



Facultad de Ciencias de la administración

Carrera de:

Contabilidad Superior

**ANÁLISIS FINANCIERO DEL IMPACTO
ECONÓMICO FRENTE AL COVID-19 EN EL
SECTOR ELÉCTRICO COMERCIAL DEL
ECUADOR DURANTE EL PERIODO 2016-2020**

Estudiante(s):

**Maribel Dayanna Chuqui Alvarado; Sayda Michelle Peralta
Cárdenas**

Profesor:

Ing. Marco Antonio Piedra Aguilera

**Cuenca- Ecuador
2022**

DEDICATORIA

A mis padres Claudio Chuqui y Lucia Alvarado quienes con su amor, paciencia y esfuerzo me han permitido llegar a cumplir hoy un sueño más, gracias por inculcar en mí el ejemplo de esfuerzo, valentía y responsabilidad de no temer las adversidades porque Dios está conmigo siempre.

A mis hermanos David Brayam y Mateo Sebastián por su cariño y apoyo incondicional, durante todo este proceso, a mi hija Ariana Monserrath por ser mi motor, mi musa y por estar conmigo en todo momento gracias. A toda mi familia porque con sus oraciones, consejos y palabras de aliento hicieron de mí una mejor persona y de una u otra forma me acompañan en todos mis sueños y metas.

Maribel Dayanna

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado principalmente a mi Abuelita Hilda Clemencia que siempre me brindó su amor, comprensión e infinita sabiduría y sé que desde el cielo me acompaña y me envía sus bendiciones y a mi querida Mamá Nube del Rocío que ha sido el principal cimiento dentro de mi vida estudiantil y ahora profesional, que me ha llevado a culminar con éxito este nuevo peldaño dentro de mi vida.

Sayda Michelle

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi gratitud a Dios, quien con su bendición llena siempre mi vida y a toda mi familia por estar siempre presentes.

Mi profundo agradecimiento a todas las autoridades y personal que hacen la universidad del Azuay, por confiar en mí, abrimme las puertas y quienes con la enseñanza de sus valiosos conocimientos hicieron que pueda crecer día a día como profesional.

Finalmente quiero expresar mi más grande y sincero agradecimiento al Ing. Marco Piedra, principal tutor durante todo este proceso, quien con su dirección, conocimiento, enseñanza y colaboración permitió el desarrollo de este trabajo.

Maribel Dayanna

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi agradecimiento a Dios y luego la Universidad del Azuay por haberme brindado todos los conocimientos necesarios y permitirme desarrollar este trabajo de investigación.

Al Ing. Marco Piedra, quien con esmero nos apoyó y brindó todos los conocimientos necesarios para desarrollar este trabajo.

A mis queridos padres y hermanos que, sin su colaboración, apoyo e inspiración, no hubiera sido posible culminar con éxito esta nueva etapa.

Y agradecer a mi familia en especial, por ser mi fuente de inspiración a lo largo de mi vida, por apoyarme siempre y contribuir con sus conocimientos en todo momento, sin ustedes no hubiera sido posible que llegue este día.

Sayda Michelle

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	I
AGRADECIMIENTO.....	II
ÍNDICE DE CONTENIDO	III
ÍNDICE DE TABLAS	IV
ÍNDICE DE FIGURAS	V
ÍNDICE DE ANEXOS	VI
Resumen:.....	VII
Abstract:.....	VII
1. Introducción.....	1
1.1 Objetivos	2
1.2 Marco teórico.....	2
2. Revisión de literatura	3
2.1. Estudios actuales sobre el impacto económico.....	3
3. Métodos	9
Enfoque cuantitativo	10
Enfoque cualitativo	15
4. Resultados	16
Investigación cuantitativa	16
Investigación cualitativa	23
Estadística Descriptiva.....	24
Análisis de regresión múltiple	26
Análisis del modelo planteado	26
5. Discusión	28
6. Conclusión.....	30
7. Anexos	31
8. Referencias.....	42

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	11
Tabla 2	11
Tabla 3	12
Tabla 4	13
Tabla 5	13
Tabla 6	14
Tabla 7	14
Tabla 8	15
Tabla 9	17
Tabla 10	20
Tabla 11	21
Tabla 12	24
Tabla 13	26
Tabla 14	26
Tabla 15	27
Tabla 16	27

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	15
-----------------------	----

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo A	32
Anexo B	33
Anexo C	33
Anexo D	36
Anexo E	38
Anexo F	39
Anexo G	40



Resumen:

El análisis del desempeño financiero de una empresa es un factor primordial, porque permite conocer la verdadera realidad detrás de la información y con ello permite una mejor toma de decisiones; todos los sectores se sintieron amenazados con la llegada del COVID 19, debido a la inesperada paralización de la economía, que luego de algunos meses de incertidumbre busca una reactivación económica; La presente investigación busca analizar el impacto del desempeño financiero en las empresas del sector eléctrico comercial, para ello primero se define al sector a partir de una revisión de la literatura, luego se establecerá los datos que permitan comprender el comportamiento, resultados y situación financiera, que tuvieron las empresas en el periodo 2016- 2020 siendo un antes, durante y después del COVID-19, el enfoque metodológico utilizado exploratorio-descriptivo, por lo que los resultados resaltan la necesidad de desarrollo de políticas y estrategias que mejoren la situación actual del sector.

Palabras clave: COVID-19, desempeño, económico, financiero, impacto

Abstract:

The analysis of the financial performance of a company is an essential factor because it leads to know the true reality behind the information to take a better decision. All sectors felt threatened with the arrival of COVID 19, due to the unexpected paralysis of the economy, which after some months of uncertainty seeks an economic reactivation. This research seeks to analyze the impact of the financial performance in the companies of the commercial electric sector. First, the sector is defined from a literature review, then the data was established to understand its behavior, results and financial situation, which the companies had for 2016-2020 period before, during and after COVID-19. The methodological approach used was exploratory-descriptive, so the results highlight the need for the development of policies and strategies that improve the current situation of the sector.

Keywords: COVID-19, economic, financial, impact, performance



Este certificado se encuentra en el repositorio digital de la Universidad del Azuay, para verificar su autenticidad escanee el código QR
Este certificado consta de: 1 página

Análisis Financiero Del Impacto Económico Frente Al COVID-19 En El Sector Eléctrico Comercial Del Ecuador Durante El Periodo 2016-2020

1. Introducción

A finales del año 2019 en la ciudad de Wuhan-China, se descubrió un nuevo tipo de coronavirus llamado SARS-CoV-2, siendo el causante de la enfermedad denominada COVID-19; la cual luego de realizar los análisis pertinentes se declara una enfermedad de alto riesgo, por los elevados índices de contagio y mortalidad, que se fue expandiendo masivamente por todo el mundo.

Según datos de la (Organización mundial de la salud, 2020) “En Ginebra, 11 de marzo de 2020 El Director General de la (OMS), el doctor Tedros Adhanom Ghebreyesus, anunció que la nueva enfermedad por el coronavirus 2019 (COVID-19) puede caracterizarse como una pandemia.” (p. 1).

Según el Banco Central Del Ecuador (2021), informó que durante los meses de marzo a diciembre del año 2020 se generó una caída en el PIB del 6,4%, siendo el sector comercial uno de los principales sectores que presentaron pérdidas con (USD 5.514,9 millones); en cuanto a la variable de empleo se estimó una pérdida de 532.359 empleos durante el año 2020.

La problemática radica en la caída económica que tuvo el sector en el año 2020, debido a la suspensión de actividades, y a la restricción de importaciones de insumos eléctricos; en el año 2021 existe una lenta recuperación económica en el sector.

Según el Servicio de Rentas Internas registró un aumento de recaudación tributaria del 12% durante los meses de enero a junio del 2021, mientras que en julio se registra un fuerte incremento del 25%, el sector comercial incrementó en un 9%, los resultados se explican por la reactivación económica de los últimos meses. (Orozco, 2021)

La reactivación económica tras el COVID-19 es esencial para potenciar el papel del gasto público, es claro que, en la búsqueda de una reactivación económica con visión a futuro, el financiamiento es un tema muy considerable para las empresas que buscan avanzar y ser eficientes en la administración de sus recursos, brindando así un ambiente apto para el fortalecimiento económico. Siendo este una fuente primordial de ingresos que permite

solventar diferentes tipos de necesidades propias del negocio y alcanzar una mejor economía empresarial.

1.1 Objetivos

Objetivo General:

Analizar los efectos del COVID 19 en el desempeño financiero de las empresas del sector eléctrico comercial, medidos con indicadores de rentabilidad, apalancamiento, liquidez, endeudamiento en el Ecuador durante los periodos 2016- 2020.

Objetivos Específicos:

1. Caracterizar las empresas que se encuentran dentro del sector eléctrico comercial.
2. Evaluar los principales indicadores financieros que tienen mayor afectación en la estructura financiera de las empresas del sector.
3. Determinar el efecto del COVID-19 en la economía del sector eléctrico comercial.

1.2 Marco teórico

Análisis financiero

Baena Toro (2010) en su libro “ Análisis Financiero Enfoque y proyecciones” define al análisis financiero como un proceso de recopilación, interpretación y comparación de datos cualitativos, cuantitativos con hechos históricos y actuales de una empresa, aclarando que el principal propósito es de obtener un diagnóstico sobre el estado real de la organización permitiendo así una eficiente toma de decisiones; mientras Estupiñán Gaitán (2020) en su libro “Análisis financiero y de gestión” resalta que el análisis financiero se utiliza para saber si la organización ha tenido una evolución económicamente rentable o no, dentro de las pautas de comportamiento habitual, identificando de esa manera las políticas financieras de un competidor, examinando la situación y tendencias financieras de un mercado actual o posible.

Nava & Marbelis (2009) en su investigación “Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente” enfatiza que el análisis financiero constituye una herramienta de evaluación de desempeño financiero dentro de un periodo fiscal, el cual permite realizar comparaciones de resultados con empresas competidoras del sector, indica además que la importancia del análisis radica en identificar aspectos económicos que muestran las condiciones en que opera la empresa con respecto al nivel de liquidez, solvencia,

endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad, facilitando así la toma de decisiones, mediante la aplicación de indicadores financieros, que permiten evaluar el rendimiento de una empresa.

(Schuman & Presser, 2017) Explica que la encuesta es un método de investigación muy importante para un planteamiento ya sea cuantitativo como cualitativo; la encuesta es un procedimiento que permite explorar cuestiones que hacen a la subjetividad y al mismo tiempo obtener esa información de una muestra de determinada población y también accede explorar la opinión pública, permitiendo así obtener datos de manera más sistemática que otros procedimientos de observación.

Las encuestas permiten captar la información personal de los sujetos en estudio cuando poseen y están en disponibilidad de ofrecerla; conocer opiniones, creencias, experiencias, valoraciones, intereses, intenciones, puntos de vista, sentimientos y percepciones.

Las encuestas sirven, en primer lugar, para estudios exploratorios descriptivos. También pueden ser utilizados para estudios correlacionales y explicativos el uso de las encuestas apunta a obtener datos que permitan al investigador decidir por su cuenta la existencia y naturaleza de las correlaciones o proponer por su cuenta explicaciones o poner a prueba la adecuación de una explicación.

Las cuestionarios o formularios que se utiliza en las encuestas son guías para la realización de entrevistas, que son, como test de datos que promueve la relación de los cuestionarios y entrevistas que se suscitan objetivamente, confiable y valido.

2. Revisión de literatura

2.1. Estudios actuales sobre el impacto económico

La pandemia de COVID-19 provocó impactos en el modelo económico de diversos países. Entre los principales impactos están: comercio internacional afectado tanto en importaciones como exportaciones, una lenta recuperación en la economía, una amplia vulnerabilidad en cuanto al mercado de trabajo, reducción de la capacidad efectiva de producción, caída de la demanda debido a la restricción de movimiento, caída de la capacidad de consumo y recortes del gasto privado (Laxe, 2021). Este fenómeno abrió paso a la realización de diversos estudios que analizan los efectos de la pandemia en la economía.

Por un lado, existen estudios realizados que muestran los impactos causados por el COVID-19 en la industria de alimentos y bebidas. En Bangladesh Chowdhury et al. (2020) mediante la aplicación de un estudio con metodología cualitativa, en el cual se entrevistaron a 8 empresas representativas, se obtuvo que los principales impactos negativos en la industria fueron:

- A corto plazo: pérdidas por vencimiento de producto y dificultad para llevar a cabo los gastos operativos normales; escasez de capital de trabajo al igual que del efectivo lo que condujo a un retraso en las obligaciones financieras que tenían y operaciones limitadas con distribuidores y socios comerciales.
- Mediano y largo plazo: reducción en el retorno de la inversión de las empresas; disminución notable del rendimiento comercial en los dos primeros trimestres del año 2020. Una de las empresas incluso mencionó que las ventas disminuyeron en un 80% a comparación del anterior año fiscal, por lo que no se ha podido evaluar perspectivas futuras de la industria. También hubo reducción en la contribución del PIB, debido a la situación inestable de la industria de alimentos y bebidas en Bangladesh.

Chowdhury et al. (2020) propone varias estrategias como son la reestructuración de la cadena de suministros enfocadas en el comercio en línea; construir relaciones comerciales con nuevos mercados y distribuidores, para cuando se llegue a una era post COVID-19 se pueda emprender iniciativas que aumenten la productividad como también la mejora en la contribución de la industria de alimentos y bebidas al PIB en Bangladesh.

Por otro lado, la pandemia COVID-19 también ha generado diversas investigaciones sobre el impacto financieros en empresas. Un estudio del Banco de España (2021) manifiesta que la pandemia ha tenido consecuencias negativas sobre la actividad económica, especialmente por la heterogeneidad del impacto de la pandemia, que resultó ser elevada principalmente en los sectores del comercio, transporte y hotelería. Es decir, se ha afectado los ingresos y como consecuencia se ha generado una falta de recursos para poder cancelar obligaciones adquiridas por las empresas.

Así también, revisando ciertos indicadores importantes del estudio del Banco de España se observó que las necesidades de liquidez superaban los 230 mil millones de euros en los meses abril-diciembre del 2020. Esto llevó al gobierno a intervenir de manera rápida y

aperturar programas para créditos a empresas que pudieron cubrirse por al menos el 75% de las necesidades; las grandes empresas fueron las que menos retrocesos tuvieron en este tiempo, mientras que las medianas y pequeñas empresas experimentaron un deterioro en la situación financiera con un retroceso en su economía, por lo que un número significativo de empresas se declararon en liquidación (Banco de España, 2021).

En cuanto a estudios que analizan la economía Post-COVID-19, Laxe (2021) investiga las diferentes capacidades de respuesta de los países y la variedad de estímulo económico adoptadas cuestionando así las visiones anteriores sobre el crecimiento económico globalizado y la expansión general de la productividad, puesto que han creado claras distorsiones sociales, políticas así como la inestabilidad relacionada en los mercados que contribuye a aumentar la desigualdad.

Laxe (2021) concluye que durante el segundo trimestre de 2021 se observó una tasa de variación anual positiva, en la que la inversión y el gasto de los hogares fueron los principales actores; la sección muestra el nivel más alto durante el mismo período, el año cayó un 13,2% y un 11,3%, respectivamente, como resultado, el gasto en administración pública sólo aumentó durante el año, un 4,5%, y las importaciones disminuyeron un 5,8% y un 4,6%, respectivamente.

En América Latina, un estudio realizado por Beteta (2020) menciona que el comercio sostuvo una importante alza durante las tres décadas que precedieron la crisis del 2008, las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, lograron alcanzar hasta un 72%, antes de la pandemia de COVID-19 el comercio mundial tuvo un crecimiento no muy significativo durante el periodo 2014-2019, el índice de precios de las materias primas había disminuido casi un 30%.

La pandemia encontró a América Latina en un momento de debilidad y de vulnerabilidad macroeconómica, existió una disminución significativamente en el aporte del consumo privado y de las exportaciones al crecimiento, las sucesivas crisis derivaron fuertes ajustes fiscales que fueron apalancados con fuertes condicionantes de los organismos financieros internacionales, los ingresos públicos totales de los gobiernos de América del Sur pasaron de representar 19,4% en 2017 a 119,7% del PIB en el 2018 como resultado del mayor dinamismo de la recaudación tributaria siendo esta la respuesta pública a la pandemia y el anuncio de masivos paquetes fiscales precipito un rápido deterioro del contexto fiscal, encontrando así a la región en un proceso de consolidación fiscal (Beteta, 2020).

En las inversiones los niveles se mantuvieron reprimidos, por largos periodos de tiempo, en especial lo de inversión pública, teniendo que ajustar ciertos impuestos económicos tributarios existentes y a su vez proponer nuevos impuestos en contexto de cargas tributarias para poder solventar este periodo de crisis a causa de la pandemia, como otro punto importante es tratar de generar competitividad en las exportaciones y sobretodo inyectar liquidez al sector financiero es ahí donde se presenta nuevas oportunidades y una de ellas es recuperar la capacidad de recursos fiscales, donde se pueda tener un estado con capacidad de los recursos, donde se pueda actuar con efectividad y oportunidad, combatiendo temas de corrupción, evasión fiscal (Beteta, 2020).

En Tamaulipas en México, Gaspar Juárez et al., (2021) realizaron una investigación cualitativa aplicando un cuestionario de 34 reactivos en el cual, se encuestaron 112 pequeñas empresas y 3 empresas medianas; los datos revelaron que el impacto de los ingresos el 86,08% de las empresas encuestadas vieron reducidas sus ventas debido a la situación provocada por la pandemia del COVID-19, por otro lado del total de la muestra 47 empresas alcanzaron un rango del 26% al 50% en pérdidas de ventas, mientras 40 empresas dijeron que las pérdidas en ventas alcanzó un porcentaje del 0% al 25%, es decir más del 75% de las empresas se vieron afectadas en la utilidad generada por las ventas (Gaspar Juárez et al., 2021).

La nómina de trabajadores se vio perjudicada en un 25% debido a que el 75% de los empleadores tuvieron fondos con los cuales lograron cubrir sus pagos, por lo cual se buscó una reactivación inmediata para poder generar algo de ingresos que permitieron cubrir las demás necesidades y así no acceder a obligaciones financieras. Con respecto a los costos se observó un aumento de 69,5% a causa del incremento de fletes de importaciones y del proceso de desaduanización, adicional enfrentaron escasez de productos y retrasos en la entrega de los mismos (Gaspar Juárez et al., 2021).

Sin embargo, el 78% de las empresas encuestadas respondió que no consideraron en algún momento cerrar su negocio de manera definitiva, aunque la situación que se presentó durante el tiempo de emergencia fue difícil. Se pensó que no se podría solventar, por lo que decidieron buscar alternativas para compensar costos, en este caso el 44% de las empresas vio la necesidad de aumentar los precios de sus productos, el 24 % lo estaba pensando y el 32% restante no aumentó sus precios y optaron por reducir el porcentaje de utilidad durante la emergencia sanitaria. El nivel de impacto en la inversión de las empresas dio como resultado que el 77% no tenía ningún tipo de obligación financiera mientras el 24% lo disponían en ese

momento; el 22% de las empresas encuestadas restantes respondió que consideran dar por terminadas las actividades comerciales de manera definitiva debido a la incertidumbre de la duración de la emergencia sanitaria (Gaspar Juárez et al., 2021).

En Perú, Zurita et al., (2019) analizaron las estrategias para incrementar la rentabilidad de la empresa Indema Perú S.A.C y concluyeron que las principales causas de la suspensión en el desarrollo económico empresarial que estaban constituidas por el elevado costo de ventas y la falta de control en los gastos que afectaron de manera directa a la utilidad; por lo que realizaron un análisis financiero tanto cuantitativo con sus respectivos indicadores y cualitativos con una breve entrevista a tres informantes y así saber cuáles fueron sus estrategias, como mejoraron, y como incrementaron su utilidad. (Zurita et al., 2019).

El estudio reveló que el financiamiento es considerado una herramienta fundamental para aumentar los ingresos; que los recursos que dispone la empresa “Indema Perú S.A.C.” no fueron suficientes para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo; que es necesario incrementar la liquidez a través de la actualización de la cuenta clientes permitiendo conocer la situación real de los consumidores; al igual que implementar descuentos por pronto pago e interés por morosidad; también vincular teoría administrativa financiera para lograr las metas gerenciales; y optimizar el manejo de la gestión de las inversiones y gastos operativos que conllevaron a conseguir un resultado atractivo y acceder a créditos financieros (Zurita et al., 2019).

En Ecuador, Sevilla Galarza & Vásconez Acuña (2021) analizan el impacto económico en las empresas del sector textil de la ciudad del Pelileo, mediante una investigación cualitativa con entrevistas que permitieron evaluar los diferentes problemas que se presentaban; el endeudamiento y solvencia fueron desafíos que enfrentaron las empresas ecuatorianas donde incluyen la reducción del flujo de efectivo debido a una disminución drástica en ventas y utilidades, existiendo una falta de suministro a causa de la paralización de las importaciones y pérdida de inventario.

Sevilla Galarza & Vásconez Acuña (2021) reveló en su investigación que el 100% de los productores textiles del cantón Pelileo enfrentaron problemas en la liquidez a causa de la pandemia, por lo que aseguraron tener dificultades para cubrir las obligaciones de corto plazo que adquirieron; mientras en la rentabilidad, el 91% de las encuestados coincidieron en que tuvieron que incurrir en gastos operativos por lo que su rentabilidad decreció de manera notable durante el año 2020.

El incremento del 84% cartera vencida, según los productores es otro punto relevante por el incremento en la presión sobre el capital de trabajo y liquidez, que hace que exista un incremento en el riesgo financiero de las empresas; por lo que el 61% de los encuestados manifestaron que se tuvo que modificar las políticas de cobranza y dar facilidad de pago para recaudar las deudas que presentan mayor monto con vencimiento (Sevilla Galarza & Vásconez Acuña, 2021)

Mientras tanto, en la investigación cuantitativa con la información financiera obtenida se logró extraer los siguientes resultados: la liquidez en el año 2019 fue de 2,61 mientras que del año 2020 fue del 3,64; el endeudamiento por otro lado aumentó de 0,27 a 0,28, mientras el índice de solvencia en el año 2019 fue de 3,64 y del 2020 fue de 3,54, otro indicador aplicado fue el del ROA que en año 2019 fue del 0,56 mientras en el 2020 fue del 0,03 (Sevilla Galarza & Vásconez Acuña, 2021)

García et al., (2020) analizan el impacto de la consolidación y distribución de gastos en las microempresas en el Ecuador del sector de la construcción durante el periodo 2018, a través de una investigación de dos tipos, inicialmente con un enfoque cuantitativo el cual analizó principalmente los estados financieros de las empresas que forman parte del sector de la construcción, encontrando así varias anomalías, el cual al obtener esos resultados en parte financiera se procedió analizar un enfoque real a través de entrevistas a cinco contadores relacionados al área el cual notificaron que las cuentas de pérdidas sujetas a amortización en periodos siguientes y que a pesar de obtener utilidad en ese año, continuaban colocando el mismo rubro por pérdida de años anteriores, la aplicación de porcentajes incorrectos para el periodo 2018, el porcentaje para el cálculo de impuesto a la renta de sociedades era del 22% y ciertas empresas aplicaron el 25% el cual estuvo vigente desde el año 2019. Otra anomalía expuesta fue que no se registra el cálculo de participación a trabajadores y la pérdida por otros ingresos no objeto de impuesto a la renta.

Según los entrevistados notifican que también el principal problema se enfoca en los gastos no respaldados tributariamente siendo uno de ellos el gasto de mano de obra informal ya que la mayoría de colaboradores ingresan por temporadas y no se puede obtener un valor exacto por mes, estos gastos a lo largo del periodo no llegan a tener base ni limitaciones y por otro lado, los gastos de materiales no se adquieren por proforma si no según las necesidades, lo que hace incierto para el contador saber el valor del costo de construcción exacto. (García et al., 2020)

Otro inconveniente comentado fue que la cantidad de empresas que se encuentran dentro del sector de la construcción están propensas a ser vulnerables a la evasión de impuestos, la creación de empresas fantasmas y la correcta presentación de los estados financieros por el cual, al no existir un control permanente de las empresas investigadas, da paso a la manipulación de valores al momento de informar a la entidad correspondiente. (García et al., 2020).

En conclusión, los estudios investigados de manera cualitativa y cuantitativa reflejan que el análisis financiero es una herramienta indispensable de diagnóstico para cada una de las empresas porque gracias a ello se logra determinar la situación real de cada una de las empresas, donde existe detección de desviaciones, deficiencias que se hayan obtenido durante el periodo de estudio donde facilita la toma de decisiones que debe asumir la alta gerencia.

3. Métodos

Baena Toro (2010) en su libro “Análisis Financiero Enfoque y proyecciones” define al análisis financiero como un proceso de recopilación, interpretación y comparación de datos cualitativos, cuantitativos con hechos históricos y actuales de una empresa, aclarando que el principal propósito es de obtener un diagnóstico sobre el estado real de la organización permitiendo así una eficiente toma de decisiones; mientras Estupiñán Gaitán (2020) en su libro “Análisis financiero y de gestión” resalta que el análisis financiero se utiliza para saber si la organización ha tenido una evolución económicamente rentable o no dentro de las pautas de comportamiento habitual, identificando de esa manera las políticas financieras de un competidor, examinando la situación y tendencias financieras de un mercado actual o posible.

Nava & Marbelis (2009) en su investigación “Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente” enfatiza que el análisis financiero constituye una herramienta de evaluación de desempeño financiero dentro de un periodo fiscal, el cual permite realizar comparaciones de resultados con empresas competidoras del sector, indica además que la importancia del análisis radica en identificar aspectos económicos que muestran las condiciones en que opera la empresa con respecto al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad, facilitando así la toma de decisiones, mediante la aplicación de indicadores financieros, que permiten evaluar el rendimiento de una empresa.

El presente estudio investiga el comportamiento de la salud financiera del sector eléctrico comercial antes, durante y después de la época de COVID-19; el cual inicia identificando el enfoque y tipo de investigación a desarrollar, donde posterior se aborda criterios de inclusión y exclusión de datos, técnicas, métodos y posibles limitaciones que pudiera tener la investigación al no contar con la respectiva información.

El enfoque de este estudio es cualitativo y cuantitativo, siendo esta una investigación con modalidad exploratoria descriptiva porque analiza e interpreta la salud financiera del sector eléctrico comercial, convirtiéndose así también en una investigación de tipo transversal al tener una población definida con sus respectivos indicadores financieros pertenecientes a un periodo de tiempo.

Enfoque cuantitativo

Las empresas del sector eléctrico comercial, están sujetas a cumplir con normas y disposiciones legales vigentes dentro del sector financiero, por tal motivo se debe presentar anualmente información económica y financiera al Servicio de Rentas Internas, mediante el formulario Renta Sociedades y presentación de Estados Financieros a la Superintendencias de Compañías Valores y Seguros; verificando así, que en estos últimos años ha existido una modificación en la denominación de cuentas, para lo cual se efectúa una estandarización de datos siendo el proceso para ajustar el plan de cuentas a ciertas características y obtener una uniformidad en la información extraída. Esto se realiza porque existen empresas dentro de la investigación que presentan estados financieros, por lo que el plan de cuentas difiere de los actuales y por lo tanto se decide realizar dicho procedimiento para mantener los datos dentro de un patrón determinado.

Para caracterizar las empresas del sector eléctrico comercial se necesita la respectiva información que es proporcionada por la Superintendencia de Compañía, Valores y Seguros, como primer punto se descargó la base de datos anual por sectores del periodo a estudiar 2016-2020, clasificando así por el CIUU G 4663: venta al por mayor de materiales para la construcción, artículos de ferretería, equipo, materiales de fontanería (plomería o gasfitería) y calefacción, código que representa a las empresas dedicadas al comercio, tomando en cuenta el desglose de los dígitos pertenecientes al mismo, por cual se decide trabajar con el código CIUU G 4663.21: Venta al por mayor de artículos de ferreterías y cerraduras: martillos, sierras, destornilladores, cajas fuertes y otras herramientas de mano.

Tabla 1

Descripción del Código CIU y su Desglose

Código	Nombre
CIU 4663	Venta al por mayor de materiales para la construcción, artículos de ferretería, equipo, materiales de fontanería (plomería o gasfitería) y calefacción.
CIU 4663.2	Venta al por mayor de artículos de artículos de ferreterías, fontanería (plomería o gasfitería) y calefacción.
CIU 4663.21	Venta al por mayor de artículos de ferreterías y cerraduras: martillos, sierras, destornilladores, cajas fuertes y otras herramientas de mano.

Nota: Esta tabla indica la clasificación industrial internacional uniforme con la que se trabajará el presente estudio.

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Una vez obtenida la data de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del periodo de estudio, se resuelve que se trabajará con datos desbalanceados, debido a que no todas las empresas proporcionan información de estados financieros durante el tiempo de estudio. Los datos desbalanceados se dan cuando no toda la información es uniforme entre sí, causando un problema de clasificación de los mismos, porque durante el tiempo de estudio la data obtenida puede aumentar o disminuir; a comparación de los datos balanceados que son homogéneos entre sí, ayudando así a realizar un análisis uniforme más sencillo, sin importar el tamaño de base de datos.

Se procede a delimitar la información del presente estudio, aplicando filtros para evitar que los datos sean incorrectos, inexactos o irrelevantes, de todas las empresas del sector; una vez identificada las cuentas principales de la data obtenida, se realiza un ajuste por inflación; a efecto de poder trabajar con datos en valor homogéneo, con la intención de realizar la medición de los Estados Financieros de la forma más real, evitando así cualquier tipo de distorsión dada por la inflación.

Tabla 2

Inflación del año 2016 al 2020

Año	Inflación	Inflación Acumulada
2020	-0,34%	0,00%

2019	0,27%	0,27%
2018	-0,22%	0,05%
2017	0,42%	0,47%
2016	1,73%	2,20%

Nota: Tabla interpretativa del cálculo de datos empleando ajuste por inflación.

Fuente: Las autoras, adaptado del Banco Central del Ecuador

Posterior al ajuste por inflación, se procede a realizar la depuración de datos para evitar inconsistencias, mediante dos criterios:

- Criterio de Chauvenet: Este método fue propuesto por W. Chauvenet en 1863 y constituye el supuesto de una distribución normal de las medias, donde permite identificar los llamados outliers o datos atípicos de un conjunto de datos experimentales. Para ejecutar este criterio empezamos con el cálculo de la media y la desviación típica, para luego poder calcular los respectivos intervalos de confianza como se muestra a continuación:

$$x = \underline{x} \pm k(n_c) * \sigma_x$$

$$x = k(n_c) * \sigma_x \leq x_i \leq \underline{x} = k(n_c) * \sigma_x$$

Donde:

$$x_i = \text{datos experimentales}$$

$$x = \text{medida de rechazo}$$

$$\underline{x} = \text{media}$$

$$k(n_c) = \text{coeficiente del criterio de chauvenet}$$

$$\sigma = \text{desviación típica}$$

Tabla 3

Criterio de Chauvenet

n	Kn	N	Kn	N	Kn
2	1,15	8	1,86	30	2,4
3	1,35	9	1,92	40	2,48

4	1,54	10	1,96	50	2,57
5	1,65	15	2,13	100	2,81
6	1,73	20	2,24	300	3,14
7	1,8	25	2,33	500	3,29
-	-	-	-	1000	3,48

Nota: Esta tabla indica los coeficientes del criterio de Chauvenet empleado

Fuente: Las autoras tomado de W. Chauvenet

Una vez calculada la media y la desviación típica de los indicadores financieros se procede a colocar un límite superior e inferior y eliminar todas aquellas que sobrepasen dicha condición, en este caso se eliminaron 81 datos atípicos.

Tabla 4

Número de Observaciones

Descripción de los Datos	Total	Porcentaje
Media	839.626,08	
Desviación estándar	5.077.026,70	
Coefficiente de Chauvenet	3,48	
Total de Observaciones	2653	100%
Total Outliers (atípicos)	81	3%
Total de Observaciones Confiables	2572	97%

Nota: Número de observaciones eliminadas por el del criterio de Chauvenet empleado

Fuente: Las autoras

Criterio del investigador: Se realiza la depuración de datos, primero procediendo a eliminar manualmente 124 observaciones ROA (-) y ROE (+) por existir una variación en los resultados a causa de la ley de signos matemáticos.

Tabla 5

Número de Observaciones

Descripción de los Datos	Total	Porcentaje
Total de Observaciones	2572	100%
Total Outliers (atípicos)	124	5%
Total de Observaciones Confiables	2448	95%

Nota: Número de observaciones eliminadas por el del criterio de ROA (-) Y ROE (+)

Fuente: Las autoras

A continuación, se procedió a eliminar 1224 observaciones siendo estos los indicadores financieros relativamente altos, valores que se encuentran fuera del valor promedio estimado, que sus resultados alteran los valores promedios del estudio.

Tabla 6

Número de Observaciones

Descripción de los Datos	Total	Porcentaje
Total de Observaciones	2448	100%
Total Outliers (atípicos)	1224	50%
Total de Observaciones Confiables	1224	50%

Nota: Número de observaciones eliminadas por el del criterio de valores que alteran promedio del estudio.

Fuente: Las autoras

Indicadores Financieros

Los indicadores financieros son una razón (división) entre dos o más variables, tomadas de la información histórica proveniente de los estados financieros Sanchez Gomez (2008) , y su resultado permite evaluar el desempeño de la organización en términos de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad; alguno de ellos se expresan en porcentaje y otros en número de veces (Murillo et al., 2013); estas herramientas financieras permiten monitorear los resultados esperados en la organización con el afán de diseñar estrategias necesarias para mejorar o a su vez lograr un desempeño superior (Correa Quezada et al., 2020) Para aplicar los indicadores financieros se procede a realizar la clasificación de empresas según su tamaño, empleando el criterio del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, donde predomina los ingresos generados en el año y luego de la clasificación se procede a aplicarlo a todas las empresas del sector, luego por año y finalmente por el tamaño.

Tabla 7

Clasificación del Tamaño de las Empresas

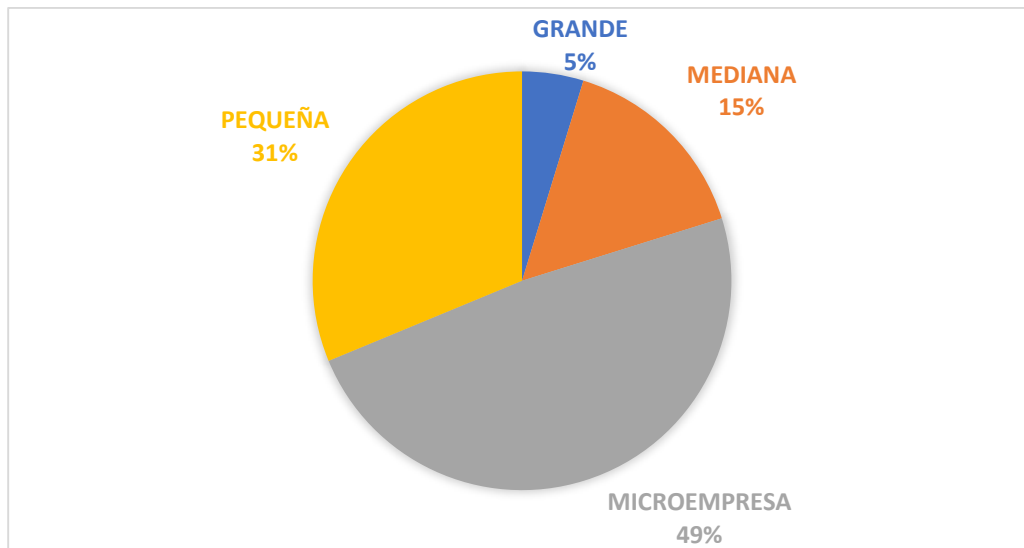
	Tamaño	Nº de trabajadores	Ingresos
1	Microempresa	1-9	Inferiores a 100.000,00
2	Pequeña	10-49	100.001,00 - 1.000.000,00

3	Mediana	50-199	1.000.001,00 - 5.000.000,00
4	Grande	200- En adelante	5.000.001,00 - En adelante

Fuente Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

Figura 1

Clasificación de las Empresas en Función de los Ingresos



Nota: Esta figura indica la clasificación de las empresas según el tamaño, evidenciando el porcentaje participación en el mercado.

Fuente: Las autoras

Enfoque cualitativo

La técnica para la recolección de datos cualitativos fue a través del levantamiento de información de campo, esta se desarrolló en base a entrevistas que se realizaron: presidentes ejecutivos, jefes de producción y jefes de compras nacionales e internacionales de cada empresa seleccionada que pertenecen al sector eléctrico comercial. Como primer punto se envió una previa solicitud de entrevista *Anexo A* la cual describía el lugar, el tiempo de duración y el canal de comunicación por donde se presentaría la entrevista; el cual estuvo compuesta por 12 preguntas que se enfocan en analizar la situación financiera frente al COVID-19, enfatizando sus preguntas en el impacto, la problemática, las estrategias financieras y sus reactivaciones económicas futuras.

Tabla 8

Preguntas de investigación cualitativa

-
1. ¿Cree usted que, como resultado de la pandemia COVID – 19 se ha generado una contracción económica del sector eléctrico comercial?
 2. ¿Cuáles considera usted que eran los problemas económicos que afectaban a la rentabilidad de la empresa antes de la pandemia?
 3. Usted como gerente de la empresa, ¿Cree que hubo un alza de costos de materia prima después de pandemia y cuál cree que son sus motivos?
 4. Usted como gerente de la empresa, ¿cuál considera que ha sido el impacto más relevante en el área contable financiero?
 5. ¿Su empresa estaba prepara para sufrir algún impacto económico tipo pandemia o similar?
 6. Cree usted que, ¿Cómo producto de la pandemia COVID-19, se ha generado disminución de ventas en el sector eléctrico comercial?
 7. ¿Cómo compara usted las ventas del sector eléctrico comercial en el año 2016 versus el año 2019?
 8. ¿Cómo compara usted la situación financiera del sector eléctrico comercial en el año 2019 versus el año 2021?
 9. ¿Considera usted que el sector eléctrico comercial sigue enfrentando problemas económicos producidos por la pandemia?
 10. ¿Qué estrategias usted considera que le han dado resultado positivo al momento de aplicarlas en el interior de la empresa?
 11. ¿Qué medidas considera primordiales para lograr la reactivación del sector eléctrico comercial?
 12. ¿Cómo usted analiza la nueva realidad empresarial del sector eléctrico comercial para el futuro?
-

Fuente: Las autoras

Como segundo punto se realizó un estudio piloto del instrumento que se aplicó, este fue realizado en una de las empresas del sector investigado, la entrevista fue realizada de forma presencial, la cual tuvo una duración de 28 minutos, 11 de las 12 preguntas fueron contestadas y abarcaron puntos de vistas mucho más profundos referente a la investigación; la pregunta que no fue respondida se seguirá tomando en cuenta para las próximas aplicaciones, debido a que cada empresa entrevistada puede opinar de una forma diferente.

Como tercer punto se realizó la transcripción de cada entrevista, para ello se empleó un software profesional Atlas. Ti, versión 22 que contribuyó a codificar la información, a encontrar patrones y relaciones entre ideas claves, para definir y facilitar las interpretaciones obteniendo así información real que vivieron y viven nuestras empresas ecuatorianas pertenecientes al sector eléctrico comercial.

4. Resultados

Investigación cuantitativa

Tabla 9*Indicadores Financieros Totales del sector eléctrico comercial*

Indicadores Financieros	Total
Liquidez Corriente	4,44
Prueba Ácida	3,04
Endeudamiento Del Activo	0,61
Endeudamiento Patrimonial	6,22
Endeudamiento A Corto Plazo	76%
Endeudamiento A Largo Plazo	24%
Apalancamiento	7,22
Fortaleza Patrimonial	19%
Apalancamiento A Corto Y Largo Plazo	4,76%
Rotación De Ventas	2,36
Impacto De La Carga Financiera	1%
Rentabilidad Neta Del Activo	10%
Margen Bruto	0,15
Rentabilidad Neta De Ventas	11%
ROE	38%
ROA	10%

Nota: Total de la suma del periodo (2016-2020)

Fuente: Las autoras

En esta tabla se da a conocer el cálculo de los indicadores financieros del sector eléctrico comercial del periodo (2016-2020), demostrando así puntos críticos, el promedio de la liquidez corriente es alta Baena Toro (2010) indica que el nivel óptimo debe ser entre 1,5 a 2,0 pudiendo evidenciar que hay empresas dentro del sector que poseen activos corrientes ociosos, indicando así una pérdida de rentabilidad a corto plazo. Mientras que la prueba ácida el mismo autor indica que el nivel óptimo debe ser 1 o próximo, en este caso el resultado de

nuestro análisis es mayor al criterio establecido demostrando así, que existen empresas dentro del sector que poseen exceso de liquidez.

Baena Toro (2010) señala que un nivel óptimo de endeudamiento del activo sería entre el rango 0,40-0,60 siendo el nuestro superior a lo establecido; indicando así que el sector está perdiendo autonomía financiera frente a grupos de terceros que facilitan el nivel de financiación. Al relacionar el pasivo total y el patrimonio se llega a la conclusión que entre más alto sea el resultado del endeudamiento del activo, menor rentabilidad existirá, involucrando así una menor participación de la rentabilidad de los activos, ya que parte de esa rentabilidad deberá destinarse a cancelar el costo de los pasivos.

El endeudamiento a corto plazo representa el 76% del total de los pasivos de las organizaciones, es decir que la mayoría de las empresas del sector financian sus deudas a corto plazo, mientras el 24% restante es el endeudamiento a largo plazo, siendo pocas empresas que tiene obligaciones a mayor tiempo.

El apalancamiento determina el grado de apoyo de los recursos interno de la empresa sobre recursos de terceros siendo el apalancamiento mayor a 1 indica que una pequeña reducción del valor del activo podría absorber casi totalmente el patrimonio; la fortaleza patrimonial representa el 90% del capital de los socios que aportan para desarrollar la actividad empresarial, con respecto a los fondos propios que cuenta la compañía. Mostrando así un apalancamiento a corto y largo plazo que es del 7,45% que sería el porcentaje de deuda contraída por la empresa, con respecto a los fondos propios.

Generalmente, cuanto mayor es la rotación de ventas, mayor es la eficiencia de la utilización de los activos, en este caso el total de la inversión en activos totales del sector presentó una rotación alta, es decir que por cada \$1,00 invertido en activos totales, se generaron ventas de \$5,13. Baena Toro (2010) afirma que el porcentaje ideal del impacto de la carga financiera para la empresa comercial puede estar entre los 3% y el 5%; el sector arroja un resultado del 1% es decir que se debe destinar dicho porcentaje para cubrir gastos financieros generados en operaciones de financiación, nuestro sector presenta un punto alto en la capacidad de pago de los intereses en relación a las ventas, por lo que se debe reducir el porcentaje con el fin de disminuir el riesgo y evitar los pagos eventuales.

Mientras tanto el rendimiento neto de los activos es bajo para el sector, se concluye que el activo no está siendo utilizado en su máxima capacidad por lo que es necesario que las empresas empiecen a desarrollar estrategias que permitan tener un mayor rendimiento.

Por cada dólar de las ventas netas del sector, la utilidad bruta es negativa esto se debe a que los costos de ventas son altos por lo que no se estaría calculando un correcto precio de venta que permitan solventar de una mejor manera al sector; mientras la rentabilidad neta de ventas es de un 8% Baena Toro (2010) indica que una adecuada rentabilidad neta de ventas depende de un correcto cálculo de costo de ventas que es influenciado por el total de la materia prima, de los gastos que forman parte de la comercialización de los diferentes productos que oferta el sector y de los ingresos no operacionales, este último puede influenciar positiva o negativamente en el resultado.

La diferencia entre el ROE y el ROA indica que es un sector rentable, pero la mayoría de sus activos han sido financiados con obligaciones sea de corto o largo plazo y gracias a ello ha observado el aumento en la rentabilidad financiera del sector.

En conclusión, se observa que el sector eléctrico comercial durante el periodo de investigación (2016-2020) presenta problemas como son de: liquidez, esto se presume por una alta acumulación de stock, o porque existe una cartera vencida alta, lo que significaría que se estaría desaprovechando recursos económicos que podría dar rentabilidad sin enfrentar problemas de liquidez para las empresas; la solvencia del sector indica que para poder mantenerse dentro del mercado, han tenido que adquirir obligaciones, suponiendo que la mayoría de dinero fue aportado por los mismos inversionistas, o por reservas que existían en las empresas para solventar, o en ciertos casos se presume que las empresas adquirieron compromisos financieros siendo estos de corto plazo, siendo pocas las empresas que decidieron hacerlo a largo plazo para contar con recursos suficientes y cubrir sus obligaciones a tiempo.

La gestión del sector eléctrico comercial, presenta un escenario donde existe una rotación constante de ventas y un impacto financiero bajo es decir que destina ese porcentaje para cubrir sus compromisos financieros adquiridos para así contribuir al máximo en el logro de los objetivos financieros; la rentabilidad del sector se ha mantenido en un porcentaje no muy alto, pero que ha servido para poder controlar costos y gastos adquiridos haciendo que las ventas puedan tener un margen de utilidad, que comprendiendo desde el punto del inversionista analiza la manera de ver como se produce el retorno de sus valores invertidos en la organización.

Tabla 10*Indicadores Financieros Totales del periodo 2016-2020*

Año	2016	2017	2018	2019	2020
Liquidez Corriente	4,72	4,57	4,65	4,35	3,80
Prueba Ácida	3,19	3,21	3,07	2,87	2,80
Endeudamiento Del Activo	0,61	0,61	0,61	0,60	0,59
Endeudamiento Patrimonial	7,17	6,17	6,07	5,55	6,07
Endeudamiento A Corto Plazo	0,75	0,78	0,73	0,77	0,79
Endeudamiento A Largo Plazo	0,25	0,22	0,27	0,23	0,21
Apalancamiento	8,17	7,17	7,07	6,55	7,07
Fortaleza Patrimonial	17%	18%	16%	19%	25%
Apalancamiento A Corto Y Largo Plazo	5,90%	4,97%	4,07%	3,83%	4,99%
Rotación De Ventas	2,57	2,63	2,38	2,43	1,73
Impacto De La Carga Financiera	1%	1%	1%	1%	1%
Rentabilidad Neta Del Activo	11%	11%	11%	10%	9%
Margen Bruto	0,36	0,13	0,05	0,09	0,09
Rentabilidad Neta De Ventas	6%	24%	8%	6%	8%
ROE	43%	44%	38%	35%	31%
ROA	11%	11%	11%	10%	9%

Nota. Total de la suma del periodo (2016-2020)

Fuente: Las autoras

En la tabla 10 se observa el comportamiento de la economía durante el periodo de estudio, el año 2018 muestra un pequeño aumento en sus indicadores financieros, se recuerda que hasta el año 2017 estuvo vigente las medidas arancelarias de salvaguardias y la mayoría de microempresas que se encuentran dentro de este sector se presume que adquirirían sus productos a empresas grandes, que por su giro de negocio importaban su mercadería lo que implicaba para ellas cancelar impuestos arancelarios y haciendo que el precio final del producto suba; en el 2018 hubo una liberación de aranceles lo que hizo que el activo corriente de ese año tenga un pequeño aumento.

Con estos antecedentes se presume que los socios aportaron con capital, tomando así la decisión de adquirir obligaciones. La rentabilidad neta del activo se mantuvo respecto a los años anteriores el margen bruto se redujo asumiendo que aquel año debido al alza de las medidas arancelarias, el costo de importación aumentó y es cuando las empresas decidieron adquirir inventario a un alto costo sin considerar ajustar el costo de ventas a sus productos, todo esto por mantener los precios acorde a la competencia, teniendo que ajustar la rentabilidad a un 6% para seguir siendo competitivo dentro del sector e hizo que el ROE

aumente entendiendo así que parte de su activo ha sido financiado con deuda mientras el ROA se mantiene durante los años.

El año 2020 se vio afectado principalmente por la pandemia mundial del COVID-19 esto hace que se presente un panorama distinto al anterior la liquidez fue la más baja de acuerdo a todo el periodo de estudio esto hizo que las empresas no tengan las posibilidades necesarias de efectuar pagos a corto plazo; sin embargo el apalancamiento se asemejó al año 2018, haciendo que la fortaleza patrimonial del 2020 aumente significativamente haciendo que los socios aporten capital propio para no adquirir obligaciones con terceros al mismo tiempo la rotación de ventas disminuyó, e hizo que tardara más días en volverse efectivas aquellas deudas que los clientes mantenían con las empresas, pero a causa de eso el endeudamiento del activo aumentó e hizo que las empresas dependan bastante de sus acreedores teniendo una limitada capacidad de endeudamiento, haciendo que su ROE Y ROA disminuya a causa que la baja utilidad neta obtenida en el este año.

En conclusión, podemos obtener que de los años analizados (2016-2020) el de mayor impacto fue el año 2020 afectando a la liquidez, porque a pesar de que existieron ventas, estas se presumen que fueron a crédito afectando así indirectamente a la solvencia porque se tuvo que adquirir obligaciones con terceros y a la rentabilidad porque durante el año 2020 las empresas se vieron obligadas a disminuir el porcentaje de utilidad para poderse mantener en el sector.

Tabla 11

Indicadores Financieros Totales por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande
Liquidez Corriente	7,47	4,49	2,91	1,92
Prueba Ácida	6,24	2,83	1,67	1,03
Endeudamiento Del Activo	0,53	0,59	0,65	0,70
Endeudamiento Patrimonial	5,52	7,05	5,23	6,51
Endeudamiento A Corto Plazo	0,85	0,76	0,70	0,79
Endeudamiento A Largo Plazo	0,15	0,24	0,30	0,21
Apalancamiento	6,52	8,05	6,23	7,51
Fortaleza Patrimonial	26%	15%	13%	43%
Apalancamiento A Corto Y Largo Plazo	4,62%	5,37%	3,81%	4,81%
Rotación De Ventas	1,83	2,46	2,54	2,51
Impacto De La Carga Financiera	1%	1%	1%	1%
Rentabilidad Neta Del Activo	13%	11%	9%	8%

Margen Bruto	0,20	0,15	0,12	0,08
Rentabilidad Neta De Ventas	12%	7%	19%	3%
ROE	36%	39%	36%	51%
ROA	13%	11%	9%	8%

Nota. Total de la suma del periodo (2016-2020)

Fuente: Las autoras

En la tabla 11 valoramos los distintos indicadores por tamaño de empresa, el sector se encuentra altamente representado por microempresas; según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos se da a conocer que el segmento de microempresas entre el año 2019-2020 tuvo una reducción de un 3,2% que en cifras se habla de al menos 26000 empresas; destacando así un impacto en la liquidez financiera, según la entrevista realizada al Sr. Claudio Chuqui dueño de SEI -Sistemas Eléctricos Integrales manifestó que su negocio al ser considerado como microempresa tiene muchas más dificultades en temas tributarios, financieros que las empresas grandes del sector.

Ñacata Suintaxi & Monge Miño (2021) en su estudio da conocer el impacto del Régimen Impositivo para Microempresas del 2% a las empresas categorizadas por el Servicio de Rentas Internas donde indica que genera grandes inconvenientes a los contribuyentes, como la principal desventaja el no poder hacer uso de los costos y gastos de la actividad económica que desarrollan, disminuyendo así notablemente su liquidez económica y financiera, teniendo como consecuencia que la mayoría de microempresarios no cumplan sus obligaciones a tiempo por desconocimiento y que algunos de ellos no empiecen a demostrar sus ventas en totalidad, para evitar cancelar un valor alto en impuestos.

Destacando el año 2020, como un periodo donde su empresa tuvo que enfrentar transiciones fuertes, debido a sus gastos administrativos fijos que mantenían, así mismo un alto stock en mercadería, y pagos a proveedores continuos, lo que le motivó a tomar acciones inmediatas, implementando así en su local el servicio de venta en línea, al principio no fue nada fácil indicó, pero con publicidad y promoción logró subsistir ante este año que él considera el peor de todo la trayectoria de su empresa.

Si se revisa los indicadores de empresas de los otros tamaños, se observa también los impactos que estos han demostrado durante el periodo de estudio, si nos fijamos en el endeudamiento del activo de las empresas grandes, se puede concluir que estas han presentado una alta dependencia de acreedores, mostrando así una limitada capacidad de endeudamiento, donde los socios han asumido un aporte de capital para poder seguir desarrollando la actividad empresarial, otro punto a considerar es el indicador de Dupont indicando que la capacidad del

activo para producir utilidad es bajo a comparación de los otros tamaños, lo que conlleva tener una baja rentabilidad neta de ventas obligando a las empresas a ajustar su porcentaje de utilidad, para así poder comercializar sus productos.

En cuanto a los resultados generados durante el periodo de estudio, el ROE se considera aceptable, libre de riesgo para determinar costo de oportunidades para los inversionistas de las empresas; estos aumentan significativamente en todos los tamaños entendiendo así el crecimiento en la rentabilidad financiera; mientras el ROA permite evaluar continuamente si los activos que son adquiridos potencian los porcentajes de márgenes operativos deduciendo así la utilidad que recibirá cada organización.

Investigación cualitativa

Se realizaron un total de 10 entrevistas, A continuación, los pasos que se usó hasta la obtención de los resultados.

1. Importación de documento WORD
2. Documentos cargados exitosamente en el programa ATLAS.TI.22
3. Introducción de documentos para el procesamiento
4. Generar códigos
5. Tabla de correlación y resultados.

Se utilizaron varias herramientas para el procesamiento de los códigos y citas para realizar posteriormente una interpretación desde una visión real en el ámbito financiero de las empresas ecuatorianas.

Una de las herramientas utilizadas del programa fueron las tablas de concurrencia y correlación para observar cuando un código (ideas claves) se cruzaba con otro, y cuál era la cita (preguntas de las entrevistas) en la que lo hacía, es decir, cuando un entrevistado hablaba de un tema, a qué otro tema también hacía referencia. Se observaron además las ideas más frecuentes (relacionadas con el tema de la investigación) en las entrevistas, mediante la tabla unidad de investigación “Impacto Financiero” de palabras frecuentes; y se obtuvo la gráfica que resumían a qué códigos había hecho referencia o menciona cada representante durante la entrevista. Éste último fue el dato más relevante con el que se trabajó para la elaboración de

las conclusiones sobre el análisis del comportamiento y desempeño financiero de las empresas del sector.

Tabla 12

Códigos generados a partir de las ideas principales

Alza de Costos

Área Contable

Economía

Estrategias

Reactivación

Rentabilidad

Sector Eléctrico

Situación Financiera

Ventas

Nota: Se indica la distribución generada por el programa, el cual demuestra el número de veces mencionadas en cada pregunta, los códigos que fueron asignados, teniendo una muestra de 10 entrevistas.

Fuente: Las autoras

Estadística Descriptiva

Análisis estadístico Total de Empresas del Sector

En el *anexo B* del análisis descriptivo de las variables utilizadas en el estudio de las empresas del sector eléctrico comercial, muestra un total de 1224 observaciones estudiadas, en el cuál predomina los siguientes indicadores:

Analizando el sector eléctrico comercial en cuanto a la capacidad para generar efectivo muestra una media de liquidez corriente de \$ 4,44 dólares es decir que por cada dólar que el sector contrae como deuda, tiene dicho valor para respaldarla; mientras la prueba ácida indica que por cada dólar de obligación a corto plazo tiene una media \$3,04 dólares para cancelarlo.

El endeudamiento patrimonial muestra que por cada unidad monetaria del patrimonio existe una dependencia de \$6,22 dólares con los acreedores, es decir que gran parte del sector se encuentra financiado por acreedores y una pequeña parte por los inversionistas, corroborando esta información en el *anexo B* con una media en endeudamiento del activo que es del 61%.

Mientras el apalancamiento según resultados obtenidos indica que el pasivo con las obligaciones contraídas contribuye más que el patrimonio para la financiación de los activos del sector.

Análisis estadístico Total de Empresas por Año

En el *anexo C* se observa el análisis descriptivo de las variables utilizadas en el estudio de las empresas del sector eléctrico comercial, detalladas desde el año 2016-2020, rescatando así datos significativos para la investigación los indicadores con mayor impacto son los de liquidez corriente, prueba ácida, endeudamiento patrimonial, apalancamiento respectivamente, los años con mayor incidencia fueron del 2016, 2017 y 2020, conjeturando con las siguientes posibilidades, los años mencionados sufrieron ciertos impactos como el año 2016 por el terremoto que afectó la economía del país en el año 2017 debido a las medidas de emergencia temporales que fueron las salvaguardias afecto nuevamente a la economía y a la balanza comercial del País y el año 2020, como bien sabemos la situación de emergencia sanitaria que se vivió a nivel mundial como fue la pandemia debido al COVID-19.

Análisis estadístico Total de Empresas por Tamaño

En el *anexo D* se expone el análisis descriptivo de las variables utilizadas en el estudio de las empresas del sector eléctrico comercial, detalladas por tamaño, incidiendo en los resultados obtenidos, los indicadores con mayor impacto son los de Liquidez Corriente y Prueba Ácida en las microempresas, siendo éstas las que poseen exceso de liquidez, presumiendo así que estas empresas tienen un alto inventario de mercadería por lo que no le permite tener una liquidez adecuada.

Mientras en el endeudamiento se evidencia que todas las empresas del sector han tenido que contraer obligaciones con acreedores para poder mantener las empresas a flote, demostrando así el endeudamiento del activo que está siendo financiado hasta el 70% por acreedores, que comparando con el apalancamiento se indica que el pasivo contribuye más que el patrimonio a la financiación de los activos de las empresas.

Análisis de regresión múltiple

El modelo de regresión lineal múltiple, relaciona la variable dependiente, con la variable independiente; para ello se utilizó el programa MINITAB que permitió alcanzar los siguientes resultados para obtener la ecuación correspondiente para la investigación.

Tabla 13

Variables de la investigación

Definición	Código	Escala de medida
Variable Dependiente		
Índice de rentabilidad capital propio	ROE	Porcentaje
Variables Independientes		
Índice de liquidez corriente	Liquidez Corriente	Porcentaje
Índice de prueba ácida	Prueba Ácida	Porcentaje
Índice de endeudamiento del activo	Endeudamiento del activo	Porcentaje
Índice de fortaleza patrimonial	Fortaleza Patrimonial	Porcentaje
Índice de apalancamiento de corto y largo plazo	Apalancamiento de corto y largo plazo	Porcentaje
Índice de rotación de ventas	Rotación de ventas	Porcentaje
Índice de impacto de la carga financiera	Impacto de la carga financiera	Porcentaje
Índice de margen bruto	Margen bruto	Porcentaje

Fuente: Las autoras

Análisis del modelo planteado

Tabla 14

Coefficientes

Término	Coef	EE del coef.	Valor t	Valor p	Fiv
Constante	0,1855	0,0447	4,15	0,000	
Liquidez Corriente	-0,00212	0,00414	-0,51	0,609	7,17
Prueba Ácida	0,00062	0,00480	0,13	0,897	7,23
Endeudamiento Del Activo	-0,0411	0,0643	-0,64	0,523	1,50
Fortaleza Patrimonial	-0,0217	0,0262	-0,83	0,409	1,07
Apalancamiento A Corto Y Largo	0,03791	0,00105	36,02	0,000	1,20
Rotación De Ventas	0,01852	0,00331	5,60	0,000	1,02
Impacto De La Carga Financiera	-1,33	1,06	-1,26	0,207	1,04
Margen Bruto	0,1327	0,0250	5,30	0,000	1,13

Fuente: Las autoras

En la tabla 14 se puede apreciar los resultados de la aplicación del modelo propuesto, teniendo en cuenta la variable dependiente, considerada en este caso el ROE, contra sus variables independientes, siendo los más significativos por sus valores obtenidos en P los siguientes indicadores: apalancamiento a corto y largo plazo, rotación de ventas y margen bruto; esto indica que la diferencia entre las medias son estadísticamente significativas, esto se da porque el valor de P es menor o igual que el nivel de significancia del 0,05 por lo que se puede concluir que la diferencia entre las medias no es igual a la diferencia hipotética.

Tabla 15

Resumen del modelo

S	R-cuad.	R-cuad. (ajustado)	R-cuad. (pred)
0,504853	56,28%	55,99%	40,64%

Fuente: Las autoras

En la tabla 15 se aprecia el resumen del modelo, cabe resaltar que el R-cuadrado Minitab Blog Editor (2019) “es una medida estadística que evalúa que tan cerca están los datos de la línea de regresión ajustada” siendo el porcentaje de respuesta en el estudio del 56,28% indicando así que el modelo expone toda la variabilidad de los datos de respuesta en torno a la media; es decir que mientras mayor es el R-cuadrado, mejor se ajusta el modelo a los datos.

Tabla 16

Análisis de varianza

FUENTE	GL	SC Ajust.	MC Ajust.	Valor F	Valor p
Constante	8	398,656	49,832	195,51	0,000
Liquidez Corriente	1	0,067	0,067	0,26	0,609
Prueba Ácida	1	0,004	0,004	0,02	0,897
Endeudamiento Del Activo	1	0,104	0,104	0,41	0,523
Fortaleza Patrimonial	1	0,174	0,174	0,68	0,409
Apalancamiento A Corto Y Largo	1	330,768	330,768	1297,76	0,000
Rotación De Ventas	1	7,983	7,983	31,32	0,000
Impacto De La Carga Financiera	1	0,406	0,406	1,59	0,207
Margen Bruto	1	7,152	7,152	28,06	0,000

Fuente: Las autoras

En la tabla 16 se observa el análisis de varianza el valor de F en el apalancamiento a corto y largo plazo indica que el modelo es significativo, por su valor de respuesta alto; esto se relaciona al valor de p que expone que las probabilidades más bajas proporcionan una evidencia más fuerte en contra de la hipótesis nula en relación al ROE.

5. Discusión

Se evidencia en la parte financiera, según resultados alcanzados que el sector eléctrico comercial se encuentra con problemas financieros debido a los impactos fuertes que ha tenido su economía durante el periodo de investigación 2016-2020 cabe destacar que no solamente se sufrió un impacto por la pandemia del COVID-19, sin embargo el sector arrastraba ya desde hace algún tiempo problemas en su economía, por lo que se procedió a investigar posibles resultados en distintos sectores siendo el caso de (Chowdhury et al., 2020) en su estudio demuestra la dificultad del sector de las bebidas en solventar problemas a corto, mediano y plazo a causa de la reducción del 80% de ventas, por lo que existió una disminución dentro del PIB, mientras tanto en Ecuador (Banco Central Del Ecuador, 2021a) analizó el impacto negativo del COVID-19 indicando que el sector comercial presenta pérdida de \$ 5.514,90 millones de dólares, el sector turístico \$ 1.809,70 millones de dólares y el sector manufacturero \$ 1.716,80 millones de dólares, los resultados reflejan que por efecto de la pandemia el PIB cayó en 6,4% a través de tasas de variación del Valor Agregado Bruto.

Sevilla Galarza & Vásconez Acuña (2021) en su estudio relaciona los problemas de liquidez que asumió el sector textil por el alto stock de inventario que tenían, adquirieron obligaciones financieras para poder cancelar a sus proveedores y a sus colaboradores; ASOBANCA (2022) informó de los segmentos que recibieron préstamos fueron destinados el 55% a créditos en el sector productivo y el 45% a créditos de consumo respectivamente; representando esto un 10% del PIB por lo que esto obligó a tomar decisiones, como fueron recorte de personal, El Universo (2020) en su estudio realizado por Deloitte Consulting identificó las principales estrategias que adoptaron las empresas, por impacto del COVID-19, una de ellas fue que “el 71% de las empresas disminuyeron su nómina” el sector con más impacto fue el de servicios con el 46%.

La incursión en nuevos mercados textiles y nuevas estrategias de venta todo esto para poder seguir manteniendo sus empresas a flote.

Según la Organización Internacional del Trabajo (2021) en su estudio realizado al sector de la construcción habla de los distintos problemas que el sector tuvo que enfrentar, para no liquidar las empresas que estaban en actividad económica, uno de los problemas que presentaron fue el endeudamiento, las obras quedaron paralizadas, por lo que no fue posible una reactivación inmediata, trayendo consigo problemas para solventar pago de obligaciones a proveedores, por lo que se tomó la decisión de refinanciar ciertas obligaciones que estaban vigentes a la fecha, otra decisión que se tomó fue la disminución del margen de utilidad, debido a la emergencia sanitaria que se vivía, los insumos aumentaron de precio porque lo que se realizó ajustes presupuestarios a nivel de empresas.

La investigación complementa sus hallazgos en un análisis cualitativo, mediante entrevistas las cuales concluyeron en los siguientes puntos: el sector se vio afectado durante el periodo 2016-2020, por el periodo de transición del gobierno como fueron cambios tributarios, aduaneros y políticas en general; mientras en el año 2020 donde surgió la pandemia del COVID-19 para las empresas en general fue un impacto que no tenían proyectado sin embargo, tenían reservas económicas y gracias a ello lograron cubrir sus obligaciones sin mayor afectación.

Mientras tanto en las empresas pequeñas y microempresas, la situación fue diferente HITRAFFIC catalogada como empresa pequeña comentó que este tiempo de pandemia fue una época muy difícil a nivel económico, debido al nivel de endeudamiento que se mantenía la empresa, producto de esta pandemia hubo disminución de personal, debido al alto índice de mortalidad que hubo en el año 2020, algunos de los colaboradores fallecieron. Las microempresas producto de la pandemia fueron las que más problemas presentaron siendo el caso de Sistemas Eléctricos Integrados el cuál relataba que además de los problemas económicos que se presentó, fue el alto costo de los insumos utilizados para su empresa, teniendo así que disminuir en un 5% el margen de utilidad para poder solventar su empresa se vio en la necesidad de incursionar en nuevos mercados y nuevas modalidades de mercadeo dentro de la ciudad.

Finalmente, se concluye que la empresas grandes, pequeñas, microempresas antes de la pandemia padecían por temas tributarios, financieros, impactos ambientales, normativos y durante la pandemia la gran mayoría no estuvo prepara para ello por tal es un impacto muy fuerte, claro que rescatando que la gran parte de entrevistados no optaron por quebrar o cerrar sus empresas, sino al contrario siempre se supieron mantener firmes hasta la fecha,

implementando cada día más nuevas estrategias de marketing, mercado, financiero entre otras con el propósito de que las empresas vuelvan a surgir nuevamente.

6. Conclusión

El desarrollo de esta investigación permitió conocer un panorama real de la situación tanto como financiera, como su impacto y desempeño de las empresas del sector eléctrico comercial en los periodos 2016 al 2020; dado que permitió proponer estrategias de financiación, operatividad, efectividad y rentabilidad como planes de acción y posibles soluciones ante una situación de emergencia como la que se ha vivido durante el periodo de investigación 2016-2020, la definición de estas estrategias son claves para el logro de los objetivos financieros a futuro. (Ochoa et al., 2018)

Como punto de partida según el análisis podemos entender y demostrar que la situación financiera de las empresas antes de presentarse tal pandemia mundial, las empresas sufrían inconvenientes financieros debido al cambio de leyes tributarias y en el comercio internacional debido a la implementación de salvaguardias, aumento de impuestos, y nuevos impuestos ya que ante todo entendió que las empresas presentadas son un mercado voluble.

Las compañías están expuestas a sufrir cualquier tipo de desequilibrio financiero imprevisto, caracterizado por su liquidez e insolvencia y su nivel de endeudamiento que de una u otra forma influyen en la sostenibilidad en el mercado (Ochoa et al., 2018) . Por lo tanto, el análisis financiero se considera una herramienta que facilita el diagnóstico y el pronóstico del desempeño futuro de una organización lo cual puede generar medidas significativas para la toma de decisiones a tiempo ante cualquier eventualidad como se evidenció en la investigación (Gitman, 2017)

En el desarrollo de la investigación se pretendió abordar el análisis del impacto financiero de las empresas del sector eléctrico comercial inicialmente con el estudio de los estados financieros analizando las razones financieras principalmente y el levantamiento de información mediante las entrevistas realizadas a los principales representantes del sector, las cuales manifestaron las estrategias optadas por las organizaciones ante la situación de pandemia.

Se evidenció que el impacto financiero que tuvo el sector a raíz de la emergencia sanitaria afectó esencialmente en la reducción en ventas por ende en sus ingresos, por lo que

se vio en la obligación de diseñar y ajustar diferentes áreas y estrategias para la continuidad de las empresas del sector eléctrico comercial.

La organización tuvo que implementar medidas en donde se ajustarán los productos y servicios ofrecidos a las necesidades del momento del cliente demandante; fortaleciendo su área comercial, otorgando facilidades de pago a los clientes habituales y demás beneficios dependiendo la organización.

Durante la pandemia según nuestros entrevistados las empresas con mayor impacto fueron las microempresas, debido a que la mayoría de empresas estaban en proceso de crecimiento, mientras las empresas con menor impacto fueron las grandes gracias al buen manejo de la administración financiera; después de un post pandemia existió caídas económicas que hasta hoy en día tratan de solventar ciertas empresas comerciales debido al alto costo de importación de materia prima y aumento de fletes por las nuevas leyes del actual gobierno. Sin embargo, para concluir se puede decir que las empresas tienen una visión futura exitosa debido a las estrategias que cada una de ellas plantea.

7. Anexos

Anexo A

SOLICITUD DE ENTREVISTA

Cuenca, 01 de abril del 2022

Ingeniero
Manuel Piedra Aguirre
GERENTE GENERAL SPOKINSA S.A

Ciudad

De mis consideraciones:

Luego de extenderle un cordial saludo, acorde a conversación mantenida previamente, solicitamos de la manera más comedida su ayuda para coordinar el desarrollo de una entrevista que pretende recabar información relacionada con el funcionamiento financiero, sus impactos y comportamiento en el interior de la empresa de la cual usted representa, a efectos de lo cual planteamos el desarrollo de un encuentro virtual a través de la plataforma de zoom día 08 de Mayo del 2022 a las 11:00 am, con una duración de 30 minutos.

Tema: Spokinsa S.A

Hora: 08 de mayo 2022 11:00 AM.

Enlace:

<https://zoom.us/j/9896560423?pwd=YVJJZSs2R2ZmT2xvalBUbWZUdFICUT09>

ID: 989 656 0423

Contraseña: 2F44DU

Agradeciendo de antemano por su amable disponibilidad, me suscribo.

Atentamente:

Srta. Maribel Chuqui
ESTUDIANTE

Anexo B

Variable	N°	Media	Error Estandar De La Media	Desviación Estándar	Mínimo	Mediana	Máximo
Liquidez Corriente	1224	4,44	0,27	9,34	0,02	1,94	98,20
Prueba Ácida	1224	3,04	0,23	8,09	-0,60	1,14	97,52
Endeudamiento Del Activo	1224	0,61	0,01	0,27	0,00	0,66	1,00
Endeudamiento Patrimonial	1224	6,22	0,51	17,87	0,00	1,90	422,51
Endeudamiento A Corto Plazo	1224	0,76	0,01	0,28	0,00	0,89	1,00
Endeudamiento A Largo Plazo	1224	0,24	0,01	0,28	0,00	0,11	1,00
Apalancamiento	1224	7,22	0,51	17,87	1,00	2,90	423,51
Fortaleza Patrimonial	1224	0,19	0,02	0,57	0,00	0,04	15,63
Apalancamiento A Corto Y Largo Plazo	1224	4,76	0,43	15,03	0,00	1,22	370,21
Rotación De Ventas	1224	2,36	0,13	4,41	0,00	1,55	98,98
Impacto De La Carga Financiera	1224	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,17
Rentabilidad Neta Del Activo	1224	0,10	0,00	0,14	-0,07	0,06	1,38
Margen Bruto	1224	0,14	0,02	0,61	-10,79	0,16	1,00
Rentabilidad Neta De Ventas	1224	0,10	0,04	1,27	-0,05	0,04	44,37
ROE	1224	0,38	0,02	0,76	-1,01	0,22	18,86
ROA	1224	0,10	0,00	0,14	-0,07	0,06	1,38

Fuente: Las autoras

Anexo C

Variable	N°	Media	Error Estandar De La Media	Desviación Estándar	Mínimo	Mediana	Máximo
Liquidez Corriente	1224						
2016	254	4,72	0,62	9,84	0,49	1,95	97,52
2017	259	4,57	0,54	8,70	0,30	1,82	61,42
2018	260	4,65	0,59	9,53	0,02	2,01	74,53
2019	228	4,35	0,70	10,51	0,37	2,00	98,20
2020	223	3,80	0,53	7,91	0,13	2,03	97,02
Prueba Ácida	1224						
2016	254	3,19	0,56	8,91	0,01	1,16	97,52

2017	259	3,21	0,48	7,77	0,00	1,13	56,97
2018	260	3,07	0,46	7,35	0,01	1,16	74,53
2019	228	2,87	0,57	8,55	0,01	1,04	95,27
2020	223	2,80	0,53	7,87	-0,60	1,15	97,02
Endeudamiento Del Activo							
2016	254	0,611	0,017	0,272	0,010	0,658	0,998
2017	259	0,609	0,018	0,282	0,006	0,667	0,994
2018	260	0,613	0,017	0,269	0,008	0,654	0,994
2019	228	0,604	0,018	0,273	0,011	0,641	0,988
2020	223	0,586	0,019	0,278	0,003	0,627	0,989
Endeudamiento Patrimonial							
2016	254	7,17	1,81	28,77	0,01	1,92	422,51
2017	259	6,17	1,00	16,03	0,01	2,01	176,36
2018	260	6,07	0,85	13,75	0,01	1,89	160,04
2019	228	5,55	0,71	10,70	0,01	1,79	85,33
2020	223	6,07	0,90	13,39	0,00	1,68	91,94
Endeudamiento A Corto Plazo							
2016	254	0,75	0,02	0,29	0,00	0,91	1,00
2017	259	0,78	0,02	0,27	0,04	0,90	1,00
2018	260	0,73	0,02	0,29	0,01	0,81	1,00
2019	228	0,77	0,02	0,27	0,04	0,91	1,00
2020	223	0,79	0,02	0,26	0,12	0,94	1,00
Endeudamiento A Largo Plazo							
2016	254	0,25	0,02	0,29	0,00	0,09	1,00
2017	259	0,22	0,02	0,27	0,00	0,10	0,96
2018	260	0,27	0,02	0,29	0,00	0,19	0,99
2019	228	0,23	0,02	0,27	0,00	0,09	0,96
2020	223	0,21	0,02	0,26	0,00	0,06	0,88
Apalancamiento							
2016	254	8,17	1,81	28,77	1,01	2,92	423,51
2017	259	7,17	1,00	16,03	1,01	3,01	177,36
2018	260	7,07	0,85	13,75	1,01	2,89	161,04
2019	228	6,55	0,71	10,70	1,01	2,79	86,33
2020	223	7,07	0,90	13,39	1,00	2,68	92,94
Fortaleza Patrimonial							
2016	254	0,17	0,02	0,36	0,00	0,04	4,48
2017	259	0,18	0,02	0,29	0,00	0,05	1,73
2018	260	0,16	0,02	0,26	0,00	0,04	1,79
2019	228	0,19	0,03	0,47	0,00	0,04	5,98
2020	223	0,25	0,07	1,10	0,00	0,04	15,63
Apalancamiento A Corto Y Largo Plazo							
2016	254	5,90	1,59	25,40	0,00	1,38	370,20
2017	259	4,97	0,85	13,63	0,00	1,36	153,99
2018	260	4,07	0,49	7,87	0,00	1,12	49,29

2019	228	3,83	0,52	7,85	0,00	1,21	58,26
2020	223	4,99	0,83	12,45	0,00	0,93	91,74
Rotación De Ventas							
2016	254	2,57	0,26	4,13	0,00	1,52	43,71
2017	259	2,63	0,40	6,36	0,00	1,68	98,98
2018	260	2,38	0,25	4,07	0,00	1,64	45,58
2019	228	2,43	0,27	4,12	0,00	1,62	56,78
2020	223	1,73	0,13	1,90	0,00	1,32	20,56
Impacto De La Carga Financiera							
2016	254	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,16
2017	259	0,01	0,00	0,02	0,00	0,00	0,17
2018	260	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,06
2019	228	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,09
2020	223	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,09
Rentabilidad Neta Del Activo							
2016	254	0,11	0,01	0,15	0,00	0,06	0,96
2017	259	0,11	0,01	0,14	0,00	0,06	1,02
2018	260	0,11	0,01	0,15	-0,07	0,06	1,38
2019	228	0,10	0,01	0,12	0,00	0,05	0,90
2020	223	0,09	0,01	0,13	-0,01	0,05	0,89
Margen Bruto							
2016	254	0,35	0,02	0,27	-0,77	0,30	1,00
2017	259	0,13	0,03	0,54	-3,32	0,12	1,00
2018	260	0,05	0,05	0,86	-10,79	0,11	1,00
2019	228	0,09	0,04	0,61	-4,60	0,11	1,00
2020	223	0,09	0,04	0,58	-3,26	0,11	1,00
Rentabilidad Neta De Ventas							
2016	254	0,06	0,01	0,09	0,00	0,04	0,93
2017	259	0,24	0,17	2,75	0,00	0,04	44,37
2018	260	0,07	0,01	0,12	-0,05	0,04	1,08
2019	228	0,06	0,01	0,09	0,00	0,03	0,79
2020	223	0,08	0,01	0,14	-0,02	0,03	1,00
ROE							
2016	254	0,43	0,08	1,22	0,01	0,22	18,86
2017	259	0,44	0,06	0,94	0,01	0,23	13,85
2018	260	0,38	0,02	0,39	-1,01	0,25	2,29
2019	228	0,35	0,03	0,39	0,01	0,22	2,27
2020	223	0,31	0,02	0,36	-0,03	0,17	2,56
ROA							
2016	254	0,11	0,01	0,15	0,01	0,06	0,96
2017	259	0,11	0,01	0,14	0,01	0,06	1,02
2018	260	0,11	0,01	0,15	-0,07	0,06	1,38
2019	228	0,10	0,01	0,12	0,01	0,05	0,90
2020	223	0,09	0,01	0,13	-0,01	0,05	0,89

Fuente: Las autoras

Anexo D

Variable	Nº	Media	Error Estándar De La Media	Desviación Estándar	Mínimo	Mediana	Máximo
Liquidez Corriente							
Microempresa	236	7,47	0,96	14,77	0,02	2,08	97,52
Pequeña	562	4,49	0,38	8,91	0,13	2,12	98,20
Mediana	329	2,91	0,26	4,65	0,32	1,86	63,43
Grande	97	1,93	0,16	1,59	0,34	1,40	10,50
Prueba Ácida							
Microempresa	236	6,24	0,92	14,17	0,00	1,45	97,52
Pequeña	562	2,83	0,29	6,85	-0,60	1,20	74,53
Mediana	329	1,68	0,17	3,04	0,06	1,04	34,72
Grande	97	1,03	0,10	0,98	0,18	0,73	5,10
Endeudamiento Del Activo							
Microempresa	236	0,53	0,02	0,33	0,00	0,59	0,99
Pequeña	562	0,59	0,01	0,28	0,01	0,63	1,00
Mediana	329	0,65	0,01	0,22	0,03	0,67	0,99
Grande	97	0,70	0,02	0,21	0,13	0,73	0,99
Endeudamiento Patrimonial							
Microempresa	236	5,52	0,80	12,35	0,00	1,42	117,35
Pequeña	562	7,05	0,96	22,84	0,01	1,72	422,51
Mediana	329	5,23	0,59	10,71	0,03	2,01	91,94
Grande	97	6,51	1,60	15,78	0,16	2,71	148,14
Endeudamiento A Corto Plazo							
Microempresa	236	0,85	0,02	0,28	0,00	1,00	1,00
Pequeña	562	0,76	0,01	0,30	0,03	0,95	1,00
Mediana	329	0,70	0,01	0,25	0,01	0,72	1,00
Grande	97	0,79	0,02	0,18	0,26	0,81	1,00
Endeudamiento A Largo Plazo							
Microempresa	236	0,15	0,02	0,28	0,00	0,00	1,00
Pequeña	562	0,24	0,01	0,30	0,00	0,05	0,97
Mediana	329	0,30	0,01	0,25	0,00	0,28	0,99
Grande	97	0,21	0,02	0,18	0,00	0,19	0,74
Apalancamiento							
Microempresa	236	6,52	0,80	12,35	1,00	2,42	118,35
Pequeña	562	8,05	0,96	22,84	1,01	2,72	423,51
Mediana	329	6,23	0,59	10,71	1,03	3,01	92,94
Grande	97	7,51	1,60	15,78	1,16	3,71	149,14
Fortaleza Patrimonial							
Microempresa	236	0,26	0,03	0,47	0,00	0,14	5,98
Pequeña	562	0,15	0,01	0,31	0,00	0,03	4,48
Mediana	329	0,13	0,02	0,31	0,00	0,02	4,38

Grande	97	0,44	0,16	1,61	0,00	0,05	15,63
Apalancamiento A Corto Y Largo							
Plazo							
Microempresa	236	4,62	0,77	11,75	0,00	0,70	117,11
Pequeña	562	5,37	0,81	19,12	0,00	1,16	370,21
Mediana	329	3,81	0,45	8,13	0,00	1,42	91,74
Grande	97	4,81	1,34	13,16	0,00	1,47	122,74
Rotación De Ventas							
Microempresa	236	1,83	0,21	3,16	0,00	0,86	32,29
Pequeña	562	2,46	0,18	4,34	0,00	1,58	56,78
Mediana	329	2,54	0,31	5,64	0,02	1,78	98,98
Grande	97	2,51	0,21	2,07	0,37	1,98	17,99
Impacto De La Carga Financiera							
Microempresa	236	0,00	0,00	0,02	0,00	0,00	0,16
Pequeña	562	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,17
Mediana	329	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,07
Grande	97	0,01	0,00	0,01	0,00	0,01	0,03
Rentabilidad Neta Del Activo							
Microempresa	236	0,13	0,01	0,20	0,00	0,05	1,38
Pequeña	562	0,11	0,01	0,14	-0,01	0,05	0,91
Mediana	329	0,09	0,01	0,09	0,01	0,07	0,89
Grande	97	0,08	0,01	0,09	-0,07	0,06	0,69
Margen Bruto							
Microempresa	236	0,19	0,07	1,13	-10,79	0,34	1,00
Pequeña	562	0,15	0,02	0,48	-3,05	0,18	1,00
Mediana	329	0,12	0,01	0,24	-0,53	0,12	1,00
Grande	97	0,08	0,02	0,24	-1,09	0,08	0,78
Rentabilidad Neta De Ventas							
Microempresa	236	0,11	0,01	0,16	0,00	0,06	1,00
Pequeña	562	0,07	0,00	0,10	-0,02	0,04	1,08
Mediana	329	0,19	0,14	2,44	0,00	0,04	44,37
Grande	97	0,03	0,00	0,03	-0,05	0,03	0,14
ROE							
Microempresa	236	0,36	0,03	0,41	0,01	0,20	2,27
Pequeña	562	0,39	0,04	0,88	-0,03	0,21	18,86
Mediana	329	0,36	0,02	0,34	0,01	0,25	1,97
Grande	97	0,51	0,15	1,44	-1,01	0,23	13,85
ROA							
Microempresa	236	0,13	0,01	0,20	0,01	0,05	1,38
Pequeña	562	0,11	0,01	0,14	-0,01	0,05	0,91
Mediana	329	0,09	0,01	0,09	0,01	0,07	0,89
Grande	97	0,08	0,01	0,09	-0,07	0,06	0,69

Fuente: Las autoras

Anexo E

	Liquidez Corriente	Prueba Ácida	Endeudamiento Del Activo	Fortaleza Patrimonial	Apalancamiento A Corto Y Largo	Rotación De Ventas	Impacto De La Carga Financiera	Margen Bruto	Rentabilidad Neta De Ventas
Prueba Ácida	0,923								
Endeudamiento Del Activo	-0,428	-0,440							
Fortaleza Patrimonial	-0,048	-0,040	0,130						
Apalancamiento A Corto Y Largo	-0,087	-0,082	0,352	0,225					
Rotación De Ventas	-0,038	-0,018	0,010	0,039	-0,014				
Impacto De La Carga Financiera	-0,008	-0,027	0,112	0,073	-0,008	-0,087			
Margen Bruto	0,031	0,124	-0,209	0,007	-0,078	0,095	0,055		
Rentabilidad Neta De Ventas	0,014	0,022	-0,080	-0,012	-0,017	-0,026	0,084	0,060	
Roe	-0,079	-0,059	0,231	0,155	0,732	0,109	-0,037	0,060	0,016

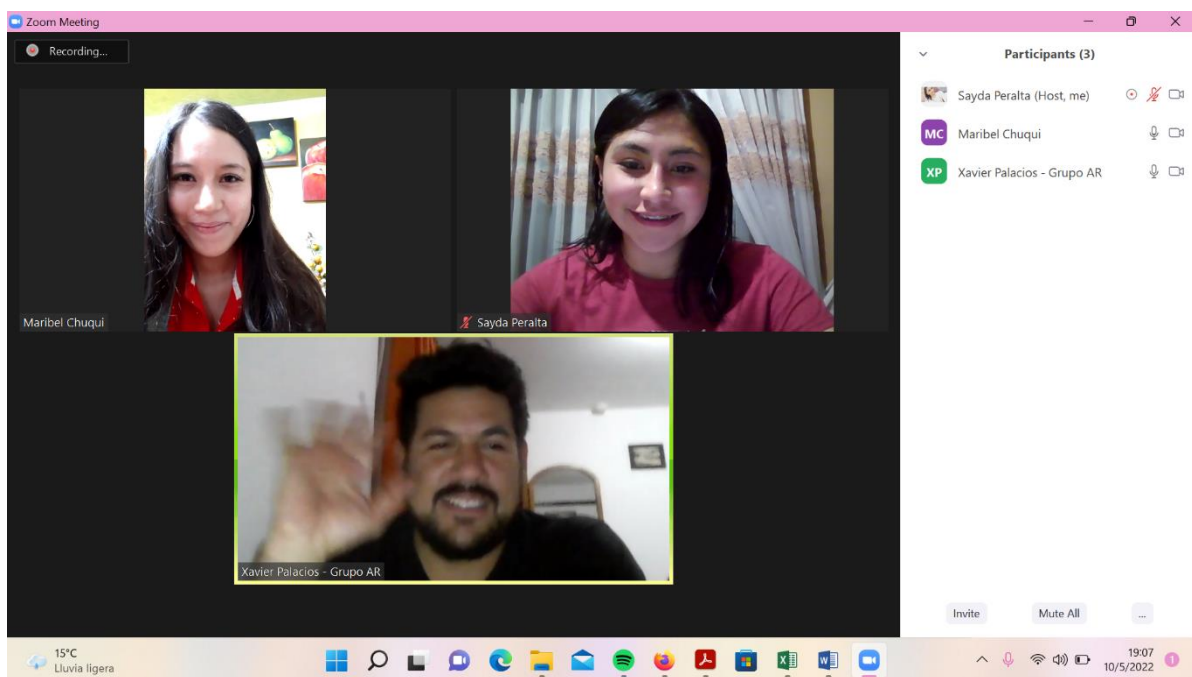
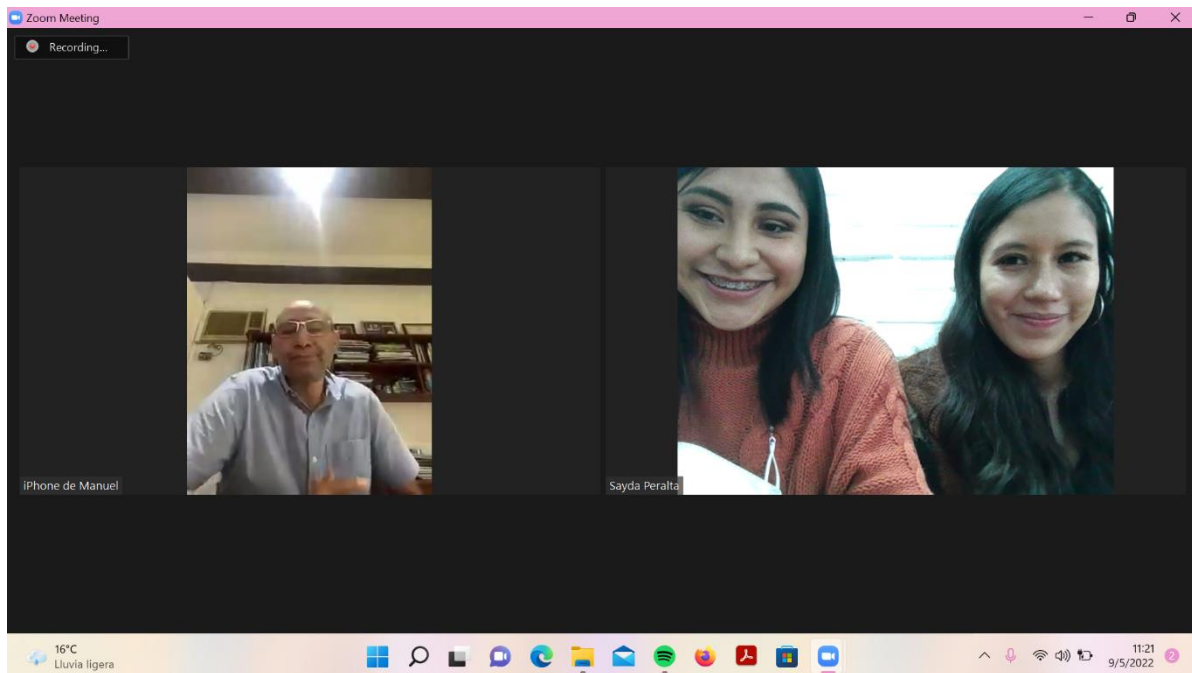
Fuente: Las autoras

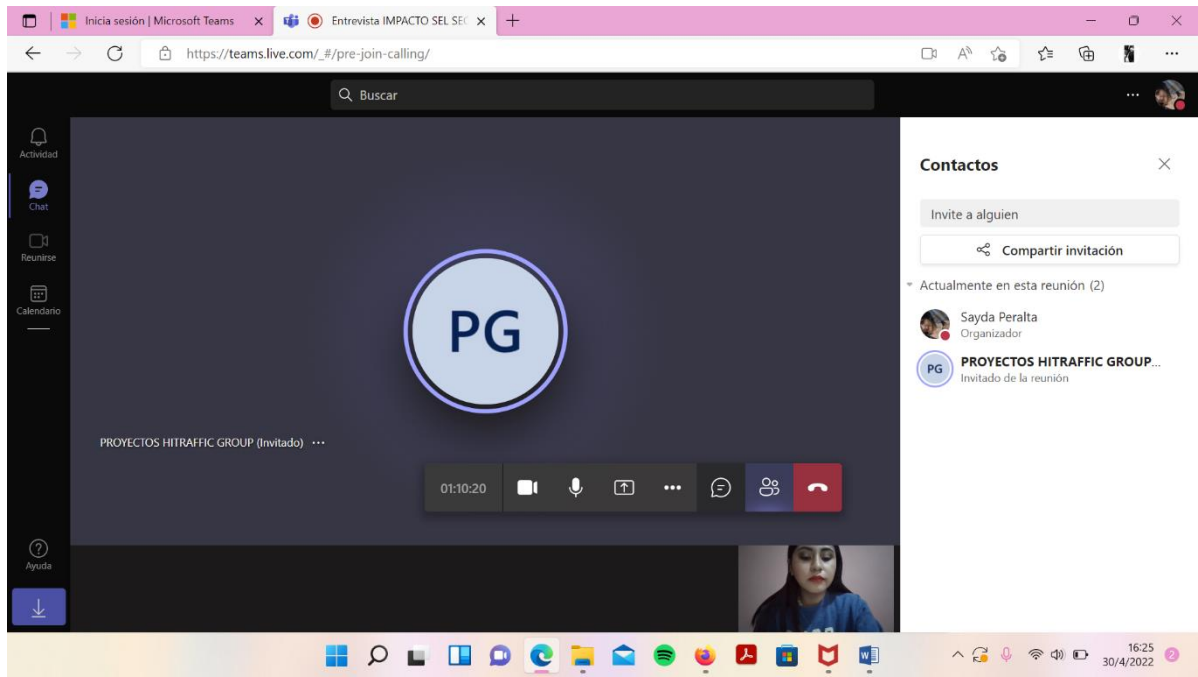
Anexo F

CÓDIGOS	1. ¿Cree usted que, como resultado de la pandemia COVID – 2019 se ha generado una contracción económica del sector eléctrico comercial?	2. ¿Cuáles considera usted que eran los problemas económicos que afectaban a la rentabilidad de la empresa antes de la pandemia?	6.¿Cree usted que, ¿Cómo producto de la pandemia COVID-2019, se ha generada disminución de ventas en el sector eléctrico comercial?	8. ¿Cómo compara usted la situación financiera del sector eléctrico comercial en el año 2019 versus el año 2021?	11. ¿Qué medidas considera primordiales para lograr la reactivación del sector eléctrico comercial?	TOTAL DE CÓDIGOS
ALZA DE COSTOS	4	2	0	1	0	7
ÁREA CONTABLE	0	0	2	2	1	5
ECONOMIA	2	0	2	4	0	6
ESTRATEGIAS	0	0	0	0	9	9
REACTIVACIÓN	0	0	0	0	7	7
RENTABILIDAD	0	3	1	1	1	6
SECTOR ELECTRICO	3	0	0	0	2	5
SITUACIÓN FINANCIERA	3	1	2	3	2	11
VENTAS	2	2	2	2	2	10
TOTAL	14	8	9	13	24	66

Fuente: Las autoras

Anexo G





8. Referencias

- ASOBANCA. (2022). *Conoce el apoyo de los bancos durante la pandemia*.
<https://www.asobanca.org.ec>
- Baena Toro, D. (2010). Análisis financiero enfoque y proyecciones. In *Ecoe Ediciones*.
- Banco Central Del Ecuador. (2021a). Evaluación del Impacto Macroeconómico del Covid-19 en la economía ecuatoriana. Período Marzo-Diciembre 2020. *Boletines Banco Central Del Ecuador*.
https://contenido.bce.fin.ec//documentos/PublicacionesNotas//ImpMacCovid_122020.pdf%0Ahttps://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1427-la-pandemia-por-el-covid-19-genero-una-caida-en-el-pib-de-6-4-de-marzo-a-diciembre-de-2020
- Banco Central Del Ecuador. (2021b). *La pandemia por el COVID-19 generó una caída en el PIB de 6,4% de marzo a diciembre de 2020*. Boletín de Prensa 1427.
<https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1427-la-pandemia-por-el-covid-19-genero-una-caida-en-el-pib-de-6-4-de-marzo-a-diciembre-de-2020>
- Banco de España. (2021). *Informe anual 2020*. 1–332.
- Beteta, H. E. (2020). ¿Cómo encontró la pandemia del Covid-19 a América Latina? *180 Economía Unam*, 17, septiembre-diciembre.
<http://revistaeconomia.unam.mx/index.php/ecu/article/view/556>
- Chowdhury, M. T., Sarkar, A., Paul, S. K., & Muktadir, M. A. (2020). A case study on strategies to deal with the impacts of COVID-19 pandemic in the food and beverage industry. *Operations Management Research*. <https://doi.org/10.1007/s12063-020-00166-9>
- Correa Quezada, R., Izquierdo Montoya, L., & García Vélez, D. (2020). Impacto del COVID-19 en Ecuador. *Cesla, June*, 1–6.
- El Universo. (2020). *Empresas optan por recortar beneficios y personal más que por nuevas figuras laborales vigentes en Ecuador*. Radio Huancavilca.
<https://radiohuancavilca.com.ec/empresas-optan-por-recortar-beneficios-y-personal-mas-que-por-nuevas-figuras-laborales-vigentes-en-ecuador/>
- Estupiñán Gaitán, R. (2020). *Análisis financiero y de gestión* (Ecoe edici).
<https://books.google.es/books?id=PIYkEAAAQBAJ&lpg=PP4&ots=u6mTGE2IDR&dq=analisis financiero que es&lr&hl=es&pg=PP4#v=onepage&q&f=false>
- García, M. B., Pinduisaca, J. L., & Arce, D. C. (2020). Estados Financieros sector construcción en Ecuador: Impacto de la consolidación y distribución de gastos en microempresas. *Revista Global de Negocios*, 8(2328–4668), 11–22.
- Gitman, L. J. (2017). *Principios de administración financiera*.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2021). Directorio de Empresas y Establecimientos 2020. *Ecuador En Cifras*, 22. www.ecuadorencifras.gob.ec
- Laxe, F. G. (2021). *Coyuntura* 25. 25–62.
- Minitab Blog Editor. (2019). *Análisis de Regresión: ¿Cómo Puedo Interpretar el R-cuadrado y Evaluar la Bondad de Ajuste?* Minitab.

<https://blog.minitab.com/es/analisis-de-regresion-como-puedo-interpretar-el-rcuadrado-y-evaluar-la-bondad-de-ajuste>

Murillo, S., Ruiz, S. F., & Benavides, J. (2013). Modelo comparativo de índices financiero, para la evaluación de la gestión de compañías comparables en Latinoamérica. *Tec Empresarial*, 7(1), 21–31. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4283005>

Ñacata Suintaxi, H. M., & Monge Miño, J. F. (2021). Régimen impositivo para microempresas y su incidencia en el cálculo del impuesto a la renta: caso DISPROALCEX S.A. *Revista Eruditus*, 2(3), 29–40. <https://doi.org/10.35290/re.v2n3.2021.507>

Nava, R., & Marbelis, A. (2009). Financial analysis: A key technique for efficient financial management. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), 606–628.

Ochoa, C., Sánchez, A., Andocilla, J., Hidalgo, H., & Medina, D. (2018). El análisis financiero como herramienta clave para una gestión financiera financiera eficiente en las medianas empresas comerciales del Cantón Milagro. *Observatorio de La Economía Latinoamericana*, 2003, 1–18. <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/analisis-financiero-ecuador.html>

Organización Internacional del Trabajo. (2021). El impacto de la COVID-19 en el sector de la construcción. *Organización Internacional Del Trabajo*, 14. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---sector/documents/briefingnote/wcms_745391.pdf

Organización mundial de la salud. (2020). *La OMS caracteriza a COVID-19 como una pandemia*. Organización Panamericana de La Salud. <https://www.paho.org/es/noticias/11-3-2020-oms-caracteriza-covid-19-como-pandemia>

Orozco, M. (2021). *Directora de SRI habla de reactivación económica en todas las actividades, excepto la construcción*. El Comercio. <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/directora-sri-reactivacion-economica-actividades.html>

Sanchez Gomez, G. M. (2008). *Cuantificación y generación de valor en la cadena de suministro extendida*. <https://books.google.com.ec/books?id=mNuUduFpNNEC&lpg=PP1&hl=es&pg=PP1#v=onepage&q&f=false>

Schuman, H., & Presser, S. (2017). *Preguntas y respuestas en encuestas de actitud: Experimentos con formatos de preguntas, redacción y contexto*. Centro de Investigaciones Sociológicas. https://books.google.com.ec/books?id=gk1HDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Sevilla Galarza, G. V., & Vásquez Acuña, L. G. (2021). Impacto del COVID-19 en la economía de los productores del sector de textiles y confecciones. *Cienciamatria*, 7(2), 597–628. <https://doi.org/10.35381/cm.v7i2.523>

Zurita, T., Pucutay, J., Córdova, J., & León, L. (2019). Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad. Caso : Empresa Indema Perú. *INNOVA Research Journal*, 4(3.1), 30–41.