



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TEMA:

**Efecto de la pandemia COVID19 en la liquidez y solvencia de las
PYMES del sector comercial en la provincia del Guayas.**

AUTOR:

Reinoso Cueva Iván Ricardo

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**

TUTOR:

Ing. Jácome Ortega Xavier Omar PhD.

Guayaquil, Ecuador

21 de febrero del 2022



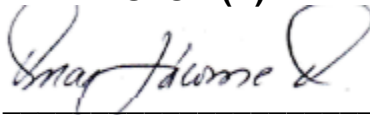
UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y EMPRESARIALES
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Reinoso Cueva Iván Ricardo**, como requerimiento para la obtención del título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**.

TUTOR (A)

f. 

Ing. Jácome Ortega Xavier Omar PhD.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. 

Ing. Hurtado Cevallos Gabriela Elizabeth Mgs.

Guayaquil, a los 21 días del mes de febrero del 2022



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Reinoso Cueva Iván Ricardo**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Efecto de la pandemia COVID19 en la liquidez y solvencia de las PYMES del sector comercial en la provincia del Guayas**, previo a la obtención del título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 21 días del mes de febrero del año 2022

LA AUTORA

f. _____
Reinoso Cueva Iván Ricardo



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y EMPRESARIALES
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

AUTORIZACIÓN

Yo, **Reinoso Cueva Iván Ricardo**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Efecto de la pandemia COVID19 en la liquidez y solvencia de las PYMES del sector comercial en la provincia del Guayas**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 21 días del mes de febrero del año 2022

LA AUTORA

f. _____

Reinoso Cueva Iván Ricardo



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y EMPRESARIALES

CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

URKUND

URKUND

Documento: Reinso Cuervo Iván Ricardo - Final.docx (9181188144)

Presentado: 2022-03-22 09:27 (-05:00)

Presentado por: ivanricardov@hotmai.com

Recibido: xavier.jacome.ortega@analisis.orkund.com

Mensaje: Reinso Cuervo Iván Teas [Mostrar el mensaje completo](#)

1% de estas 38 páginas, se componen de texto presente en 2 fuentes.

Categoría	Enlace/nombre de archivo
	TTN2C6ZUTPL.docx
	https://www.lacatolica.co/analisis-ivan-cuervo-cuervo-ivan-ricardo-04095-2022/00
	Fuentes alternativas
	Fuentes no usadas

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y EMPRESARIALES CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

TEMA: Efecto de la pandemia COVID19 en la liquidez y solvencia de las PYMES del sector comercial en la provincia del Guayas.

AUTOR: Reinso Cuervo Iván Ricardo

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional

TUTOR: Ing. Jácome Ortega Xavier Omar PhD.

Guayaquil, Ecuador 21 de febrero del 2022

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y EMPRESARIALES CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por Reinso Cuervo Iván Ricardo, como requerimiento para la obtención del título de Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional.

TUTOR (A)

Ing. Jácome Ortega Xavier Omar PhD.

TUTOR:

f.

Ing. Jácome Ortega Xavier Omar PhD.

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Jehová Dios, por otorgarme las fuerzas y sabiduría para no desistir y culminar mi carrera universitaria, a mis padres por su gran y monumental esfuerzo día a día, por ser el pilar fundamental en esta etapa de mi vida, así como mi apoyo incondicional a pesar de los obstáculos que se presentaron en el camino.

A mi tutor de tesis, el Ingeniero Xavier Jácome que gracias a sus conocimientos, paciencia y apoyo me pudo guiar en este trabajo de investigación, a mis profesores de la carrera, que gracias a sus bastos conocimientos y preparación, aportaron de manera muy significativa para poder llegar al final de mi carrera universitaria y finalmente agradecerle a las autoridades de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil por ofrecerme las bases y recursos adecuados para poder culminar mis estudios de la manera adecuada.

DEDICATORIA

Dedicado a Jehová, a mis padres Freddy y Gina, a mis abuelitos Jorge, Virma, Antonio y Josefina, quienes con su amor, paciencia y constante motivación de manera física y espiritual no permitieron que jamás me de por vencido, tanto en el ámbito personal, laboral y académico. Me lo dedico a mi mismo, por no dejarme vencer, por sacar fuerzas y culminar mi carrera universitaria a pesar de las adversidades que se presentaron en este camino.

ÍNDICE

RESUMEN.....	XV
ABSTRACT.....	XVI
RÉSUMÉ.....	XVII
Introducción.....	2
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACION.....	4
1.1 Antecedentes de la investigación.....	4
1.2 Planteamiento del problema.....	9
1.3 Objetivos de la investigación.....	9
<i>1.3.1 Objetivo general.....</i>	<i>9</i>
<i>1.3.2 Objetivos específicos.....</i>	<i>10</i>
1.4 Metodología de investigación.....	10
1.4.1 Alcance.....	10
1.4.2 Enfoque.....	11
1.4.3 Diseño.....	11
1.4.4 Lógica.....	11
1.4.5 Tipo de datos.....	11
1.4.6 Fuente de datos.....	12
1.4.7 Variables de investigación.....	12

Operacionalización de las variables	13
1.5 Hipótesis de investigación.....	13
1.6 Preguntas de investigación.....	14
CAPITULO II: REVISION DE LA LITERATURA	15
2.1 Fundamentación teórica.....	15
2.2 Marco Teórico	15
2.3 Marco Referencial.....	27
CAPITULO III: COMPENDIO DE LOS EFECTOS DEL COVID19 EN EL ENTORNO ECONOMICO – EMPRESARIAL.....	33
CAPITULO IV: ANALISIS FINANCIERO DE LAS PYMES COMERCIALES DEL GUAYAS.....	39
4.1 Indicadores financieros de las PYMES comerciales del Guayas.....	49
CONCLUSIONES.....	67
RECOMENDACIONES.....	69
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	70

RESUMEN

El siguiente estudio está enfocado en conocer los efectos de la pandemia covid19 sobre la solvencia y liquidez de las PYMES comerciales en la provincia del Guayas, cómo se vieron afectadas debido a las restricciones en los periodos del año 2020 y 2021, para lo cual se tomaron datos de ventas, exportaciones, re inversiones, también se levantó información y datos abarcando la revisión de éstos a nivel nacional y local; específicamente para la provincia del Guayas, haciendo énfasis en los indicadores financieros como herramienta de apoyo a las PYMES, tanto para conocer su situación actual como para las futuras tomas de decisiones apegadas al panorama post pandemia. Para este estudio se utilizó una metodología con alcance descriptivo, enfoque cuantitativo, diseño no experimental, lógica deductiva y se utilizaron datos de tipo transversal. El resultado de este estudio concluye que implementar el uso de indicadores financieros en las PYMES brindará una mejor toma de decisiones acorde al panorama en el que esté situado la empresa.

Palabras claves: covid19, pymes, comerciales, financieros, liquidez, solvencia.

ABSTRACT

The following study is focused on knowing the effects of the covid19 pandemic on the solvency and liquidity of commercial SME located in the province of Guayas, how they were affected due to the restriction in the period of 2020 and 2021, for which they were taken data on sales, exports, re investments, for years and months, we also take information and concepts, including their review at the at the national and local levels; specially for the province of Guayas, emphasizing financial indicators as a support tool for the SME both know their current situation and for future decision making attached to the post pandemic scenario. For this study we used methodology with a descriptive scope, quantitative approach, non-experimental design, deductive logic and cross-sectional data. The result of this study concludes that implementing the use of financial indicators in SMEs will provide better decision-making according to the scenario in which the company is located.

Key words: covid19, solvency, liquidity, commercial, SME, financial.

RÉSUMÉ

L'étude suivante vise à connaître les effets de la pandémie de covid19 sur la solvabilité et la liquidité des PME commerciales de la province de Guayas, comment elles ont été affectées en raison des restrictions des périodes de 2020 et 2021, pour lesquelles elles ont été prises des données sur les ventes, les exportations, les réinvestissements, des informations et des données ont également été collectées, couvrant l'examen de celles-ci aux niveaux nationaux et local spécifiquement pour la province de Guayas, en se concentrant sur les indicateurs financiers comme outil de soutien aux PME, à la fois pour connaître leur situation actuelle et pour la prise de décision future liée au scénario post-pandémique. Pour cette étude, une méthodologie à portée descriptive, une approche quantitative, un design non expérimental, une logique déductive et des données transversales ont été utilisées. Le résultat de cette étude conclut que la mise en œuvre de l'utilisation d'indicateurs financiers dans les PME fournira une meilleure prise de décision en fonction du scénario dans lequel se trouve l'Entreprise.

Mots clés : covid19, solvabilité, liquidité, PME, financiers, commerciale

Introducción

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) tienen características afines de acuerdo con el número de trabajadores, al volumen de ventas que tienen, a los años en el mercado y acorde a sus niveles de producción tienen características muy parecidas en sus procesos de crecimiento (Santiago Carrillo,2019). En la economía de Latinoamérica el sector de las PYMES tiene un lugar muy importante ya que aportan al crecimiento económico de la región. Dentro del ámbito empresarial las PYMES están dentro de un nivel muy significativo ya que, según el último censo nacional económico en el Ecuador del año 2010, aproximadamente 99 de cada 100 establecimientos se encontraban dentro de la categoría de las pequeñas y medianas empresas (PYMES).

Las PYMES en términos numéricos y de manera general ocupan un 80% de los negocios dentro de una economía, estas cifras tienden a variar de acuerdo con su año de estudio y al sector que se incline (Dilmar Danilo Delgado Delgado y Gloria Patricia Chávez Granizo, 2018), hacen referencia a la concentración de las PYMES en el Ecuador; siendo las ciudades de Guayaquil y Quito, las que cuentan con el mayor número de establecimientos de éstas características a nivel nacional.

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2016), señala que en el Ecuador existen alrededor de 179,830 PYMES, de las cuales el 32.67% equivalente a un total de 58,574 empresas, se encuentran establecidas en la provincia del Guayas, seguido de la provincia de Pichincha con 50,269 empresas que representan el 27.95% de las PYMES a nivel nacional. Dentro del Ecuador, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) tienen una aportación significativa, no solo por la

participación económica en la producción nacional sino también a su capacidad de adaptación a los cambios, ya sean estos de tipo tecnológico o social.

Las PYMES generan un 60% del empleo, participan en un 50% de la producción y generan casi el 99% de los servicios diarios como, por ejemplo: cybers, tiendas, buses, entre otros. Sin embargo, la crisis por la pandemia habría aumentado significativamente las necesidades de liquidez de estas empresas con estructura de financiamiento con mayor peso en el riesgo a corto plazo. La fuerte caída de los niveles de rentabilidad y el aumento en los niveles de endeudamiento, aumentaría la proporción de compañías vulnerables que son las que cuentan con patrimonio neto negativo.

Si bien, para el desempeño económico, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) tienen como su mayor fuente de financiamiento créditos bancarios y también fondos propios que se podrían catalogar como inversión. Este tipo de empresas en nuestro país compiten en un mundo de emprendedores en donde tienen que demostrar varias de sus capacidades incluso reforzarlas con alianzas estratégicas, dirigidas a generar un cambio significativo en el sector económico en donde se desarrolle su actividad, siendo el sector comercial el de mayor incidencia (Zambrano, 2018).

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACION

1.1 Antecedentes de la investigación

El 12 de marzo del año 2020 la Organización Mundial de la Salud (OMS), declaró pandemia global debido al virus COVID 19, conforme a esto, todos los países con casos confirmados de este virus debían entrar en confinamiento. Este encierro inesperado causó gran conmoción a nivel nacional, las grandes, medianas y pequeñas empresas tenían que empezar a tomar cartas en el asunto ya que el confinamiento tenía fecha de inicio, pero no fecha final. La restricción de movilidad en el país generó el cierre temporal de varios sectores, entre ellos el comercial que fue uno de los más afectados.

El sector al que pertenece la empresa es muy importante para deducir o inferir si va a ser uno de los más afectados, por ejemplo el sector del turismo fácilmente se podría indicar que será de los mas golpeados junto al sector comercial, sin embargo más allá del sector a la que pertenezcan, su tamaño será muy importante ya que por lo general las empresas mas grandes pueden aplacar el impacto de pandemias como el covid19 gracias a que éstas tienen la facilidad de acumular una mayor cantidad de reserva de efectivo y así obtener un acceso más fácil a la financiación, a la inversión y nueva implementación de modalidades de trabajo (López – Calva, 2021).

Las grandes empresas en su mayoría no fueron afectadas ya que sus ingresos obtenidos hasta el momento del confinamiento les permitirían abordar la situación de una manera manejable, caso contrario a las medianas y pequeñas empresas que en su mayoría dependían únicamente de sus ventas en locales físicos.

Acorde al boletín técnico del INEC sobre la encuesta nacional de empleo, desempleo y subempleo (ENEMDU), en diciembre del año 2019 nuestro país tenía aproximadamente un poco más de 311,000 desempleados dentro de un total de 8 millones de ciudadanos en edad y con vocación de poder trabajar. La tasa de desempleo en el Ecuador en el año 2019 fue de 4.4% a nivel nacional, a nivel urbano esta tasa se ubicó en 5.6% y a nivel rural en 2.3%, de dicha información se puede observar que el sector urbano es el más afectado.

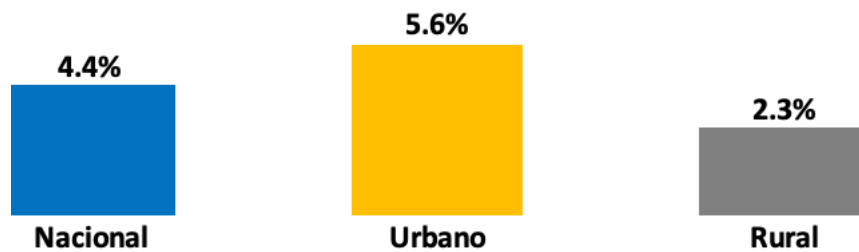


Gráfico 1. Tasa de desempleo a nivel nacional, urbano y rural 2019. (En porcentaje con respecto a la PEA)

Adaptado de: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU).

Durante la pandemia en el segundo semestre del año 2020, debido al cierre de varias empresas la tasa de desempleo se vio afectada, a nivel nacional la tasa de desempleo aumentó un 6.6%, en el sector urbano la tasa de desempleo llegó al 8.6% y en el área rural la tasa de desempleo alcanzó el 2.7%, se muestra que el área urbana tiene el porcentaje más alto de desempleo a nivel nacional.

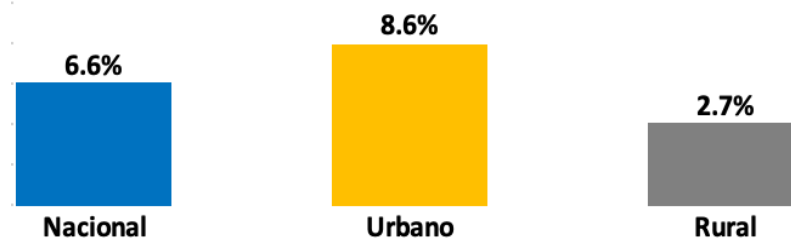


Gráfico 2. Tasa de desempleo a nivel nacional, urbano y rural de julio a diciembre 2020. (En porcentaje con respecto a la PEA)

Adaptado de: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU).

Luego, para el periodo de Julio a septiembre del año 2021 la tasa de desempleo se encuentra en el 5.1% a nivel nacional, a nivel rural la tasa es del 2.1% y a nivel urbano la tasa alcanzó el 6.6%. De la exposición de los datos estadísticos, se puede observar que poco a poco la tasa de desempleo luego de la pandemia está disminuyendo (INEC, 2021).

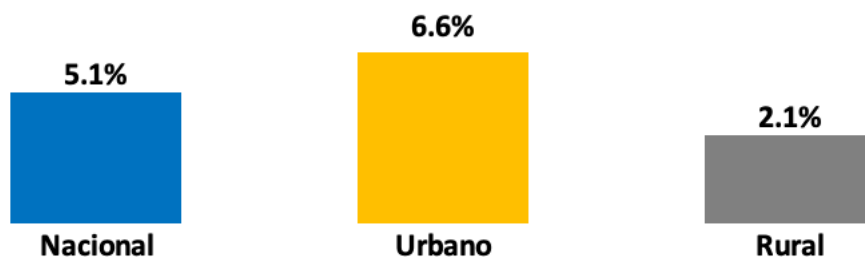


Gráfico 3. Tasa de desempleo a nivel nacional, urbano y rural de julio a septiembre 2021. (En porcentaje con respecto a la PEA)

Adaptado de: Encuesta nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU).

Ahora bien, enfocándonos específicamente en la ciudad de Guayaquil encontramos los siguientes valores correspondientes también a las cifras de desempleo previo, durante y después de la pandemia y confinamiento que existió desde el año 2019, durante 2020 y en la actualidad en el año 2021. Previo a la pandemia en el año 2019 las cifras de desempleo en la ciudad de Guayaquil alcanzaban un 2.5%, de mayo a junio del año 2020 la tasa de desempleo aumentó radicalmente a un 14.9%, para finales del semestre del año 2021 la tasa de desempleo disminuyó al 4.3%.

Con estos valores podemos inferir que la pandemia golpeó mucho el sector de empleo y desempleo a nivel nacional y en una de sus ciudades más importantes como lo es la ciudad de Guayaquil donde uno de los sectores más fuertes es el comercial.



Gráfico 4. Tasa de desempleo a Junio 2019

Adaptado de Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)

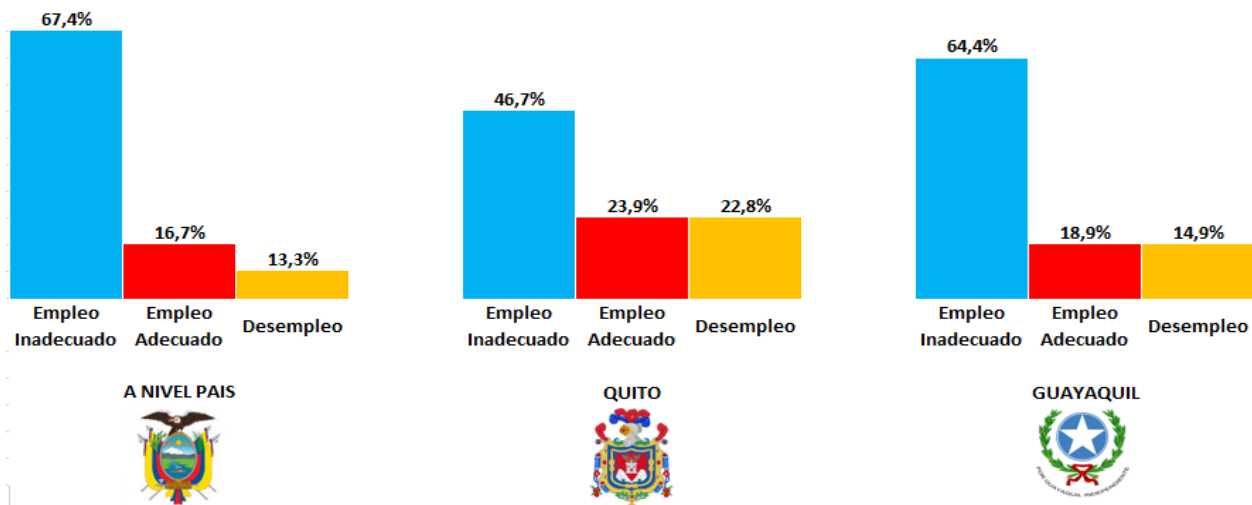


Gráfico 5. Evolución del Empleo de Mayo a Junio 2020

Adaptado de Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)

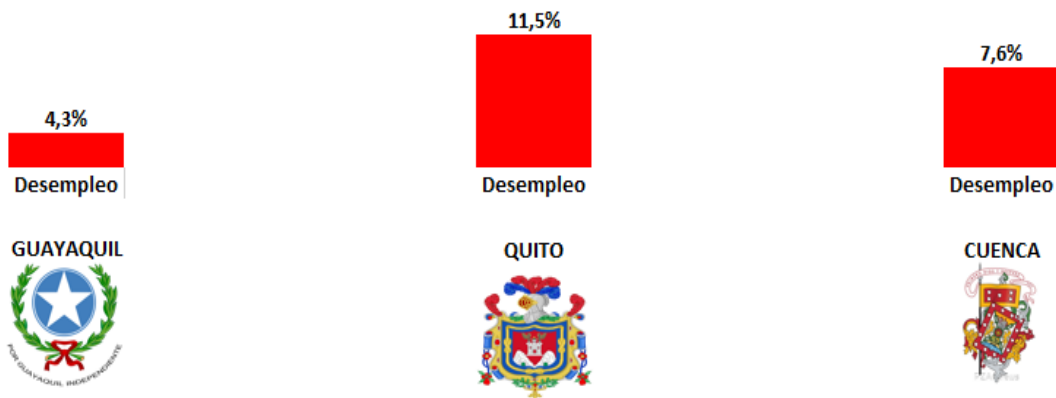


Gráfico 6. Tasa de desempleo de Julio a Septiembre 2021.

Adaptado de Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)

Las empresas en general se vieron afectadas por la pandemia sin importar su magnitud, sean grandes, medianas, pequeñas o microempresas. El confinamiento paralizó cerca del 70% de las actividades económicas, de acuerdo con cifras oficiales sobre empresas públicas, el área

comercial fue la más afectada con pérdidas que superan los \$7,600 millones de dólares, luego siguen las empresas de servicio, manufactura y agricultura. En una depuración de datos del SRI sobre las ventas internas del sector privado, en el 2020, tres de los sectores más afectados o impactados por las crisis fueron la venta de vehículos, las actividades de las agencias de viajes y los restaurantes (María Vanessa Silva,2020).

1.2 Planteamiento del problema

Teniendo en cuenta que el problema central se basa en como la pandemia afectó de manera directa el desenvolvimiento de la actividad comercial en la provincia del Guayas y como esto impulsó el cierre de varias PYMES debido a la afectación en la liquidez y solvencia de estas, se plantea la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuál es el efecto que dejó la pandemia covid19 sobre la liquidez y solvencia de las PYMES del sector comercial de la provincia del Guayas?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Analizar el efecto de la pandemia covid19 sobre la liquidez y solvencia de las PYMES del sector comercial de la provincia del Guayas en el año 2020, para establecer una propuesta de políticas de sostenibilidad financiera.

1.3.2 Objetivos específicos

1. Revisión de la literatura respecto al Covid19, indicadores financieros y las PYMES comerciales de la provincia del Guayas.
2. Describir las medidas adoptadas por las autoridades para mitigar los efectos de la pandemia covid19 en las PYMES comerciales de la provincia del Guayas.
3. Realizar un análisis financiero de las PYMES comerciales de la provincia del Guayas, tomando en consideración los estados financieros.

1.4 Metodología de investigación

La investigación es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno o problema (Sampieri, 2014).

La metodología de un trabajo está compuesta de diferentes elementos, entre los cuales tenemos, el alcance, el enfoque, el diseño, lógica, tipo de datos, fuentes de datos y variables o indicadores.

1.4.1 Alcance

Cuando se habla sobre el alcance de una investigación, no se debe pensar en una tipología, ya que más que una clasificación lo único que indicará dicho alcance es el resultado que espera obtener del estudio (Hernández, Fernández & Baptista, 2010). El alcance definido para este tipo de trabajo fue de tipo descriptivo, ya que se va a describir la relación de las variables tanto dependiente como independiente, así mismo se va a analizar los indicadores financieros de las PYMES comerciales de la provincia del Guayas (Vásquez, 2019).

1.4.2 Enfoque

El enfoque que se utilizó para este estudio fue de tipo cuantitativo ya que se utilizaron los indicadores financieros calculados de los estados financieros de las empresas PYMES comerciales y a su vez se aplicó estadística descriptiva. El enfoque cuantitativo se fundamenta en un esquema deductivo y lógico que busca formular preguntas de investigación e hipótesis para posteriormente probar las mismas (Sampieri, 2004).

1.4.3 Diseño

Según Hernández, Fernández y Baptista, la investigación de tipo no experimental es aquella que se realiza sin manipular las variables o sin modificarlas.

El diseño aplicado en este estudio fue de tipo no experimental ya que se tomaron cifras y datos ya existentes sobre las empresas comerciales ubicadas en la provincia del Guayas, para posteriormente ser estudiadas.

1.4.4 Lógica

En la investigación que estamos realizando con respecto al efecto de la pandemia COVID19 en las PYMES del sector comercial de la provincia del Guayas, vamos a tener hallazgos a partir de una lógica deductiva, la cual según Guillermo Westreicher, (2020) consiste en extraer una conclusión en base a una premisa o también a una serie de proposiciones que se van a asumir como verdaderas.

1.4.5 Tipo de datos

Entre los tipos de datos tenemos, de corte transversal, de series de tiempo y datos de panel. Los tipos de datos de diseño transversal son los que se recolectan en un solo momento, en un solo tiempo y su propósito es describir las variables y la incidencia de interrelación en un momento

dado (Sampieri, 2003). En esta investigación utilizamos tipos de dato de corte transversal, ya que los datos que se tomaron para la investigación son del año 2020.

1.4.6 Fuente de datos

Las fuentes de datos secundarias son compilaciones, resúmenes y listados de referencias publicadas en un área de conocimiento en particular (Sampieri, 2003). En este estudio utilizaremos datos financieros con el fin conocer la situación económica de las PYMES. Nuestra fuente de datos será secundaria ya que se tomaron los datos ya existentes de la página de la Superintendencia de Compañías.

1.4.7 Variables de investigación

De acuerdo con el tema del estudio planteado “Efecto del covid19 sobre la liquidez y solvencia de las PYMES del sector comercial de la provincia del Guayas” se muestran las siguientes variables de investigación:

- Variable dependiente: Sostenibilidad financiera de PYMES del sector comercial de la provincia del Guayas.
- Variable independiente: Pandemia covid19

Operacionalización de las variables

Variable	Definición de la variable	Indicadores	Técnicas e instrumentos
DEPENDIENTE	Sostenibilidad financiera de las PYMES del sector comercial del Guayas.	Medidas para la reactivación económica.	Busqueda de información en diarios informativos locales.
		Porcentaje de PYMES que cerraron.	Busqueda de información en papers académicos.
INDEPENDIENTE	Pandemia Covid19	Restricciones de movilidad.	Busqueda de información en diarios informativos locales.
		Fecha de inicio y fin de confinamiento.	Busqueda de información en diarios informativos locales.

1.5 Hipótesis de investigación

Para un proyecto de investigación, una hipótesis es una de las instrucciones definitorias sobre lo que se va a investigar, lo que el investigador está buscando, lo que será un nuevo conocimiento o cualquier cosa que se pueda probar después de la conclusión (Sampieri, 2000).

H0= Los efectos del covid19 sobre la liquidez y solvencia de las PYMES del sector comercial de la provincia del Guayas son positivos.

H1= Los efectos del covid19 sobre la liquidez y solvencia de las PYMES del sector comercial de la provincia del Guayas son negativos.

1.6 Preguntas de investigación

- ¿Cuáles son los efectos específicos que generó la pandemia covid19 en la liquidez y solvencia de las PYMES del sector comercial de la provincia del Guayas?
- ¿Cuáles fueron las medidas implementadas por el Gobierno local para la reactivación económica de las empresas más afectadas por la pandemia covid19?
- ¿Qué podemos interpretar al analizar los resultados de los indicadores financieros aplicados a las PYMES comerciales de la provincia del Guayas en el periodo 2020?

CAPITULO II: REVISION DE LA LITERATURA

2.1 Fundamentación teórica

En este capítulo, se describen las teorías más relevantes sobre el covid19, su impacto en el mundo económico y financiero, así como también sobre las PYMES a nivel global y a nivel local, su participación en la economía global y local, porcentaje que enmarca a nivel empresarial, de igual manera este capítulo abarcará información sobre los indicadores financieros y cuales utilizaremos en la práctica del análisis de datos.

2.2 Marco Teórico

Según el Ministerio de Salud Pública del Ecuador (MSP), los coronavirus son una amplia familia de virus, donde algunos tienen la capacidad de transmitirse de los animales a las personas, también producen cuadros clínicos que pueden ir desde resfriados comunes hasta enfermedades mucho más graves, como por ejemplo lo que ocurrió con el coronavirus que causó un síndrome respiratorio agudo grave llamado Corona Virus Disease 2019 (COVID 19), el mismo que se detectó en diciembre del año 2019 en la ciudad de Wuhan, provincia de Hubei. La Organización mundial de la salud (ONU), estima que la cifra real de muertes debido al virus COVID 19 sea de dos a tres veces más que los 3,4 millones de fallecimientos que han sido notificados en la actualidad a la agencia, esto según el informe sobre las estadísticas sanitarias mundiales del 2021, por lo cual se prevé que las cifras reales de fallecidos por este virus estarían bordeando entre los 7 y 10 millones.

Hasta el momento en Ecuador el Instituto Nacional de Investigación en Salud Pública (INSPI) ha tomado 2'013,368 muestras para PCR COVID 19, de las cuales 526,615 son casos

confirmados con pruebas PCR y el número de fallecidos confirmados por este virus es de 33,219. Todas estas cifras y conceptos nos ayudan a entender un poco más sobre nuestro tema de investigación y la importancia de este. El COVID 19 afectó de manera drástica a todo el sector empresarial a nivel mundial desde las grandes empresas hasta las micro pequeñas y medianas empresas.

Casi un año después de la pandemia, en su mayoría todas las empresas del mundo se han visto seriamente afectadas por el COVID19, pero el desempeño de las mismas ha sido muy cambiante y esto se lo puede visualizar incluso dentro de un mismo país o sector. Las empresas a su vez se clasifican según su tamaño en grandes empresas, éstas son aquellas que manejan grandes capitales, también suelen tener instalaciones propias y sus ventas son superiores a los 50 millones de dólares y por lo general tienen más de 250 empleados.

Las medianas empresas son aquellas donde su negocio es inferior a los 50 millones de dólares y a su vez cuentan con menos de 250 trabajadores. Las pequeñas empresas son las que tienen un volumen de ingresos menor a 10 millones de dólares aproximadamente y cuentan con menos de 50 trabajadores, las mismas son entidades rentables e independientes, y las microempresas las cuales tienen un volumen de ventas inferior a 2 millones de dólares y cuentan con menos de diez empleados, su peculiaridad es que en su mayoría el mismo propietario es el que se encarga de los asuntos administrativos, ventas y producción.

Según su actividad tenemos que las empresas se clasifican en Industriales, que producen bienes o servicios a partir de su extracción o producción, de servicio, son aquellas que van a ofrecer los mismos gracias a su capital humano y a los medios materiales. Por último, tenemos las comerciales, que se encargan de la venta de bienes y servicios, son intermediarios mayoristas o minoristas. La pandemia afectó a todo tipo de empresas, desde las grandes empresas hasta las

microempresas, todas resultaron golpeadas en diferente grado de magnitud Según el Banco Mundial (2021), en el periodo comprendido entre octubre del año 2020 y enero del año 2021, en una cuarta parte de las empresas las ventas cayeron un 50%, en promedio se redujeron un 27%.

Cerca del 65% de las empresas para evitar despedir a su personal tomaron varias decisiones como por ejemplo ajustar su nómina salarial reduciendo sus horarios o sueldos o dando licencias.

Pocas empresas están adaptándose a medios digitales, en su mayoría las que no se adaptan se encuentran ubicadas en los países más pobres o son empresas pequeñas, en porcentajes tenemos que el 34% de las empresas han aumentado el uso de internet como en plataformas digitales y redes sociales y el 17% de las empresas han invertido en nuevos equipos o programas informáticos.

Hay que resaltar algo muy importante y es el apoyo público, por ejemplo, solo 1 de cada 10 empresas de países de ingresos bajos recibió apoyo del gobierno. La crisis creada por la pandemia global COVID19 es una realidad en América Latina, su rápido y fácil esparcimiento y las medidas que se tomaron para contener el contagio provocaron una disrupción jamás antes vista en los negocios y mercados a nivel mundial. Dentro de los principales desafíos por los cuales están atravesando las empresas tenemos, por ejemplo, los equipos de trabajo en cuarentena, inventarios perdidos o agotados, fallas en las cadenas de suministros y la impactante caída de demanda tanto de productos y servicios.

Más de un tercio del empleo formal y un cuarto del producto interno bruto (PIB) de América Latina y el Caribe se generan en sectores que han sido fuertemente afectados por la crisis económica del COVID19. La preocupante cantidad de empresas que han cerrado y de empleos que se han ido perdiendo con el pasar de esta pandemia hizo que el número de personas en situación de pobreza aumente de 185.5 millones, a 209 millones, porcentualmente hablando esto refleja un incremento del 30.3% al 33.7% de la población total.

Si hablamos de la pobreza extrema, el número de personas en dicha situación aumentaría hasta alcanzar los 78 millones, esto quiere decir un incremento de 8 millones de personas en pobreza extrema. Los sectores más afectados por la pandemia son el comercio mayorista y minorista, los hoteles y restaurantes, el negocio inmobiliario y las actividades comunitarias, personales y sociales. “La crisis golpea con mayor intensidad a los sectores industriales potencialmente de mayor dinamismo tecnológico y por lo tanto profundizará los problemas estructurales de las economías de la región, esto quiere decir que si se implementan políticas adecuadas para fortalecer esas ramas productivas existe una elevada posibilidad de que se genere una mejora estructural de la economía de la región.” Alicia Bárcena (2021).

Según CEPAL (2021), el impacto será muy diferente según el sector y tipo de empresa. En su mayoría, los sectores fuertemente afectados como los hoteles, restaurantes y el comercio cuentan con una gran cantidad de microempresas y pequeñas empresas que fueron las más golpeadas. Tomando como ejemplo que el comercio perderá 1.4 millones de empresas y 4 millones de puestos de trabajo formales, tenemos al turismo que no deja de ser preocupante pero que perderá por lo menos 290,000 empresas y aproximadamente 1 millón de puestos de trabajo.

Teniendo en consideración que habrá una escasez de inversión, esto va a limitar la acumulación de capital futuro y esto conlleva a la dificultad de las economías de la región para generar empleo. Según el Servicio de Rentas Internas (2021), un total de 3,494 sociedades económicas se han cerrado en el país en medio de la pandemia, entre el 2020 y el primer semestre del 2021. Sin embargo, el cierre de sociedades no significa la existencia de menos negocios en el país, ya que, mientras hubo empresas que suspendieron sus actividades otras tomaron la decisión de ingresar en el mercado.

De acuerdo con la Superintendencia de Compañías (2020), la constitución de compañías creció un 7.7% en el año 2020 debido a estos dos factores muy importantes que fueron la formalización de negocios que ya existían a través de la introducción de un nuevo tipo de sociedad mercantil y debido a las nuevas oportunidades en sectores como, por ejemplo, sector de alimentos, salud y tecnología. Acorde a la información de la revista EKOS (2021), las sociedades que cerraron por la pandemia se dividen en: actividades profesionales y científicas (10%), actividades inmobiliarias (10%), administración de agua y alcantarillado (10%), construcción (14%) y otros (44%).

Las PYMES en general fueron de las más afectadas en estos casi dos años de pandemia y confinamiento, ya que son empresas que se autofinancian y muchas de ellas estaban empezando a funcionar previo a la pandemia en el año 2020. Cuando nos referimos a las PYMES estamos hablando de las pequeñas y medianas empresas, éstas son representadas como actores claves para incrementar el potencial crecimiento de América Latina, las PYMES se caracterizan por su gran heterogeneidad en su acceso a mercados, tecnologías, capital humano y también su vinculación con otras empresas, todos estos factores previamente mencionados afectan la productividad, capacidad de exportación y potencial crecimiento de estas. Las pequeñas y medianas empresas constituyen un componente primordial del entramado productivo en la región.

Representando alrededor del 99% del total de empresas y dando empleo a casi el 67% del total de trabajadores. En la otra cara tenemos que la contribución al PIB de las PYMES es relativamente baja, lo que nos muestra las deficiencias en sus niveles de productividad, si las comparamos con las grandes empresas, éstas tienen niveles de productividad de hasta 30 veces más que las microempresas y hasta seis veces más que las pequeñas empresas. Según la CEPAL que es la comisión económica para América Latina y el Caribe solo un 10% de las PYMES

latinoamericanas exportan parte de su producción, mientras que en Europa la fracción de PYMES exportadoras asciende a un 40% del total. Acorde al directorio de empresas y establecimientos del instituto nacional de estadísticas y censos (INEC) con corte al año 2019, en el Ecuador existen 882,766 empresas de las cuales el 99.5% son consideradas como MIPYMES.

Los porcentajes de microempresas, pequeñas empresas, medianas empresas y grandes empresas son: 90.9% pertenecen a las pequeñas empresas, 7% a las pequeñas empresas, 1.6% a las medianas empresas y 0.5% a las grandes empresas.

Con respecto a las técnicas de análisis financiero aplicadas en este estudio de investigación, primero debemos tener claro que es un análisis financiero y que tipo de análisis financieros tenemos. Un análisis financiero se define como un grupo de tácticas y métodos que serán utilizados para diagnosticar la situación actual de una organización y su evolución. Los tipos de análisis financieros son diversos y no son excluyentes entre sí y debemos tener claro que ninguno se puede considerar perfecto. Entre ellos tenemos: método de aumentos y disminuciones, método de tendencias, método de control presupuestal, método de gráficos y combinación de métodos. El análisis financiero empieza a partir de la información económica y financiera de la empresa u organización que vamos a poder encontrar de forma fundamental mas no exclusiva en los estados financieros de las mismas. Los indicadores financieros se enfocan en diversas dificultades y sirven para activar las alarmas cuando los resultados no son los esperados y no van de la mano o no se apegan a la planificación mínima requerida por la gerencia y directivos de la empresa (Jeampierre Iglesias Coello, 2020).

Según González Lemus (2021), el análisis financiero es insoslayable para cualquier entidad al evaluarse la situación y desempeño desde las perspectivas económicas y financieras, lo que permite conocer las condiciones reales, y, por ende, identificar las circunstancias que pueden

afectar su continuidad normal, y mejor aún, obtener datos para optimizar recursos. Así mismo indica que el análisis financiero como estrategia empresarial, se reviste de importancia cuando las entidades por medio del análisis de esta información determinan su situación introspectiva, que quiere decir sus recursos disponibles en el presente y su situación prospectiva, que quiere decir sus recursos predecibles a futuro.

En la actualidad un gran número de entidades utilizan los estados financieros como herramientas prioritarias para determinar la condición financieras de las mismas, por ese motivo es importante realizar el análisis financiero como una estrategia empresarial en tiempos de pandemia COVID19. Los principales indicadores financieros son los siguientes:

Liquidez y solvencia: La liquidez es la capacidad que tiene la empresa para tener u obtener dinero en efectivo y de esa forma poder hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, como lo son responder a sus acreedores, ahora bien, la solvencia si la vemos desde el punto de vista financiero, es la capacidad que tiene la organización de generar fondos y de esta forma responder o atender en las condiciones acordadas los compromisos que adquirieron con terceros y los mismos a largo plazo. Según Gitman (2003), la liquidez se la mide por la capacidad que posee la organización para pagar sus obligaciones a corto plazo en la medida que estas se van venciendo.

La rotación de activos nos indica la capacidad que posee la organización para el uso de sus activos totales en la obtención de ingresos, en pocas palabras se refiere a la eficiencia en el manejo de activos para generar un número mayor de ventas. La rotación de activos e inventarios indica las veces que una entidad renueva sus activos en su totalidad durante un ejercicio económico en específico.

La rotación de activos fijos es uno de los indicadores más importantes ya que mide la eficiencia con la que una entidad emplea su inversión en activos fijos o bienes para generar ingresos. Un ejemplo es que un incremento de las ventas se va a ver reflejado por un mayor ratio.

La rotación de inventarios o también conocida como rotación de existencias, es un indicador que va a medir la liquidez o la actividad del inventario de una entidad, lo más común es que este indicador sea medido en velocidad, esto quiere decir las veces que se cubre el inventario y también se lo mide en tiempo, esto quiere decir la edad promedio del inventario (Orellana, 2020).

Tenemos dos fórmulas para este indicador, tanto para medición en velocidad como en tiempo respectivamente.

$$\textit{Rotación de Inventario} = \frac{\textit{Costo de Ventas}}{\textit{Inventario Promedio}}$$

$$\textit{Rotación de Inventario días} = \frac{360}{\textit{Rotación de Inventario}}$$

Gráfico 7. Fórmulas de rotación de inventario.

Los gráficos representan los dos tipos de fórmulas para calcular la rotación de inventarios tanto en velocidad como en tiempo. Tomado de: SomosFinanzas.site, 2020 (<https://www.somosfinanzas.site/razones-financieras/22análisis-de-inventarios>)

La rotación de las cuentas por cobrar nos va a facilitar información acerca de un número promedio de veces que las ventas a crédito son cobradas durante un lapso de tiempo específico.

Van Horne (2003), señala que este indicador muestra el número de veces que las cuentas por cobrar

han sido transformadas en efectivo, reflejando así el éxito de la empresa en el reembolso de sus ventas a crédito. Si este indicador consigue un valor alto, va a mostrar que las políticas de cobro por parte del establecimiento o empresa son eficientes.

La capacidad de endeudamiento va a servir para establecer una verificación de una entidad en comparación al total de sus activos. Esto nos indica que el nivel de deuda de una entidad o empresa esta expresado por el importe de dinero que realicen personas externas a la misma, que son llamados acreedores, cuyo uso va a estar dirigido a la obtención de utilidades.

Según González Lemus (2021), este nivel de deuda puede ser determinado mediante el análisis financiero, el cual se fundamenta en el cálculo y aplicación de una serie de razones financieras que miden la capacidad de una empresa para adquirir financiamiento, estableciendo si la misma puede ser financiada por sus accionista o acreedores. Ahora bien, entre los indicadores de endeudamiento tenemos los siguientes: la razón deuda, razón pasivo total y pasivo circulante, razón pasivo a largo plazo y pasivo total y, por último, razón cobertura de interés.

La rentabilidad en teoría se refleja en la proporción de beneficio o utilidad que va a aportar un activo, acorde a su uso en el proceso productivo. Este indicador nos va a otorgar la facilidad para evaluar la eficiencia de la entidad en su uso de activos, en el nivel de ventas y en la decisión de efectuar inversiones o no efectuarlas (*Bold Consulting Group, 2021*).

Entre estos indicadores de rentabilidad tenemos: el rendimiento sobre las ventas realizadas, el rendimiento sobre los activos y el margen bruto de utilidad.

El análisis Dupont es reconocido por su gran utilidad si consideramos su importancia en el análisis del desempeño económico y laboral de una empresa, esto se debe a que combina los indicadores financieros más importantes con la finalidad de determinar el nivel de eficiencia. El ROA (*Return of assets*) y el ROE (*Return of equity*) son dos de los elementos más importantes de

este análisis, ya que el ROA nos indica la rentabilidad sobre los activos y el ROE va a medir la rentabilidad de la compañía sobre sus fondos propios, es decir, mide la relación entre el beneficio neto de la empresa y su cifra en fondos propios (Dobaño, 2019). El objetivo de este indicador es averiguar cómo se están generando las ganancias o las pérdidas en la empresa, de esa forma la empresa podrá reconocer que factores están sosteniendo o a su vez afectando su actividad.

El análisis Dupont nos va a permitir tomar decisiones con la finalidad de elevar la rentabilidad financiera, ahora bien, para lograr ese objetivo es indispensable identificar las áreas donde la empresa necesita si o si mejorar sus operaciones (Westreicher,2018). Podemos desglosar el análisis Dupont de la siguiente forma:

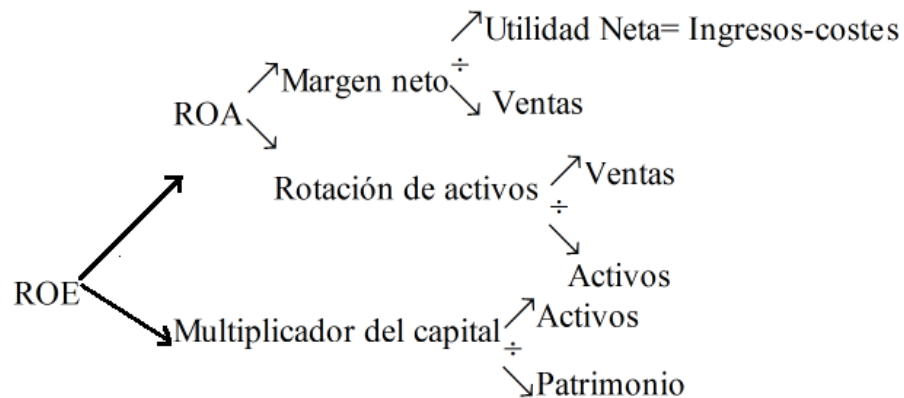


Gráfico 8. Análisis Dupont.

En el cuadro se observan con más detalle las fuentes de rentabilidad financiera.

Tomado de Economipedia: Elementos de análisis Dupont, 2018.

(<https://economipedia.com/definiciones/24nálisis-dupont.html>)

El estado de flujos de efectivo informa sobre el origen y el uso de las corrientes de efectivo y sus equivalentes, la información que contiene este estado de flujos de efectivo muestra todos los pagos y cobros que son realizados por la empresa en el año que se aplique el mismo (Francisco Marco Sanjuán. 2017). Con esto se busca dar una información de gran amplitud sobre el origen de los cobros y pagos a lo largo de este ejercicio. Su objetivo es el de ayudar a la empresa a predecir los flujos futuros, a identificar cambios en ciclos productivos, a mejorar las políticas de financiamiento e inversión y ayudar a identificar el gasto del efectivo de la empresa para controlar el mismo.

Con estos conceptos que explicamos, podemos indicar que el análisis financiero aplicado como estrategia empresarial en los tiempos de pandemia COVID19, integra la clave para la correcta toma de decisiones ya que permite evaluar la situación actual de la empresa y predecir a futuro el desempeño de esta. Las empresas deben responder y acelerar sus planes de contingencia, tomando en cuenta que las acciones que vayan a tomar hoy en día, van a poder cambiar de manera definitiva el desenvolvimiento del negocio, teniendo en cuenta que estamos hablando de una emergencia global, que genera volatilidad e incertidumbre en los diferentes tipos de mercados, es indispensable que los negocios sean de tal manera, proactivos y así, evaluar sus capacidades para poder hacer frente a la disrupción viéndolo desde un punto de vista financiero y operativo (González, 2021).

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), indicó en marzo 2021 que debido al impacto económico y social por el COVID19 ampliará de forma considerable la brecha de financiamiento de la región, para cerrar la brecha de financiamiento interna y externa, es necesario que las instituciones financieras internacionales aumenten la disponibilidad de liquidez conforme a las necesidades de financiamiento de América Latina y el Caribe. Algunas de

las medidas políticas son ampliar y redistribuir la liquidez desde los países desarrollados hacia los países en vía de desarrollo, centrarse en fortalecer la cooperación regional aumentando la capacidad de préstamo y respuesta de las instituciones financieras regionales (CEPAL, 2021).

De acuerdo con un comunicado emitido el mes de noviembre por parte del Parlamento Andino (2021), la economía en el Ecuador atraviesa problemas muy graves de liquidez debido a la caída del precio del crudo y el brote del COVID19. En un intento para reactivar la economía, en el mes de julio, el Gobierno informó que solicitará el adelanto del pago del impuesto a la renta (IR) a más de 1,100 empresas que registraron utilidades en medio de la pandemia del COVID19. Son 1,188 grandes contribuyentes que adelantaron el pago del IR correspondiente al ejercicio del año 2020, de esa forma se recaudó cerca de \$280 millones, estos mismos grandes contribuyentes vendieron cerca de \$18 millones durante el periodo de enero y junio del año 2020. Así mismo a través del decreto ejecutivo 1021 se implementó la posibilidad a cuatro grupos de negocios de diferir hasta dentro de seis meses y no pagar todo el valor en abril el pago del impuesto al valor agregado (IVA) y del impuesto a la renta (IR). Dentro del grupo mencionado se encuentran las microempresas y los exportadores de bienes o los cuales el 50% de sus ingresos provenga de la exportación de bienes (Parlamento Andino, 2021).

De acuerdo con un estudio realizado por Deloitte Consulting Group (2021), el 10.10% de empresas pudieron continuar con sus trabajos desde la oficina, el 24.24% implementaron el trabajo remoto o desde casa y el 65.66% redujo sus operaciones, así mismo resalta que el 25% de empresas utiliza los canales electrónicos y medios digitales para mejorar sus ventas. El mismo estudio nos muestra datos importantes sobre lo que más preocupa a las empresas, hablamos de clientes, de los temas financieros, de operaciones, de la continuidad de estas, de sus empleados, de la implementación de tecnología, de impuestos y otros.

El 83% asegura que su mayor preocupación son sus clientes, el 70% dirige su preocupación a temas financieros, el 40% a temas operacionales, el 30% al temor de continuidad de sus empresas, el 20% a la implementación de tecnologías y el 10% al pago de impuestos.

En general la pandemia trajo muchas afectaciones a nivel salud, a nivel empresarial y a nivel laboral mostrándonos que se necesita el apoyo de organizaciones y gobiernos para salir de este bache económico y también aplicando los indicadores financieros analizados previamente y tener un control más exacto de cómo van evolucionando las empresas conforme al paso del tiempo de la pandemia COVID19.

2.3 Marco Referencial

Las PYMES como fuente crítica de empleo y de prosperidad económica han generado varios estudios, como por ejemplo uno de ellos es el del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD 2021), en el que marcan a las PYMES como fuente crítica de empleo y de la prosperidad económica para tantas comunidades de la región e indican que es indispensable que se trabaje para apoyar a las PYMES en el camino de la recuperación. Para ello es importante invertir tanto en la resistencia como en la productividad.

Las PYMES de América Latina y el Caribe se enfrentan a nuevos niveles de productividad crónicamente bajos ya que generan solo la mitad de las riquezas de lo que generan las PYMES en el continente europeo. Este estudio concluye indicando que, si los países actuaran ahora para abordar algunas de las barreras estructurales a las que se enfrentan las PYMES, como el fácil acceso a la financiación, las inversiones en digitalización e innovación, las cargas regulatorias o

los desafíos más amplios en el entorno propicio, el crecimiento de las PYMES podría convertirse en un fuerte motor de la recuperación económica sostenida de la región.

Refiriéndonos a las PYMES ecuatorianas, éstas han generado un impacto en varios sectores, como, por ejemplo, el comercial y el de empleo, esto a su vez ha generado investigaciones como el de la revista Espacios en su edición 53 (2017), indica que, para las PYMES, el objetivo es de producir bienes y servicios para satisfacer las necesidades de los consumidores. Este estudio también enfatiza los puntos críticos fundamentales de las PYMES en los cuales no han progresado, que son: la compra de maquinaria de primera generación y que sus áreas financieras y de venta no trabajan con softwares que les permitan la optimización de sus tiempos de trabajo y de esa forma lograr minimizar los costos para maximizar sus utilidades.

Encontramos también un estudio sobre el análisis del impacto financiero producido por la pandemia COVID-19 en las PYMES de Guayaquil durante los meses de marzo a noviembre del año 2020, en el cual hacen referencia a que debido a la pandemia el gobierno ecuatoriano en mayo del 2020, adoptó nuevas medidas económicas, dentro de las cuáles una de ellas fue crear un fondo de 1,000 millones de dólares para realizar préstamos a pequeñas y medianas empresas (PYMES) con un interés del 5%, que los comenzarán a pagar después de 3 meses de realizar el mismo, esto significa que tendrán 3 meses de gracia y podrán realizar el pago hasta un máximo de 36 meses plazos. Habla también sobre la eliminación o en su defecto reducción de aranceles para maquinarias, equipos y materias primas del sector agrícola e industrial, esto ayudó también para que a las pequeñas y grandes empresas se les haga mas fácil la adquisición de dichas herramientas para sus diferentes actividades. El estudio hace mención sobre la resolución 253-2020 el cual habla sobre la creación del programa de apoyo crediticio “REACTIVATE ECUADOR”, prioritariamente tenía como objetivo la reactivación económica del ecuador y en su mayoría la

misma apoyaba a las PYMES teniendo conocimiento que fueron de las mas afectadas por la pandemia COVID-19, algunos de los artículos se enfocaron en canalizar recursos públicos a través de las entidades del sector financiero tanto público como privado y del sector financiero popular y solidario, así iba a resultar más fácil el acceso a préstamos que no iban a tener un impuesto elevado para de tal manera incentivar a la reactivación de la economía, una vez más haciendo énfasis en las pequeñas y medianas empresas (Maruri, 2021).

La pandemia COVID 19 ha generado diferentes investigaciones sobre el impacto en el desempeño financiero de las empresas, como el estudio del Banco de España (2020), en el cual indica que la epidemia de COVID-19 está teniendo un impacto negativo sin precedentes sobre la actividad económica y en especial sobre los ingresos de las empresas, provocando en varios casos estos no sean suficientes para hacer frente a los pagos comprometidos. De acuerdo con los resultados de este estudio, las necesidades de liquidez podrían superar la suma de 230 mm de euros entre los meses de abril y diciembre del año 2020, también indica que se estima que a través de los programas de avales públicos para los créditos de las empresas podrían cubrirse cerca de las tres cuartas partes de dicho déficit. A pesar de la caída repentina de la facturación empresarial, se estima que un porcentaje no desdeñable de empresas que sería por encima de un 40% de las mismas, podría hacer frente a esta situación sin experimentar un deterioro de su situación patrimonial, no obstante, en el resto de las compañías el retroceso de la actividad habría llevado a elevar los niveles de vulnerabilidad de manera significativa haciéndolo con mayor intensidad dentro del segmento de las pymes.

En el estudio realizado por la facultad de ciencias administrativas de la universidad estatal de la Península de Santa Elena (2021), podríamos señalar que las PYMES se vieron afectadas de acuerdo al bajo volumen de ventas por el confinamiento que existió en esa época, de modo que

sus ingresos variaron de acuerdo al análisis financiero realizado a la rentabilidad de una de las entidades, también indica que la emergencia sanitaria ha generado diferentes escenarios y problemas para la actividad empresarial, sin embargo existen empresas de este sector que acudieron a las alternativas que se dieron por varias instituciones financieras, estas alternativas impulsadas por el gobierno tenían como finalidad buscar la reactivación de las actividades tanto productivas como laborales. En la conclusión de este estudio podemos observar que la entidad que tomaron como referencia obtuvo mayor rentabilidad en el último año debido a que las ventas y los costos disminuyeron, de acuerdo con el estado de resultado las ventas se redujeron en un -5.31% y el costo en -10.77%, siendo el doble de las ventas, esto da a entender que la entidad manejó de forma óptima sus costos y pudo obtener una mayor rentabilidad en comparación al año 2019.

El estudio realizado por Cámara de Comercio de Guayaquil (Julio 2021) con respecto al panorama comercial del Ecuador, muestra que en el mes de mayo del 2021 las ventas nacionales acumuladas presentaron un crecimiento del 16% comparado con el año 2020. Refiriéndose al sector comercio, éste estudio muestra que, de los sectores generadores de empleo, el sector comercial cuenta con un 18% de generación de empleo, seguido por el sector de manufactura con el 14%. Así mismo nos indica que el sector comercial registra pérdidas por \$10,687 millones desde el inicio de la pandemia COVID19, comparando con el sector que ocupa el segundo lugar que es el de manufactura el cual registró pérdidas por \$3,662 millones podemos observar la brecha significativa entre un sector y el otro y cuál ha sido el más afectado. En el mismo sector comercio tenemos un porcentaje de variación entre mayo 2020 y mayo 2021 del 20%, con respecto al comercio al por menor la variación es de 16%, del comercio al por mayor la variación es de 18% y la variación del comercio de vehículos es del 52%. La fuente que se utilizó para la recolección de estos datos fue la del Servicio de Rentas Internas (SRI) con cifras acumuladas al mes de mayo

2021. El mismo estudio registra que la mayoría de las provincias no alcanzan la facturación que tenían previo a la pandemia COIVD19, enfocándonos en la provincia del Guayas tenemos que entre los meses de enero y mayo del 2019 los valores de facturación en millones fueron de 20,953 vs los valores de facturación en millones de los meses entre enero y mayo del 2021 fueron de 20,244, dando así una variación anual de -3%. Ahora bien, entre los principales cantones que muestran mejoría con respecto a su facturación en el año 2020, tenemos a Guayaquil y Samborondón. Guayaquil con una mejoría del 16% y Samborondón con una mejoría del 15%.

Con respecto a los análisis financieros como estrategia empresarial en tiempos de la pandemia COVID19, Abraham González Lemus (2021), indica que el análisis financiero se basa en el cálculo de indicadores o ratios financieros que reflejan la posición de liquidez y solvencia, eficiencia, eficacia, endeudamiento rentabilidad, flujos de efectivo, entre otros. Pero la importancia de estos cálculos radica en la interpretación que debe otorgarse la información obtenida para la toma de decisiones, las cuales deberán de ser acertadas y oportunas lo que dará como resultado una estrategia empresarial en la actual coyuntura de la pandemia COVID19.

El estudio en su conclusión refleja que el análisis financiero por medio de los estados financieros, principalmente en el estado de flujos de efectivo es un conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar sobre todo ahora en tiempos de pandemia COVID19, el estado de salud financiera de la entidad. El diagnostico que se va a obtener luego de aplicar los indicadores respectivos, va a facilitar la toma de decisiones que deberá asumir la administración de la entidad y deberá establecerse como un procedimiento periódico. Cabe recalcar que los indicadores financieros detallan información tanto cualitativa como cuantitativa y así facilita comparar los resultados con otras entidades del sector que forman parte de la competencia como empresa.

En consecuencia, el análisis financiero constituye la herramienta clave para determinar la situación real de la empresa o entidad, lo cual lleva implícito la detección de las deficiencias y desviaciones ocurridas durante las operaciones de la misma.

CAPITULO III: COMPENDIO DE LOS EFECTOS DEL COVID19 EN EL ENTORNO ECONOMICO – EMPRESARIAL.

La Cámara de Industrias y Producción en un estudio realizado a inicios del año 2020 muestra que entre los 20 sectores que analizaron, el comercio registra los peores números, uno de los puntos a tomar en cuenta es que debido a la restricción de movilidad que fue una de las muchas restricciones establecidas por el gobierno, éstas generaron que cerca del 70% de los negocios del sector comercial permanezcan cerrados. Desde el inicio de la cuarentena en el mes de marzo se contabiliza que alrededor de 7,700 locales dejaron de atender al público, muchos de los cuales luego del levantamiento de las restricciones no volvieron a funcionar. En ese tiempo se realizó una proyección de disminución de ventas en caso de que las restricciones continuarán, así al sector comercial una vez más se lo vería como el más afectado con pérdidas que bordearían los \$14,500 millones, seguido por el sector de manufacturas, agricultura, transporte y minería (Pesantes,2020).

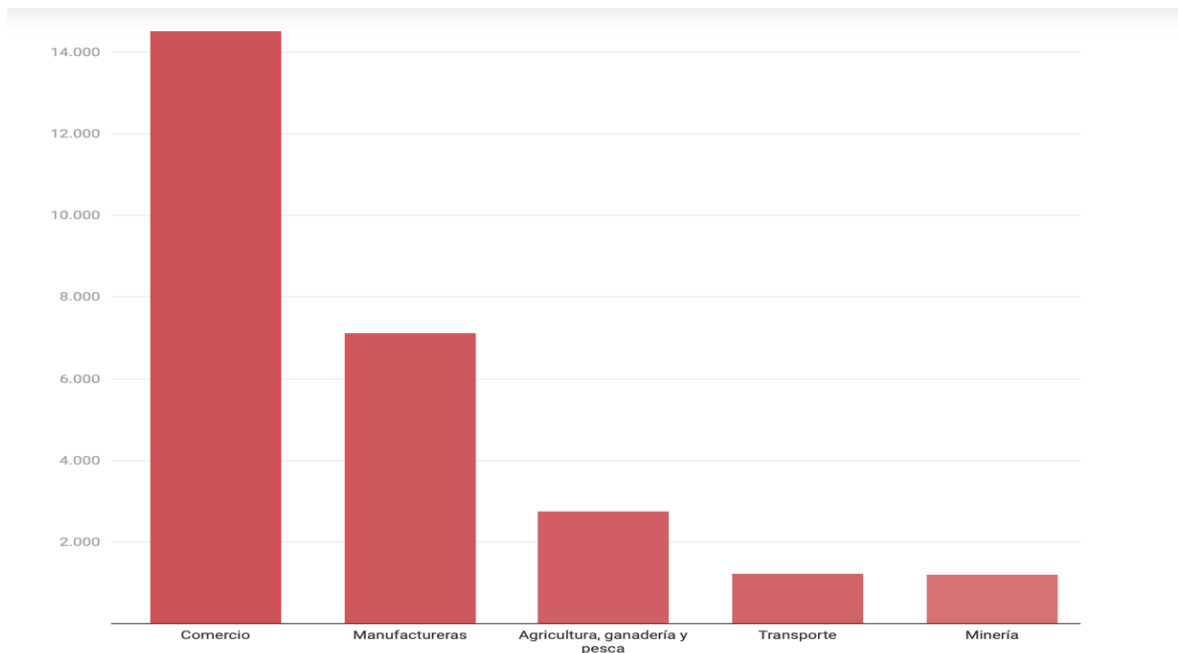


Gráfico 9. Proyección de disminución de ventas por sectores.

Gráfico obtenido de: Diario digital Primicias EC

(<https://www.primicias.ec/noticias/economia/impacto-covid-19-economia-escenarios/>)

La Cámara de Comercio de Guayaquil, destaca que el sector comercial registra cifras negativas mayores que en los otros sectores, esto provoca que el país adopte propuestas en las reformas tributarias que permitan pausar o tener un lapso mayor de su presentación para las empresas, en el ámbito internacional la economía ecuatoriana se ha visto afectada por una caída muy marcada en los precios de su principal productor exportador como lo es el crudo de petróleo y un menor dinamismo en la demanda externa de productos no petroleros como resultado de la contracción económica de la China, Estados Unidos y la Unión Europea por las medidas de confinamiento ante el Covid19 (Sandro,2020).

Las medidas de confinamiento que se adoptaron a nivel mundial afectaron a varios sectores de la economía y a muchos países considerados como fuertes económicos. El sector del turismo, transporte aéreo y hotelero fueron de los mas afectados debido a estas restricciones.

En el Ecuador estas medidas empezaron a regir desde marzo del 2020, podemos decir que éste es un tema muy importante que no se puede dejar pasar por desapercibido. Estas restricciones en sus inicios fueron necesariamente muy radicales en el sentido de que únicamente permanecían con atención al público presencial los supermercados y farmacias con protocolos de seguridad y el toque de queda regía desde las 15:00 hasta las 05:00 del día siguiente. Centros comerciales, restaurantes, cines y más, tuvieron que cerrar sus puertas por tiempo indefinido hasta que se controle la situación de contagios y muertes en el país. Varios locales comerciales, entre ellas PYMES, tuvieron que cerrar sus puertas de manera indefinida ya que muchas de ellas subsistían con las ganancias del día a día y al dejar de percibir las mismas, optaron por cerrar.

Según información del SRI (2021), un promedio de 3,494 empresas cerró entre el primer semestre del 2020 e inicios del 2021.

Acorde a la información del Ministerio de Salud Pública con respecto al tipo de restricciones que se implementaron en el país, estas fueron necesarias ya que el número de contagios incrementaba cada vez más, las restricciones variaban dependiendo el número de muertes y contagios diarios y semanales en las diferentes provincias del país.

Estas son; semáforo rojo, semáforo amarillo y semáforo verde.

El objetivo de activar este semáforo de protección era organizar las actividades, impulsar la reactivación económica, social y responsable, así como también prevenir el congestionamiento en los hospitales y lo mas importante evitar la pérdida de vidas.

Las autoridades consideraron algunos parámetros para catalogar a un cantón como de alto, medio o bajo riesgo.

Existieron al menos seis criterios, entre ellos número y tendencia de casos confirmados, tasa y tendencia de incidencia acumulada, disponibilidad de camas en la Unidad de cuidados intensivos (UCI), escenarios de transmisión y de más.

Semáforo Rojo: el toque de queda regía desde las 18:00 – 05:00, los vehículos particulares podían circular dos veces a la semana dependiendo la placa par o impar ya que los fines de semana no se circulaba, el teletrabajo era casi que obligatorio para todas las entidades y estaba prohibido el transporte interprovincial, el aforo en centros comerciales y restaurantes era del 30%. Debido a estas restricciones muchas PYMES optaban por la no apertura sus locales ya sean de comida o comercio en general ya que la afluencia de clientes era muy poca o casi nula.

Semáforo amarillo: el toque de queda regía desde las 21:00 – 05:00, los vehículos podían circular tres veces a la semana dependiendo el dígito de su placa, el aforo en lugares turísticos, centros comerciales, entidades bancarias y de más era del 50%, el teletrabajo aún era obligatorio.

Semáforo verde: el toque de queda regía desde las 00:01 hasta las 05:00, los vehículos podían circular sin restricción por placas, el aforo permitido en lugares turísticos, centros comerciales, entidades financieras y de más era hasta el 75%, en general eran muy limitadas las restricciones ya que las provincias categorizadas en este semáforo no tenían un índice alto de contagios ni de ocupación en camas UCI.

En el siguiente cuadro se explica de mejor manera el funcionamiento de esta herramienta.

Tabla 1

Semáforo de protección covid19

Actividades/Riesgo	Bajo	Medio	Alto
Mercados	Aforo 75%	Aforo 50%	Aforo
Entidades financieras			30%
Servicios públicos			Restricción de horario
Transporte público			
Educación superior			
Restaurantes, bares	Aforo 75%	Aforo 50%	Aforo 30%
Cines y teatros			Servicios a domicilio
Gimnasios			
Balnearios, spa, otros			
Playas	Aforo 75%	Aforo 50%	Aforo 30% actividades controladas
Parques			
Espacios abiertos			
Educación preescolar	Protocolo del MinEduc y MIES	Suspendidas	Suspendidas
Educación básica	Clases presenciales	Clases semipresenciales	Educación a distancia

Adaptado de Ministerio de Salud Pública del Ecuador (MSP) – Herramienta, Semaforización, Provincia. (<https://www.salud.gob.ec/ecuador-activa-semaforo-de-proteccion-covid-19/>)

La provincia del Guayas en promedio desde el inicio de la pandemia en marzo 2020 se ha mantenido entre restricciones de semáforo rojo y amarillo, esto se debe a que muy poco tiempo fue el que las camas UCI permanecían sin pacientes por covid19, también se suscitaba esto debido a que el pico de contagios no se mantuvo bajo en su totalidad, alcanzaban sus picos mas altos por lo general después de los feriados. Este cambio de aforo permitido que iba de 30% al 50% acorde a como iba evolucionando el día a día de los contagios en la ciudad provocaba un desbalance en la planeación general de varios locales comerciales.

El sector turístico y comercial en las playas de la provincia del Guayas han sido de lo mas afectados debido a las restricciones permanentes en semáforo rojo.

En el mes de diciembre del año 2020, Carol Sotomayor, presidenta de la asociación peninsular de propietarios de hoteles y restaurantes de Santa Elena, reportó cero reservaciones para la fecha de fin de año en salinas, comparando con otros años indicó que para estas fechas las reservaciones ya superaban el 75%.

Al 2 de febrero del presente año, según información del MSP en playas provincia del Guayas registró un total de 767 contagios, teniendo así una categorización de riesgo alto de contagio y ubicarlo en semáforo rojo, lo cual perjudica de forma directa al comercio de dicho sector de la provincia (Diario El Universo,2022).

En varias ocasiones luego de culminar la segunda etapa de vacunación, el gobierno en conjunto con el COE, levantó las restricciones de semaforización, en especial para fechas festivas como navidad o fin de año, incluso carnaval, pero esto solo ayudo al despunte de casos covid19 y al incremento de pacientes en camas UCI debido al virus ya que no se respetaban los aforos ni los horarios establecidos por el COE cantonal, retrocediendo así el avance que poco a poco se iba consiguiendo gracias a las medidas tomadas por el gobierno.

CAPITULO IV: ANALISIS FINANCIERO DE LAS PYMES COMERCIALES DEL GUAYAS.

Los datos que estamos por analizar a continuación fueron tomados de la página del Servicio de Rentas Internas (SRI) y corresponden al formulario 101 anual, estos datos abarcan información desde el año 2006 hasta el año 2021 de los cuales tomaremos los datos para poder encontrar los indicadores financieros comúnmente utilizados por las empresas como los son el ROA, ROE, margen neto, endeudamiento, reinversión de utilidades, entre otros. También tomamos datos del formulario 104 mensual, en los cuales vamos a encontrar datos de ventas mensuales y anuales desde al año 2011 y así poder enfocarnos en las variaciones por mes y año que sufrieron las empresas, enfocándonos prioritariamente en el año 2020, año de la pandemia y en el cual las empresas se vieron muy perjudicadas.

Para obtener los resultados de la búsqueda de datos se utilizaron los siguientes filtros:

Años de estudio de datos, actividad económica, tipo de contribuyente y ubicación geográfica.

Con respecto a los años de estudio, como mencionamos anteriormente los datos fueron tomados desde el año 2006 hasta el año 2021 para el formulario 101 y del año 2011 al 2021 para los formularios 104 mensuales y anuales.

La actividad económica es la del comercio, tal como lo indica el tema de este estudio. El tipo de contribuyente lo filtramos por sector privado, popular y solidario de los cuales se pudo encontrar mayor cantidad de datos y finalmente la ubicación geográfica es en la provincia del Guayas.

Mediante el análisis y estudio de estos datos lo que buscamos es determinar el cambio radical en cifras de ventas, exportaciones, niveles de endeudamientos, re inversión y de más, antes,

durante y en la actualidad, donde se han levantado muchas de las medidas restrictivas. Así mismo buscamos puntualizar lo útil y necesarios que son los diferentes tipos de indicadores financieros que utilizamos como por ejemplo el ROE, ROA, margen neto, para la medición de los diferentes datos que obtuvimos.

En el cuadro del formulario 104, para el ítem ventas y exportaciones del periodo 2019 (Ver Tabla 2), se halla una razón de incremento entre los meses de julio y agosto de \$32.794,821 y entre los meses de septiembre y octubre de \$31.410,596 respectivamente; mientras que para el periodo 2020, la tendencia de crecimiento se interrumpe en el mes de marzo, en donde la caída de ventas y exportaciones fue de \$160.513,299 comparado con el mes de marzo del año anterior, por ejemplo, en los meses de agosto, octubre, noviembre y diciembre el monto supera el billón de dólares, ahora bien enfocándonos en el año 2020 (Ver Tabla 3), el más perjudicado financiera y económicamente, nos encontramos con variaciones de valores muy frecuentes, por ejemplo el año empieza con el mes de Enero y una suma de \$1.042.649.963, en febrero disminuye pero no tan significativamente, pero en el mes de marzo, mes que como sabemos y hemos repetido en algunas ocasiones fue cuando se desató la pandemia baja cerca de los 2 millones, en el mes de abril encontramos el monto mas bajo del año \$607.086.140, podemos relacionar este decrecimiento con las restricciones que mes a mes eran mas estrictas debido al incremento de muertes y contagios por el covid19, recordemos que en el año 2020 ya no había capacidad en las camas UCI de los hospitales a nivel país, los cuerpos de las personas se encontraban en las calles sin poder ser siquiera velados por sus familiares, todo dinero ahorrado que varias familias tenían era destinado para medicinas, para gastos mortuorios y para reabastecerse de alimento los dos días que se permitían movilizarse.

Observamos un repunte en los meses venideros, justamente para la implementación de esta herramienta que fue muy útil, sobre todo para la reactivación del sector comercial como lo es el semáforo y sus restricciones, podemos ver como hay un incremento progresivo de manera lenta hasta llegar al mes de octubre en el cual se alcanza nuevamente el billón de dólares al mes, esto es una muestra más de que fue muy acertada la implementación del semáforo de restricciones y a su vez permitir el aforo controlado dependiendo la provincia de los diferentes tipos de locales comerciales para promover la reactivación de los mismos.

Tabla2

Ventas, exportaciones y ventas locales periodo 2019.

AÑO FISCAL	MES FISCAL	TOTAL VENTAS Y EXPORTACIONES (419)	VENTAS LOCALES 12% (411)
2019	1	905.858.055	558.439.019
2019	2	876.546.362	531.903.306
2019	3	893.475.052	546.685.938
2019	4	968.765.026	602.182.450
2019	5	962.153.579	597.913.355
2019	6	940.154.477	575.487.069
2019	7	969.718.249	599.516.998
2019	8	1.002.513.070	611.336.771
2019	9	990.354.251	591.248.610
2019	10	1.021.764.847	579.006.762
2019	11	1.140.844.212	644.320.397
2019	12	1.250.884.110	736.440.947

Fuente: Servicio de Rentas Internas (SRI).

Tabla 3

Ventas, exportaciones y ventas locales periodo 2020.

AÑO FISCAL	MES FISCAL	TOTAL VENTAS Y EXPORTACIONES (419)	VENTAS LOCALES 12% (411)
2020	1	1.042.649.963	585.864.150
2020	2	954.691.482	554.820.253
2020	3	794.178.183	394.063.546
2020	4	607.086.140	229.674.054
2020	5	779.904.574	372.001.118
2020	6	927.539.107	529.215.057
2020	7	937.065.369	533.663.564
2020	8	914.229.437	532.425.348
2020	9	979.177.406	582.015.774
2020	10	1.037.249.460	600.662.911
2020	11	1.048.007.260	623.636.689
2020	12	1.249.765.569	749.266.800

Fuente: Servicio de Rentas Internas (SRI).

Como podemos observar en la tabla 4, el margen neto que nos permite medir la rentabilidad, en el año 2006, fue de 1,80%, el cual fue aumentando hasta el año 2014 donde alcanzó su pico mas alto al llegar al 3,71. En los subsiguientes periodos el pico mas bajo lo encontramos en el año 2020, con 2,22%.

Tabla 4

Indicador Margen neto.

AÑO FISCAL	TOTAL INGRESOS (699)	Utilidad ejercicio	Margen Neto
2006	5,592,103,573	100,903,916	1.80%
2007	6,275,159,664	118,550,979	1.89%
2008	7,492,412,063	199,101,063	2.66%
2009	7,387,479,195	179,488,728	2.43%
2010	8,373,425,689	229,838,982	2.74%
2011	9,641,715,049	290,520,719	3.01%
2012	10,305,301,171	323,595,674	3.14%
2013	10,603,301,686	351,584,922	3.32%
2014	11,425,469,331	423,895,557	3.71%
2015	10,728,987,231	330,747,758	3.08%
2016	9,600,043,421	243,584,620	2.54%
2017	10,405,500,686	341,593,084	3.28%
2018	11,573,621,249	382,125,517	3.30%
2019	12,093,339,450	334,415,679	2.77%
2020	11,426,910,623	253,835,220	2.22%

Fuente: Servicios de Rentas Internas (SRI)

Con respecto a la tabla 5 en la cual se calculó el indicador ROA (*Return of assets*) que nos indica o nos muestra la rentabilidad sobre los activos, partiendo desde el año 2006 tenemos un porcentaje de rentabilidad del 3,97%, porcentaje que se fue incrementando de manera progresiva hasta el año 2014 donde alcanzó el 6,88% de rentabilidad sobre activos, luego podemos identificar una caída al año 2019 donde disminuyó al 4,08%, luego en el año 2020 bajó mas de 1 punto, hasta el 3%.

Tabla 5

Indicador ROA (Return of assets).

AÑO FISCAL	TOTAL DEL ACTIVO (399)	Utilidad ejercicio	ROA
2006	2,543,899,457	100,903,916	3.97%
2007	2,855,262,953	118,550,979	4.15%
2008	3,367,564,691	199,101,063	5.91%
2009	3,428,923,794	179,488,728	5.23%
2010	3,942,981,468	229,838,982	5.83%
2011	4,419,052,776	290,520,719	6.57%
2012	5,141,286,880	323,595,674	6.29%
2013	5,608,515,850	351,584,922	6.27%
2014	6,164,872,206	423,895,557	6.88%
2015	6,255,127,280	330,747,758	5.29%
2016	6,191,471,633	243,584,620	3.93%
2017	6,679,604,775	341,593,084	5.11%
2018	7,479,294,467	382,125,517	5.11%
2019	8,195,991,639	334,415,679	4.08%
2020	8,454,259,163	253,835,220	3.00%

Fuente: Servicios de Rentas Internas (SRI)

Analizando los dos indicadores en los cuales el porcentaje en el año 2020 no se mostró tan afectado por la pandemia (Ver Tabla 6 y 7), tenemos; los ingresos por exportaciones y el impuesto causado sobre la utilidad del ejercicio. En los ingresos por exportaciones tenemos un porcentaje del 13,6% que corresponde al año 2006, sus picos mas bajos fueron en los años 2017 y 2018 donde en comparación al año 2006 observamos una disminución del 0,6%, recuperándose en el año 2020 alcanzando su pico mas alto, 16,6%. El impuesto causado se refiere al impuesto a cargo de la

entidad, el mismo que es atribuido a la utilidad del periodo y es determinado con base a las disposiciones fiscales aplicables en dicho periodo (Pérez, 2020). El año 2006 empieza con un porcentaje del 26,1%, este indicador es muy cambiante ya que su variación no disminuyó más del 24,2% en el año 2014 y su porcentaje más alto fue en el año 2020, año en el cual alcanzó el 38,3%.

Tabla 6

Indicador Ingresos por exportaciones.

AÑO FISCAL	TOTAL INGRESOS (699)	EXPORTACIONES NETAS (603)	Exportaciones / Ingresos
2006	5,592,103,573	758,230,110	13.6%
2007	6,275,159,664	961,064,837	15.3%
2008	7,492,412,063	1,133,018,263	15.1%
2009	7,387,479,195	1,156,987,762	15.7%
2010	8,373,425,689	1,213,511,830	14.5%
2011	9,641,715,049	1,383,474,240	14.3%
2012	10,305,301,171	1,482,756,131	14.4%
2013	10,603,301,686	1,439,913,221	13.6%
2014	11,425,469,331	1,767,475,142	15.5%
2015	10,728,987,231	1,568,385,394	14.6%
2016	9,600,043,421	1,423,281,356	14.8%
2017	10,405,500,686	1,385,692,179	13.3%
2018	11,573,621,249	1,535,276,248	13.3%
2019	12,093,339,450	1,759,356,893	14.5%
2020	11,426,910,623	1,894,283,141	16.6%

Fuente: Servicios de Rentas Internas (SRI)

Tabla 7

Indicador Impuesto causado sobre utilidad de ejercicio.

AÑO FISCAL	TOTAL IMPUESTO CAUSADO (839)	Utilidad ejercicio	Impuesto causado / Utilidad ejercicio
2006	26,360,351	100,903,916	26.1%
2007	37,207,330	118,550,979	31.4%
2008	54,625,012	199,101,063	27.4%
2009	52,989,362	179,488,728	29.5%
2010	66,229,963	229,838,982	28.8%
2011	77,801,760	290,520,719	26.8%
2012	81,388,942	323,595,674	25.2%
2013	89,122,970	351,584,922	25.3%
2014	102,716,678	423,895,557	24.2%
2015	94,174,267	330,747,758	28.5%
2016	81,616,616	243,584,620	33.5%
2017	96,064,526	341,593,084	28.1%
2018	115,748,151	382,125,517	30.3%
2019	101,378,982	334,415,679	30.3%
2020	97,136,637	253,835,220	38.3%

Fuente: Servicios de Rentas Internas (SRI)

Con respecto al indicador de reinversión (Tabla 8), el porcentaje de reinversión del 2006 fue el más alto en comparación con los siguientes años hasta el 2020, podemos observar que cada año fue decreciendo de manera progresiva, llegando al 0,93% en el año 2015 para finalmente alcanzar su nivel porcentual más bajo en el año 2019 siendo del 0,21%, en el año 2020 se observa un incremento muy ligero del 0,02%. Está claro que debido al sin número de problemas económicos que atravesó y atraviesa el país, el porcentaje de reinversión fue decayendo año por año, podemos notar que debido a la pandemia este indicador se contrajo significativamente

respecto a los evaluados desde el 2016. Con este resultado podemos deducir que la capacidad de reinversión de las empresas fue en decrecimiento hasta llegar a casi ser nula en los últimos dos años.

Tabla 8

Indicador de reinversión.

AÑO FISCAL	UTILIDAD A REINV Y CAPITALIZAR (831)	Utilidad ejercicio	Utilidad a reinvertir / Utilidad ejercicio
2006	8,685,156	100,903,916	8.61%
2007	7,671,508	118,550,979	6.47%
2008	6,807,749	199,101,063	3.42%
2009	5,578,080	179,488,728	3.11%
2010	6,148,444	229,838,982	2.68%
2011	5,694,868	290,520,719	1.96%
2012	6,346,685	323,595,674	1.96%
2013	4,959,948	351,584,922	1.41%
2014	6,046,936	423,895,557	1.43%
2015	3,062,215	330,747,758	0.93%
2016	2,698,386	243,584,620	1.11%
2017	2,712,052	341,593,084	0.79%
2018	2,637,501	382,125,517	0.69%
2019	687,140	334,415,679	0.21%
2020	580,507	253,835,220	0.23%

Fuente: Servicios de Rentas Internas (SRI)

El la tabla 9 se muestra el indicador financiero conocido como ROE (*Return of equity*), es comúnmente el más utilizado para determinar el nivel de rentabilidad de una empresa. Mientras mayor sea el ROE mayor será la rentabilidad que una empresa o compañía puede generar en comparación con sus propios recursos que emplea para financiarse (BBVA comunicaciones,2021).

Este indicador lo encontramos dividiendo la utilidad del año del cual deseamos tener la información sobre el total del patrimonio neto.

Empezando desde al año 2006, tenemos un ROE del 17,91%, el cual alcanzó su pico más alto en el año 2011 llegando a un 25,03%. A partir de ese año, dicho valor fue decreciendo hasta llegar al 13% en el año 2019 y tener una baja de 4 puntos al año 2020 teniendo un 9,42% debido a las paralizaciones comerciales que sufrieron varias empresas debido al confinamiento y restricciones.

Tabla 9

Indicador ROE (Return of equity)

AÑO FISCAL	TOTAL PATRIMONIO NETO (598)	ROE =	Rotación de Activos	Margen Neto	Multiplicador del Patrimonio
2006	563,272,640	17.91%	2.198241	1.80%	4.516284
2007	672,419,357	17.63%	2.197752	1.89%	4.246253
2008	796,490,172	25.00%	2.224875	2.66%	4.228005
2009	838,111,758	21.42%	2.15446	2.43%	4.091249
2010	986,142,741	23.31%	2.123628	2.74%	3.998388
2011	1,160,655,727	25.03%	2.181851	3.01%	3.807376
2012	1,421,178,822	22.77%	2.004421	3.14%	3.617621
2013	1,559,368,981	22.55%	1.890572	3.32%	3.596657
2014	1,866,436,235	22.71%	1.853318	3.71%	3.303018
2015	2,020,376,563	16.37%	1.715231	3.08%	3.096021
2016	2,001,780,936	12.17%	1.550527	2.54%	3.092982
2017	2,133,557,718	16.01%	1.557802	3.28%	3.130735
2018	2,358,644,318	16.20%	1.547422	3.30%	3.171014
2019	2,571,772,575	13.00%	1.475519	2.77%	3.186904
2020	2,693,718,631	9.42%	1.351616	2.22%	3.138509

Fuente: Servicios de Rentas Internas (SRI)

4.1 Indicadores financieros de las PYMES comerciales del Guayas

Todo lo presentado a continuación corresponde al análisis financiero de los estados financieros del año 2020 de las PYMES comerciales del Guayas tomando los datos de la Superintendencia de Compañías.

Para nuestro siguiente análisis de datos, nos vamos a centrar en grupos de sectores comerciales PYMES de la provincia del Guayas, para lo cual hemos implementado el uso de filtros en las tablas de datos, filtrando la información de la siguiente manera:

- Provincia: Guayas
- Empresas: Pymes
- Sector: Comercial

Mediante el uso de filtro de datos, podemos encontrar el número de PYMES que pertenecen a cada sector comercial, dentro de los cuales los sectores que cuentan con un mayor número de PYMES, en este caso mayor a 100 son los siguientes:

- El sector de venta de todo tipo de partes, de componentes, de suministros, herramientas y accesorios para vehiculos automotores (183 PYMES)
- La venta al por mayor de productos farmaceuticos incluyendo productos veterinarios (132 PYMES)
- La venta al por mayor de de instrumentos, materiales médicos y quirurgicos (121 PYMES)
- Venta al por mayor de computadoras y equipos periféricos (117 PYMES)
- Venta al por mayor de artículos de ferrreteria y cerraduras (114 PYMES)

En este análisis también integramos indicadores de liquidez y solvencia como indice corriente, prueba ácida, indicador de endeudamiento, entre otros.

En la tabla 10, se analizó los sectores comerciales que mas ingresos han tenido y el porcentaje que representan estos en el total general.

Los sectores son los siguientes:

- Venta de todo tipo de partes, componentes, herramientas y accesorios para vehiculos automotores, el número de PYMES de este sector es de 183, alcanzado un total de ingresos de \$80.513,386 que representa un 5.46% del total de ingresos de las PYMES del sector comercial de la provincia del Guayas.
- Luego tenemos el sector de venta al por mayor de productos farmacéuticos, incluso productos veterinarios, al cual pertenecen 132 PYMES y tuvo un total de ingresos en dicho periodo de \$73.788,324 que representa un 5.00% de los ingresos totales de las PYMES comerciales del Guayas.
- En tercer lugar se encuentra el sector de venta al por mayor de articulos de ferreterias y cerraduras como por ejemplo: martillos, sierras, destornilladores etc, este sector cuenta con 114 PYMES que tuvieron un total de ingresos de \$58.799,312 que representa un 3.99% de los ingresos totales de las PYMES comerciales del Guayas.

Tabla 10

PROVINCIA	GUAYAS		
PYME	PYME		
ETIQUETAS DE FILA	CUENTA DE EXPEDIENTE	SUMA DE TOTAL INGRESOS	SUMA DE TOTAL INGRESOS ²
Venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores.	183	\$80,513,386	5.46%
Venta al por mayor de productos farmacéuticos, incluso veterinarios.	132	\$73,788,324	5.00%
Venta al por mayor de artículos de ferreterías y cerraduras: martillos, sierras, destornilladores, y otras herramientas de mano, accesorios y dispositivos; cajas fuertes, extintores.	114	\$58,799,312	3.99%
Venta al por mayor de instrumentos, materiales médicos y quirúrgicos, dentales y artículos ortopédicos.	121	\$57,157,150	3.87%
Venta al por mayor de diversos productos sin especialización.	93	\$43,390,449	2.94%
Venta al por mayor de computadoras y equipo periférico.	117	\$43,141,397	2.92%
Venta al por mayor de materiales de construcción: piedra, arena, grava, cemento, etcétera.	83	\$41,638,041	2.82%
Venta al por mayor de abonos y productos químicos de uso agrícola.	85	\$37,412,791	2.54%
Venta al por mayor de teléfonos y equipos de comunicación.	87	\$37,188,872	2.52%
Venta al por mayor de banano y plátano.	59	\$36,070,626	2.44%

Sectores comerciales con mayor ingreso periodo 2020

Fuente: Superintendencia de Compañías

En este estudio no solo nos enfocamos en los sectores comerciales que mayor ingresos tienen, también tenemos que identificar cuales fueron los sectores que tienen la menor cantidad de ingresos en el periodo 2020. Tenemos el sector de actividades de galerías de arte comerciales en establecimientos especializados, la venta al por mayor de recuerdos, sellos, monedas, artículos religiosos y artesanías en establecimientos especializados y la venta al por menor de equipos ópticos y actividades de las ópticas en establecimientos especializados, entre los tres sectores

suman un total de \$289,250 que representan el 0.03% del total de ingresos de las PYMES del sector comercial del Guayas.

En la tabla 11 nos enfocamos en la suma total de activos de las PYMES de cada sector comercial de la provincia del Guayas, entre las 10 con mayor suma de activos tenemos:

1. Venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehiculos automotores, que cuenta con 183 PYMES tiene una suma total de activos de \$87.594,466.
2. Venta al por mayor de productos farmaceuticos, incluso veterinarios, que cuenta con 132 PYMES tiene una suma total de activos de \$75.183,140.
3. Venta al por mayor de instrumentos, materiales médicos y quirurjicos, en la cual existen 121 PYMES tiene una suma de activos de \$74.830,724.
4. Venta al por mayor de artículos de ferreterías y cerraduras, que cuenta con 114 PYMES con un total de activos que suman la cantidad de \$60.045,608.
5. Venta al por mayor de prendas de vestir, incluidas ropa deportiva, que cuenta con 62 PYMES tiene una suma total de activos de \$48.782,938.
6. Venta al por mayor de otros artículos de uso domésticos, como por ejemplo, juegos, juguetes, instrumentos musicales, dentro del cual tenemos 26 PYMES tiene una suma total de activos de \$47.031,284.
7. Venta de vehículos nuevos y usados en los cuales se incluye la venta de vehículos para pasajeros, vehiculos especializados como ambulancias, con 24 PYMES suman un total de activos de \$42.906,230.
8. Venta al por mayor de materiales de construcción: piedra, arena, grava, cemento, etc, con 83 PYMES suman un total de activos de \$42.822,701.

9. Venta al por mayor de abono y productos químicos de uso agrícola, con 85 PYMES y una suma total de activos de \$41.921,328.
10. Venta al por mayor de diversos productos sin especialización, con 93 PYMES suman un total de activos por \$41.373,704

Tabla 11

PROVINCIA	GUAYAS	
PYME	PYME	
ETIQUETAS DE FILA	SUMA DE TOTAL ACTIVO	SUMA DE TOTAL ACTIVO2
Venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores como: neumáticos (llantas), cámaras de aire para neumáticos (tubos). Incluye bujías, baterías, equipo de iluminación partes y piezas eléctricas.	\$87,594,466.47	5.50%
Venta al por mayor de productos farmacéuticos, incluso veterinarios.	\$75,183,140.60	4.72%
Venta al por mayor de instrumentos, materiales médicos y quirúrgicos, dentales y artículos ortopédicos.	\$74,830,724.39	4.70%
Venta al por mayor de artículos de ferreterías y cerraduras: martillos, sierras, destornilladores, y otras herramientas de mano, accesorios y dispositivos; cajas fuertes, extintores.	\$60,045,608.88	3.77%
Venta al por mayor de prendas de vestir, incluidas prendas (ropa) deportivas.	\$48,782,938.79	3.06%
Venta al por mayor de otros artículos de uso doméstico: juegos y juguetes, instrumentos musicales y partituras, etcétera.	\$47,031,284.58	2.95%
Venta de vehículos nuevos y usados: vehículos de pasajeros, incluidos vehículos especializados como: ambulancias y minibuses, camiones, remolques y semirremolques, vehículos de acampada como: caravanas y auto caravanas, vehículos para todo terreno (jeeps, etcétera), incluido la venta al por mayor y al por menor por comisionistas.	\$42,906,230.70	2.69%
Venta al por mayor de materiales de construcción: piedra, arena, grava, cemento, etcétera.	\$42,822,701.60	2.69%
Venta al por mayor de abonos y productos químicos de uso agrícola.	\$41,921,328.34	2.63%
Venta al por mayor de diversos productos sin especialización.	\$41,373,704.63	2.60%

Sectores comerciales con mayor suma de activos periodo 2020.

Fuente: Superintendencia de Compañías

La tabla 12 está orientada hacia los indicadores de liquidez, en esta tabla analizaremos el indicador de liquidez corriente y el indicador de prueba acida.

El indicador de liquidez corriente nos indicará cuanto posee la empresa en activos corrientes, por cada dólar de deuda corriente, es decir las deudas a corto plazo. Este indice lo hayamos dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente.

El indicador de prueba ácida es muy similar al de liquidez corriente, pero en la fórmula se va a excluir el inventario, esto quiere decir que vamos a dividir los activos corriente menos inventarios para pasivo corriente.

De acuerdo con el indicador de liquidez corriente, los sectores comerciales de la provincia del Guayas con mayor liquidez son:

- El sector de ventas al por mayor de articulos de ferreterias y cerraduras que cuenta con 114 PYMES, el sector de ventas al por mayor de telefonos y equipos de comunicación que cuenta con 87 PYMES,
- El sector de ventas al por mayor de productos de perfumería, cosméticos y artículos de uso personal que cuenta con 37 PYMES,
- El sector de ventas al por mayor de desechos y desperdicios, chatarras metalicas y de materiales para el reciclado que cuenta con 13 PYMES,
- El sector de ventas al por mayor de abonos y productos quimicos de uso agricolas que cuenta con 85 PYMES. También debemos mencionar los sectores comerciales con menor indice de liquidez, que son, el sector de ventas al por menor de bebidas no alcoholicas (no destinadas al consumo en el lugar de venta), el sector de ventas al por menor de prouctos de panaderías y confiterías, el sector de ventas al por mayor de cueros, pieles y otros productos animales.

Tabla 12

Promedio de indice corriente por sectores comerciales de la provincia del Guayas.

PROVINCIA	GUAYAS	
PYME	PYME	
ETIQUETAS DE FILA	SUMA DE TOTAL INGRESOS	PROMEDIO DE INDICE CORRIENTE
Venta al por mayor de artículos de ferreterías y cerraduras: martillos, sierras, destornilladores, y otras herramientas de mano, accesorios y dispositivos; cajas fuertes, extintores.	58799312.21	200.0441218
Venta al por mayor de teléfonos y equipos de comunicación.	37188871.67	175.1935531
Venta al por mayor de productos de perfumería, cosméticos (productos de belleza) artículos de uso personal (jabones).	18329897.36	172.9288155
Venta al por mayor de desperdicios y desechos, chatarra metálica y de materiales para el reciclado, incluido la recolección, clasificación, separación y el desguace de productos usados, como: automóviles, ordenadores, aparatos de televisión y otros tipos de equipo, para obtener partes y piezas reutilizables. El embalaje y re embalaje, almacenamiento y entrega, aunque sin un proceso de transformación real. Además, los materiales comprados y vendidos tienen un valor remanente.	7826296.43	157.4489353
Venta al por mayor de abonos y productos químicos de uso agrícola.	37412791.1	153.4623109
Venta al por mayor de electrodomésticos y aparatos de uso doméstico: refrigeradoras, cocinas, lavadoras, etcétera. Incluye equipos de televisión, estéreos (equipos de sonido), equipos de grabación y reproductores de CD y DVD, cintas de audio y video CD, DVD grabadas.	32836503.59	137.6597402

Fuente: Superintendencia de Compañías

En la tabla 13 se analizó los datos con respecto al indicador de liquidez de prueba ácida, los sectores comerciales que poseen mayor liquidez para pagar sus deudas inmediatas son:

- El sector de ventas al por mayor de artículos de ferreterías y cerraduras que cuenta con 114 PYMES,
- El sector de ventas al por mayor de productos de perfumería, cosméticos y artículos de uso personal que cuenta con 37 PYMES,
- El sector de ventas al por mayor de abonos y productos químicos de uso agrícolas que cuenta con 85 PYMES,
- El sector de ventas al por mayor de desechos y desperdicios, chatarras metálicas y de materiales para el reciclado que cuenta con 13 PYMES, y
- El sector de ventas al por menor de electrodomésticos en establecimientos especializados, como refrigeradoras, cocinas, microondas, entre otros que cuenta con 15 PYMES.

Tabla 13

Promedio de índice de prueba ácida por sectores comerciales de la provincia del Guayas.

PROVINCIA	GUAYAS	
PYME	PYME	
ETIQUETAS DE FILA	SUMA DE TOTAL INGRESOS	PROMEDIO DE PRUEBA ÁCIDA
Venta al por mayor de artículos de ferreterías y cerraduras: martillos, sierras, destornilladores, y otras herramientas de mano, accesorios y dispositivos; cajas fuertes, extintores.	58799312.21	198.9285222
Venta al por mayor de productos de perfumería, cosméticos (productos de belleza) artículos de uso personal (jabones).	18329897.36	170.9050186
Venta al por mayor de abonos y productos químicos de uso agrícola.	37412791.1	152.681267
Venta al por mayor de desperdicios y desechos, chatarra metálica y de materiales para el reciclado, incluido la recolección, clasificación, separación y el desguace de productos usados, como: automóviles, ordenadores, aparatos de televisión y otros tipos de equipo, para obtener partes y piezas reutilizables. El embalaje y re embalaje, almacenamiento y entrega, aunque sin un proceso de transformación real. Además, los materiales comprados y vendidos tienen un valor remanente.	7826296.43	145.2605796
Venta al por menor de electrodomésticos en establecimientos especializados: refrigeradoras, cocinas, microondas, etcétera.	6316074.21	126.8670982
Venta al por menor de productos naturistas en establecimientos especializados.	2278598.81	112.6821429

Fuente: Superintendencia de Compañías

También se analizó que los de menor liquidez para saldar sus deudas inmediatas son: el sector de venta al por menor de productos de panadería, confitería y repostería, el sector de venta al por menor de instrumentos musicales y partituras y el sector de venta al por mayor de cueros, pieles y otros productos animales.

En la tabla 14 se analizó cuales son los sectores de mayor porcentaje de endeudamiento según el indicador relación deuda activo y el indicador relación deuda patrimonio.

Según el indicador relación deuda/activo los sectores con mayor porcentaje de endeudamiento son:

- El sector de ventas al por mayor de diversos productos sin especialización con un 447%,
- El sector de ventas al por menor de cualquier tipo de producto por correo, internet, incluyendo las subastas con un 196%,
- El sector de venta al por menor de bebidas alcoholicas (no destinadas al consumo en el lugar de venta) con un 117%
- El sector de venta al por menor de otros productos alimenticios en establecimientos especializados con un 116%,
- El sector de venta al por menor de bebidas no alcoholicas (no destinadas al consumo en el lugar de venta) con un 107%.

Los sectores con menor porcentaje de endeudamiento son el sector de actividades de galerias de arte comerciales en establecimientos especializados con un 16%, el sector de venta al por mayor de desechos y residuos con un 30%, el sector de venta al por mayor de petroleo crudo con un 39%, el sector venta al por menor de alfombras, tapices, moquetas, cortinas, visillos con un 40%.

Tabla 14

Promedio de relación deuda/activo por sectores comerciales de la provincia del Guayas.

PROVINCIA	GUAYAS	
PYME	PYME	
ETIQUETAS DE FILA	SUMA DE TOTAL INGRESOS	PROMEDIO DE RELACIÓN DEUDA / ACTIVO
Venta al por mayor de diversos productos sin especialización.	43390449.13	4.467785948
Venta al por menor de cualquier tipo de producto por correo, por internet, incluido subastas por internet, catálogo, teléfono, televisión y envió de productos al cliente.	1620936.66	1.956289361
Venta al por menor de bebidas alcohólicas (no destinadas al consumo en el lugar de venta) en establecimientos especializados.	529277.39	1.1715069
Venta al por menor de otros productos alimenticios en establecimientos especializados.	346990.83	1.160694055
Venta al por menor de bebidas no alcohólicas (no destinadas al consumo en el lugar de venta) en establecimientos especializados, bolos, helados, hielo, etcétera.	439489.45	1.068829053

Fuente: Superintendencia de Compañías

Acorde al indicador deuda/patrimonio en la tabla 15, este indicador se lo lee en número de veces ya que es una relación, cuantos dolares de pasivo o deuda tiene la empresa con respecto a su patrimonio.

Los sectores con mayor endeudamiento según este indicador son:

- El sector de venta de partes y accesorios para motocicletas,
- El sector de venta al por mayor de vidrio plano y espejos,
- El sector de venta de motocicletas, ciclomotores y tricimotos,
- El sector de venta al por menor de productos textiles, prendas de vestir y calzado en puestos de venta y mercados,
- El sector de venta al por menor de gran variedad de productos entre los que no predominan los productos alimenticios, las bebidas o el tabaco.

Tabla 15

Promedio de relación deuda/patrimonio por sectores comerciales en la provincia del Guayas.

PROVINCIA	GUAYAS	
PYME	PYME	
ETIQUETAS DE FILA	SUMA DE TOTAL INGRESOS	PROMEDIO DE RELACIÓN DEUDA / PATRIMONIO
Venta de partes, piezas y accesorios para motocicletas (incluso por comisionistas y compañías de venta por correo).	8245002.61	114.3626141
Venta al por mayor de vidrio plano y espejos.	2779923.55	85.80827658
Venta de motocicletas, incluso ciclomotores (velomotores), tricimotos.	4149126.49	75.80771627
Venta al por menor de productos textiles, prendas de vestir y calzado en puestos de venta y mercados.	5344987.35	60.10570934
Venta al por menor de gran variedad de productos entre los que no predominan los productos alimenticios, las bebidas o el tabaco, actividades de venta de: prendas de vestir, muebles, aparatos, artículos de ferretería, cosméticos, artículos de joyería y bisutería, juguetes, artículos de deporte, etcétera.	28751129	53.1866165

Fuente: Superintendencia de Compañías

En la tabla 16, tenemos los porcentajes del indicador de margen bruto, este indicador se expresa en porcentaje sobre los ingresos, cuanto es el margen de ganancia una vez cubiertos los costos. Los mayores porcentajes de margen brutos los encontramos en los siguientes sectores comerciales;

- Sector de venta al por menor de bebidas no alcohólicas (no destinadas al consumo en el lugar de venta) con un 78.37%, en el
- Sector comercial de venta al por menor de equipo óptico y actividades las ópticas en establecimientos especializados con un 69.85%, en el
- Sector de venta al por menor de recuerdos, sellos, monedas, artículos religiosos y artesanías en establecimientos especializados con un 67.35%, en el

- Sector de venta al por menor de calzado, material de zapatería como por ejemplo plantillas, taloneras, suelas y artículos análogos, con un 63.3%
- Sector de venta al por menor de venta de periódicos en establecimientos especializados con un 62.48%.

Tabla 16

Promedio indicador margen bruto por sectores comerciales de la provincia del Guayas.

PROVINCIA	GUAYAS	
PYME	PYME	
ETIQUETAS DE FILA	SUMA DE TOTAL INGRESOS	PROMEDIO DE MARGEN BRUTO
Venta al por menor de bebidas no alcohólicas (no destinadas al consumo en el lugar de venta) en establecimientos especializados, bolos, helados, hielo, etcétera.	439489.45	78.37%
Venta al por menor de equipo óptico y actividades de las ópticas en establecimientos especializados.	91531.06	69.85%
Venta al por menor de recuerdos, sellos, monedas, artículos religiosos y artesanía en establecimientos especializados.	95346.6	67.35%
Venta al por menor de calzado, material de zapatería (plantillas, taloneras, suela y artículos análogos) en establecimientos especializados.	2548693.01	63.33%
Venta al por menor de periódicos en establecimientos especializados.	360209.52	62.48%

Fuente: Superintendencia de Compañías

En la tabla 17 analizamos los porcentajes del indicador de margen operacional, este indicador de rentabilidad nos va a mostrar cuanto es el margen de ganancia una vez cubiertos los gastos de operación.

Los sectores comerciales con mayor porcentaje de este indicador son;

- El sector de venta al por mayor de artículos y accesorios fotográficos y ópticos, con un porcentaje de 11.72%

- El sector de venta al por mayor de desechos, residuos y productos derivados usados para alimentar animales con un 9.71%
- El sector de venta al por mayor de aparatos, accesorios de calefacción y calentadores de agua con un 8.34%
- El sector de venta al por menor de papel tapiz y revestimiento de pisos en establecimientos especializados con un 8.12%
- El sector de venta al por menor de artículos de iluminación en establecimientos especializados con un 6.07%.

Tabla 17

Promedio indicador margen operacional por sectores comerciales de la provincia del Guayas.

PROVINCIA	GUAYAS	
PYME	PYME	
ETIQUETAS DE FILA	SUMA DE TOTAL INGRESOS	PROMEDIO DE MARGEN OPERACIONAL
Venta al por mayor de artículos y accesorios fotográficos y ópticos (lentes de sol, binoculares, lupas).	1769056.79	11.72%
Venta al por mayor de desechos, residuos y productos derivados usados para alimentar animales (forraje), incluye materias primas agrarias.	1851664.57	9.71%
Venta al por mayor de aparatos, accesorios de calefacción y calentadores de agua.	3431098.97	8.34%
Venta al por menor de papel tapiz y revestimientos de pisos en establecimientos especializados.	186182.1	8.12%
Venta al por menor de artículos de iluminación en establecimientos especializados.	1089015.21	6.07%

Fuente: Superintendencia de Compañías.

La tabla 18 nos muestra los porcentajes del indicador de margen antes de impuestos, este indicador calcula cuanto es el margen de ganancia una vez que se cubren los costos de de gastos de operación, intereses de financiamiento y gastos adicionales.

Los sectores comerciales con mayor porcentaje de este indicador son los siguientes:

- Venta al por mayor de maquinaria y equipos de oficina con un 260.83%
- Venta al por menor de equipos de radio, televisión, etc, con un 131.36%
- Venta al por mayor de relojes, joyas y bisuterías con un 69.59%
- El sector de servicio de lavado, engrasado, pulverizado, encerado, cambios de aceite, etc con un 30.13%
- Venta al por mayor de artículos de porcelana, cristalería, plásticos, entre otros con un 29.41%

Tabla 18

Promedio indicador margen antes de impuestos por sectores comerciales de la provincia del Guayas.

PROVINCIA	GUAYAS	
PYME	PYME	
ETIQUETAS DE FILA	SUMA DE TOTAL INGRESOS	PROMEDIO DE MARGEN ANTES IMPUESTOS Y PART. TRAB.
Venta al por mayor de maquinaria y equipo de oficina: calculadora, máquinas de escribir, contadora de monedas, excepto computadoras y equipo informático.	7029611.48	260.83%
Venta al por menor de equipos de: radio, televisión y estereofónicos, reproductores y grabadores de CD y DVD en establecimientos especializados.	5297992.31	131.36%
Venta al por mayor de relojes, joyas y bisutería.	8211245.88	69.59%
Servicios de lavado, engrasado, pulverizado, encerado, cambios de aceite, etcétera.	2379589.71	30.13%
Venta al por mayor de artículos de porcelana, cristalería, plástico, etcétera; artículos ornamentales; cubertería (cubiertos), vajilla, incluido desechables.	7771728.15	29.41%

Fuente: Superintendencia de Compañías.

En la tabla 19 se analizó el indicador de margen neto, el cual nos muestra el porcentaje de ganancia sobre los ingresos una vez cubiertos los gastos, intereses de financiamiento, la participación a trabajadores e impuesto a la renta.

Dentro de los sectores con mayor porcentaje del margen neto tenemos:

- Venta al por mayor de maquinaria y equipos de oficina con un 304.64%
- Venta al por mayor de relojes, joyas y bisuterías con un 36.76%
- Venta al por mayor de artículos de porcelana, cristalería, plásticos, entre otros con un 33.33%
- Venta al por menor de productos no alimenticios en establecimientos especializados con un 26.01%
- Venta al por mayor de abonos y productos químicos de uso agrícola con un 14.38%

Tabla 19

Promedio indicador margen neto por sectores comerciales de la provincia del Guayas.

PROVINCIA	GUAYAS	
PYME	PYME	
ETIQUETAS DE FILA	SUMA DE TOTAL INGRESOS	PROMEDIO DE MARGEN NETO
Venta al por mayor de maquinaria y equipo de oficina: calculadora, máquinas de escribir, contadora de monedas, excepto computadoras y equipo informático.	7029611.48	304.64%
Venta al por mayor de relojes, joyas y bisutería.	8211245.88	36.76%
Venta al por mayor de artículos de porcelana, cristalería, plástico, etcétera; artículos ornamentales; cubertería (cubiertos), vajilla, incluido desechables.	7771728.15	33.33%
Venta al por menor de productos no alimenticios n.c.p.: materiales de limpieza, armas y municiones, etcétera, en establecimientos especializados.	611734.18	26.01%
Venta al por mayor de abonos y productos químicos de uso agrícola.	37412791.1	14.38%

Fuente: Superintendencia de Compañías.

La tabla 20 nos muestra el indicador financiero ROE (*Return of assets*) según el método dupont. El modelo Dupont explica que la rentabilidad sobre inversión es el resultado de 3 factores, el margen de la empresa, la rotación de activos y el apalancamiento. Esto significa que el ROE, mejora cuando se incrementa uno de sus componentes (Zuleta, 2019).

Para el cálculo de este indicador financiero tomamos los sectores con mayor ingreso en el periodo 2020.

Tabla 20

Promedio ponderado del ROE de los sectores comerciales con mayor ingreso.

PROVINCIA	GUAYAS							
PYME	PYME							
ETIQUETAS DE FILA	SUMA TOTAL INGRESOS	SUMA TOTAL PATRIMONIO NETO	SUMA TOTAL ACTIVO	SUMA UTILIDAD EJERCICIO2	ROE	ROTACIÓN ACTIVOS	MAR GEN NETO	MULTIPLICA DOR PATRIMONIO
Venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores como: neumáticos (llantas), cámaras de aire para neumáticos (tubos).	\$80,513,386.04	\$27,902,322.77	\$87,594,466.47	\$1,258,485.30	4.51%	0.92	1.56%	\$3.14
Venta al por mayor de productos farmacéuticos, incluso veterinarios.	\$73,788,324.10	\$28,620,081.66	\$75,183,140.60	\$3,460,885.33	12.09%	0.98	4.69%	\$2.63
Venta al por mayor de artículos de ferreterías y cerraduras: martillos, sierras, destornilladores, y otras herramientas de mano, accesorios y dispositivos; cajas fuertes, extintores.	\$58,799,312.21	\$27,906,343.90	\$60,045,608.88	\$1,099,221.46	3.94%	0.98	1.87%	\$2.15
Venta al por mayor de instrumentos, materiales médicos y quirúrgicos, dentales y artículos ortopédicos.	\$57,157,149.76	\$23,398,829.24	\$74,830,724.39	\$1,730,517.70	7.40%	0.76	3.03%	\$3.20
Venta al por mayor de diversos productos sin especialización.	\$43,390,449.13	\$12,264,900.57	\$41,373,704.63	\$-353,194.07	-2.88%	1.05	-0.81%	\$3.37

Fuente: Superintendencia de Compañías.

CONCLUSIONES

Tomando en cuenta que el objetivo general de este estudio era analizar el efecto de la pandemia covid19 sobre la liquidez y solvencia de las PYMES del sector comercial de la provincia del Guayas y gracias a los hallazgos en los diferentes sectores comerciales mediante el uso de indicadores financieros, podemos concluir que los efectos del covid19 sobre la liquidez y solvencia de las PYMES del sector comercial de la provincia del Guayas son negativos y afectó no solo al sector comercial sino también al sector del empleo y desempleo, tal como lo mostramos mediante gráficos en el capítulo 1.

Tomando en consideración que nuestro primer objetivo específico es la revisión de la literatura con respecto al covid19, indicadores financieros y PYMES comerciales de la provincia del Guayas, se pudo encontrar información muy relevante con respecto al origen del covid19, el inicio de la pandemia y su efecto, así mismo pudimos llegar a relacionar la importancia del uso de indicadores financieros en las PYMES comerciales y de esa forma tener mayor control sobre la salud financiera de ellas.

Teniendo en cuenta que el segundo objetivo específico es describir las medidas adoptadas por las autoridades para mitigar los efectos de la pandemia covid19 en las PYMES comerciales de la provincia del Guayas, podemos concluir que las autoridades sí adoptaron medidas para mitigar los efectos del covid19, tales como la facilidad de préstamos para la re apertura de las empresas más afectadas por el confinamiento con un interés bajo y que se empezaría a pagar a inicios del 2023 así como también la implementación del semáforo de protección, esta herramienta ayudo a terminar con el confinamiento y permitió la reapertura de locales comerciales con un aforo controlado mínimo dependiendo que tan afectada esté la provincia por la pandemia.

Finalmente teniendo en cuenta el tercer objetivo específico que es realizar un análisis financiero de las PYMES comerciales en la provincia del Guayas, tomando en consideración sus estados financieros, concluimos mediante estos análisis en el capítulo 4 que así, como existen sectores comerciales que han tenido ingresos muy elevados aún en estado de excepción, la mayoría de estos sectores tienen un gran porcentaje de endeudamiento y dificultad de saldar sus deudas incluso a corto y largo plazo.

RECOMENDACIONES

Con base en el análisis de los indicadores financieros en los escenarios previo y de coyuntura covid19; se recomiendan las siguientes acciones:

Dar seguimiento a los indicadores financieros que muestran contracción en la capacidad operativa; que puedan afectar en el futuro, al desempeño de las empresas y su eficiencia respecto al endeudamiento y su cumplimiento.

Ampliar la investigación hacia las PYMES de otros sectores, así como también de otras regiones, de tal forma que se puedan realizar estudios comparativos entre provincias y analizar las medidas financieras que implementaron las empresas en general para contrarrestar los efectos en su desempeño financiero.

REFERENCIAS

- Anchundia Mero, Wendy Katherine (2021). *Impacto de indicadores de rentabilidad en las PYMES comerciales durante la pandemia COVID-19. La Libertad. UPSE, Matriz. Facultad de Ciencias Administrativas.* 21p. Obtenido de: <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/6277>
- Baque-Cantos, M. A., Cedeño-Chenche , B. S., Chele-Chele , J. E., & Gaona-Obando , V. B. (2020). *Fracaso de las pymes: Factores desencadenantes, Ecuador 2020. Revista Científica FIPCAEC (Fomento De La investigación Y publicación En Ciencias Administrativas, Económicas Y Contables).* ISSN : 2588-090X . Polo De Capacitación, Investigación Y Publicación (POCAIP), 5(4), 3-25. Obtenido de: <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/293>
- CEPAL (2020), *Impactos de la pandemia en los sectores productivos más afectados abarcarán a un tercio del empleo y un cuarto del PIB de la región.*
- CEPAL (2020), *Impactos de la pandemia en los sectores productivos más afectados abarcarán a un tercio del empleo y un cuarto del PIB de la región.* Obtenido de: <https://www.cepal.org/es/comunicados/impactos-la-pandemia-sectores-productivos-mas-afectados-abarcaran-un-tercio-empleo-un>
- Dilmar Danilo Delgado Delgado y Gloria Patricia Chávez Granizo (2018): “*Las Pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento*”, *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, (abril 2018). Obtenido de: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/pymes-ecuador-financiamiento.zip>
- España Sara (2020), *El mercado laboral del país sudamericano se deteriora debido al parón económico ante la falta de incentivos del Estado del sector productivo.* Obtenido de:

<https://elpais.com/economia/2020-08-26/el-83-de-trabajadores-en-ecuador-esta-desempleado-o-con-condiciones-precarias-por-la-pandemia.html>

García-Suárez, V., Mejía-Veleceta, C., Mizhquiri-Zhinin, J., & Narváez-Calle, E. (2021). *Factores clave para el desarrollo sostenible de las Pymes en escenario COVID 19 en Ecuador*. Obtenido de: <https://cienciamatriarevista.org.ve/index.php/cm/article/view/501>

Haro Sarango, Alexander. *El marketing digital: un medio de digitalización de las pymes en Ecuador en tiempos de pandemia*. Obtenido de: <https://revistas.uta.edu.ec/erevista/index.php/dide/article/view/1277>

Huilcapi Masacón, N. Úrsula, Troya Terranova, K. T., & Ocampo Ulloa, W. L. (2020). *Impacto del COVID-19 en la planeación estratégica de las pymes ecuatorianas*. *RECIMUNDO*, 4(3), 76-85. Obtenido de: <https://recimundo.com/~recimund/index.php/es/article/view/851>

López-Calva Luis Felipe (2021), *Pequeñas empresas, grandes impactos: Apoyando a las PYMES productivas como motor de la recuperación en ALC*. Obtenido de: <https://www.latinamerica.undp.org/content/rblac/es/home/presscenter/director-s-graph-for-thought/small-businesses--big-impacts--supporting-productive-smes-as-an-.html>

Ministerio de Salud Pública del Ecuador (2022), *Ecuador activa semáforo de protección COVID-19*. Obtenido de: <https://www.salud.gob.ec/ecuador-activa-semaforo-de-proteccion-covid-19/>

Panchana Célleri, Nicole Elizabeth (2021). *Estrategias de financiamiento por las cooperativas de ahorro y crédito a las Pymes en tiempos de pandemia Covid-19*. *La Libertad*, UPSE. *Matriz, Facultad de Ciencias Administrativas*. 19p. Obtenido de: <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/5882>

- Pesantes Karla (2020), *El impacto del Covid-19 en la economía tiene tres escenarios*. Obtenido de: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/impacto-covid-19-economia-escenarios/>
- Vásquez García, H. F. (2019). *Modelo de gestión aplicado a las PYMES del sector comercial para lograr la competitividad en el mercado de la ciudad de Quevedo*. <http://201.159.223.180/handle/3317/12681>
- Zambrano Sánchez, X. A. (2018). *Análisis comparativo del otorgamiento de créditos de la Corporación Financiera Nacional en el sector de alimentos frescos y procesados en Guayaquil (2012-2016)*. <http://201.159.223.180/handle/3317/9923>
- Zuleta Juan Carlos (2019), *El modelo Dupont*. Obtenido de: <https://www.larepublica.co/analisis/juan-carlos-zuleta-acevedo-532896/el-modelo-dupont-2839785>




DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Reinoso Cueva Iván Ricardo**, con C.C: # 0919149781 autor del trabajo de titulación: **Efecto de la pandemia COVID19 en la liquidez y solvencia de las PYMES del sector comercial en la provincia del Guayas**, previo a la obtención del título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 21 de febrero de 2022

f. 
Nombre: **Reinoso Cueva Iván Ricardo**
C.C: **0919149781**

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Efecto de la pandemia COVID19 en la liquidez y solvencia de las PYMES del sector comercial en la provincia del Guayas.		
AUTOR(ES)	Iván Ricardo Reinoso Cueva		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Xavier Omar Jácome Ortega PhD.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Empresariales		
CARRERA:	Gestión Empresarial Internacional		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	21 de febrero de 2022	No. DE PÁGINAS:	70
ÁREAS TEMÁTICAS:	Pymes, Sector comercial, Indicadores Financieros		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	pymes, covid19, comerciales, financieros, liquidez, solvencia		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras): El siguiente estudio está enfocado en conocer los efectos de la pandemia covid19 sobre la solvencia y liquidez de las PYMES comerciales en la provincia del Guayas, cómo se vieron afectadas debido a las restricciones en los periodos del año 2020 y 2021, para lo cual se tomaron datos de ventas, exportaciones, re inversiones, también se levantó información y datos abarcando la revisión de éstos a nivel nacional y local; específicamente para la provincia del Guayas, haciendo énfasis en los indicadores financieros como herramienta de apoyo a las PYMES, tanto para conocer su situación actual como para las futuras tomas de decisiones apegadas al panorama post pandemia. Para este estudio se utilizó una metodología con alcance descriptivo, enfoque cuantitativo, diseño no experimental, lógica deductiva y se utilizaron datos de tipo transversal. El resultado de este estudio concluye que implementar de indicadores financieros en las PYMES, aportará una mejor toma de decisiones acorde al panorama en el que esté situado la empresa.			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-(995266775)	E-mail: ivanreinosoc92@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: Román Bermeo, Cynthia Lizbeth		
	Teléfono: +593-4-380 4600 Extensión: 1637		
	E-mail: cynthia.roman@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			