujo de caja saludable. Investigaciones previas en el contexto ecuatoriano confirman este fenómeno: Cuenca, Rojas, Cueva y Armas Herrera (2018) advierten que una administración deficiente del ciclo de conversión de efectivo reduce sistemáticamente el retorno sobre el patrimonio, incluso en compañías con ingresos crecientes, mientras que Briones, Camino-Mogro y Navas (2024) evidencian, en microempresas intensivas en capital de trabajo, que las firmas con ciclos de conversión de efectivo más cortos logran sostener mayores niveles de rentabilidad frente a escenarios de alta variabilidad en los ingresos.

La problemática central que motiva esta investigación radica en la aparente paradoja entre el crecimiento sostenido de los ingresos de actividades ordinarias y el estancamiento relativo de la utilidad neta. Durante el periodo 2024–2025, Mundoffice C. Ltda. experimentó un incremento significativo en sus ventas brutas; no obstante, el incremento paralelo de los costos directos de venta y la aceleración desproporcionada de los gastos de administración generaron un estrechamiento en el margen operativo. Esta tensión entre crecimiento de ingresos y contención de costos ha sido documentada en sectores similares, donde el control deficiente de los gastos operativos erosiona la rentabilidad económica pese al incremento de las ventas (Flores & Blanco, 2021).

Frente a este escenario, surge la siguiente interrogante de investigación: ¿de qué manera el análisis dinámico de los estados financieros e indicadores de rentabilidad permite diagnosticar la situación corporativa de Mundoffice C. Ltda. durante el periodo 2024–2025 e identificar los factores críticos que condicionan su desempeño económico?

Para dar respuesta a esta interrogante, el objetivo general del estudio es evaluar la situación financiera y los niveles de rentabilidad de Mundoffice C. Ltda. mediante el análisis horizontal, vertical y de ratios financieros durante los ejercicios 2024 y 2025. La justificación de la investigación reside en aportar evidencia empírica cuantitativa y objetiva que sirva de insumo para la alta gerencia en la formulación de políticas de control de costos, optimización de capital de trabajo y gestión eficiente de la estructura de financiamiento. Como advierte Morillo (2001), la reducción sistemática y planificada de costos antes que el mero incremento de ventas constituye la vía más sostenible para fortalecer la rentabilidad financiera de una organización, lo cual refuerza la pertinencia práctica de este diagnóstico.

El presente artículo se organiza en cinco apartados que replican la lógica secuencial del diagnóstico financiero dinámico. Tras esta introducción, el segundo apartado desarrolla el marco teórico que sustenta el análisis horizontal, vertical y el modelo DuPont, incorporando antecedentes empíricos sobre gestión de capital de trabajo y control presupuestario en empresas comerciales latinoamericanas. El tercer apartado describe la metodología aplicada, mientras que el cuarto presenta los resultados obtenidos y su discusión frente a la literatura revisada. Finalmente, el quinto apartado recoge las

conclusiones, las recomendaciones de gestión y las limitaciones del estudio.

El mercado ecuatoriano de suministros de oficina, mobiliario corporativo y equipos tecnológicos se caracteriza por una intensa competencia de precios y por márgenes unitarios relativamente reducidos, condiciones que obligan a las empresas del sector a compensar la estrechez del margen con altos volúmenes de rotación de inventario. Esta lógica comercial, si bien permite sostener el crecimiento de las ventas incluso en entornos de demanda variable, traslada una parte importante del riesgo financiero hacia la gestión eficiente de los gastos operativos y hacia la disciplina en el control presupuestario, dos frentes en los que Mundoffice C. Ltda. presenta, como se detallará en la sección de resultados, un desempeño desigual durante el bienio analizado.

La relevancia práctica de este diagnóstico trasciende el interés académico. Para la alta gerencia de Mundoffice C. Ltda., contar con una lectura precisa de los factores que contienen la utilidad neta resulta indispensable para la toma de decisiones sobre políticas de precios, negociación con proveedores y estructura de gastos fijos. Para los socios y potenciales inversionistas, el diagnóstico ofrece una base objetiva para evaluar la sostenibilidad del rendimiento patrimonial más allá del crecimiento nominal de las ventas, mientras que para las entidades financieras que eventualmente evalúen líneas de crédito para la empresa, los indicadores de liquidez y endeudamiento aquí presentados constituyen un insumo directo para el análisis de riesgo crediticio.

Marco teórico

El Diagnóstico Financiero Corporativo

El diagnóstico financiero corporativo comprende un conjunto de técnicas analíticas orientadas a evaluar la condición económica pasada, presente y proyectada de una entidad. De acuerdo con Wild, Subramanyam y Halsey (2024), el análisis financiero transforma los datos cuantitativos desagregados de los estados financieros en información de alto valor cualitativo para la toma de decisiones. Este proceso abarca tres dimensiones fundamentales: la liquidez a corto plazo, la solvencia a largo plazo y la capacidad de generación de ganancias (rentabilidad). En la misma línea, Barreto Granda (2020) enfatiza que el diagnóstico financiero no debe limitarse a la lectura de cifras aisladas, sino integrar un análisis comparativo temporal que permita anticipar riesgos de

insolvencia y detectar oportunidades de mejora operativa antes de que se materialicen en pérdidas.

Autores como Gitman y Zutter (2022) añaden que el diagnóstico financiero corporativo no debe entenderse como un ejercicio puntual, sino como un proceso continuo de retroalimentación entre la contabilidad histórica y la planificación futura, en el cual cada cierre contable ofrece evidencia para ajustar las decisiones de financiamiento, inversión y control de costos del periodo siguiente. Bajo esta perspectiva, el diagnóstico de Mundoffice C. Ltda. correspondiente al bienio 2024–2025 no constituye un fin en sí mismo, sino un insumo que debe traducirse en decisiones concretas de gestión administrativa y comercial.

Métodos de Análisis Dinámico: Horizontal y Vertical

El análisis vertical o de estructura porcentual evalúa la composición interna de los estados financieros en un momento determinado, expresando cada partida como una proporción del activo total o de los ingresos operativos netos (Gitman & Zutter, 2022). Por su parte, el análisis horizontal o dinámico examina el comportamiento inter temporal de las cuentas contables a lo largo de dos o más periodos, determinando variaciones absolutas ($\Delta\$$) y variaciones relativas ($\Delta\%$). La combinación de ambos enfoques permite identificar desviaciones estructurales, tales como la pérdida de participación de la ganancia bruta respecto a las ventas o el sobrepeso de los pasivos corrientes. De acuerdo con Marchena (2023), la utilidad de estos métodos dinámicos se maximiza cuando se combinan con el cálculo sistemático de razones financieras, pues ambos enfoques ofrecen una lectura complementaria entre la estructura contable y el desempeño relativo de la organización.

Wild, Subramanyam y Halsey (2024) precisan además que las variaciones porcentuales identificadas mediante el análisis horizontal deben interpretarse siempre en conjunto con las variaciones absolutas, pues un porcentaje elevado sobre una base contable reducida puede sobrestimar la magnitud real del cambio, mientras que variaciones porcentuales moderadas sobre partidas de gran tamaño como ocurre habitualmente con el costo de ventas en empresas comercializadoras suelen tener un impacto económico considerablemente mayor sobre el resultado del ejercicio.



Ratios Financieros y el Modelo DuPont

Los indicadores o ratios financieros sintetizan las relaciones matemáticas entre cuentas representativas de la contabilidad. Los ratios de liquidez (razón corriente, prueba ácida) miden la capacidad de la empresa para responder por sus pasivos exigibles en el corto plazo (Brealey, Myers, & Allen, 2020). Los indicadores de rentabilidad (Margen Neto, ROA, ROE) evalúan la eficiencia con la que la gerencia administra los recursos para generar utilidades. Según Gaytán Cortés (2021), estos indicadores permiten trasladar la información contable dispersa a un lenguaje comparable entre periodos y frente al promedio del sector, facilitando el benchmarking financiero entre empresas de similar tamaño y actividad económica.

El sistema DuPont descompone el retorno sobre el patrimonio (ROE) en tres componentes primarios: el margen de utilidad neta (eficiencia operativa), la rotación del activo total (eficiencia en el uso de activos) y el multiplicador del capital (apalancamiento financiero). Esta descomposición metodológica resulta crucial para determinar si el rendimiento generado para los propietarios proviene del éxito operacional puro o del riesgo asumido mediante el endeudamiento. Valdés Medina, Martínez Contreras y Beltrán Enríquez (2020) demostraron, a partir del caso CEMEX, que la descomposición DuPont permite identificar con precisión si las variaciones del ROE obedecen a decisiones operativas o financieras. En un sentido similar, Díaz-Ortega y García-Mogollón (2022) señalan que, en el sector manufacturero, el margen neto y la rotación de activos son los factores con mayor poder explicativo sobre la rentabilidad, mientras que el apalancamiento actúa como un modulador de riesgo. Restrepo Morales, Vanegas López, Portocarrero Sierra y Camacho Vargas (2017) ampliaron este marco mediante un enfoque estocástico, evidenciando que la variabilidad del ROE en empresas comercializadoras responde en gran medida a la volatilidad de la rotación de activos más que a cambios en el margen de utilidad.

Cabe precisar que el modelo DuPont, en su versión extendida, también permite distinguir entre la rentabilidad económica (ROA), que evalúa la eficiencia de la empresa en el uso de sus activos con independencia de la fuente de financiamiento, y la rentabilidad financiera (ROE), que incorpora el efecto del apalancamiento sobre el rendimiento percibido por los accionistas. Gaytán Cortés (2021) subraya que la brecha entre ambos indicadores constituye, por sí misma, una medida del riesgo financiero asumido por la organización, de modo que un ROE considerablemente superior al ROA no debe interpretarse

automáticamente como una señal de eficiencia superior, sino como el resultado del multiplicador de capital aplicado sobre una rentabilidad económica más modesta.

Antecedentes Empíricos: Capital de Trabajo y Control de Costos

La literatura empírica reciente en el contexto latinoamericano ofrece evidencia relevante sobre la relación entre gestión del capital de trabajo y rentabilidad. Cuenca, Rojas, Cueva y Armas Herrera (2018), al estudiar empresas constructoras ecuatorianas, encontraron que una administración deficiente del ciclo de conversión de efectivo reduce sistemáticamente el retorno sobre el patrimonio, incluso en compañías con ingresos crecientes. Resultados similares reporta la investigación de Trujillo y Sampedro Zapata (2024) sobre pymes del Distrito Metropolitano de Quito, quienes concluyen que el acceso oportuno a financiamiento de corto plazo constituye un determinante crítico de la competitividad y la liquidez operativa. Asimismo, Briones, Camino-Mogro y Navas (2024), en un estudio sobre microempresas intensivas en capital de trabajo en Ecuador, encontraron una relación significativa entre la gestión del flujo de caja, el capital de trabajo y la rentabilidad, subrayando que las firmas con ciclos de conversión de efectivo más cortos logran sostener mayores niveles de rentabilidad incluso en contextos de alta variabilidad de ingresos.

En el sector pesquero de Manta, Angulo-Murillo, Delgado-Álvarez y Álvarez-Álava (2023) determinaron que una gestión eficiente del capital de trabajo incide de manera directa y significativa en la rentabilidad, particularmente cuando se optimiza la rotación de inventarios y cuentas por cobrar. En una línea complementaria, Rivera Moreno, Ruíz Jiménez y Zúñiga Alvarado (2026) evidenciaron, para el sector florícola ecuatoriano, que la gestión del fondo de maniobra explica una proporción considerable de las variaciones en la rentabilidad sobre el patrimonio, reforzando la pertinencia de vincular los indicadores de liquidez con el análisis DuPont.

Trujillo y Sampedro Zapata (2024), en su estudio sobre pymes del Distrito Metropolitano de Quito, añaden un matiz relevante para el diagnóstico de empresas comercializadoras: el acceso oportuno a líneas de financiamiento de corto plazo no sustituye una gestión eficiente del capital de trabajo, sino que actúa como un paliativo temporal frente a desajustes de liquidez que, de no corregirse en el ciclo operativo, tienden a repetirse en periodos sucesivos y a comprometer la sostenibilidad financiera de mediano plazo de la organización.



En conjunto, estos antecedentes empíricos configuran un consenso relativamente consistente en la literatura latinoamericana reciente: la rentabilidad de las empresas comerciales depende tanto de la capacidad de generar ingresos como de la disciplina con la que se administran los recursos comprometidos en el ciclo operativo, dos dimensiones que, como se evidenciará en el diagnóstico de Mundoffice C. Ltda., no siempre evolucionan de manera sincronizada.

Vale la pena señalar que ninguno de los estudios reseñados en esta sección corresponde específicamente al subsector de suministros de oficina, mobiliario corporativo y equipos tecnológicos, lo que constituye un vacío relativo en la literatura ecuatoriana disponible y refuerza el valor exploratorio del presente diagnóstico como una primera aproximación empírica a la dinámica financiera de este

segmento comercial particular, caracterizado por catálogos de producto amplios y por una combinación de ventas institucionales y minoristas.

Respecto al control de costos operativos, Flores y Blanco (2021) demostraron, en empresas de transporte urbano, que el crecimiento no planificado de los gastos administrativos y de servicios contratados constituye uno de los principales factores que erosionan la rentabilidad económica y financiera, incluso en escenarios de expansión de ingresos. Esta evidencia es consistente con los hallazgos tempranos de Morillo (2001), quien sostuvo que la reducción sistemática y planificada de costos antes que el mero incremento de ventas es la vía más sostenible para fortalecer la rentabilidad financiera de una organización.

$$\text{“ROE} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}) \times (\text{Ventas} / \text{Activo Total}) \times (\text{Activo Total} / \text{Patrimonio})\text{”}$$

MODELO DUPONT — DESCOMPOSICIÓN DEL RETORNO SOBRE EL PATRIMONIO

Endeudamiento y Apalancamiento Financiero

El endeudamiento corporativo, entendido como la proporción de activos financiados con recursos de terceros, constituye un componente central del diagnóstico financiero integral. Brealey, Myers y Allen (2020) sostienen que el apalancamiento financiero opera como un multiplicador de la rentabilidad sobre el patrimonio siempre que el costo de la deuda sea inferior al rendimiento generado por los activos; en caso contrario, el endeudamiento erosiona el valor para los accionistas. Gitman y Zutter (2022) complementan esta perspectiva al señalar que el análisis del multiplicador de capital dentro del esquema DuPont permite distinguir entre empresas cuya rentabilidad depende de decisiones operativas eficientes y aquellas que sostienen su ROE mediante una mayor exposición al riesgo financiero.

En el caso de organizaciones con alta proporción de pasivo corriente sobre el financiamiento total, como suele observarse en empresas comercializadoras de bienes de consumo corporativo, la literatura recomienda un monitoreo constante de la razón de cobertura de intereses y del calce entre los plazos de los activos y pasivos, con el fin de anticipar tensiones de liquidez derivadas de un apalancamiento operativo elevado (Wild, Subramanyam & Halsey, 2024).

Brealey, Myers y Allen (2020) añaden que el nivel óptimo de apalancamiento financiero no depende únicamente de la

relación entre pasivo y patrimonio, sino de la estabilidad del flujo de efectivo operativo de la empresa: organizaciones con ingresos relativamente predecibles, como suele ocurrir en el comercio de suministros de oficina con clientela institucional recurrente, pueden sostener niveles de apalancamiento superiores a los de sectores con ingresos más volátiles sin incrementar de forma significativa su riesgo de insolvencia.

Gestión Presupuestaria y Control de Gastos Administrativos

El control presupuestario constituye la herramienta gerencial mediante la cual una organización compara sistemáticamente sus gastos reales frente a los proyectados, con el propósito de identificar desviaciones y aplicar correctivos oportunos. Morillo (2001) argumenta que la ausencia de mecanismos formales de control presupuestario es una de las causas más frecuentes del deterioro de la rentabilidad financiera en empresas con crecimiento acelerado de ingresos, pues los gastos administrativos y de servicios contratados tienden a expandirse de manera reactiva y no planificada.

En la misma línea, Flores y Blanco (2021) documentan que los rubros de honorarios profesionales, arrendamientos y mantenimiento figuran entre las partidas administrativas con mayor variabilidad y menor trazabilidad presupuestaria en empresas de servicios y comercio, lo que las convierte en un punto crítico de auditoría interna. Estos antecedentes son especialmente pertinentes para el

diagnóstico de Mundoffice C. Ltda., dado que, como se detalla en la sección de resultados, el crecimiento de los gastos administrativos fue el factor determinante en la contención de la utilidad neta durante el periodo analizado.

Desde una perspectiva de gobierno corporativo, la ausencia de mecanismos formales de control presupuestario suele estar asociada, según Morillo (2001), a estructuras organizacionales donde la aprobación de gastos administrativos recae de manera dispersa en distintas gerencias funcionales sin un techo presupuestario consolidado, lo que dificulta la identificación oportuna de desviaciones agregadas hasta el cierre del ejercicio fiscal, momento en el cual las medidas correctivas disponibles resultan considerablemente más limitadas y costosas de implementar.

Indicadores de Actividad y Ciclo de Conversión de Efectivo

Los indicadores de actividad, también denominados de gestión o de rotación, miden la eficiencia con la que una empresa administra sus recursos operativos, particularmente el inventario y las cuentas por cobrar comerciales. La rotación de inventarios expresa el número de veces que el inventario promedio se convierte en ventas durante un periodo, mientras que su inverso expresado en días indica el tiempo promedio que la mercadería permanece almacenada antes de su venta. De manera análoga, la rotación de cuentas por cobrar mide la velocidad con la que la empresa recupera el crédito otorgado a sus clientes (Wild, Subramanyam & Halsey, 2024).

La combinación de estos indicadores permite estimar el ciclo de conversión de efectivo, entendido como el número de días que transcurren desde el desembolso de recursos para adquirir inventario hasta la recuperación efectiva del dinero proveniente de la venta. Cuenca et al. (2018) y Briones, Camino-Mogro y Navas (2024) coinciden en que un ciclo de conversión de efectivo prolongado, combinado con una alta dependencia de pasivos corrientes, constituye uno de los principales factores de fragilidad financiera en empresas comerciales ecuatorianas, incluso cuando estas registran crecimiento sostenido en sus ingresos operativos, tal como se explora en la sección de resultados para el caso de Mundoffice C. Ltda.

Estructura de Costos y Gastos Operativos frente al Crecimiento de Ingresos

La literatura financiera distingue entre el crecimiento nominal de los ingresos y el crecimiento real de la rentabilidad, señalando que ambos fenómenos no necesariamente evolucionan en la misma dirección.

Morillo (2001) advierte que, en organizaciones con estructuras de costos poco flexibles, un incremento sostenido en el volumen de ventas puede coexistir con un deterioro simultáneo del margen operativo si los gastos administrativos y de venta crecen a un ritmo proporcionalmente mayor que los ingresos.

Flores y Blanco (2021) ilustran este fenómeno en empresas de transporte urbano, donde el control deficiente de los gastos operativos erosionó la rentabilidad pese al incremento constante de los ingresos por pasajes. Un patrón similar es señalado por Barreto Granda (2020), quien recomienda el seguimiento periódico de la participación porcentual de cada rubro de gasto sobre los ingresos netos como mecanismo de alerta temprana frente a desviaciones presupuestarias que, de no corregirse oportunamente, terminan reflejándose en la utilidad neta del ejercicio.

MATERIAL Y MÉTODOS

La presente investigación adoptó un enfoque cuantitativo, de alcance descriptivo y explicativo, basado en un diseño no experimental y longitudinal. La fuente de datos primaria estuvo constituida por los estados financieros oficiales de Mundoffice C. Ltda., presentados ante la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador (Supercias) bajo formularios NIIF para los ejercicios fiscales 2024 (Expediente SCV NIIF.134864.2024.1) y 2025 (Expediente SCV NIIF.134864.2025.1).

El procedimiento metodológico se estructuró en cuatro fases analíticas: 1) normalización y homogeneización de los rubros contables del Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado Integral; 2) aplicación del análisis vertical para determinar la estructura de activos, pasivos, patrimonio y gastos; 3) ejecución del análisis horizontal para calcular variaciones absolutas y relativas del periodo 2024–2025; y 4) cálculo e interpretación de razones financieras clave de liquidez, endeudamiento, actividad y rentabilidad mediante el esquema DuPont. Este esquema secuencial replica el enfoque utilizado por Marchena (2023) en el análisis de rentabilidad de empresas de maquinaria pesada, en el cual la triangulación entre análisis estructural y razones financieras robustece la validez interna del diagnóstico.

Población, Unidad de Análisis y Fuentes de Información

La unidad de análisis del presente estudio la constituye Mundoffice C. Ltda. como caso único, seleccionado por

conveniencia dada la disponibilidad y trazabilidad de su información financiera oficial ante el organismo de control. Si bien el diseño de caso único limita la generalización estadística de los hallazgos, permite un análisis profundo y contextualizado de la dinámica financiera de la empresa, en línea con el enfoque metodológico adoptado en estudios similares sobre empresas ecuatorianas del sector comercial (Barreto Granda, 2020; Marchena, 2023). Las fuentes de información fueron exclusivamente secundarias y de carácter oficial, evitando así sesgos de estimación propios de encuestas o entrevistas.

La elección de un estudio de caso único, antes que de una muestra representativa del sector, responde a la naturaleza del objetivo planteado: comprender en profundidad la dinámica financiera particular de Mundoffice C. Ltda., más que generalizar patrones de comportamiento hacia el conjunto de empresas comercializadoras de suministros de oficina en Ecuador. Esta decisión metodológica es coherente con el enfoque adoptado por Marchena (2023) para el análisis de rentabilidad de una empresa de maquinaria pesada, donde el estudio de caso permitió examinar con mayor detalle las relaciones causales entre estructura de costos y rentabilidad que un análisis agregado de sector habría diluido.

Validez y Confiabilidad de los Datos

La validez de la información utilizada se sustenta en su origen: los Estados de Situación Financiera y de Resultado Integral analizados corresponden a los formularios oficiales presentados ante la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador bajo normativa NIIF, lo que garantiza su conformidad con los estándares contables vigentes en el país. La confiabilidad del análisis se reforzó mediante la triangulación de tres métodos complementarios: análisis vertical, análisis horizontal y razones financieras de manera que las conclusiones no dependen de un único indicador, sino de la convergencia de evidencia entre distintas perspectivas de diagnóstico, tal como recomienda la literatura metodológica en finanzas corporativas (Wild, Subramanyam & Halsey, 2024).

A esta triangulación de métodos se sumó una revisión de consistencia interna entre el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultado Integral, verificando que la utilidad neta reportada en ambos documentos coincidiera y que las variaciones patrimoniales fueran compatibles con el resultado del ejercicio. Este control cruzado, de carácter elemental pero frecuentemente omitido en diagnósticos apresurados, permitió descartar

inconsistencias contables antes de proceder al cálculo de los indicadores de rentabilidad y actividad presentados en la sección de resultados.

Limitaciones Metodológicas

El estudio presenta limitaciones que deben considerarse al interpretar sus resultados. En primer lugar, al tratarse de un análisis de caso único circunscrito a dos ejercicios fiscales (2024–2025), los hallazgos no son extrapolables de manera directa a otras empresas del sector sin la debida contextualización. En segundo lugar, el análisis se basa en información contable histórica, por lo que no incorpora proyecciones de mercado ni variables macroeconómicas exógenas como la inflación de insumos importados o la variación del tipo de cambio regional que también inciden sobre la rentabilidad de empresas comercializadoras de bienes tecnológicos y de oficina.

Técnicas e Instrumentos de Recolección y Procesamiento de Datos

La técnica de recolección de información empleada fue el análisis documental, aplicado sobre los formularios oficiales del Estado de Situación Financiera y del Estado de Resultado Integral presentados por Mundoffice C. Ltda. ante la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador (2024/2025). A partir de estos documentos se elaboró una base de datos en hoja de cálculo que permitió estandarizar las cuentas contables de ambos ejercicios fiscales, calcular las variaciones absolutas y relativas correspondientes al análisis horizontal, y determinar la participación porcentual de cada partida respecto al total de activos o de ingresos netos, según correspondiera al análisis vertical.

Sobre esta base depurada se calcularon los indicadores de liquidez, endeudamiento, actividad y rentabilidad descritos en el marco teórico, aplicando las fórmulas convencionales documentadas por Brealey, Myers y Allen (2020) y por Gitman y Zutter (2022). El procesamiento de la información se organizó en tres niveles de análisis progresivo: primero la lectura de los estados financieros individuales, luego el cálculo comparativo entre ambos ejercicios, y finalmente la interpretación integrada mediante la descomposición DuPont, siguiendo la secuencia metodológica utilizada por Marchena (2023).

Operacionalización de las Variables de Análisis

Para efectos del presente estudio se consideraron dos variables centrales. La primera, el desempeño financiero,



fue operacionalizada a través de los resultados del análisis horizontal y vertical de las cuentas contables del Estado de Situación Financiera y del Estado de Resultado Integral, expresados en variaciones absolutas (USD) y relativas (%) entre los ejercicios 2024 y 2025. La segunda, la rentabilidad corporativa, fue operacionalizada mediante los indicadores de margen bruto, margen operativo, margen neto, retorno sobre los activos (ROA) y retorno sobre el patrimonio (ROE), este último descompuesto según el esquema DuPont en sus tres factores explicativos: eficiencia en el margen, rotación de activos y apalancamiento financiero (Gaytán Cortés, 2021; Díaz-Ortega & García-Mogollón, 2022).

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Análisis Dinámico del Estado de Resultado Integral

El Estado de Resultado Integral revela una expansión notable en la escala de operaciones de la empresa. Los ingresos ordinarios netos pasaron de \$9.842.137,48 en 2024 a \$11.352.860,20 en 2025 (descontando devoluciones y rebajas), lo que representa un crecimiento neto del 15,35%. Si se evalúan los ingresos brutos por venta de bienes y servicios, estos se incrementaron de \$10.030.899,25 a \$11.367.230,42 (+13,32%). La Tabla 1 resume las principales variaciones en el Estado de Resultado Integral.

TABLA 1

Análisis Dinámico del Estado de Resultado Integral (2024–2025)

Cuenta contable	2024 (USD)	2025 (USD)	Var. absoluta (\$)	Var. relativa (%)
Ingresos Ordinarios Brutos	10.030.899,25	11.367.230,42	+1.336.331,17	+13,32%
(–) Devoluciones y Descuentos	-188.761,77	-14.370,22	+174.391,55	-92,39%
Ingresos Ordinarios Netos	9.842.137,48	11.352.860,20	+1.510.722,72	+15,35%
(–) Costo de Ventas	7.372.078,39	8.377.250,91	+1.005.172,52	+13,63%
Ganancia Bruta	2.658.820,86	2.989.979,51	+331.158,65	+12,45%
(–) Gastos de Venta	1.336.150,73	1.443.228,38	+107.077,65	+8,01%
(–) Gastos Administrativos	851.155,49	1.257.523,02	+406.367,53	+47,74%
(–) Gastos Financieros	29.023,96	31.314,95	+2.290,99	+7,89%
Utilidad Antes de 15% Imp.	240.964,66	253.790,13	+12.825,47	+5,32%
Utilidad Neta del Ejercicio	149.155,46	149.450,38	+294,92	+0,20%

Nota: elaboración propia a partir de los estados financieros presentados a la Superintendencia de Compañías (2024–2025).

El análisis de la Tabla 1 destaca una discrepancia operativa crítica: mientras los ingresos netos crecieron un 15,35% y la ganancia bruta mejoró un 12,45%, la utilidad neta solo aumentó un 0,20% (pasando de \$149.155,46 a \$149.450,38). El principal determinante de esta contención del resultado final fue el drástico aumento de los Gastos Administrativos, los cuales aumentaron en \$406.367,53 (+47,74%). Al examinar la estructura interna de esta cuenta, se constata que los honorarios profesionales a personas naturales pasaron de \$110.785,56 a \$372.606,10, los arrendamientos ascendieron a \$266.861,20 y los mantenimientos sumaron \$124.319,10, reflejando una fuerte absorción de recursos por servicios operativos externos. Este patrón coincide con lo reportado por Flores

y Blanco (2021), quienes identificaron que el crecimiento acelerado de honorarios profesionales y servicios contratados por terceros suele preceder a periodos de contracción del margen neto, incluso cuando los ingresos operativos mantienen una tendencia positiva.

Un examen más detallado de la estructura del costo de ventas permite matizar el diagnóstico anterior. El incremento de \$1.005.172,52 (+13,63%) en esta partida creció a un ritmo apenas superior al de los ingresos ordinarios brutos (+13,32%), lo que sugiere que el deterioro de la rentabilidad no obedece principalmente a una pérdida de eficiencia en la gestión de compras o en la política de precios de venta, sino que se concentra, de



manera casi exclusiva, en el comportamiento de los gastos administrativos. Esta lectura es consistente con la distinción que hacen Wild, Subramanyam y Halsey (2024) entre el deterioro del margen bruto asociado a decisiones comerciales y de abastecimiento y el deterioro del margen operativo asociado a la gestión interna de gastos fijos y variables no directamente vinculados a la venta.

Asimismo, los Gastos de Venta registraron un incremento moderado de \$107.077,65 (+8,01%), muy por debajo del ritmo de crecimiento de los ingresos, lo que indica una razonable eficiencia en las áreas comercial y logística de la empresa. Este contraste entre una función de ventas relativamente disciplinada y una función administrativa

con un crecimiento desproporcionado del 47,74% refuerza la necesidad de dirigir los esfuerzos de control presupuestario, en primera instancia, hacia las áreas de soporte administrativo antes que hacia la estructura comercial de Mundoffice C. Ltda.

Análisis Estructural del Estado de Situación Financiera

El Estado de Situación Financiera de 2024 refleja un total de activos de \$3.499.072,17, con un predominio absoluto del Activo Corriente (\$2.943.056,98), equivalente al 84,11% del activo total. La Tabla 2 expone la estructura patrimonial y de financiamiento de la empresa.

TABLA 2

Estructura de Balance General de Mundoffice C. Ltda. (Cierre Ejercicio 2024)

Cuenta	Valor 2024 (USD)	Participación vertical (%)
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	1.059.094,65	30,27%
Cuentas por Cobrar Comerciales y Otras	234.871,09	6,71%
Inventarios (Mercaderías en Almacén)	1.516.615,67	43,34%
Otros Activos Corrientes	132.475,57	3,79%
Total Activo Corriente	2.943.056,98	84,11%
Propiedad, Planta y Equipo (Neto)	556.015,19	15,89%
TOTAL ACTIVO	3.499.072,17	100,00%
Pasivo Corriente (Exigible Corto Plazo)	2.271.549,10	64,92%
Pasivo No Corriente (Largo Plazo)	45.107,16	1,29%
Patrimonio Neto	1.182.415,91	33,79%

Nota: elaboración basada en el balance presentado a la Superintendencia de Compañías del Ecuador.

TABLA 3

Indicadores Financieros y Ratios de Diagnóstico Corporativo

Categoría	Indicador financiero	Valor 2024	Valor 2025 / Interpretación
Liquidez	Razón Corriente (Act. Corr. / Pas. Corr.)	1,30 veces	1,25–1,30 veces (cobertura adecuada)
Liquidez	Prueba Ácida ((Act. C. – Inv.) / Pas. C.)	0,63 veces	0,58–0,62 veces (dependencia de inventario)
Liquidez	Capital de Trabajo Neto (USD)	\$671.507,88	Positivo (margen de maniobra)
Endeudamiento	Razón de Endeudamiento (Pas. T. / Act. T.)	66,21%	Apalancamiento moderado-alto
Endeudamiento	Apalancamiento Patrimonial (Pas. T. / Pat.)	1,96 veces	Financiamiento externo predomina
Rentabilidad	Margen Bruto (Gan. Bruta / Ing. Netos)	27,01%	26,34% (presión ligera en margen)
Rentabilidad	Margen Neto (Utilidad Neta / Ing. Netos)	1,52%	1,32% (compresión por gastos adm.)
Rentabilidad	ROE (Utilidad Neta / Patrimonio)	12,61%	12,10%–12,60% (rendimiento estable)

Nota: cánones de interpretación aplicados según estándares de análisis corporativo NIIF (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2024/2025).

Dentro del activo corriente de 2024, los Inventarios representan la cuenta de mayor peso relativo (43,34% del activo total), seguidos del Efectivo y Equivalentes con un 30,27%. Esta configuración demuestra una alta liquidez nominal. Sin embargo, la estructura de pasivos refleja una elevada concentración en el corto plazo: el Pasivo Corriente alcanza los \$2.271.549,10, representando el 98,05% del pasivo total y el 64,92% del financiamiento global de la empresa. Un elemento destacable es la cuenta de 'Préstamos de Accionistas' por \$753.981,50 en el pasivo corriente, lo cual constituye una fuente de financiamiento no bancaria con partes relacionadas. Esta configuración es consistente con lo señalado por Cuenca et al. (2018), quienes advierten que una alta concentración del pasivo corriente, combinada con una fuerte dependencia de inventarios, incrementa la exposición de la empresa a descalces de liquidez ante variaciones inesperadas en la demanda o en las condiciones crediticias de los proveedores.

Al comparar la composición del activo con la del pasivo, se observa una asimetría relevante en los plazos de exigibilidad: mientras el 84,11% del activo total se concentra en partidas de rápida realización —efectivo, cuentas por cobrar e inventarios—, el pasivo corriente representa el 64,92% del financiamiento total de la empresa, lo que implica que una porción significativa de los recursos de corto plazo se encuentra comprometida con obligaciones de similar horizonte temporal. Esta correspondencia entre activos y pasivos de corto plazo, si bien reduce el riesgo de descalce estructural de vencimientos, también limita el margen de maniobra financiera de la empresa ante contracciones inesperadas en la rotación de inventarios o retrasos en la recuperación de cartera.

Diagnóstico mediante Indicadores Financieros y Modelo DuPont

Para evaluar integralmente la salud corporativa, se calcularon las principales ratios de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad. La Tabla 3 presenta el cuadro comparativo de los indicadores clave.

El análisis de liquidez refleja una Razón Corriente de 1,30 en 2024, lo que indica que, por cada dólar de deuda a corto plazo, la empresa dispone de \$1,30 en activos corrientes. No obstante, al descontar el inventario, la Prueba Ácida cae a 0,63. Esto demuestra que Mundoffice C. Ltda. depende fuertemente de la rotación continua de sus inventarios de oficina para hacer frente a sus pasivos inmediatos. Este

comportamiento es coherente con los hallazgos de Angulo-Murillo, Delgado-Álvarez y Álvarez-Álava (2023), quienes documentaron que niveles de prueba ácida inferiores a 1,0 son frecuentes en empresas comerciales con alta rotación de inventario, sin que ello implique necesariamente un riesgo de insolvencia inmediata, siempre que el ciclo de conversión de efectivo se mantenga estable.

Al aplicar la descomposición DuPont para el ejercicio 2024, se obtiene: $ROE = \text{Margen Neto } (1,52\%) \times \text{Rotación de Activos } (2,81 \text{ veces}) \times \text{Multiplicador de Capital } (2,96) = 12,61\%$. Este resultado evidencia que el ROE del 12,61% no se sostiene en un margen neto elevado (apenas 1,52%), sino en una alta rotación del activo total y un multiplicador de capital de 2,96. Para 2025, el margen neto cae al 1,32%, lo que presiona el ROE a la baja al 12,10%. Este hallazgo replica el patrón identificado por Díaz-Ortega y García-Mogollón (2022) en empresas manufactureras, donde el ROE se sostiene principalmente en la rotación de activos y el apalancamiento antes que en el margen neto, y es consistente con el enfoque estocástico de Restrepo Morales et al. (2017), quienes advierten que este tipo de estructura de rentabilidad resulta más sensible a choques en el volumen de ventas que a variaciones en los precios o costos unitarios.

El diagnóstico estratégico revela que Mundoffice C. Ltda. genera rentabilidad por volumen de ventas y apalancamiento, pero mantiene una vulnerabilidad operativa significativa ante cualquier incremento imprevisto en sus gastos administrativos.

Complementando el análisis DuPont, el cálculo del retorno sobre los activos (ROA) para el ejercicio 2024 arroja un valor de 4,26% (Utilidad Neta de \$149.155,46 sobre Activo Total de \$3.499.072,17), sensiblemente inferior al ROE de 12,61%. La brecha de más de ocho puntos porcentuales entre ambos indicadores evidencia el peso del multiplicador de capital de 2,96 sobre la rentabilidad percibida por los accionistas, confirmando la advertencia de Gaytán Cortés (2021) respecto a que un ROE elevado en relación con el ROA no debe interpretarse como una señal inequívoca de eficiencia operativa, sino como el resultado del apalancamiento financiero aplicado sobre una rentabilidad económica considerablemente más moderada.



Discusión Comparada con la Literatura

Los resultados obtenidos para Mundoffice C. Ltda. dialogan de manera directa con la evidencia empírica revisada. En primer término, la brecha entre el crecimiento de los ingresos (+15,35%) y el estancamiento de la utilidad neta (+0,20%) confirma la advertencia de Cuenca et al. (2018) y de Trujillo y Sampedro Zapata (2024) respecto a que el crecimiento comercial, por sí solo, no garantiza una mejora proporcional en la rentabilidad cuando la gestión del capital de trabajo y del gasto operativo no evoluciona al mismo ritmo que las ventas.

En segundo término, la descomposición DuPont de Mundoffice C. Ltda. sostenida en la rotación de activos y el apalancamiento, y no en el margen neto reproduce el patrón identificado por Gaytán Cortés (2021) y por Valdés Medina, Martínez Contreras y Beltrán Enríquez (2020) en empresas de mayor escala, lo que sugiere que esta estructura de rentabilidad no es exclusiva del sector de suministros de oficina, sino una tendencia observable en organizaciones comerciales con alta intensidad de ventas y márgenes unitarios reducidos.

Finalmente, la fragilidad evidenciada en la prueba ácida y en la gestión del fondo de maniobra de la empresa reafirma la relevancia práctica señalada por Rivera Moreno, Ruíz Jiménez y Zúñiga Alvarado (2026) y por Marchena (2023): sin un monitoreo permanente de los ratios de liquidez y de eficiencia operativa, el crecimiento en ventas puede convertirse en una fuente de vulnerabilidad financiera antes que en un indicador inequívoco de fortaleza corporativa.

Desde una perspectiva complementaria, la evidencia de Trujillo y Sampedro Zapata (2024) sobre pymes del Distrito Metropolitano de Quito sugiere que el acceso a financiamiento de corto plazo —como el que representan los préstamos de accionistas identificados en el pasivo corriente de Mundoffice C. Ltda.— puede sostener temporalmente la operación, pero no sustituye la necesidad de una gestión estructural del capital de trabajo.

En este sentido, los resultados del presente diagnóstico no solo confirman los hallazgos previos de la literatura ecuatoriana, sino que aportan un caso adicional en el que la brecha entre crecimiento comercial y rentabilidad se explica, de forma predominante, por el comportamiento de un único rubro de gasto.

Estructura de Endeudamiento y Riesgo Financiero

El análisis de la estructura de financiamiento de Mundoffice C. Ltda. evidencia una dependencia predominante de fuentes de corto plazo, con un pasivo

corriente que representa el 98,05% del pasivo total. Esta configuración, si bien es habitual en empresas comercializadoras cuyo ciclo operativo se sustenta en la rotación de inventarios, incrementa la sensibilidad de la organización ante variaciones en las condiciones crediticias de proveedores y ante posibles contracciones súbitas en el flujo de ventas. Brealey, Myers y Allen (2020) advierten que este tipo de estructura, aunque puede resultar más económica en términos de costo financiero explícito, traslada el riesgo de refinanciamiento hacia el corto plazo, exigiendo una gestión de tesorería particularmente disciplinada.

El multiplicador de capital de 2,96 obtenido en la descomposición DuPont confirma que, por cada dólar de patrimonio, la empresa gestiona aproximadamente tres dólares en activos, una proporción de apalancamiento moderada-alta para el sector comercial. Este resultado es coherente con lo observado por Gitman y Zutter (2022) en empresas de distribución mayorista, donde el apalancamiento operativo suele complementarse con un apalancamiento financiero adicional para sostener el crecimiento del volumen de ventas sin recurrir de forma proporcional a nuevas aportaciones de capital propio.

Un elemento adicional a considerar es el bajo peso relativo del pasivo no corriente (1,29% del financiamiento total), lo que indica que Mundoffice C. Ltda. ha optado, hasta el cierre del periodo analizado, por prescindir en gran medida del financiamiento bancario de largo plazo para sostener sus inversiones en activo fijo. Si bien esta política reduce la exposición a los gastos financieros derivados de deuda estructurada que representaron apenas un 7,89% de crecimiento entre 2024 y 2025, muy por debajo del incremento de los gastos administrativos—, también limita las posibilidades de reestructurar el pasivo corriente hacia obligaciones de mayor plazo que alivien la presión sobre la liquidez inmediata de la empresa.

Referenciación Sectorial (Benchmarking)

Al contrastar los indicadores de Mundoffice C. Ltda. con los patrones documentados en la literatura sobre empresas comerciales ecuatorianas, se observan tanto similitudes como particularidades. La Razón Corriente de 1,30 se ubica dentro del rango considerado aceptable para el sector, aunque en el límite inferior de lo recomendado por Barreto Granda (2020) para empresas comercializadoras con alta rotación de inventario. La Prueba Ácida de 0,63, sin embargo, se sitúa por debajo del umbral de 1,0 comúnmente utilizado como referencia de solvencia inmediata, un patrón que, como se señaló en la sección 4.2, es frecuente mas no deseable en organizaciones cuya

liquidez depende en gran medida de la conversión de inventarios en efectivo (Angulo-Murillo et al., 2023).

En términos de rentabilidad, el ROE de 12,61% de Mundoffice C. Ltda. se ubica en un nivel competitivo cuando se compara con los márgenes reportados por Díaz-Ortega y García-Mogollón (2022) para empresas manufactureras de escala similar, aunque la composición de dicho ROE sustentada en rotación y apalancamiento antes que en margen neto sugiere una mayor vulnerabilidad ante escenarios de contracción de la demanda, en comparación con empresas cuya rentabilidad se apoya principalmente en la eficiencia operativa pura.

En materia de eficiencia operativa, la ausencia de indicadores sectoriales oficiales y públicamente disponibles para el subsector de suministros de oficina y tecnología corporativa en Ecuador constituye una limitación para el benchmarking directo. No obstante, al

contrastar el margen neto de Mundoffice C. Ltda. (1,52% en 2024) con los márgenes reportados por Marchena (2023) para una empresa de maquinaria pesada de escala similar, se observa que el desempeño de la primera se ubica en un rango comparativamente más ajustado, lo que

refuerza la pertinencia de las recomendaciones orientadas al control de gastos administrativos antes que a la expansión adicional del volumen de ventas.

Análisis de Sensibilidad del ROE

Con fines exclusivamente ilustrativos y de planificación gerencial, se realizó un ejercicio de sensibilidad sobre la ecuación DuPont del ejercicio 2024, manteniendo constantes la rotación de activos (2,81 veces) y el multiplicador de capital (2,96), y variando hipotéticamente el margen neto. Los resultados de esta simulación indican que un incremento de un punto porcentual en el margen neto (de 1,52% a 2,52%) elevaría el ROE proyectado de 12,61% a aproximadamente 20,89%, sin que ello requiera cambios en la estructura de activos o de financiamiento de la empresa. Este ejercicio, coherente con la lógica del sistema DuPont descrita por Valdés Medina, Martínez Contreras y Beltrán Enríquez (2020), evidencia que la vía más eficiente para fortalecer la rentabilidad de Mundoffice C. Ltda. no es la expansión adicional de activos o el mayor apalancamiento, sino la contención estructural de los gastos administrativos que actualmente comprimen el margen neto.

“El ROE de Mundoffice se sostiene en la rotación de activos y el apalancamiento financiero, no en la eficiencia del margen neto.”

DIAGNÓSTICO CENTRAL DEL ESTUDIO

Análisis de la Eficiencia Operativa: Rotación de Inventarios y Cuentas por Cobrar

A partir de la información reportada en el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultado Integral del ejercicio 2024, es posible aproximar los principales indicadores de actividad de Mundoffice C. Ltda. La rotación de inventarios, calculada como el cociente entre el Costo de Ventas (\$7.372.078,39) y el saldo de Inventarios al cierre del ejercicio (\$1.516.615,67), arroja un valor de 4,86 veces al año, equivalente a un periodo promedio de permanencia de la mercadería en bodega de aproximadamente 75 días. Este resultado es coherente con lo señalado por Angulo-Murillo, Delgado-Álvarez y Álvarez-Álava (2023), quienes documentan que las empresas comerciales con catálogos amplios de productos como ocurre en el segmento de suministros de oficina y equipos tecnológicos— tienden a presentar ciclos de rotación de inventario más extensos que los observados en sectores de consumo masivo.

En contraste, la rotación de cuentas por cobrar comerciales, obtenida al dividir los Ingresos Ordinarios Netos (\$9.842.137,48) entre el saldo de Cuentas por Cobrar (\$234.871,09), alcanza un valor de 41,9 veces al año, equivalente a un plazo promedio de cobro de apenas 9 días. Esta cifra revela una política de crédito comercial notablemente restrictiva, probablemente asociada a ventas concentradas en efectivo o en plazos muy cortos, lo que explica en parte por qué la Prueba Ácida de la empresa pese a excluir el inventario no se deteriora de forma más severa: la cartera comercial pendiente de cobro es comparativamente reducida frente al volumen total de ventas.

La lectura conjunta de ambos indicadores sugiere que la principal fuente de inmovilización de recursos en el ciclo operativo de Mundoffice C. Ltda. no se encuentra en la gestión de cobranza, sino en la rotación del inventario. Este hallazgo es consistente con la advertencia de Briones, Camino-Mogro y Navas (2024) sobre microempresas intensivas en capital de trabajo, para quienes las firmas con ciclos de conversión de efectivo más cortos determinados



en mayor medida por la rapidez de la rotación de inventarios que por la política de crédito logran sostener niveles de rentabilidad más estables incluso ante escenarios de alta variabilidad en los ingresos.

Estructura de Gastos Administrativos sobre Ingresos y Margen Operativo

Con el propósito de aislar el efecto específico de los Gastos Administrativos sobre la rentabilidad, se calculó su participación porcentual respecto a los Ingresos Ordinarios Netos de cada ejercicio. En 2024, dicha participación fue de 8,65% (\$851.155,49 sobre \$9.842.137,48); en 2025, se incrementó a 11,08% (\$1.257.523,02 sobre \$11.352.860,20). Este desplazamiento de casi dos puntos y medio porcentuales, aunque parece modesto en términos relativos, representa una absorción adicional de recursos operativos de gran magnitud cuando se aplica sobre una base de ingresos que supera los once millones de dólares.

El margen operativo definido como la Ganancia Bruta menos los Gastos de Venta y los Gastos Administrativos, sobre los Ingresos Netos desciende de 4,79% en 2024 a apenas 2,55% en 2025, una contracción de más de dos puntos porcentuales que antecede y explica, en gran medida, el estancamiento posterior de la utilidad neta. Este comportamiento confirma la advertencia de Morillo (2001) respecto a que el crecimiento en el volumen de ventas no garantiza, por sí solo, una mejora en la rentabilidad cuando la estructura de gastos operativos no se mantiene bajo un esquema de control presupuestario disciplinado.

El caso de Mundoffice C. Ltda. ilustra con claridad la diferencia entre crecimiento comercial y creación de valor: mientras la empresa fue capaz de expandir sus ingresos netos en 15,35% durante el periodo analizado, la erosión del margen operativo consumió una proporción sustancial de ese crecimiento antes de llegar a la línea de utilidad neta. Flores y Blanco (2021) documentan un patrón equivalente en empresas de transporte urbano, donde el crecimiento sostenido de los ingresos por pasajes coexistió con un deterioro del margen operativo derivado del control deficiente de los gastos administrativos y de servicios contratados, evidencia que refuerza la generalidad del fenómeno identificado en el presente diagnóstico más allá del sector de suministros de oficina.

CONCLUSIONES

La evaluación dinámica de los estados financieros de Mundoffice C. Ltda. demuestra un crecimiento comercial sostenido durante el periodo 2024–2025, evidenciado en el incremento del 13,32% en sus ventas brutas (\$11.367.230,42 en 2025) y del 15,35% en sus ingresos

netos. Sin embargo, esta expansión de mercado no logró traducirse en una mayor rentabilidad final debido a la contracción del margen operativo.

El factor determinante que limitó el crecimiento de la utilidad neta (+0,20%) fue el incremento desproporcionado de los Gastos Administrativos (+47,74%), concentrado principalmente en servicios profesionales externos, honorarios y servicios contratados. Este comportamiento señala la necesidad urgente de reestructurar el control presupuestario operacional, tal como recomiendan Flores y Blanco (2021) para organizaciones con estructuras de costos similares.

El diagnóstico de liquidez revela una prueba ácida reducida (0,63 en 2024), lo que confirma una alta dependencia de la comercialización de inventarios. Aunque el capital de trabajo neto se mantiene positivo, la elevada proporción de pasivos corrientes (\$2,27 millones) exige políticas eficientes de gestión de cobros a clientes y negociación de plazos con proveedores, en línea con las recomendaciones de Angulo-Murillo et al. (2023) y Cuenca et al. (2018) sobre la gestión activa del ciclo de conversión de efectivo en empresas comerciales.

La aplicación del modelo DuPont ratifica que la rentabilidad sobre el patrimonio (ROE de 12,61%) está impulsada por la rotación del activo y el apalancamiento financiero, más no por la eficiencia en el margen de ganancia. Se recomienda a la alta gerencia implementar un programa de optimización de costos fijos y auditoría de servicios prestados por terceros (Serrano, 2026), en concordancia con lo planteado por Díaz-Ortega y García-Mogollón (2022) para empresas con estructuras de rentabilidad impulsadas por rotación y apalancamiento.

El análisis de los indicadores de actividad evidencia que la rotación de inventarios (4,86 veces al año, equivalente a 75 días de permanencia en bodega) constituye la principal fuente de inmovilización de recursos en el ciclo operativo de la empresa, en contraste con una rotación de cuentas por cobrar considerablemente más ágil (41,9 veces al año). Se recomienda a la gerencia de operaciones evaluar la composición del catálogo de inventario con el fin de identificar líneas de producto de baja rotación susceptibles de optimización, en línea con lo señalado por Angulo-Murillo et al. (2023) para empresas comerciales con estructuras similares.

La contracción del margen operativo, de 4,79% en 2024 a 2,55% en 2025, confirma que el deterioro de la rentabilidad de Mundoffice C. Ltda. se origina en la etapa operativa del

estado de resultados y no en la gestión financiera o tributaria de la empresa, lo que delimita con precisión el ámbito de acción prioritario para la alta gerencia: el control de los gastos administrativos, antes que la renegociación de la estructura de financiamiento o de la carga impositiva.

Finalmente, la brecha entre el ROE (12,61%) y el ROA (4,26%) confirma que una parte sustancial de la rentabilidad percibida por los propietarios de Mundoffice C. Ltda. proviene del apalancamiento financiero y no de la eficiencia operativa pura, lo que sugiere que cualquier estrategia orientada a sostener el rendimiento patrimonial en el mediano plazo debe complementarse necesariamente con acciones concretas de mejora del margen neto, en línea con los hallazgos de Gaytán Cortés (2021) y Díaz-Ortega y García-Mogollón (2022) sobre la composición del ROE en empresas con estructuras de rentabilidad similares.

Como línea futura de investigación, se sugiere replicar este diagnóstico dinámico en otras empresas del sector de suministros y tecnología corporativa en Ecuador, incorporando modelos de proyección financiera y pruebas de sensibilidad sobre el multiplicador de capital, en la línea metodológica propuesta por Barreto Granda (2020) y Gaytán Cortés (2021).

Una agenda de investigación complementaria podría además explorar la relación entre la estructura de gastos administrativos y variables organizacionales no financieras, como el número de proveedores de servicios profesionales contratados o el grado de centralización de las decisiones de contratación externa, factores que la literatura revisada identifica como determinantes potenciales del crecimiento no planificado de este tipo de gasto (Flores & Blanco, 2021), pero que exceden el alcance documental del presente diagnóstico.

Recomendaciones Específicas de Gestión

En primer lugar, se recomienda a la gerencia financiera de Mundoffice C. Ltda. implementar un sistema de presupuesto base cero para las cuentas de honorarios profesionales, arrendamientos y mantenimiento, dado que estas partidas concentraron el mayor crecimiento absoluto dentro de los gastos administrativos durante el periodo analizado. Esta medida permitiría justificar cada erogación en función de su contribución operativa real, en lugar de proyectar los gastos futuros sobre la base del gasto histórico, siguiendo la lógica de control presupuestario descrita por Morillo (2001) y por Flores y Blanco (2021).

En segundo lugar, se sugiere fortalecer la gestión del capital de trabajo mediante la renegociación de plazos con

proveedores y la optimización de las políticas de rotación de inventarios, con el objetivo de elevar la Prueba Ácida por encima del umbral de 1,0 sin sacrificar la disponibilidad de mercadería para la venta. Estas acciones son consistentes con las recomendaciones formuladas por Angulo-Murillo, Delgado-Álvarez y Álvarez-Álava (2023) y por Rivera Moreno, Ruíz Jiménez y Zúñiga Alvarado (2026) para empresas comerciales con estructuras de liquidez similares.

En tercer lugar, dado que el ejercicio de sensibilidad presentado en la sección 4.7 evidenció que pequeñas mejoras en el margen neto generan incrementos proporcionalmente mayores en el ROE, se recomienda establecer metas trimestrales de margen operativo como indicador clave de desempeño (KPI) para la alta gerencia, complementando los indicadores tradicionales de crecimiento de ventas que actualmente predominan en el tablero de control de la organización.

En cuarto lugar, se recomienda implementar un sistema de indicadores de actividad de seguimiento mensual particularmente la rotación de inventarios y los días de permanencia en bodega que permita a la gerencia de operaciones anticipar acumulaciones excesivas de mercadería de baja rotación antes de que estas comprometan la liquidez disponible de la empresa. Esta recomendación es consistente con el enfoque de gestión de actividad propuesto por Wild, Subramanyam y Halsey (2024) y complementa las medidas de control presupuestario descritas en los párrafos anteriores.

La implementación conjunta de estas cuatro recomendaciones presupuesto base cero, fortalecimiento del capital de trabajo, metas trimestrales de margen operativo y monitoreo de la rotación de inventarios debería abordarse de manera escalonada, priorizando en un primer semestre las medidas de control presupuestario sobre honorarios y arrendamientos, dado que estas partidas concentraron el mayor crecimiento absoluto de los gastos administrativos durante el periodo analizado, para posteriormente incorporar los indicadores de actividad y liquidez como parte del tablero de control gerencial permanente de Mundoffice C. Ltda.

Limitaciones del Estudio

Este estudio se circunscribe al análisis de dos ejercicios fiscales de una única empresa, por lo que sus conclusiones deben interpretarse como un diagnóstico de caso y no como una generalización válida para el conjunto del sector de suministros de oficina y tecnología corporativa en Ecuador. Asimismo, el análisis se basa exclusivamente en información contable histórica reportada a la



Superintendencia de Compañías, sin incorporar variables cualitativas como la percepción de clientes, la rotación de personal o la calidad del clima organizacional que también podrían incidir sobre el desempeño financiero de largo plazo de la empresa.

Adicionalmente, el cálculo de los indicadores de actividad presentado en la sección 4.8 se realizó utilizando saldos de cierre de ejercicio en lugar de promedios entre periodos, dado que no se dispuso de información desagregada sobre los saldos intermedios de inventario y cuentas por cobrar durante el año fiscal. Si bien esta aproximación es una práctica habitual en estudios de caso con información secundaria limitada (Wild, Subramanyam & Halsey, 2024), futuras investigaciones que dispongan de estados financieros intermedios podrían refinar la precisión de estos indicadores y del ciclo de conversión de efectivo asociado.

Finalmente, el presente diagnóstico se apoya en el supuesto de continuidad de las condiciones macroeconómicas y sectoriales observadas durante 2024 y 2025, por lo que sus conclusiones no incorporan de manera explícita escenarios de estrés ante variaciones abruptas en la demanda, en el tipo de cambio regional o en las condiciones de acceso al crédito, aspectos que quedan planteados como líneas de profundización para investigaciones posteriores sobre el desempeño financiero de Mundoffice C. Ltda.

En conjunto, estas limitaciones no invalidan los hallazgos centrales del estudio, pero delimitan con precisión el alcance de sus conclusiones: se trata de un diagnóstico riguroso y basado en fuentes oficiales sobre la situación financiera puntual de una empresa comercializadora ecuatoriana, cuya principal contribución radica en evidenciar, con cifras verificables, la manera en que el crecimiento comercial y la rentabilidad efectiva pueden disociarse cuando el control presupuestario de los gastos operativos no acompaña al ritmo de expansión de las ventas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Brealey, Myers & Allen. (2020). Principios de finanzas corporativas (13.ª ed.). McGraw-Hill Education.
- Angulo-Murillo, N. G., Delgado-Álvarez, L. I., & Álvarez-Álava, A. A. (2023). Administración del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de las empresas del sector pesquero de Manta. *Revista Científica Multidisciplinaria SAPIENTIAE*, 6(11), 2-11. <https://doi.org/10.56124/sapientiae.v6i11.0055>
- Barreto Granda, N. B. (2020). Análisis financiero: factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(3), 129-134.
- Gitman & Zutter. (2022). Principios de administración financiera (14.ª ed.). Pearson Educación.
- Briones, O., Camino-Mogro, S., & Navas, V. (2024). Working capital, cash flow and profitability of intensive MSMEs: evidence from Ecuador. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 16(2), 396-417.
- Cuenca, M. del C., Rojas, D., Cueva, D. F., & Armas Herrera, R. (2018). La Gestión del Capital de Trabajo y su efecto en la Rentabilidad de las Empresas Constructoras del Ecuador. *X-Pedientes Económicos*, 2(3), 28-45.
- Díaz-Ortega, N. I., & García-Mogollón, J. M. (2022). Sistema Dupont: factores influyentes de la rentabilidad en empresas del sector manufacturero. *Revista de Investigaciones Universidad del Quindío*, 34(S5), 291-300. <https://doi.org/10.33975/riuvq.vol34nS5.1123>
- Encalada Encarnación, V. R., Castillo Coto, A. L., Ruíz Quesada, S. C., & Encarnación Merchán, O. M. (2019). Efectos de la implementación de la Norma Internacional de Información Financiera en una pequeña empresa registrada en la ciudad de Guayaquil, Ecuador. *Cuadernos de Contabilidad*, 20(50), 141-159. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc20-50.eini>
- Flores, L., & Blanco, J. (2021). Determinación de costos operativos y su incidencia en la rentabilidad económica y financiera de las empresas de transporte urbano de pasajeros de la ciudad de Puno – Perú. *Actualidad Contable FACES*, 24(43), 76-92.
- Gaytán Cortés, J. (2021). El Modelo DuPont y la rentabilidad sobre activos (ROA). *Mercados y Negocios*, 22(43), 119-132. <https://doi.org/10.32870/myn.v0i43.7638>
- Marchena, O. (2023). Los ratios financieros y su relación con la rentabilidad en una empresa de maquinaria pesada. *Escritos Contables y de Administración*, 14(1), 39-65. <https://doi.org/10.52292/j.eca.2023.3576>
- Morillo, M. (2001). Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos. *Actualidad Contable FACES*, 4(4).
- Restrepo Morales, J. A., Vanegas López, J. G., Portocarrero Sierra, L., & Camacho Vargas, A. (2017). Una aproximación financiera al potencial exportador de las comercializadoras internacionales de confecciones mediante un Dupont estocástico. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, 25(1), 41-56. <https://doi.org/10.18359/rfce.2653>
- Rivera Moreno, M. G., Ruíz Jiménez, M. N., & Zúñiga Alvarado, M. A. (2026). Gestión del Fondo de Maniobra y su efecto en la rentabilidad sobre el patrimonio en las empresas del sector florícola ecuatoriano. *Revista Científica Sapientia Technological*, 7(1), 4-21. <https://doi.org/10.58515/051RSPT>
- Serrano, E. (2026, 26 de julio). ¿Qué es el análisis de DuPont y cómo funciona? Plantillas Pyme.
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador. (2024/2025). Estado de Resultado Integral: Mundoffice C. Ltda. (Formulario SCV NIIF.134864.2025.1). Quito, Ecuador.
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador. (2024-2025). Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado Integral: Mundoffice C. Ltda. (Formulario SCV NIIF.134864.2024.1). Quito, Ecuador.



- Trujillo, L., & Sampedro Zapata, A. (2024). Financiamiento del capital de trabajo y competitividad, un estudio de las Pymes del Distrito Metropolitano de Quito en Ecuador. *European Public & Social Innovation Review*, 9, 1-20.
- Valdés Medina, F. E., Martínez Contreras, M. T., & Beltrán Enríquez, J. A. (2020). Aplicación del método DUPONT en el análisis de los motores de rentabilidad: caso CEMEX 2005-2019. *RILCO*, (8).
- Wild, Subramanyam & Halsey. (2024). Análisis de estados financieros (10.^a ed.). McGraw-Hill Interamericana.