



La contabilidad gerencial como instrumento de control para mejorar la rentabilidad de las PyMEs del sector comercial del Ecuador durante el período 2018-2021

Hidalgo Álvarez, Karol Denisse y Morales Antamba, Odalys Eugenia

Departamento Ciencias Económicas Administrativas y de Comercio

Carrera de Licenciatura en Contabilidad y Auditoría

Trabajo de integración curricular, previo a la obtención del título de Licenciada en
Contabilidad y Auditoría- CPA

Econ. Caicedo Atiaga, Francisco Marcelo

23 de febrero de 2023

Latacunga

PROYECTO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR
HIDALGO KAROL Y MORALES ODALYS



TESIS COMPLETA HIDALGO Y MORALE...

Scan details

Scan time: August 15th, 2023 at 12:11 UTC
Total Pages: 121
Total Words: 30071

Plagiarism Detection



Types of plagiarism		Words
Identical	3.4%	1016
Minor Changes	2.8%	844
Paraphrased	3.2%	976
Omitted Words	0%	0

AI Content Detection

Text coverage
AI text
Human text
N/A

Econ. Caicedo Atiaga, Francisco Marcelo
C. C: 0501421051

Departamento de Ciencia Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Licenciatura en Contabilidad y Auditoría

Certificación

Certifico que el trabajo de integración curricular: "La contabilidad gerencial como instrumento de control para mejorar la rentabilidad de las PyMEs del sector comercial del Ecuador durante el periodo 2018-2021." fue realizado por los señores Hidalgo Álvarez, Karol Denisse y Morales Antamba, Odalys Eugenia; el mismo que cumple con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, además fue revisado y analizado en su totalidad por la herramienta de prevención y/o verificación de similitud de contenidos; razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que se lo sustente públicamente.

Latacunga, 25 de agosto de 2023



Econ. Gaicedo Atiaga, Francisco Marcelo

C. C: 0501421051



Departamento de Ciencia Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Licenciatura en Contabilidad y Auditoría

Responsabilidad de Autoría

Nosotros, Hidalgo Álvarez, Karol Denisse y Morales Antamba, Odalys Eugenia con cédulas de ciudadanía N° 0503820060 y N° 1004983019, declaramos que el contenido, ideas y criterios del trabajo de integración curricular: **La contabilidad gerencial como instrumento de control para mejorar la rentabilidad de las PyMEs del sector comercial del Ecuador durante el período 2018-2021** es de nuestra autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos, y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Latacunga, 25 de agosto de 2023

Karol Hidalgo A.

Hidalgo Álvarez, Karol Denisse

C.C.: 0503820060

Odalys JP.

Morales Antamba, Odalys Eugenia

C.C.: 1004983019



Departamento de Ciencia Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Licenciatura en Contabilidad y Auditoría

Autorización de Publicación

Nosotros, Hidalgo Álvarez, Karol Denisse y Morales Antamba, Odalys Eugenia con cédulas de ciudadanía N° 0503820060 y N° 1004983019, autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de integración curricular: **Título: La contabilidad gerencial como instrumento de control para mejorar la rentabilidad de las PyMEs del sector comercial del Ecuador durante el período 2018-2021**, en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi/nuestra responsabilidad.

Latacunga, 25 de agosto de 2023

Karol Hidalgo A.

Hidalgo Álvarez, Karol Denisse

C.C.: 0503820060

Odalys Eugenia Morales Antamba

Morales Antamba, Odalys Eugenia

C.C.: 1004983019

Dedicatoria

Esta tesis va dedicada a Edison Gerardo Mesías Herrera, no sólo como un testimonio de mis logros académicos, sino como un tributo a la profunda influencia que has tenido en cada paso que he dado desde que te conocí. Tu capacidad para entender mis altibajos emocionales, para celebrar mis triunfos y para secar mis lágrimas en los momentos de derrota, ha sido un regalo invaluable. Siempre has creído en mis capacidades incluso cuando la autoduda amenazaba con nublar mi mente. Has sido mi defensor más valiente y mi crítico más sincero, y he crecido no solo como estudiante, sino también como persona, gracias a tu amor y paciencia, te amo.

Con afecto y gratitud, dedico también esta tesis a mis queridas mascotas en especial a mi perrito Rocco, cuya presencia ha iluminado mi camino a lo largo de mi travesía universitaria.

Más allá de las aulas y los libros, han sido mis confidentes leales y mis compañeros incansables, llenando cada día de luz con su amor incondicional y su alegría contagiosa.

En medio de las intensas jornadas de estudio y las clases virtuales, sus travesuras y gestos cariñosos me han recordado la importancia de encontrar momentos de alegría.

Karol Denisse Hidalgo Álvarez

Dedicatoria

Este trabajo se lo dedico primeramente a Dios por darme la sabiduría para tomar las decisiones correctas para llegar a culminar esta etapa de mi vida.

A mis padres que me han enseñado que hay que ser fuerte, valiente, constante y sobre todo a ser siempre agradecidos y respetuosos con las personas.

A mis hermanos mayores por ser el mejor ejemplo a seguir que pude haber deseado, este camino recorrido en gran parte fue más llevadero por ellos.

A mis abuelos Eugenia Antamba y Eladio Antamba que me han acompañado y cuidado desde el cielo, han sido una gran guía para mí.

A mis abuelos Rosa Anrango y Antonio Morales por siempre preguntar y preocuparse de cómo me va en la universidad, por sus palabras de aliento.

Odalys Eugenia Morales Antamba

Agradecimiento

Al llegar a este hito en mi carrera, no puedo evitar mirar hacia atrás con gratitud hacia aquellos que han dejado una huella profunda en mi camino;

A mi director de tesis, Econ. Francisco Caicedo, por su guía experta y paciencia constante durante cada etapa de este viaje académico.

A la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, por brindarme la plataforma para explorar y crecer en mi campo de estudio.

A mis abuelos, Víctor Álvarez y Carmen Herrera, les debo una deuda de gratitud que no puedo medir con palabras. Su sabiduría y consejos siempre oportunos han sido un faro que me ha guiado siempre por la vida,

A mis padres, Henry Hidalgo y Jaqueline Álvarez, muchas gracias, espero que este logro les transmita el respeto y la gratitud que siento por haberme dado la vida.

A mis queridas hermanas Emily y Karen, quienes han sido mi persistente fuente de aliento, cariño y compañía en los días más difíciles

A mi tío Alexander Álvarez, quien ha sido una constante en el transcurso de mi formación, sosteniéndome con su generosidad y apoyo inquebrantable.

A mi tía Martha Hidalgo, quien ha infundido en mí amor por la carrera a través de su entusiasmo, sabiduría y apoyo.

A mi querido tío Paúl Álvarez quien estuvo conmigo en mis primeros pasos guiándome y apoyándome a no perder nunca mi esencia y adaptarme a las circunstancias

No podría haber completado esta tesis sin la valiosa ayuda y colaboración de mi compañera Odalys Morales. Su compromiso y esfuerzo compartido han sido fundamentales para alcanzar nuestros objetivos, gracias por haber decidido recorrer esta travesía academia junto a mí.

Cierro este capítulo con un corazón lleno de agradecimiento y un profundo anhelo de honrar su importancia en mi vida a medida que avanzó hacia nuevos horizontes.

Con aprecio eterno.

Karol Denisse Hidalgo Álvarez

Agradecimiento

Primeramente, a Dios por guiarme en este camino que ha tenido sus momentos felices y tristes, pero me ha llevado a tomar las decisiones que han hecho de mí una mejor persona.

Gracias a mi padre Ramiro Morales que siempre ha sido mi apoyo incondicional, la persona más consentidora del mundo.

A mi madre Eva Antamba, por ser un ejemplo de lucha constante y la persona más valiente y fuerte que conozco.

A mi hermano David Morales por siempre estar disponible cuando necesito apoyo y haberme transmitido conocimiento cuándo lo he necesitado.

A mí hermano Lenin Morales por siempre tener palabras de aliento y brindarme su ayuda en cualquier circunstancia.

A Lady León por ser mi mejor amiga y por qué siempre fue mi apoyo moral en mi viaje universitario, siempre estuvo demostrando lo importante que era para ella a pesar de encontrarse tan lejos.

A Melis Logro por ser mi amiga todos estos años que duró mi etapa universitaria, pues siempre estaba dispuesta a escucharme cuando tenía malos momentos, y por ser muy buena consejera, y por siempre traerme a la realidad.

A Victoria Ortiz y Alexander Nacimba por ser mis amigos que estuvieron siempre dispuestos a hacer las tareas juntos y poder ayudarnos en lo que cada uno necesitaba, también por hacer de las clases más divertidas.

A Nayely y Elis Morales por ser mis primas que siempre estuvieron apoyándome, entendiendo cuán importante era para mí conseguir mi licenciatura.

A mi compañera Karol Hidalgo por elegirme y ayudarme a cumplir este sueño, por ser una buena compañía durante esta travesía, que se culmina con este proyecto, en donde las dos hemos dejado en claro el valor que tenemos como personas.

A las personas que conocí este año e hicieron que fuera el mejor último semestre que pude haber deseado, le pusieron más diversión a mis días y crearon recuerdos que siempre voy a llevar conmigo.

A mis queridos tutores el Econ. Francisco Caicedo y el Ing. Oscar Cadena por creer en nuestras capacidades antes que nosotros mismo, por sus consejos y la paciencia que nos tuvieron a lo largo de este periodo.

A la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE por formarme como una profesional dispuesta a cumplir cualquier reto que me espera en el mundo laboral.

Odalys Eugenia Morales Antamba

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Carátula	1
Reporte de Verificación de Contenidos.....	2
Certificación	3
Responsabilidad de Autoría.....	4
Autorización de Publicación	5
Dedicatoria	6
Dedicatoria	7
Agradecimiento.....	8
Agradecimiento.....	10
Índice de Contenidos.....	12
Índice de Figuras	18
Índice de Tablas	20
Resumen.....	22
Abstract	23
Capítulo I: Problema de Investigación.....	24
Título del proyecto.....	24
Antecedentes	24
Planteamiento del problema	26
<i>Macro conceptualización mundo.....</i>	<i>27</i>
<i>Meso Conceptualización Latinoamérica.....</i>	<i>29</i>
<i>Micro conceptualización Ecuador.....</i>	<i>31</i>

Árbol de problemas	33
Análisis crítico	34
Prognosis	35
Formulación del problema	35
Justificación e importancia	36
Proyectos relacionados.....	37
Sistema de Objetivos.....	39
<i>Objetivo General</i>	39
<i>Objetivos Específicos</i>	39
Hipótesis.....	40
<i>Hipótesis nula (H0)</i>	40
<i>Hipótesis alternativa (H1)</i>	40
Variables de justificación	41
Operacionalización de variables.....	42
<i>Operacionalización de la variable independiente y dependiente</i>	42
Categorías fundamentales	46
Capítulo II: Marco Teórico	47
Marco conceptual variable Independiente	48
<i>Contabilidad gerencial</i>	48
<i>Objetivos de la contabilidad gerencial</i>	50
<i>PyMEs</i>	50

<i>Sector comercial en el Ecuador</i>	52
<i>Análisis y control contable</i>	53
<i>Toma de decisiones</i>	54
<i>Estrategias administrativas</i>	55
Marco conceptual variable dependiente	57
<i>Rentabilidad</i>	57
<i>Indicadores financieros</i>	57
<i>Indicadores de liquidez</i>	58
<i>Indicadores de solvencia</i>	59
<i>Indicadores de gestión</i>	62
<i>Indicadores de rentabilidad</i>	65
<i>Análisis financiero</i>	68
<i>Rangos aceptables en el sector comercial</i>	69
<i>Gestión financiera</i>	70
<i>Marco legal</i>	71
Capítulo III: Metodología	73
Enfoque de la investigación	73
<i>Enfoque cuantitativo</i>	73
Modalidad de la investigación	74
<i>Investigación bibliográfica</i>	74
<i>Investigación de campo</i>	75

	15
Diseño de la investigación	75
<i>No experimental</i>	75
<i>Transversal</i>	76
Tipos de investigación	76
<i>Investigación correlacional</i>	76
<i>Investigación descriptiva</i>	77
Fuentes de información.....	77
<i>Fuente primaria</i>	77
<i>Fuente secundaria</i>	78
Técnicas de recolección de información	78
<i>Encuesta</i>	78
Herramientas.....	79
<i>Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales</i>	79
Población y muestra.....	79
<i>Población</i>	79
<i>Muestra</i>	80
<i>Muestra no probabilística</i>	80
<i>Muestra Intencional</i>	80
Capítulo IV: Análisis e Interpretación de Resultados.....	90
Observaciones generales.....	90
Análisis de datos	90

Interpretación de resultados	90
Análisis global de la encuesta	126
Comprobación de hipótesis	127
Análisis de la situación financiera.....	140
<i>Año 2018</i>	140
<i>Año 2019</i>	141
<i>Año 2020</i>	141
<i>Año 2021</i>	141
<i>Análisis financiero de PyMEs durante el periodo 2018-2021</i>	142
<i>Ranking de PyMEs comerciales más rentables</i>	143
<i>Conclusión:</i>	144
Análisis general de los indicadores financieros aplicados a las PyMEs	155
<i>Conclusión:</i>	156
Capítulo V: Propuesta.....	157
Justificación de la propuesta.....	157
Objetivos de la propuesta	157
<i>Objetivo general</i>	157
<i>Objetivos específicos</i>	157
Diseño de la propuesta.....	158
Descripción de la propuesta	158
Beneficios de implementar un simulador	159

Propuesta Simulador “JAOKS”	160
Funcionamiento	161
Capítulo VI: Conclusiones y Recomendaciones	168
Conclusiones	168
Recomendaciones	173
Bibliografía	174
Anexos.....	179

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Productividad relativa de la PyMEs en economías seleccionadas</i>	28
Figura 2 <i>Árbol de Problemas</i>	33
Figura 3 <i>Variable dependiente e independiente</i>	41
Figura 4 <i>Supra ordinación de las Variables</i>	46
Figura 5 <i>La contabilidad gerencial y su relación con la rentabilidad económica</i>	91
Figura 6 <i>Generación de fallas contables en las PyMEs del sector comercial</i>	94
Figura 7 <i>Las necesidades de la empresa comercial</i>	96
Figura 8 <i>Políticas contables</i>	99
Figura 9 <i>Control de transacciones</i>	101
Figura 10 <i>Mejoras respecto a la contabilidad gerencial</i>	103
Figura 11 <i>Medidas preventivas para mejorar el control interno</i>	105
Figura 12 <i>Parámetro que deben intensificarse</i>	107
Figura 13 <i>Relación con la pandemia</i>	108
Figura 14 <i>Efectos de la pandemia</i>	110
Figura 15 <i>El impacto de la pandemia</i>	111
Figura 16 <i>La situación financiera</i>	113
Figura 17 <i>Cuenta crítica que afecta el rendimiento</i>	115
Figura 18 <i>La situación financiera de la empresa</i>	117
Figura 19 <i>Indicador financiero que evidencia un comportamiento negativo</i>	119
Figura 20 <i>Relación existe entre la contabilidad gerencial y la rentabilidad económica</i>	121
Figura 21 <i>Situación de la contabilidad gerencial en las PyMEs</i>	123
Figura 22 <i>Simulador</i>	125
Figura 23 <i>Portada del simulador de contabilidad gerencial JAOKS</i>	161
Figura 24 <i>Ventana de inicio del simulador</i>	161

Figura 25 <i>Ingreso de datos para análisis</i>	162
Figura 26 <i>Análisis de indicadores de liquidez</i>	163
Figura 27 <i>Análisis de indicadores de gestión</i>	163
Figura 28 <i>Análisis de indicadores de endeudamiento</i>	164
Figura 29 <i>Análisis de indicadores de rentabilidad</i>	165
Figura 30 <i>Análisis de indicadores de endeudamiento</i>	165
Figura 31 <i>Análisis de indicadores de endeudamiento</i>	166

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Productividad de las grandes empresas de los distintos agentes</i>	29
Tabla 2 <i>Estadísticas de empleos, ventas y exportación en América Latina</i>	31
Tabla 3 <i>Operacionalización de la variable independiente y dependiente</i>	42
Tabla 4 <i>Clasificación de las PyMEs en el Ecuador</i>	51
Tabla 5 <i>Rangos aceptables en el sector comercial</i>	69
Tabla 6 <i>Empresas medianas del sector comercial a nivel nacional</i>	82
Tabla 7 <i>Empresas pequeñas del sector comercial a nivel nacional</i>	85
Tabla 8 <i>La contabilidad gerencial y su relación con la rentabilidad</i>	91
Tabla 9 <i>Generación de fallas contables en las PyMEs del sector comercial</i>	92
Tabla 10 <i>Las necesidades de la empresa comercial</i>	95
Tabla 11 <i>Políticas contables</i>	98
Tabla 12 <i>Control de transacciones</i>	100
Tabla 13 <i>Mejoras respecto a la contabilidad gerencial</i>	102
Tabla 14 <i>Medidas preventivas para mejorar el control interno</i>	104
Tabla 15 <i>Parámetro que deben intensificarse</i>	106
Tabla 16 <i>Relación con la pandemia</i>	108
Tabla 17 <i>Efectos de la pandemia</i>	109
Tabla 18 <i>El impacto de la pandemia</i>	111
Tabla 19 <i>La situación financiera</i>	112
Tabla 20 <i>Cuenta críticas que afecta el rendimiento</i>	114
Tabla 21 <i>La situación financiera de la empresa</i>	117
Tabla 22 <i>Indicador financiero que evidencia un comportamiento negativo</i>	119
Tabla 23 <i>Relación existe entre la contabilidad gerencial y la rentabilidad económica</i>	121
Tabla 24 <i>Situación de la contabilidad gerencial en las PyMEs</i>	123

Tabla 25 <i>Simulador</i>	125
Tabla 26 <i>Tabla de contingencia de las variables</i>	129
Tabla 27 <i>Frecuencias porcentuales del análisis cruzado de dos variables</i>	130
Tabla 28 <i>Frecuencias esperadas del análisis cruzado de dos variables</i>	131
Tabla 29 <i>Chi cuadrado de comprobación</i>	132
Tabla 30 <i>Estado de situación financiera PyMEs del periodo 2018</i>	133
Tabla 31 <i>Estado de situación financiera PyMEs del periodo 2019</i>	134
Tabla 32 <i>Estado de situación financiera PyMEs del periodo 2020</i>	136
Tabla 33 <i>Estado de situación financiera PyMEs del periodo 2021</i>	138
Tabla 34 <i>Indicadores financieros de las PyMEs del periodo 2018</i>	145
Tabla 35 <i>Indicador de rentabilidad de las PyMEs del periodo 2019</i>	148
Tabla 36 <i>Indicador de rentabilidad de las PyMEs del periodo 2020</i>	150
Tabla 37 <i>Indicador de rentabilidad de las PyMEs del periodo 2021/2022</i>	152
Tabla 38 <i>Análisis general de los indicadores financieros aplicados a las PymEs</i>	154

Resumen

El propósito central de este proyecto de titulación fue analizar cómo la contabilidad gerencial puede actuar como una herramienta de control con el fin de mejorar la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas del sector comercial en Ecuador. Para lograr este objetivo, se empleó una metodología que combinó enfoques de investigación de campo y revisión documental. El enfoque de la investigación fue tanto descriptivo como correlacional, con un diseño cuantitativo se incorporó una encuesta dirigida a los gerentes y administradores de las PyMEs comerciales. El tamaño de la muestra se estableció en 20 empresas a nivel nacional, seleccionadas de acuerdo con criterios específicos definidos por el investigador. Entre los principales resultados se destacaron que todas las personas encuestadas reconocen la importancia teórica de la contabilidad de gestión en las utilidades. A su vez, se identificaron aspectos que están incidiendo en la generación de fallas contables, un 25% señaló la falta de control en la entidad y otro 25% mencionando la falta de compromiso del personal. Se determinó que los parámetros que deben intensificarse y evaluarse para tomar decisiones adecuadas son las políticas contables, cuentas críticas e indicadores financieros con 45%, 30% y 25% respectivamente. Tras la aplicación del método de chi cuadrado de Pearson se descartó la hipótesis nula y se constató, con un valor de 23,13 que la contabilidad gerencial ejerce una influencia significativa en la rentabilidad de las PyMEs. Tomando en cuenta lo anterior mencionado se propuso el simulador de contabilidad gerencial "JAOKS" como un mecanismo de apoyo dentro del ámbito contable. Esta herramienta se implementó con el propósito de asistir al personal en el proceso de ingreso de los campos requeridos, lo que a su vez permite obtener una comprensión más profunda del comportamiento de los indicadores que se evalúan.

Palabras clave. Contabilidad gerencial, rentabilidad, sector comercial, PyMEs, instrumento de control

Abstract

The main purpose of this degree project was to analyze how managerial accounting can act as a control tool to improve the profitability of small and medium enterprises in the commercial sector in Ecuador. To achieve this objective, a methodology that combined field research and documentary review approaches was employed. The research approach was both descriptive and correlational, with a quantitative design that incorporated a survey directed to managers and administrators of commercial SMEs. The sample size was established at 20 companies nationwide, selected according to specific criteria defined by the researcher. Among the main results, it was highlighted that all respondents recognized the theoretical importance of management accounting in profitability. At the same time, aspects that are influencing the generation of accounting failures were identified, 25% pointed out the lack of control in the entity and another 25% mentioned the lack of commitment of the personnel. It was determined that the parameters that should be intensified and evaluated in order to make appropriate decisions are accounting policies, critical accounts and financial indicators with 45%, 30% and 25% respectively. After the application of Pearson's chi-square method, the null hypothesis was discarded and it was found, with a value of 23.13, that management accounting has a significant influence on the profitability of SMEs. Taking into account the above, the management accounting simulator "JAOKS" was proposed as a support mechanism within the accounting field. This tool was implemented with the purpose of assisting personnel in the process of entering the required fields, which in turn allows a deeper understanding of the behavior of the indicators being evaluated.

Key words: Managerial accounting, rentability, commercial sector, SMEs, control instrument.

Capítulo I

Problema de investigación

Título del proyecto

La contabilidad gerencial como instrumento de control para mejorar la rentabilidad de las PyMEs del sector comercial del Ecuador durante el período 2018-2021.

Antecedentes

En el entorno empresarial actual, la contabilidad gerencial se erige como una herramienta esencial para la toma de decisiones estratégicas y la optimización de recursos en las pequeñas y medianas empresas del sector comercial. La búsqueda de rentabilidad sostenible y el fortalecimiento de la gestión financiera han generado un interés creciente en comprender cómo la contabilidad gerencial puede influir en el desempeño y la viabilidad de estas

En el Ecuador, las PyMEs conforman un gran porcentaje de las empresas que dinamizan la economía, también se afirma que “las PyMEs ayudan de gran manera a la economía de un país dando dinamismo a la economía y empleo, pero el gran problema que enfrentan son las dificultades en el financiamiento disminuyendo las oportunidades de crecer” (Navarrete, Vallejo & Santillán, 2022, p.1237).

Por ello, estas empresas buscan mejorar los procesos administrativos, de gestión y resolver los problemas de manera más efectiva, de acuerdo con las actividades que realizan con el fin de lograr sus objetivos planteados, pero que han sido obstaculizados por las complicaciones que aparecen cada día.

Para abordar esta temática de vital importancia, este estudio se apoya en antecedentes investigativos que destacan la relevancia de la contabilidad gerencial en diversos contextos empresariales. Estos antecedentes brindan perspectivas valiosas sobre cómo la contabilidad gerencial influye en la toma de decisiones, la planificación financiera y la eficiencia operativa en distintas industrias y tamaños de empresas.

Montenegro (2021) exploró la importancia de la contabilidad gerencial como herramienta para expresar la situación económica actual de las empresas. Su investigación se centró en reconocer y registrar los servicios económicos que realizan las PyMEs, estableciendo una base sólida para generar informes financieros con observaciones relevantes. Los resultados resaltaron la capacidad de estos informes financieros para ofrecer una visión precisa de la situación financiera en un momento específico, lo cual es crucial para orientar y dirigir de manera efectiva las operaciones empresariales y tomar decisiones fundamentadas.

También hay que mencionar a la autora Bustios (2010) exploró el papel de la contabilidad gerencial en la gestión financiera de las medianas empresas comercializadoras de hidrocarburos en la ciudad de Lima. Su investigación identificó que el planeamiento empresarial, la toma de decisiones, el control interno y los informes gerenciales son elementos esenciales para el logro de metas y objetivos.

Bustios resaltó cómo un planeamiento adecuado establece la ruta hacia el éxito, decisiones alineadas contribuyen a la consecución de metas, acciones de control interno garantizan eficiencia y los informes gerenciales proveen información crucial para la evaluación del desempeño y la toma de decisiones estratégicas.

Otro antecedente importante para esta investigación fue Palomino y Rojas (2014) quién investigó el impacto de la contabilidad de gestión en la administración de las pequeñas y medianas empresas en el distrito de Buenaventura. Su estudio reveló que, a pesar del conocimiento sobre contabilidad de gestión, su aplicación práctica en las empresas es limitada debido a la excesiva normatividad. La contabilidad se usa principalmente para cumplir con regulaciones tributarias, lo que relega su función estratégica en la toma de decisiones y análisis financiero. Esta investigación resalta cómo la falta de enfoque en la contabilidad de gestión limita su capacidad para mejorar el rendimiento y eficiencia de las organizaciones.

Coque (2016) examinó el impacto de la gestión administrativa en la rentabilidad de la empresa MEGAMICRO S.A. en Ambato. Su investigación se enfoca que una gestión

administrativa deficiente contribuyó a una disminución en ventas y rentabilidad. La falta de un modelo de gestión adecuado impidió la mejora de ventas y rentabilidad, mientras que la falta de organización y planificación condujo al incumplimiento de los objetivos establecidos. Coque Arboleda enfatizó cómo la falta de enfoque en la gestión administrativa afecta el desempeño y las metas de la empresa.

Estos antecedentes investigativos resaltan la relevancia de la contabilidad gerencial y la gestión en distintos contextos empresariales. Sirven como marco de referencia para comprender la relación entre la contabilidad gerencial y la mejora de la rentabilidad en las PyMEs del sector comercial en el Ecuador durante el período 2018-2021, como se plantea en el tema de investigación propuesto.

Planteamiento del problema

En la gestión empresarial, la contabilidad gerencial es un área clave para que las empresas tomen decisiones informadas y rentables. Al analizar a las PyMEs del sector comercial en Ecuador, es particularmente importante debido a los recursos limitados y la necesidad de maximizar la rentabilidad. Sin embargo, existe una falta de comprensión sobre la efectividad de la contabilidad gerencial como instrumento de control y su relación con la rentabilidad en las PyMEs del sector comercial del Ecuador.

De esta manera, el presente estudio tiene como objetivo evaluar la contabilidad gerencial como instrumento de control para mejorar la rentabilidad de las PyMEs del sector comercial del Ecuador durante el período 2018-2021. Específicamente, se busca responder a las siguientes preguntas de investigación: ¿En qué medida la contabilidad gerencial se utiliza como instrumento de control en las PyMEs del sector comercial del Ecuador? ¿Cuál es la relación entre la contabilidad gerencial como instrumento de control y la rentabilidad en las PyMEs del sector comercial del Ecuador? ¿Cuáles son las principales barreras para la implementación efectiva de la contabilidad gerencial en las PyMEs del sector comercial del Ecuador?

Macro conceptualización mundo

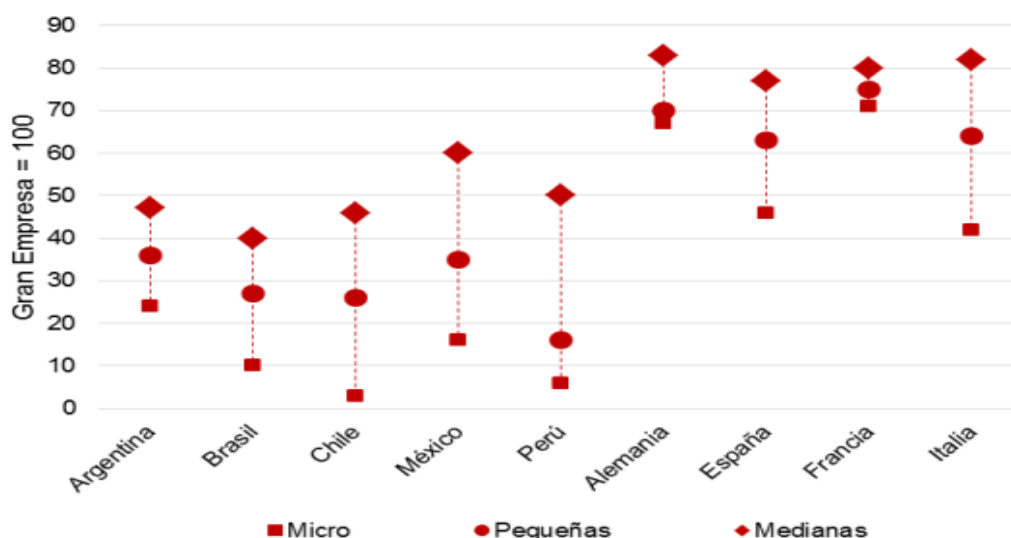
Las PyMEs en el mundo globalizado representan una parte importante dentro de la economía, pues son actores principales para la movilización del sistema económico, generan empleo, obtienen beneficios para las familias, empresas, y al estado; por ello se considera un dinamizador de la economía local, nacional y mundial. En torno al conocimiento, Villegas & Soto (2012) afirman que: “Las PyMEs conforman una porción muy importante de la actividad económica, significando más del 90% de las empresas y generan más de la mitad del empleo que ofrece la actividad economía empresarial” (p. 128-129).

Además, la pandemia de Covid-19 ha tenido un impacto especialmente devastador en las PyMEs, muchas han luchado por mantenerse a flote durante los cierres temporales de negocios y las interrupciones en la cadena de suministro. Según un informe de la Organización Internacional del Trabajo, se estima que un 75% de las PyMEs en todo el mundo han experimentado impactos negativos debido a la pandemia.

Sin embargo, a pesar de estos desafíos, las PyMEs ofrecen oportunidades significativas, pueden ser ágiles, capaces de innovar, tienen la capacidad de adaptarse rápidamente a los cambios en el mercado y las condiciones económicas. Además, son un motor clave para la creación de empleo y el desarrollo económico en muchos países, especialmente en las comunidades rurales y marginadas.

Figura 1

Productividad relativa de la PyMEs en economías seleccionadas



Nota. La figura muestra la productividad de las PYMES en el mundo. Tomado de CEPAL (2010).

Las PyMEs ocupan el 95% del mercado mundial, pues genera el 65% de empleo en el sector privado, dividiéndose de la siguiente manera: India reconoció a 13 millones de estas empresas, Japón contiene un 99% del mercado conformado por PyMEs, para el continente europeo las PyMEs formaban un 57,8% del bloque regional, a pesar de que en diferentes países el volumen de PyMEs es alto, se puede apreciar que los países con un mayor desarrollo económico poseen pequeñas empresas con mayor productividad.

En resumen, la situación actual de las PyMEs en el mundo es compleja y desafiante, pero también ofrece oportunidades significativas para la creación de empleo y el desarrollo económico. Es importante que los gobiernos, las empresas y la sociedad en general trabajen juntos para abordar los desafíos y apoyar el crecimiento y desarrollo de las PyMEs.

Meso Conceptualización Latinoamérica

Según Villegas & Soto (2012) afirman que:

En su gran mayoría las PyMEs en Latinoamérica son organizaciones informales, surgidas del proceso de atomización social producto de la integración de estas economías al proceso de globalización, con el uso de un paradigma de política económica neoliberal monetarista, sin que se hayan operado cambios profundos en las estructuras competitivas de la actividad empresarial, ni en el marco jurídico institucional que permite el funcionamiento de la actividad económica. (p.138)

En América Latina, la aparición de las PyMEs se produce por dos vías:

- empresas con una estructura que permite la gestión empresarial;
- empresas familiares orientadas a la supervivencia sin atención al costo de oportunidad de capital o a la inversión.

Tabla 1

Productividad de las grandes empresas de los distintos agentes.

País	Pequeña empresa	Mediana empresa
Argentina	36	47
Brasil	27	40
Chile	26	46
México	35	60
Perú	16	50

Nota. En la figura muestra la productividad de las empresas de América Latina de acuerdo a su tamaño. Adaptado de la situación de las PyMEs en América Latina. El enfoque y el aporte de CEPAL (2010) por Buitelaar Rudolf.

De acuerdo con Pulido & Mejía (2023) afirman que:

En Latinoamérica las PyMEs y las grandes empresas tienen gran relevancia, son generadoras de empleos y por lo general ayudan a la economía y desarrollo social del sector al cual pertenecen, sin embargo, se remarca que por lo general las empresas pertenecientes a la PyMEs tienen una pésima administración tanto de la empresa como en los recursos utilizados por la misma, siendo esta una de sus debilidades la cual no les permite avanzar (p. 28).

Por lo tanto, estas organizaciones desempeñan un papel importante en la generación de empleo y contribuyen al desarrollo económico y social de sus respectivos sectores. Sin embargo, es importante destacar que suelen tener una deficiente administración tanto en la gestión empresarial como en la utilización de recursos, lo cual se convierte en una debilidad que les impide avanzar.

Esta falta de administración efectiva se convierte en un obstáculo para el crecimiento y su prosperidad, limitando su capacidad para competir en el mercado y alcanzar su máximo potencial, por ello es fundamental que tomen medidas para mejorar su administración y gestión empresarial, lo que les permitirá aprovechar al máximo sus recursos y aumentar sus posibilidades de éxito y crecimiento sostenible.

Tabla 2*Estadísticas de empleos, ventas y exportación en América Latina*

País	Empleo	Ventas	Exportaciones
Argentina	43,6	41	8,4
Brasil	42,6	25,9	12,5
Chile	21,2	18,3	3,7
Colombia	32	17,1	ND
Ecuador	24	15,9	Menos del 2%
El Salvador	27,7	34,3	Menos del 2%
México	30,8	26	Menos del 5%
Perú	11,9	27	Menos del 2%
Uruguay	47	ND	ND

Nota. En la figura muestra el porcentaje de los diferentes países de América Latina en base a empleo, ventas y exportaciones. Adaptado de la situación de las PyMEs en América Latina. El enfoque y el aporte de CEPAL (2010) por Buitelaar Rudolf.

Las PyMEs en Latinoamérica son creadas por procesos de integración hacia la economía global, sin ninguna alteración en las estructuras competitivas de la actividad empresarial que permite el funcionamiento de la actividad económica.

Micro conceptualización Ecuador

Las PyMEs son una parte fundamental de la economía de Ecuador, contribuyendo significativamente al desarrollo económico y social del país. Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), las PyMEs representan el 99,5% de las empresas en Ecuador y generan el 70% del empleo en el sector privado. Según Baque. et al (2020):

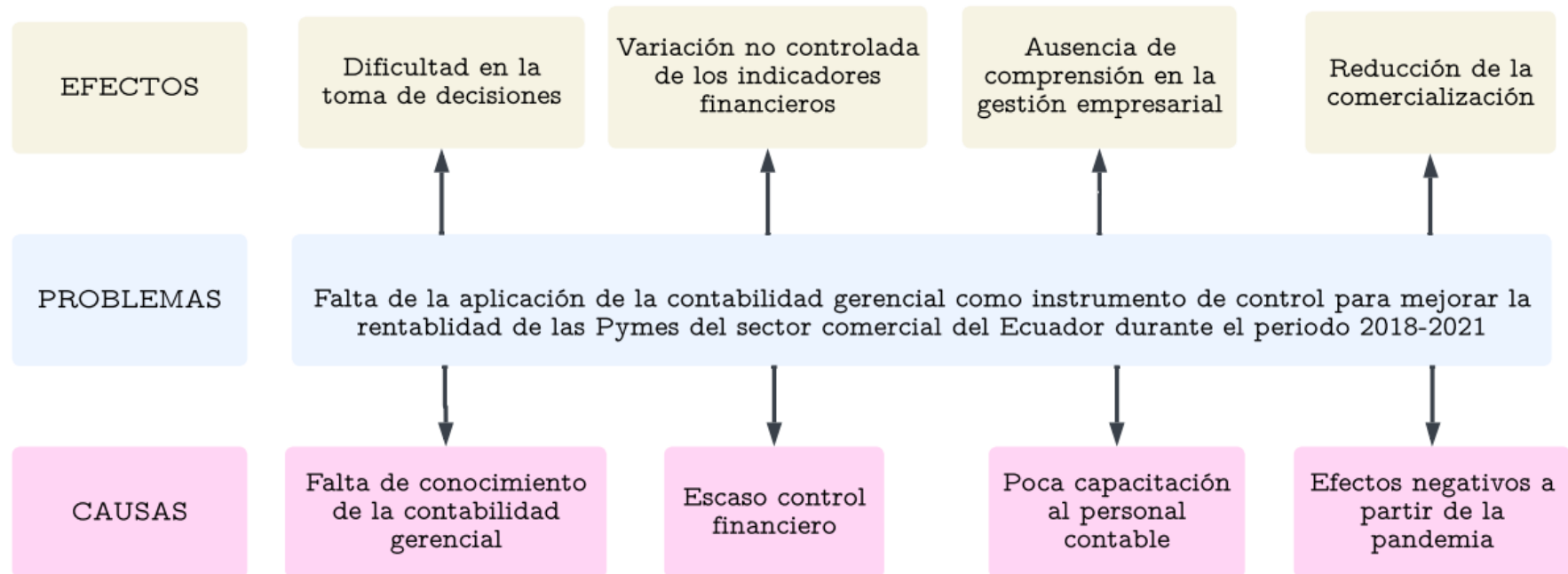
En Ecuador ha complicado problemáticas precedentes, las PyMEs sienten preocupación por la actividad que llevan a cabo en medio de una economía mundial-nacional que proyecta incertidumbre, con el fin de enfrentarla es necesario la unidad del sector público, privado y la academia. (p.8)

En el país las PyMEs han atravesado muchos problemas para poder sobrevivir, desde hace años pasaron por el congelamiento de la economía, recientemente se suscita la nueva normalidad por el COVID-19, el cual debe manejarse de una forma diferente a lo que se había vivido.

Árbol de problemas

Figura 2

Árbol de Problemas



Nota. El árbol de problemas detalla las causas y efectos que tienen en la rentabilidad la no aplicación de la contabilidad gerencial en las PyMEs del sector comercial.

Análisis crítico

En la actualidad las PyMEs dinamizan la economía, generan puestos de trabajo, por ello según Global Entrepreneurship Monitor, en Ecuador entre el 2019 y 2020; un 32.7% los principales motivos de salida o cierre de los negocios fueron problemas personales, un 25.2% la falta de rentabilidad y un 16.6% la falta de financiamiento.

El problema central es la falta de aplicación de la contabilidad gerencial como instrumento de control para mejorar la rentabilidad de las PyMEs del sector comercial. Esto se debe a varias causas interrelacionadas.

La primera causa es la falta de conocimiento en contabilidad gerencial. Cuando el personal carece de comprensión sobre cómo utilizar la contabilidad como herramienta estratégica, se dificulta tomar decisiones informadas. Esto lleva a dificultades en la toma de decisiones, ya que no se pueden aprovechar los indicadores clave de rendimiento.

Otra causa es el escaso control financiero. Sin prácticas sólidas de control financiero, los indicadores pueden fluctuar sin control. Esto impide identificar problemas y oportunidades a tiempo, impactando negativamente en la rentabilidad.

La tercera causa es la poca capacitación al personal contable. La falta de formación actualizada en contabilidad gerencial limita la comprensión de cómo los informes financieros afectan la gestión empresarial. Esto resulta en una ausencia de comprensión en la gestión empresarial y en la incapacidad para proporcionar informes financieros relevantes.

Además, los efectos negativos de la pandemia son una cuarta causa. La disminución de la comercialización y la actividad económica reduce los ingresos y las oportunidades de negocio, lo que afecta directamente la rentabilidad de las PyMEs del sector comercial.

En resumen, estos factores se retroalimentan y generan un ciclo negativo. La falta de conocimiento y capacitación en contabilidad gerencial limita el control financiero y la comprensión de la gestión empresarial. La pandemia agrava estos problemas al reducir la comercialización y los ingresos

Prognosis

La implementación cuidadosa de la contabilidad gerencial en las Pequeñas y Medianas Empresas del sector comercial es un factor determinante para su éxito a futuro. La correcta implementación de la contabilidad gerencial permite a la gerencia contar con información precisa y oportuna sobre su desempeño financiero, costos, rentabilidad y eficiencia operativa. Esto, a su vez, facilita la identificación de áreas de mejora y la optimización de los costos operativos, lo que contribuye a incrementar la rentabilidad a largo plazo. Además, al contar con un personal capacitado y conocedor de las NIIF, se establece una base sólida para el crecimiento continuo de la empresa en el sector comercial.

Por otro lado, una falta de implementación adecuada de la contabilidad gerencial podría resultar en consecuencias negativas para las PyMEs del sector comercial. La toma de decisiones informadas se vería comprometida, lo que podría llevar a decisiones erróneas y poco fundamentadas. La información imprecisa y la falta de control sobre los recursos internos podrían afectar la eficiencia operativa y, en última instancia, la rentabilidad de la empresa. Este escenario negativo también podría influir en la satisfacción del cliente, ya que una gestión ineficiente podría resultar en productos de menor calidad.

Es esencial tener en cuenta que la implementación de la contabilidad gerencial no solo impacta la rentabilidad, sino también la imagen de la empresa y su relación con los clientes. Una implementación exitosa podría generar una imagen positiva que atraiga a más clientes, mientras que una implementación deficiente podría conducir a la insatisfacción del cliente y a la pérdida de reputación a largo plazo.

Formulación del problema

Falta de la aplicación de la Contabilidad Gerencial como instrumento de control para mejorar la rentabilidad de las PyMEs del sector comercial del Ecuador durante el período 2018-2021.

Justificación e importancia

En el vasto y dinámico entorno comercial, las Pequeñas y Medianas Empresas se enfrentan a desafíos y en constante evolución. En este escenario, la implementación de la contabilidad gerencial emerge como una herramienta esencial para mejorar la rentabilidad y la eficiencia operativa de estas empresas.

La contabilidad gerencial brinda a las PyMEs del sector comercial la capacidad de obtener información precisa y oportuna sobre su desempeño financiero, costos y rentabilidad. Esta información es crucial para tomar decisiones estratégicas que permitan afrontar la competencia con eficiencia y eficacia. Asimismo, la implementación de prácticas contables gerenciales ofrece la oportunidad de optimizar la asignación de recursos en un contexto donde cada inversión cuenta. Mediante la planificación y el seguimiento riguroso de los estados financieros, las PyMEs pueden identificar áreas de mejora, reducir costos innecesarios y lograr un control interno más sólido.

Hay que considerar también que la información precisa y actualizada proporcionada por la contabilidad gerencial permite una toma de decisiones más fundamentada. Las PyMEs pueden evaluar estrategias de expansión, lanzamiento de productos, inversiones y más, con base en datos confiables. Esto no solo optimiza la rentabilidad a corto plazo, sino que también sienta las bases para un crecimiento sostenible.

En definitiva, la adopción de la contabilidad gerencial en las PyMEs del sector comercial se erige como una herramienta estratégica que trasciende la gestión contable. Su implementación eficaz puede mejorar la rentabilidad, optimizar recursos, impulsar la satisfacción del cliente y permitir una adaptación eficiente a los desafíos del entorno empresarial. La importancia de esta medida radica en su capacidad para brindar a las PyMEs del sector comercial una base sólida para el crecimiento y la prosperidad en un mercado competitivo y dinámico.

Proyectos relacionados

Tema: Contabilidad gerencial como instrumento para la toma de decisiones en las PYMES del sector comercial

Autor: Mariam Montenegro Hurtado

Institución: Universidad Estatal Península de Santa Elena

Año: 2021

Método: Revisión bibliográfica

Resultados: La contabilidad gerencial proporciona herramientas que permiten manifestar la situación económica actual de las empresas, reconociendo y registrando los servicios económicos que realizan. Estos registros forman la base para generar informes financieros con observaciones pertinentes.

La importancia de estos informes financieros radica en su capacidad para ofrecer una visión clara y precisa de la situación financiera de la empresa en un momento dado. Esta información financiera es fundamental para orientar y dirigir adecuadamente las operaciones de la empresa, tomando decisiones oportunas y fundamentadas.

Tema: La contabilidad gerencial como instrumento financiero en la gestión de las medianas empresas comercializadoras de hidrocarburos de Lima Metropolitana

Autor: Natalie Ingrid Bustios Galvan

Institución: Universidad de San Martín de Porres

Año: 2010

Método: Método explicativo, descriptivo e inductivo

Resultados: En el contexto de las medianas empresas comercializadoras de hidrocarburos en Lima Metropolitana, se ha concluido que el planeamiento empresarial, la toma de decisiones, las acciones de control interno y los informes gerenciales son elementos cruciales para alcanzar metas y objetivos, asegurar la eficiencia operativa y adoptar políticas adecuadas frente a la competencia y el mercado. Un adecuado planeamiento establece la ruta hacia el éxito, mientras que decisiones alineadas con las metas contribuyen a su logro. Las acciones de control interno corrigen errores y garantizan

una operación eficiente, y los informes gerenciales brindan información vital para evaluar el desempeño y guiar la toma de decisiones estratégicas.

Tema: La contabilidad de gestión como una herramienta útil al servicio de la gerencia en las pequeñas y medianas empresas del distrito de Buenaventura

Autor: Palomino Gonzales Shiara Patricia

Institución: Universidad del Valle Sede Pacífico

Año: 2014

Método: Método cualitativo

Resultados: La contabilidad de gestión ha sido una herramienta altamente beneficiosa para la administración de empresas. Sin embargo, durante las entrevistas realizadas, se observó que, aunque los entrevistados tienen cierto grado de conocimiento sobre esta área, su aplicación práctica en las empresas es limitada o inexistente. Esto se debe a que la excesiva normatividad ha llevado a que la contabilidad se utiliza principalmente para cumplir con las regulaciones tributarias estatales, relegando su uso como herramienta estratégica para la toma de decisiones y análisis financiero que pueda mejorar el rendimiento y la eficiencia de las organizaciones.

Tema: La gestión administrativa y su impacto en la rentabilidad de la empresa MEGAMICRO S.A. de la ciudad de Ambato

Autor: Diana Carolina Coque Arboleda

Institución: Universidad Técnica de Ambato

Año: 2016

Método: Cualitativo

Resultados: La empresa MEGAMICRO enfrenta diversos desafíos debido a una gestión administrativa deficiente. Esta situación ha ocasionado una disminución en las ventas y una baja rentabilidad. Además, la falta de un modelo de gestión adecuado ha impedido que la empresa mejore sus ventas y aumente su rentabilidad. La falta de organización y planificación de las actividades tanto internas como externas ha llevado al incumplimiento de los objetivos establecidos. Además, los colaboradores muestran

insatisfacción debido al trato, la motivación y la importancia que reciben por parte de los directivos de la empresa. Todo esto ha generado una serie de retos que la empresa debe abordar para mejorar su desempeño y alcanzar sus metas.

Sistema de Objetivos

Objetivo General

- Evaluar el papel de la contabilidad gerencial como instrumento de control para mejorar la rentabilidad de las PyMEs del sector comercial del Ecuador durante el período 2018-2021

Objetivos Específicos

- Investigar el marco teórico, conceptual y legal que permita establecer la relación de la contabilidad gerencial y la mejora de la rentabilidad económica del sector Comercial por medio de la recopilación de fuentes de información confiable.
- Estudiar la rentabilidad de las PyMEs del sector Comercial del Ecuador en el periodo 2018 - 2021 mediante indicadores financieros.
- Desarrollar una investigación sobre la contabilidad gerencial como instrumento de control, a través de la realización de encuestas a las diferentes PyMEs comerciales del Ecuador.
- Analizar la situación de la contabilidad gerencial como ente de control en las PyMEs del sector Comercial que buscan mejorar su rentabilidad y proponer recomendaciones para que las entidades alcancen sus objetivos.
- Desarrollar un simulador basado en los principios de la contabilidad gerencial, que permita tomar correctivos tendientes a la obtención de mejores tasas de rentabilidad en las PyMEs del sector Comercial del Ecuador.

Hipótesis

Hipótesis nula (H0)

La contabilidad gerencial no tiene un impacto significativo al permitir ajustar políticas contables que mejoren la rentabilidad de las PyMEs del sector comercial identificando indicadores financieros negativos.

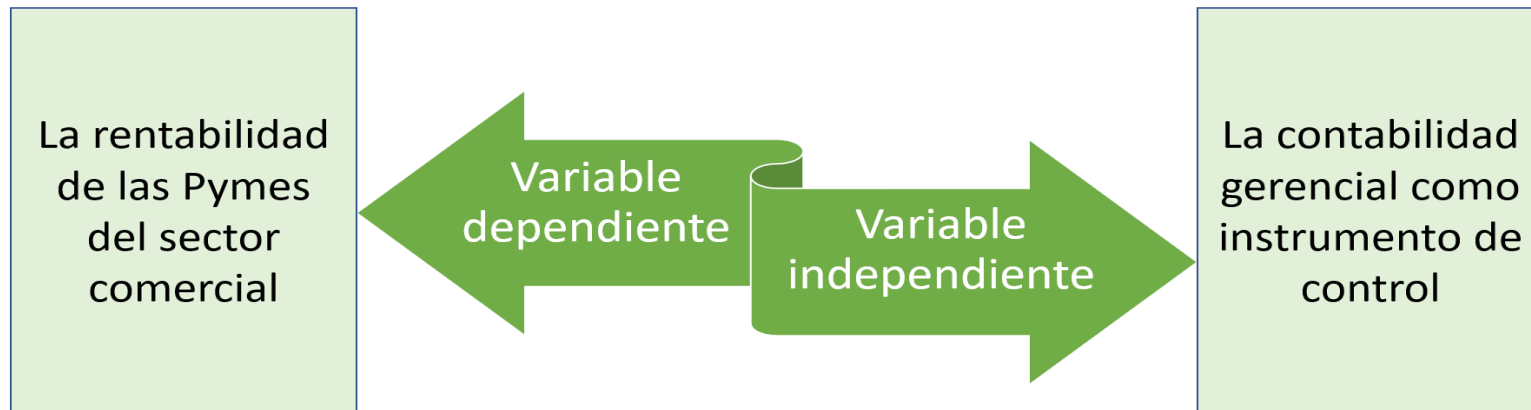
Hipótesis alternativa (H1)

La contabilidad gerencial tiene un impacto significativo al permitir ajustar políticas contables que mejoren la rentabilidad de las PyMEs del sector comercial identificando indicadores financieros negativos.

Variables de justificación

Figura 3

Variable dependiente e independiente



Nota. El esquema muestra las variables que serán utilizadas en el transcurso de la investigación.

Operacionalización de variables

Operacionalización de la variable independiente y dependiente

Tabla 3

Operacionalización de la variable independiente y dependiente

Objetivos específicos	Variable	Dimensiones	Indicadores	Métodos
Investigar el marco teórico, conceptual y legal que permita establecer la relación de la contabilidad gerencial y la mejora de la rentabilidad económica del sector Comercial por medio de la recopilación de fuentes de información confiable.	Rentabilidad de las PyMEs del sector comercial	<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad financiera • Rentabilidad económica • Mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Fundamentación teórica • Conceptualización • Normativa y base legal 	<ul style="list-style-type: none"> • Método bibliográfico
Estudiar la rentabilidad de las PYMES del sector Comercial del Ecuador en el periodo 2018 - 2021 mediante indicadores financieros.		<ul style="list-style-type: none"> • Estados financieros • Análisis vertical y horizontal 	<ul style="list-style-type: none"> • Balance general • Estado de resultados • Flujo de efectivo 	<ul style="list-style-type: none"> • Método explicativo, descriptivo y analítico • Enfoque cuantitativo

Objetivos específicos	Variable	Dimensiones	Indicadores	Métodos
		<ul style="list-style-type: none"> Indicadores financieros 	<ul style="list-style-type: none"> Cambios en el patrimonio Notas aclaratorias Índice de liquidez Índice de solvencia Índice de rentabilidad Índice de endeudamiento 	

Objetivos específicos	Variable	Dimensiones	Indicadores	Métodos
Desarrollar una investigación sobre la contabilidad gerencial como instrumento de control, a través de la realización de encuestas a las diferentes PYMES comerciales del Ecuador.	Rentabilidad de las PyMEs del sector comercial	<ul style="list-style-type: none"> ● Control contable ● Gestión interna 	<ul style="list-style-type: none"> ● Procedimientos de control ● Políticas 	<ul style="list-style-type: none"> ● Análisis de datos ● encuesta
Analizar la situación de la contabilidad gerencial como ente de control en las PYMES del sector Comercial que buscan mejorar su rentabilidad y proponer recomendaciones para que las entidades alcancen sus objetivos.		<ul style="list-style-type: none"> ● Informe de contabilidad gerencial 	<ul style="list-style-type: none"> ● Conclusiones ● Proyección de mejoras 	<ul style="list-style-type: none"> ● Método explicativo

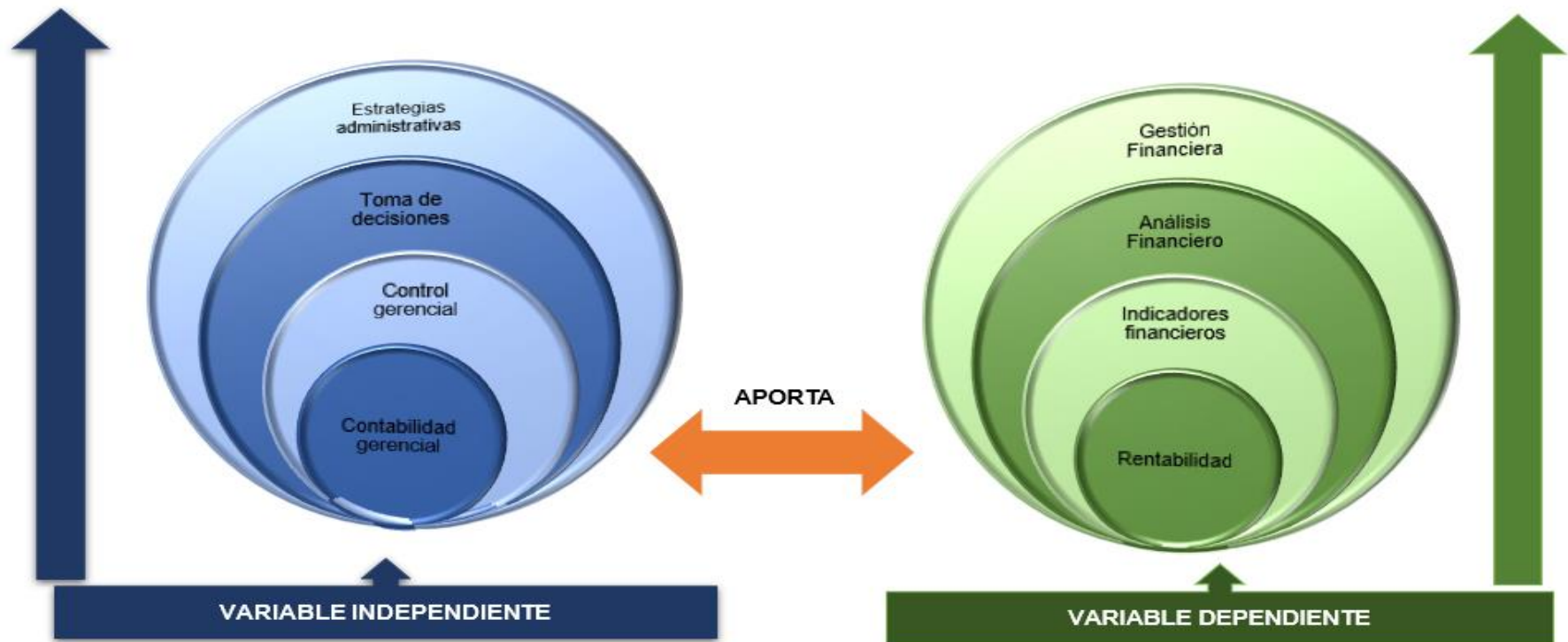
Objetivos específicos	Variable	Dimensiones	Indicadores	Métodos
Desarrollar un simulador basado en los principios de la contabilidad gerencial, que permita tomar correctivos tendientes a la obtención de mejores tasas de rentabilidad en las PYMES del sector Comercial del Ecuador		<ul style="list-style-type: none"> • Toma de medidas preventivas y correctivas 	<ul style="list-style-type: none"> • Toma de decisiones financieras 	<ul style="list-style-type: none"> • Propuesta

Nota. La tabla muestra la operacionalización de la variable dependiente e independiente.

Categorías fundamentales

Figura 4

Supra ordenación de las Variables



Nota. La Figura detalla la supra ordenación de la variable independiente y dependiente.

Capítulo II

Marco teórico

La contabilidad gerencial o administrativa es una disciplina que se enfoca en el uso de la información contable para la toma de decisiones internas en una organización. Según Horngren, Sundem y Stratton (2015), su objetivo principal es proporcionar información relevante y oportuna a los gerentes y directivos para facilitar la planificación, el control y la toma de decisiones estratégicas.

La contabilidad gerencial se diferencia de la contabilidad financiera en su enfoque y propósito. Mientras que la contabilidad financiera se centra en la preparación de informes financieros para usuarios externos, la contabilidad gerencial se enfoca en proporcionar información útil y pertinente para la toma de decisiones internas. Garrison, Noreen y Brewer (2015) explican que la contabilidad gerencial se preocupa por suministrar datos útiles y pertinentes para la gestión y el control interno de la empresa, a diferencia de la contabilidad financiera que se enfoca en informar a terceros externos.

Según Ramírez (2008) como se citó en Velázquez (2019) “la contabilidad administrativa es un procedimiento de indagación al servicio de las carencias de la administración, con el objetivo de que las empresas cumplan funciones de toma de decisiones, control y planeación (p. 16).

De acuerdo con el artículo realizado por Quintero et al. (2020) titulado “Perfiles de Rentabilidad Financiera de las PyMEs en Colombia: Un análisis discriminante multivariado (AMD) y de conglomerados” presenta una investigación sobre el análisis de los perfiles de rentabilidad financiera de las PyMEs en Colombia mediante el análisis discriminante multivariado (AMD) y de conglomerados.

El análisis de conglomerados reveló niveles aceptables de homogeneidad dentro de los grupos y heterogeneidad entre los grupos. Se utilizó el software Minitab con el criterio de agrupamiento Enlace Completo y la distancia de Pearson como medida de similitud. Se

establecieron cuatro grupos o conglomerados que representan los perfiles de rentabilidad financiera de las PyMEs en Colombia.

El primer conglomerado estaba compuesto por 819 observaciones, el segundo por 20 observaciones, el tercero por 119 observaciones y el cuarto por 49 observaciones. Esto indica una distancia promedio de 28.1224 desde el centroide, lo que refleja un nivel de homogeneidad dentro de estas empresas estudiadas.

En cuanto al análisis discriminante, se encontró que el modelo era preciso. El primer perfil de rentabilidad tuvo una precisión del 98,5%, el segundo del 89,3%, el tercero del 94,9% y el cuarto del 94,2%. Esto significa que las 1.007 PyMEs en Colombia tienen un promedio total de clasificación del 94,22%, lo que confirma la validez de la función discriminante y demuestra la capacidad predictiva de la función.

El análisis discriminante se utilizó para desarrollar una función objetiva en el análisis de rentabilidad de las PyMEs en Colombia. Esta función permitió identificar los indicadores que mejor discriminan y ayudan en la toma de decisiones. El estudio se enfocó en analizar los indicadores de rentabilidad que muestran una buena capacidad para diferenciar entre las empresas.

Marco conceptual variable Independiente

Contabilidad gerencial

Dentro de las organizaciones la contabilidad gerencial puede ser definida como un proceso fundamental para la recolección, procesamiento y comunicación de información tanto financiera como operativa con el propósito de respaldar las decisiones y acciones de la dirección. En esencia, la contabilidad gerencial se centra en proporcionar a los directivos de una organización la información necesaria para llevar a cabo diversas funciones críticas.

Las concepciones sobre contabilidad gerencial son amplias, según diversos teóricos.

Velásquez (2019) define a la contabilidad gerencial como un enfoque estratégico utilizado para abordar las deficiencias y necesidades administrativas en una organización. Su

propósito principal es proporcionar información relevante y útil para la toma de decisiones, el control y la planificación empresarial, valiéndose de diversas tecnologías y metodologías para ayudar a las empresas a desarrollar una ventaja competitiva. De este modo, se busca que la empresa no solo logre una posición líder en costos, sino también que establezca una clara diferenciación en relación con otras empresas en el mercado. Cabe mencionar que, el análisis detallado de todas las actividades que ocurren en la organización y cómo están interconectadas, es un componente clave de la contabilidad gerencial. A través de este análisis, se pueden identificar áreas de oportunidad que permitan desarrollar estrategias para el éxito. Esto implica identificar formas de mejorar la eficiencia, la calidad, la productividad y otros aspectos relevantes para alcanzar los objetivos de la empresa.

Por su parte, Palomino y Rojas (2014) conciben este tipo de contabilidad como un conjunto de procesos que implican la identificación, medición, análisis, preparación, interpretación y comunicación de información financiera y de explotación para el uso de la dirección en la planificación, evaluación y control dentro de la organización, así como para garantizar la responsabilidad en el uso de los recursos. Es una parte integral del proceso de dirección, y su importancia radica en que provee información crítica para el control de actividades operativas, la planificación de estrategias, la optimización del uso de recursos y la medición y evaluación del rendimiento.

Mientras que, Ortega y Wasbrum (2023) entiende a la contabilidad gerencial como una disciplina fundamental para el contexto empresarial, puesto que su objetivo principal es proporcionar información precisa y relevante para respaldar la toma de decisiones estratégicas y operativas dentro de una organización. Esta información se recopila y procesa de manera sistemática con el fin de brindar a los accionistas, gerentes, propietarios y administradores la base necesaria para tomar decisiones informadas y efectivas. Provocando que, la información contable y financiera generada en el proceso de contabilidad gerencial sea confiable y precisa. La confianza en estos datos es crucial para respaldar decisiones bien fundamentadas.

Objetivos de la contabilidad gerencial

Desde el punto de vista estratégico, la contabilidad gerencial es la respuesta a las necesidades administrativas en una organización, proporcionando información trascendental para decisiones, control y planificación. Centrándose en identificar oportunidades de mejora, optimizar recursos y alcanzar objetivos empresariales. En consecuencia, el objetivo general de este tipo de contabilidad es respaldar decisiones estratégicas y operativas a través de información confiable y precisa. Al hablar de objetivos específicos, Ramírez (2008) propone los siguientes:

1. Proveer información para costeo de servicios, productos y otros aspectos de interés para la administración.
2. Alentar a los administradores para llevar a cabo la planeación tanto táctica o a corto plazo, como a largo plazo o estratégica, que ante este entorno de competitividad es cada día más compleja.
3. Facilitar el proceso de toma de decisiones al generar reportes con información relevante.
4. Permite llevar a cabo el control administrativo como una excelente herramienta de retroalimentación para los diferentes responsables de las áreas de una empresa. Esto implica que los reportes no deben limitarse a señalar errores.
5. Ayudar a evaluar el desempeño de los diferentes responsables de la empresa.
6. Motivar a los administradores para lograr los objetivos de la empresa (p.18).

PyMEs

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) son un segmento vital en la economía, caracterizado por su tamaño, estructura organizativa y contribución al empleo y al desarrollo económico. Buscar un acercamiento conceptual para definir qué es una Pyme puede provocar que no se encuentre una definición concreta, puesto que se debe reconocer que el tamaño de una empresa, especialmente en el contexto de las pequeñas y medianas empresas, puede

variar según la economía del país en el que operan. En otras palabras, el tamaño relativo de una Pyme puede ser diferente en otros países, dependiendo del nivel de desarrollo económico y su integración en la economía mundial. (Rodríguez-Mendoza y Aviles-Sotomayor, 2020).

De ese modo, la falta de una definición exacta de las PyMEs refuerza la idea de que este concepto es relativo y contextual. La economía del país en el que opera una Pyme influye en su tamaño y categorización. Al considerar las PyMEs, es fundamental tener en cuenta el entorno económico y las características específicas de cada empresa para comprender su verdadero valor y potencial.

En el contexto ecuatoriano, las PyMEs están definidas según el artículo 53 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, señalando que: “(...) toda persona jurídica que, como unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría”. Además, Ecuador se acoge a la definición de la Comunidad Andina de Naciones para clasificar a una empresa, de ese modo, las PyMEs se clasifican de la siguiente manera:

Tabla 4

Clasificación de las PyMEs en el Ecuador

	Colaboradores	Valor bruto de ventas anuales	Activos
Pequeña empresa	10 a 49 personas	\$100.001,00 a \$1.000.000,00	\$100.001,00 a \$750.000,00
Mediana empresa	50 a 199 personas	\$1.000.000,00 a \$5.000.000,00	\$750.001,00 a \$3.999.000,00

De esa forma, en el contexto de Ecuador, la clasificación de una empresa como pequeña o mediana se basa en criterios específicos que incluyen el número de empleados, el valor bruto de ventas anuales y los activos. Estos parámetros son utilizados para determinar el tamaño y la categoría de la empresa dentro del espectro de las PyMEs en el país. Cabe mencionar que, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) el tejido empresarial ecuatoriano está conformado por alrededor de un millón de unidades productivas, generando más de 3 millones de empleos, donde las micro, pequeñas y medianas empresas (miPyMEs) juegan un papel especialmente relevante en el panorama empresarial ecuatoriano. Representan el 99% de todos los establecimientos empresariales en el país; además, son responsables del 68% del empleo generado en Ecuador (Heredia y Dini, 2021).

Sector comercial en el Ecuador

El sector comercial se constituye como una parte fundamental de la economía global, puesto que involucra la compra, venta y distribución de bienes y servicios hacia los consumidores. En ese sentido, el comercio puede definirse como una actividad económica que ha evolucionado a lo largo del tiempo, inicialmente, se basaba en el intercambio de productos a través del trueque, donde se intercambiaban bienes directamente sin utilizar dinero. No obstante, en la actualidad, el comercio se lleva a cabo mediante la transacción de productos por un rédito económico, generalmente, reinvertido en la adquisición de otros productos, creando así un ciclo económico. Este proceso de compra y venta es esencial para la economía moderna, ya que facilita el intercambio y permite a las personas adquirir una variedad de bienes y servicios.

Además, el sector comercial es reconocido como uno de los mayores generadores de empleo en la economía. Debido a que muchas personas pueden participar en actividades comerciales sin requerir una especialización académica (Ocaña, 2022).

En el contexto ecuatoriano, según datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, se han registrado 863,681 empresas hasta el año 2022. De este total,

un 34.2% corresponde al sector comercial, lo que lo posiciona como el segundo sector más significativo en la estructura económica del país.

En ese marco, Coba (2022) explica que el sector del comercio tiene un papel destacado en el incremento de ventas. Durante el primer semestre de 2022, sus ventas aumentaron en USD 4.022 millones en comparación con el mismo período de 2021. La razón principal detrás de este destacado desempeño en la actividad comercial es el restablecimiento del consumo en los hogares, impulsado por el aumento de los ingresos provenientes de remesas y de créditos de consumo, lo que ha llevado a las familias a gastar más durante el año 2022.

Análisis y control contable

Dentro de las organizaciones, el análisis contable es una herramienta que permite evaluar la salud financiera, tomar decisiones informadas y comunicar el desempeño económico a todas las partes interesadas. Consiste en el examen crítico y sistemático de la información financiera y contable de una entidad, con el propósito de comprender su situación financiera, rendimiento operativo y flujo de efectivo. Desde el punto de vista de Díaz et al. (2018):

El proceso de toma de decisiones inicia con la recopilación y análisis de los datos y de acuerdo con la información se identifican las áreas de oportunidad, se establecen los criterios de decisión para ponderarlos, se priorizan de acuerdo con la importancia o impacto, se generan alternativas y se selecciona la más acorde para ser aplicada; por último, se evalúan los resultados y con ello se generan los estándares de mejora o se reiniciar el proceso. Carecer de información veraz y oportuna en las PyMEs trae como consecuencia que las decisiones tomadas sean por experiencias anteriores o por corazonadas, con la posibilidad de cometer errores recurrentes con consecuencias que merman la organización y no permiten identificar las desviaciones y áreas de oportunidad a tiempo o con anticipación para generar una mayor certidumbre en la toma de decisiones. Las PyMEs, al no contar con información, ante los cambios vertiginosos del entorno, reaccionan sin dejar tiempo para el análisis y la planeación (p.3).

Es cierto que el proceso de toma de decisiones comienza con la recopilación y análisis de datos. De este modo, la información debe ser tomada como el cimiento sobre el cual se basan todas las elecciones empresariales, y la calidad de esta información tiene un impacto directo en la efectividad de las decisiones tomadas. En el contexto de las PyMEs, la falta de información precisa y oportuna puede ser especialmente dañina. Puesto que, la toma de decisiones basada en experiencias pasadas o corazonadas puede llevar a decisiones desacertadas o incorrectas, resultando en una serie de consecuencias negativas, como pérdida de oportunidades de crecimiento, ineficiencias operativas y falta de adaptación a cambios económicos.

Por consiguiente, las fuentes de información se convierten en un material clave para el análisis contable, entre los documentos claves se incluyen los estados financieros, el balance general, el estado de resultados y el estado de flujo de efectivo. Estos registros proporcionan una visión integral de la posición financiera y el rendimiento de la organización.

Toma de decisiones

La toma de decisiones puede ser entendida como un proceso general en el cual se elige una opción entre varias alternativas. A menudo se cree que tomar una decisión implica optimizar factores como utilidades y ventas, pero también puede implicar minimizar pérdidas o gastos. Incluso puede involucrar decisiones difíciles como cerrar un negocio, despedir empleados o finalizar una alianza estratégica con una compañía de larga trayectoria. Es un proceso que requiere evaluar diferentes opciones y considerar los posibles resultados antes de llegar a una conclusión (Griffin, 2011).

La toma de decisiones es un aspecto de suma importancia en la vida del ser humano, y se ha convertido en una disciplina de gran relevancia en el ámbito empresarial. Constituye una ciencia aplicada que ha adquirido notable importancia en la toma de decisiones estratégicas y operativas en los negocios. La capacidad de tomar decisiones efectivas y acertadas es fundamental para el éxito y crecimiento de las organizaciones. Es a través de este proceso que

se evalúan diferentes opciones, se analizan sus consecuencias y se selecciona la mejor alternativa disponible. La toma de decisiones efectiva implica considerar tanto aspectos cuantitativos como cualitativos, teniendo en cuenta los objetivos organizacionales, las condiciones del entorno y los recursos disponibles. Es un proceso que requiere de análisis, reflexión y un enfoque estratégico para garantizar resultados óptimos en la gestión empresarial.

De acuerdo con Rodríguez et al. (2013), es fundamental poseer un conocimiento sólido y una comprensión profunda de los elementos clave en el proceso de toma de decisiones estratégicas. Esta labor desempeña un papel crucial, ya que el resultado de dichas decisiones puede conducir a la identificación de las mejores alternativas para lograr el éxito estratégico en las organizaciones.

Es por esta razón que las decisiones estratégicas se convierten en una herramienta fundamental en las empresas, puesto que representan elecciones a largo plazo que involucran una parte significativa de los recursos de la compañía, así como los esfuerzos de numerosas personas y funciones. Estas decisiones estratégicas tienen un impacto considerable en el rumbo y desempeño de la organización, y su correcta implementación y ejecución pueden marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso empresarial.

Estrategias administrativas

A lo largo del tiempo, desde los días de Fayol, se ha definido la administración como un conjunto de procesos que abarcan la planificación, organización, dirección, coordinación y control. De acuerdo con Fernández y Berton (2005), aunque la lista puede variar según el autor, estos procesos han servido de inspiración a innumerables escritores en este campo. Asimismo, algunos expertos sostienen que otra forma clásica de entender la administración es a través de sus distintas áreas funcionales, como el marketing, las operaciones, las personas y las finanzas.

Según Olivera (2007), la administración estratégica puede ofrecer a las empresas una amplia gama de beneficios cuando se desarrolla e implementa de manera adecuada. Estos beneficios abarcan diversos aspectos, como:

1. La adopción de modelos de gestión cada vez más simples, flexibles y sostenibles;
2. La identificación facilitada de las capacidades y limitaciones de los profesionales en las empresas, contribuyendo a consolidar el nuevo perfil ejecutivo;
3. La consolidación de una postura empresarial orientada a las necesidades y expectativas actuales y futuras del mercado;
4. La mejora en los niveles de motivación, compromiso, productividad y calidad en las empresas;
5. El incremento en la amplitud de actuación y los resultados obtenidos por las empresas.

Wright et al. (2000) destacan la importancia de que los empleados, supervisores y la gerencia media estén familiarizados con los conceptos y principios de la administración estratégica. Al comprender la estrategia de la organización, estos individuos pueden llevar a cabo sus actividades laborales de manera más alineada con los objetivos y planes estratégicos de la empresa. Esto no solo mejora el rendimiento en el trabajo, sino que también crea mayores oportunidades de crecimiento y promoción, ya que se vuelven más efectivos en sus roles y contribuyen de manera más significativa al éxito global de la organización. Al estar en sintonía con la administración estratégica, los empleados pueden desempeñar un papel activo en la implementación y ejecución de la estrategia, lo que conduce a un mejor desempeño y resultados más favorables para la organización en su conjunto.

Como se analiza a continuación, la administración estratégica es un proceso continuo e interactivo empleado en el mantenimiento de la organización como un todo integrado con su ambiente. Este proceso involucra el análisis de los entornos interno y externo de la

organización, el establecimiento de las directrices organizacionales (metas y objetivos), la formulación de la estrategia (empresarial, unidad de negocios, funcional), la implementación de la estrategia y el control estratégico

Marco conceptual variable dependiente

Rentabilidad

Según Morillo (2001): “La rentabilidad financiera señala la capacidad de la empresa para producir utilidades a partir de la inversión realizada por los accionistas incluyendo las utilidades no distribuidas, de las cuales se han privado” (p. 36).

La rentabilidad se refiere a una estructura financiera sólida que protege los recursos económicos de una organización y genera interés entre los inversores, por ello es importante destacar que la rentabilidad debe ir de la mano con una gestión adecuada en el mercado, con el objetivo de aumentar la capacidad de competencia, innovación y flexibilidad financiera de la organización.

Indicadores financieros

En el marco de la Contabilidad, los indicadores financieros, también conocidos como razones financieras, son medidas cuantitativas que se utilizan para evaluar la eficiencia operativa, la rentabilidad, la solvencia y la liquidez de una empresa. Estos indicadores se derivan de los estados financieros de una entidad, como el balance general y el estado de resultados, proporcionando una visión completa del rendimiento financiero.

Sin embargo, es de utilidad para este estudio la visión de Garcés (2019) que revela la inexistencia de indicadores financieros diseñados específicamente para PyMEs. En su lugar, las PyMEs utilizan indicadores financieros generales que se aplican a empresas de todos los tamaños. Esto significa que este tipo de empresas pueden aprovechar los mismos indicadores utilizados por empresas más grandes para evaluar su salud financiera y desempeño. Es decir, los indicadores generales se calculan utilizando información financiera básica, que

comúnmente incluye los estados financieros estándar, como el balance general y el estado de resultados.

Indicadores como las ventas e ingresos, costos y gastos, inversiones, utilidades, capital de trabajo o los flujos de efectivo de la entidad permiten que esta evalúe su desempeño financiero y toma de decisiones, considerando sus operaciones. Además, los indicadores financieros pueden abordar diferentes aspectos de una empresa, lo que los hace versátiles para ser empleados en un análisis financiero.

Indicadores de liquidez

Los indicadores de liquidez permiten conocer si la empresa está en condiciones de asumir de forma oportuna el pago de las deudas y si cuenta con una base financiera adecuada (Bravo, 2001, como se citó en Garcés, 2019, p. 15).

Por ello son fundamentales para la toma de decisiones financieras, ya que proporcionan información importante sobre la solidez financiera y la salud general de la empresa. Estos indicadores brindan una visión clara de la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras y pueden influir en las decisiones relacionadas con la gestión del capital de trabajo, la obtención de préstamos y la planificación financiera a corto plazo.

Índice de liquidez corriente. Según Bravo (como se citó en Garcés, 2019):

Este indicador muestra la cantidad de dólares que existe en el activo corriente por cada dólar que se tiene de deuda a corto plazo. Para su interpretación, el nivel de liquidez que presente la empresa dependerá de su resultado, cuanto mayor es, mejor liquidez presenta. (p. 15)

Fórmula

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corrientes}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Nota. Fórmula de la ecuación para calcular la liquidez corriente.

Tomado de la Superintendencia de Compañías (p.2).

Índice de prueba ácida. Según Bravo (como se citó en Garcés, 2019):

La prueba ácida indica el monto de efectivo de fácil convertibilidad que se tiene en el activo corriente por cada dólar de deuda a corto plazo. Es muy importante para conocer la realidad financiera de la empresa al medir su grado de excelencia lo que lo convierte en el índice más estricto para medir la liquidez de la organización. (p. 16)

Fórmula

$$\text{prueba ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Nota. Fórmula de la ecuación para calcular la prueba ácida.

Tomado de: Superintendencia de Compañías (p. 2).

Índice de capital de trabajo. Según Bravo (como se citó en Garcés, 2019):

En términos básicos el capital de trabajo son los recursos con los que una entidad cuenta para desarrollar sus actividades sin alterar su operación normal. Es la inversión en los activos corrientes con el objeto de cumplir las obligaciones a corto plazo. (p. 16)

Fórmula

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Nota. Fórmula de la ecuación para calcular el capital de trabajo.

Tomado de: Superintendencia de Compañías (p. 2).

Indicadores de solvencia

"El endeudamiento en una empresa es importante para su crecimiento puesto que permite generar mayor utilidad a través de una inversión " (Bravo, como se citó en Garcés, 2019, p. 16).

El indicador de solvencia es una medida crucial que evalúa la capacidad de una empresa para satisfacer sus deudas a largo plazo. Proporciona información sobre la estabilidad

financiera y la viabilidad a largo plazo de la empresa, por ello los inversionistas y prestamistas utilizan este indicador para evaluar el riesgo financiero y crediticio de la empresa.

Índice de endeudamiento del activo. “El indicador referente a la deuda que posee la empresa, muestra en términos porcentuales los activos que se encuentran comprometidos con terceros” (Bravo, como se citó en Garcés, 2019, p. 17).

Es una medida financiera que permite evaluar la proporción de los activos de una empresa que están financiados mediante deudas, cuando se obtiene un valor alto en el indicador de endeudamiento del activo indica que la empresa está utilizando una cantidad significativa de deuda para financiar sus activos. Esto puede tener ventajas, como permitir un mayor crecimiento y aprovechar oportunidades de inversión, pero también implica un mayor riesgo, ya que la empresa tiene que hacer frente a los pagos de intereses y devolver los préstamos.

Por otro lado, un valor bajo en el indicador de endeudamiento del activo indica que la empresa tiene una menor dependencia de la financiación externa y una mayor solidez financiera. Sin embargo, puede indicar una infrautilización de los recursos financieros disponibles y una menor capacidad para financiar el crecimiento y las inversiones.

Fórmula

$$\text{Endeudamiento del Activo} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

Nota. Fórmula de la ecuación para calcular el endeudamiento del activo

Tomado de: Superintendencia de Compañías (p. 2).

Índice de endeudamiento patrimonial. “Permite conocer la capacidad de pago que presenta la entidad con terceras personas” (Jaramillo, como se citó en Garces, 2019, p. 17).

Por eso se lo conoce como una medida financiera utilizada para evaluar el grado de apalancamiento financiero de una empresa y su dependencia de los recursos de terceros en relación con los recursos propios o patrimonio neto. Proporciona una visión de la proporción de

financiamiento externo en comparación con el financiamiento interno, es decir, el grado en que la empresa está utilizando capital propio para respaldar sus operaciones y activos.

Fórmula

$$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Nota. Fórmula de la ecuación para calcular el endeudamiento patrimonial.

Tomado de: Superintendencia de Compañías (p. 2).

Índice del activo fijo. Según Jaramillo (como se citó en Garcés, 2019):

Este indicador determina en términos monetarios la relación que existe entre el patrimonio y los activos fijos netos tangibles para de esta manera conocer si el activo pudo ser financiado únicamente con el patrimonio de la empresa (si el resultado es mayor o igual a 1) o si tuvo la necesidad de recurrir a préstamos (si el resultado es menor a 1). (p. 17)

Fórmula

$$\text{Endeudamiento del Activo Fijo} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto Corriente}}$$

Nota. Fórmula de la ecuación para calcular el activo fijo.

Tomado de: Superintendencia de Compañías (p. 2).

Índice de apalancamiento. Según Bravo (como se citó en Garcés, 2019):

El indicador correspondiente al apalancamiento determina el número de dólares de activos que se han obtenido por cada dólar de patrimonio, de esta forma muestra el grado de apoyo de los recursos de la empresa con terceras personas a través del mecanismo llamado efecto de palanca. (p. 19)

Fórmula

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Nota. Fórmula de la ecuación para calcular el apalancamiento.

Tomado de: Superintendencia de Compañías (p. 2).

Índice de apalancamiento financiero. Según Herrera et al. (2012): “Comparan el financiamiento originario de terceros con los recursos del accionista, socios o dueños de las empresas, con el fin de establecer cuál de las dos partes está corriendo el mayor riesgo” (p. 322).

En resumen, el apalancamiento financiero tiene implicaciones significativas en la rentabilidad de una empresa y se debe considerar cuidadosamente al tomar decisiones financieras.

Fórmula

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{UAI/\text{Patrimonio}}{UAI/\text{Activo Total}}$$

Nota. Fórmula de la ecuación para calcular el apalancamiento financiero.

Tomado de: Superintendencia de Compañías (p. 2).

Indicadores de gestión

Según Jaramillo (como se citó en Garces, 2012):

Este grupo de indicadores se enfocan en determinar la eficiencia que tiene la empresa para explotar sus recursos productivos de acuerdo a la velocidad de recuperación de la inversión aplicados a los mismos. En palabras más simples se diría que se encarga de medir la eficiencia operacional de la entidad para controlar el riesgo. Su principal punto a analizar es el movimiento de los activos corrientes para determinar si realmente la empresa cuenta con una eficiencia operativa óptima para convertirlos en efectivo. De esta forma, se indica a continuación los indicadores que forman parte de este grupo.

(p.19)

Rotación de cartera. Jaramillo (como se citó en Garces, 2012) afirma que: “Este indicador nos permite conocer cuántas veces al año o cada cuántos días la entidad cobra su cartera” (p.19).

Fórmula

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

Nota. Fórmula de la ecuación para calcular el activo fijo.

Tomado de: Superintendencia de Compañías (p. 2).

Rotación de activo fijo. Según Bravo (como se citó en Garcés, 2019):

Este indicador muestra dos escenarios: el primero son los dólares que se han obtenido de la comercialización del inventario por cada dólar invertido en activos fijos y el segundo una casual insuficiencia en ventas por lo que es necesario que estas últimas estén en proporción a la inversión realizada en planta y equipo, de lo contrario las utilidades se verán reducidas por las depreciaciones, gastos por mantenimiento y préstamos obtenidos. (p. 20)

Fórmula

$$\text{Rotación de Activo Fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$$

Nota. Fórmula de la ecuación para calcular la rotación del activo fijo.

Tomado de: Superintendencia de Compañías (p. 2).

Rotación de ventas. Según Jaramillo (como se citó en Garces, 2012):

Este indicador se dirige especialmente a medir la efectividad de la gerencia en la utilización del activo total. Para un análisis más íntegro, este indicador es asociado con los indicadores de utilidades de operación a ventas, utilidad a activo y la rotación de las cuentas por pagar. Para su interpretación hay que considerar que a mayor volumen de

ventas que se ejecuten con cierta inversión, mayor eficiencia presentará la gerencia. (p. 20-21)

Fórmula

$$\text{Rotación de Ventas} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Nota. Fórmula de la ecuación para calcular la rotación de ventas.

Tomado de: Superintendencia de Compañías (p. 2).

Periodo promedio de cobro. Según Ureña (2017): “Es el tiempo promedio que requiere la entidad para el cobro de sus cuentas por cobrar hacia terceros, el cual se brindó un crédito, para un determinado tiempo, lo que hace que la entidad recupere su dinero para poder seguir invirtiendo” (p. 8).

Fórmula

$$\text{Periodo Medio de Cobranza} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar} * 365}{\text{Ventas}}$$

Nota. Fórmula de la ecuación para calcular el periodo medio de cobro.

Tomado de: Superintendencia de Compañías (p. 2).

Periodo promedio de pago. Según Ureña (2017): “Mediante este indicador se identifica el tiempo que requiere la empresa para pagar las cuentas que adeuda con terceros, es decir en cuántos días puede cancelar dichos pasivos a corto plazo que esta tenga y permite a la empresa identificar si esta tiene rentabilidad o no” (p. 8).

Fórmula

$$\text{Periodo Medio de Pago} = \frac{\text{Cuentas y Documentos por Pagar} * 365}{\text{Compras}}$$

Nota. Fórmula de la ecuación para calcular el periodo promedio de pago.

Tomado de: Superintendencia de Compañías (p. 2).

Impacto gastos administrativos y ventas. El indicador de impacto de gastos administrativos y ventas es una herramienta útil para evaluar la eficiencia en la gestión de los

gastos administrativos y su relación con las ventas de una empresa. Permite identificar áreas de mejora en el control y reducción de los gastos administrativos, lo cual puede contribuir a mejorar la rentabilidad y la capacidad de generar utilidades a partir de las ventas.

Fórmula

$$\text{Impacto Gastos Administrativos y Ventas} = \frac{\text{Gastos Administrativos y de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

Nota. Fórmula de la ecuación para calcular el impacto de gastos administrativos y ventas.

Tomado de: Superintendencia de Compañías (p. 2).

Impacto de la carga financiera. Permite evaluar el efecto de los gastos financieros en la rentabilidad y la capacidad de generación de utilidades de una empresa. Proporciona información valiosa para la toma de decisiones financieras, la gestión del riesgo y la planificación estratégica. Un adecuado control y gestión de la carga financiera puede contribuir a una mayor rentabilidad y a una posición financiera sólida de la empresa.

Fórmula

$$\text{Impacto de la Carga Financiera} = \frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}}$$

Nota. Fórmula de la ecuación para calcular el impacto de la carga financiera.

Tomado de: Superintendencia de Compañías (p. 2).

Indicadores de rentabilidad

Según Sánchez (2002): “Es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado” (p. 10).

Fórmula

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Utilidad Neta del Periodo}}{\text{Recursos Propios}}$$

Nota. Fórmula de la ecuación para calcular la rentabilidad.

Tomado de: Superintendencia de Compañías (p. 2).

Rentabilidad neta del activo. Según Jaramillo (como se citó en Garces, 2012):

Este indicador tiene la función de determinar la utilidad que produce el activo independientemente de la forma en la que haya sido adquirido. El cálculo de este indicador aplicado por el sistema denominado dupont determina áreas responsables del funcionamiento de la renta de activo a través de la relación entre la renta generada por ventas de ventas y el giro del activo (p. 22).

Fórmula

$$\text{Rentabilidad Neta del Activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Nota. Fórmula de la ecuación para calcular la rentabilidad neta del activo.

Tomado de: Superintendencia de Compañías (p. 2).

Margen bruto. Este indicador tiene tres objetivos que son mostrar la rentabilidad que genera la empresa frente al costo de ventas, la utilidad antes de impuestos y deducciones, así como también la capacidad de la entidad para cubrir gastos operativos (Jaramillo, como se citó en Garces, 2012, p. 22).

Se debe tomar en cuenta que aclarar que el resultado es negativo cuando el costo de ventas sea superior a las ventas netas

Fórmula

$$\text{Ventas Netas} - \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

Nota. Fórmula de la ecuación para calcular el margen bruto.

Tomado de: Superintendencia de Compañías (p. 2).

Margen operacional. Según Jaramillo (como se citó en Garces, 2012):

Es importante el estudio de este indicador puesto que permite conocer si la entidad es o no lucrativa por sí misma. Se considera que a los gastos financieros no se toman en cuenta para su cálculo a razón de que no son necesarios para que la empresa pueda

operar; de igual forma se considera que el resultado de este indicador es negativo por obviar los ingresos no operacionales que para algunas entidades es el principal generador de utilidad. (p. 22)

Fórmula

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

Nota. Fórmula de la ecuación para calcular el activo fijo.

Tomado de: Superintendencia de Compañías (p. 2).

Rentabilidad neta en ventas. Según Gitman & Zutter, (como se citó en Núñez 2018): “La rentabilidad neta de ventas este indicador mide el porcentaje que se obtiene de cada dólar de ventas después de restar los costos, gastos, intereses e impuestos” (p. 52).

Fórmula

$$\text{Rentabilidad Neta en ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Nota. Fórmula de la ecuación para calcular el activo fijo.

Tomado de: Superintendencia de Compañías (p. 2).

Rentabilidad operacional del patrimonio. Según Jaramillo (como se citó en Garces, 2012):

Este indicador permite obtener un panorama sobre la renta que se obtiene por el capital invertido sin considerar los respectivos gastos de temas financieros, impuestos y participación de trabajadores. Se analiza el impacto que ocasionan los impuestos y gastos financieros en la rentabilidad de los socios por lo que es importante conocer la diferencia entre este indicador con el de rentabilidad financiera. (p. 23)

Fórmula

$$\text{Rentabilidad Operacional del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

Nota. Fórmula de la ecuación para calcular la rentabilidad operacional del patrimonio.

Tomado de: Superintendencia de Compañías (p. 2).

Rentabilidad financiera. Según Jaramillo, 2009 como se citó en Garces, 2012:

La rentabilidad financiera mide el beneficio neto que reciben los propietarios de la entidad en relación con la inversión aplicada. Mediante este indicador se identifican los principales factores que afectan a la utilidad a través del estudio de la rotación, apalancamiento financiero, efecto fiscal y el margen (p. 24).

Fórmula

$$Rentabilidad\ Financiera = \frac{Ventas}{Activo} * \frac{UAI}{Ventas} * \frac{Activo}{Patrimonio} * \frac{UAI}{UAI} * \frac{UN}{UAI}$$

Nota. Fórmula de la ecuación para calcular la rentabilidad financiera.

Tomado de: Superintendencia de Compañías (p. 2).

Análisis financiero

Según Navas (2009):

El análisis financiero es una herramienta clave para el manejo gerencial de toda organización, ya que contempla un conjunto de principios y procedimientos empleados en la transformación de la información contable, económica y financiera que, una vez procesada, resulta útil para una toma de decisiones de inversión, financiación, planeación y control con mayor facilidad y pertinencia, aunado a que permite comparar los resultados obtenidos por una empresa durante un lapso de tiempo determinado con los resultados de otros negocios similares (p.610).

El análisis financiero desempeña un papel fundamental en la gestión empresarial al permitir a los gerentes tomar decisiones estratégicas informadas y prever el impacto que dichas decisiones pueden tener en el desempeño futuro de la empresa. Esta herramienta contempla un conjunto de principios y procedimientos que transforman la información contable, económica y financiera en datos valiosos para la toma de decisiones en áreas como la inversión, financiación, planificación y control.

El análisis financiero no se limita únicamente a los estados financieros, sino que emplea técnicas y herramientas analíticas para generar medidas y relaciones significativas. Su objetivo es evaluar la posición financiera, el desarrollo y los resultados de la empresa en el presente y en el pasado, con el propósito de obtener estimaciones fiables para el futuro.

Es importante destacar que el análisis financiero va más allá de los datos registrados en los estados financieros, ya que involucra la reclasificación, recopilación, obtención y comparación de datos contables, operativos y financieros. Esto proporciona una visión más completa de la situación financiera de la empresa y facilita la toma de decisiones informadas.

Rangos aceptables en el sector comercial

El tejido empresarial de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) del sector comercial es una parte integral de la economía. Para mantenerse a flote y prosperar en un mercado dinámico, estas PyMEs deben ser maestras en la gestión de recursos, especialmente financieros. Aquí es donde los indicadores financieros entran en juego: estos valores numéricos traducen la salud financiera en términos comprensibles y ofrecen valiosas perspectivas sobre la estabilidad y el crecimiento

Por eso es indispensable recalcar los rangos aceptables de los 4 grupos de indicadores abordados en el presente trabajo:

Tabla 5

Rangos aceptables en el sector comercial

Indicador	Rango aceptable
Razón corriente	Es preferible una relación 1/1

Indicador	Rango aceptable
Prueba ácida	Es bueno una relación 0,5/1 en proporción con la razón corriente.
Capital de trabajo	A mayor activo corriente mejor
Rotación de inventario	Entre mayor rotación de inventario, mayor actividad para la empresa.
Rotación de cuentas por cobrar	Es saludable una rotación alta.
Apalancamiento	Es conveniente una relación 1/1, es decir, del 50%.
Margen neto de utilidad	Mayor al 15%

Gestión financiera

Según Sánchez, (como se citó en Córdoba, 2012):

La gestión financiera es un proceso que involucra los ingresos y egresos atribuibles a la realización del manejo racional del dinero en las organizaciones y, en consecuencia, la rentabilidad financiera generada por el mismo. Esto nos permite definir el objetivo básico de la gestión financiera desde dos elementos: la generación de recursos o ingresos, incluyendo los aportados por los asociados; y, en segundo lugar, la eficiencia

y eficacia o esfuerzos y exigencias en el control de los recursos financieros, para obtener niveles aceptables y satisfactorios en su manejo. (p. 2)

Marco legal

En el contexto de "La Contabilidad Gerencial como Instrumento de Control para Mejorar la Rentabilidad de las PyMEs del Sector Comercial del Ecuador durante el período 2018-2021", es importante tener en cuenta las disposiciones legales que regulan la contabilidad y las actividades comerciales en Ecuador. Estas leyes y regulaciones establecen los principios contables, los requisitos de presentación de informes y los procedimientos de control interno que las empresas deben seguir para garantizar la transparencia, la confiabilidad y la comparabilidad de la información financiera.

- **Código de comercio:** Es una ley fundamental que regula las actividades comerciales en Ecuador. En términos contables, esta ley establece los principios y normas que deben seguir las empresas en la preparación de sus estados financieros, la presentación de informes y la divulgación de información relevante. Además, el Código de Comercio establece los requisitos para llevar registros contables adecuados y llevar a cabo la auditoría de los estados financieros.
- **La Ley Orgánica de Empresas Públicas y Privadas:** es relevante, ya que establece disposiciones relacionadas con la gestión y administración de las empresas, incluyendo aspectos contables y de control interno. Esta ley puede establecer requisitos adicionales para las empresas en términos de presentación de informes financieros y auditoría interna.
- **Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF):** Estas normas establecen los principios contables y las políticas de presentación de informes que deben seguir las empresas para asegurar la transparencia y la comparabilidad de la información financiera. La adopción de las NIIF busca

armonizar la contabilidad ecuatoriana con los estándares internacionales, lo que facilita la comprensión y comparación de la información financiera de las empresas en el ámbito nacional e internacional.

- Normas de control interno: Estas normas establecen los procedimientos y controles que las empresas deben implementar para asegurar la confiabilidad y veracidad de la información contable y financiera.

Capítulo III

Metodología

La metodología de investigación adoptada para el desarrollo del presente proyecto de titulación se sustenta en un enfoque cuantitativo, cuidadosamente seleccionado para el propósito del estudio en cuestión. Este enfoque se ha elegido de manera deliberada debido a la naturaleza del abordaje secuencial y empírico que caracteriza este proyecto.

En la búsqueda de una comprensión profunda y rigurosa de la temática, se llevará a cabo una recolección de datos exhaustiva y precisa. Para lograrlo, se emplea diversas estrategias de recopilación de información, que incluyen encuestas diseñadas con precisión, así como una evaluación detallada de los estados financieros a nivel contable. Estos métodos de recopilación de datos se combinaron hábilmente para obtener una visión integral de la situación estudiada.

En esta línea, la aplicación de herramientas estadísticas desempeñará un papel esencial en la validación y confirmación de los hallazgos. A través de análisis rigurosos y comprobaciones estadísticas adecuadas, se buscará verificar la incidencia y el impacto de la contabilidad gerencial como un instrumento de control en el ámbito contable específicamente dirigido a PyMEs del sector comercial.

Enfoque de la investigación

Enfoque cuantitativo

Según Hernández, (2018) “El enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías”.

Según Hernández, (2018). “establece también algunas características importantes para el enfoque cuantitativo entre ellas, refleja la necesidad de medir y estimar magnitudes de los fenómenos o problemas de investigación. En base a esta necesidad el investigador debe plantear un problema de estudio delimitado y concreto sobre el fenómeno a analizar. Otro

punto importante en este enfoque es la “recolección de datos” que se lleva a cabo utilizando métodos científicos, y para que esta investigación sea creíble y aceptada se tiene que demostrar que se siguieron todos los procedimientos establecidos”. (p. 6)

En otras palabras, el enfoque cuantitativo de investigación se basa en la recolección de datos mediante mediciones numéricas y análisis estadístico. Su objetivo principal es probar hipótesis, establecer pautas de comportamiento y validar teorías. Para ello, es necesario plantear un problema de investigación específico y preciso, y llevar a cabo una recopilación de datos rigurosa utilizando métodos científicos.

Es fundamental seguir los procedimientos establecidos para garantizar la credibilidad y aceptación de los resultados obtenidos. De esta manera, el enfoque cuantitativo proporciona una perspectiva objetiva y generalizable, que está respaldada por evidencia numérica sólida, para respaldar afirmaciones científicas.

Modalidad de la investigación

Investigación bibliográfica

Según Guerrero (2016) establece la investigación documental como una serie de métodos y técnicas de búsqueda, procesamiento y almacenamiento de la información contenida en los documentos, en primera instancia, y la presentación sistemática, coherente y suficientemente argumentada de nueva información en un documento científico, en segunda instancia. De este modo, no debe entenderse ni agotarse la investigación documental como la simple búsqueda de documentos relativos a un tema.

En referencia al autor, la investigación documental como una metodología es valiosa para obtener información relevante y construir conocimiento científico. Implica una serie de pasos, desde la búsqueda y selección de documentos hasta el procesamiento y almacenamiento de la información, y finalmente la presentación de nuevos conocimientos en un documento científico. Esta metodología no se limita a la simple recopilación de documentos,

sino que busca contribuir al campo de estudio al presentar información y perspectivas novedosas de manera sistemática y argumentada.

Investigación de campo

Es la investigación que se realiza en el mismo lugar geográfico donde se desarrollan los hechos, en las ciencias sociales es donde se desarrollan la mayor cantidad de este tipo de investigaciones como problemas sociales, longevidad, infecciones, creencias, necesidades entre otras. Los instrumentos que se utilizan en forma frecuente son la encuesta, la entrevista y la observación (Garcés, 2000).

Por lo tanto, este tipo de investigación nos brinda la oportunidad de recopilar datos de primera mano, lo que resulta invaluable para comprender la complejidad y la dinámica de los fenómenos sociales que investigamos. Se puede interactuar directamente con las personas involucradas, escuchar sus perspectivas, experiencias y opiniones, y observar su comportamiento en el entorno natural. Esto permite captar matices, particularidades y factores contextuales que serían difíciles de capturar en un entorno controlado o a través de fuentes secundarias.

La presente tesis adoptará una metodología de investigación de campo, basada en la orientación del trabajo propuesto. Dicha orientación se destaca por su enfoque práctico y su carácter directamente involucrado en el ámbito real. Específicamente, se establecerá una interacción directa con las pequeñas y medianas empresas del sector de la comercial. A través de este enfoque, se llevará a cabo un análisis minucioso de la situación que atraviesan las PyMEs, y se procederá a la recopilación de datos con el propósito central de obtener una comprensión detallada de los desafíos en relación con su rentabilidad.

Diseño de la investigación

No experimental

Según Sampieri (2014) "Podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no hacemos

variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables” (p.152).

La investigación es de tipo no experimental, ya que no alteramos ni manipulamos ninguna de las variables establecidas, es decir solo las analizaremos e investigaremos en el ambiente natural en donde se desarrollan sin ninguna intervención.

Transversal

Para el presente trabajo el diseño transversal permitirá analizar las tendencias financieras a lo largo de los años 2018-2021 en las PyMEs del sector comercial. Esto ayudará a identificar patrones y cambios significativos en indicadores clave como liquidez, rentabilidad y endeudamiento.

Según Briones (1985) como se citó en Bernal (2010)”Estos estudios son especies de “fotografías instantáneas” del fenómeno objeto de estudio” (p. 118).

Las variables expuestas en esta investigación serán calculadas una sola vez, por tal motivo el análisis se realizará del año en curso y los eventos que ya han sido documentados.

Un diseño de corte transversal podría utilizarse para explorar las opiniones y actitudes de los empleados hacia su entorno laboral en una organización. Mediante cuestionarios, se obtendrían datos sobre percepciones en un momento dado.

Tipos de investigación

Investigación correlacional

Se abordará el tipo de investigación correlacional en el presente trabajo de investigación debido a que se debe comprobar la hipótesis mencionada en el capítulo I que establece la relación entre la contabilidad gerencial y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas del sector comercial.

Según Salkind (1998) como se citó en Bernal (2010)” la investigación correlacional tiene como propósito mostrar o examinar la relación entre variables o resultados de variables” (p.114); complementando a esto según Sampieri (2014) “los estudios correlacionales es saber

cómo se puede comportar un concepto o una variable al conocer el comportamiento de otras variables vinculadas” (p.94).

De acuerdo con los autores, este tipo de investigación tiene como objetivo conocer la relación que existe entre dos o más variables, pues busca conocer las consecuencias que tendrá la variable dependiente en relación con la variable independiente.

Investigación descriptiva

En esta investigación, se utiliza un enfoque de nivel descriptivo, lo que significa que se está enfocando en describir y destacar las características operativas y administrativas en el ámbito financiero PyMEs del sector comercial. Se busca comprender en detalle cómo se manejan las finanzas en estas empresas, centrándose específicamente en la gestión realizada por el personal contable y las particularidades de la empresa en relación con la aplicación de la contabilidad gerencial.

En lugar de buscar relaciones causales o predicciones, este enfoque tiene como objetivo proporcionar una visión clara y detallada de cómo se lleva a cabo la gestión financiera y cómo se aplica la contabilidad gerencial en este contexto específico de las PyMEs del sector comercial.

Según Sampieri (2014) “Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis” (p. 92).

Es decir, esta investigación pretende medir la información de manera conjunta sobre las variables que se han establecido, pues busca conocer el límite de las variables y hasta qué punto puede llegar la investigación.

Fuentes de información

Fuente primaria

Este tipo de fuentes contienen información original es decir son de primera mano, son el resultado de ideas, conceptos, teorías y resultados de investigaciones. Contienen información

directa antes de ser interpretada, o evaluada por otra persona. Las principales fuentes de información primaria son los libros, monografías, publicaciones periódicas, documentos oficiales o informes técnicos de instituciones públicas o privadas, tesis, trabajos presentados en conferencias o seminarios, testimonios de expertos, artículos periodísticos, videos documentales, foros (Maranto & González, 2015)

Esta información es relevante por ser de forma directa y original, sin pasar por la interpretación o evaluación de otras personas, estas fuentes proporcionan ideas, conceptos, teorías y resultados de investigaciones sin filtrar, lo que las convierte en valiosas para acceder a información no modificada o influenciada por otras perspectivas.

Fuente secundaria

Este tipo de fuentes son las que ya han procesado información de una fuente primaria. El proceso de esta información se pudo dar por una interpretación, un análisis, así como la extracción y reorganización de la información de la fuente primaria (Maranto & González, 2015).

Estas fuentes secundarias son aquellas que se encargan de interpretar, analizar y reorganizar los datos extraídos de las fuentes originales, pues ofrecen una perspectiva y resumen de la información original.

Técnicas de recolección de información

Encuesta

Según Ferrando, 1993, como se citó en Anguita et al. 2002:

Es una técnica que utiliza un conjunto de procedimientos estandarizados de investigación mediante los cuales se recoge y analiza una serie de datos de una muestra de casos representativa de una población o universo más amplio, del que se pretende explorar, describir, predecir y/o explicar una serie de características (p.143).

La encuesta es una técnica de investigación que implica la recopilación y análisis de datos, permite explorar, describir, predecir una serie de características de la población en

cuestión. A través de un conjunto de preguntas estructuradas y diseñadas de antemano, se recopila información de los participantes de la encuesta, lo que permite obtener conclusiones y generalizaciones sobre la población objetivo.

De esta forma, ya establecido el enfoque de la investigación que es cuantitativo se ha decidido emplear este instrumento a los gerentes y departamentos de contabilidad en las PyMEs del sector comercial, para que al responder nos aporten información verídica y real en relación con el manejo de la contabilidad gerencial y el impacto que tiene en las empresas.

Herramientas

Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales

Según Rivadeneira, et al. 2020 “Esta herramienta informática viene integrada por programas y subprogramas interconectados entre sí, por lo que se puede deducir que su integración es mayor que la suma de las partes” (p. 19).

En síntesis, es un sistema que es reconocido por su capacidad para manejar grandes bases de datos y su interfaz fácil de usar para la mayoría de los análisis, por ello será usado en el presente proyecto con el fin de tabular los datos resultantes de la aplicación de la técnica anteriormente mencionada.

Población y muestra

Población

Según Arias (2012) “Es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Ésta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio” (p.81).

De acuerdo el autor la importancia de la población en la investigación radica en su capacidad para proporcionar datos estadísticos que permitan identificar y obtener resultados significativos. En particular, se busca evaluar el impacto de la rentabilidad en relación con la contabilidad gerencial. Estos datos son fundamentales para verificar si se cumplen las hipótesis planteadas.

Es esencial para una empresa conocer su estado económico en relación con las decisiones operativas tomadas y, en caso de existir problemas, investigar su origen y abordarlos de manera inmediata.

Muestra

Según Arias (2012) "La muestra es un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible". (p.83) de acuerdo el autor la muestra hace referencia a las empresas elegidas para realizar la investigación.

Muestra no probabilística

Según Lastra (2000) "Las muestras no son representativas por el tipo de selección, son informales o arbitrarias y se basan en supuestos generales sobre la distribución de las variables en la población" (p.265). De esta manera, la muestra no es seleccionada a través de cálculos, sino más bien, el investigador establece los criterios con el fin de seleccionar una muestra que resulte útil para el desarrollo de la investigación.

Muestra Intencional

Según Otzen & Manterola (2017) expresan que:

"Permite seleccionar casos característicos de una población limitando la muestra sólo a estos casos. Se utiliza en escenarios en los que la población es muy variable y consiguientemente la muestra es muy pequeña". (p. 230)

Con lo que respecta al cálculo de la muestra en una población de 456 empresas pertenecientes al sector comercial con un nivel de confianza del 95% (correspondiente a un valor Z de 1,96), una desviación estándar conocida de 0,5 y un margen de error deseado de 0,05, se utilizó la fórmula de cálculo de muestra. Realizando los cálculos, se obtuvo un tamaño de muestra requerido de aproximadamente 209 empresas para llevar a cabo la aplicación del cuestionario.

Sin embargo, debido a desafíos en la obtención de información, se optó por aplicar un enfoque de muestra intencional. En este proceso, se encontró que únicamente fue posible llevar a cabo 20 encuestas.

Para enfrentar los desafíos mencionados anteriormente, se establecieron condiciones específicas para realizar análisis exhaustivos de las diversas empresas seleccionadas:

Se tuvieron en cuenta las limitaciones que surgieron al intentar obtener información de fuentes como la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, el Servicio de Rentas Internas y la Cámara de Comercio de Latacunga y las propias PyMEs del sector comercial. La dificultad en acceder a datos relevantes influyó en la cantidad de encuestas aplicadas.

Se detectaron inconsistencias en la información almacenada en los organismos de control mencionados, como errores en los valores e información financiera incompleta. Esta situación requirió un enfoque riguroso para verificar y validar los datos antes de incluir una empresa en la muestra.

Se identificó un limitado nivel de apoyo por parte de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) para participar en la investigación. Esta reticencia pudo deberse a diversas razones, como limitaciones de tiempo, recursos o interés en colaborar.

Para abordar este desafío, se implementó un método de filtrado de información a través de la Superintendencia de Compañías, utilizando el código de sector de cada empresa como criterio de selección. De esta manera, se verificó que cada empresa incluida en la muestra cumpliera con los criterios específicos de la investigación, permitiendo así obtener información relevante y precisa a pesar de las limitaciones en el tamaño de la muestra.

Tabla 6*Empresas medianas del sector comercial a nivel nacional*

RUC	Nombre	Actividad económica
1791827430001	MECANOSOLVERS S.A.	Intermediarios del comercio de combustibles, minerales, metales, y productos químicos industriales, incluidos abonos
1791964519001	OFICINA COMERCIAL RAYMOND WELL CIA LTDA	Venta al por mayor de teléfonos y equipos de comunicación
1391738811001	DISTRIBUIDORA Y COMERCIAL AUTOMOTRIZ S.A DICOMTRIZ	Venta al por menor de combustibles para vehículos automotores y motocicletas en establecimientos especializados
0992623748001	STOREOCEAN S.A.	Intermediarios del comercio de productos diversos.
0992638125001	IMPORPARIS S.A.	Venta al por mayor de

RUC	Nombre	Actividad económica
		artículos de ferreterías y cerraduras: martillos, sierras, destornilladores, y otras herramientas de mano, accesorios y dispositivos; cajas fuertes, extintores.
1790716147001	TASKI S.A.	Venta al por mayor de artículos de limpieza.
190135802001	ELECTROMECC-ECUADOR CIA. LTDA.	Venta al por mayor de equipo eléctrico como: motores eléctricos, transformadores, (incluye bombas para líquidos), cables, conmutadores y de otros tipos de equipo de instalación de uso industrial.
0992233761001	AINSA S.A.	Venta al por mayor de

RUC	Nombre	Actividad económica
		máquinas herramienta controladas o no por computadora para la industria textil, cuero y otras industrias, incluye la venta al por mayor de sus partes y piezas.
0992793082001	QUILZIOLLI S.A.	Venta al por mayor de frutas, legumbres y hortalizas.
1791731336001	CAMPUESA S.A.	Venta al por mayor de bebidas alcohólicas, incluso el envasado de vino a granel sin transformación.

Nota. La tabla muestra el listado de las empresas clasificadas como medianas del sector comercial a nivel nacional. Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, (2022).

Tabla 7*Empresas pequeñas del sector comercial a nivel nacional*

RUC	Nombre	Actividad económica
1791918045001	MONARCH CIA. LTDA	Venta al por mayor de prendas de vestir, incluidas prendas deportivas
1891728839001	FAAUTO S.A.	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.
190086968001	PECALPA CIA. LTDA.	Venta de todo tipo de partes, componentes, suministros,

RUC	Nombre	Actividad económica
		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.
1791188985001	TEXTILES Y ALGODON TEXAL S.A.	Venta al por mayor de accesorios de vestir guantes, corbatas, incluye paraguas y tirantes.
0992130547001	GRANTMED S.A.	Venta al por mayor de productos farmacéuticos, incluso veterinarios.
1791290313001	ITALCAUCHOS CIA. LTDA.	Venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y

RUC	Nombre	Actividad económica
		accesorios para vehículos automotores como: neumáticos (llantas), cámaras de aire para neumáticos (tubos). Incluye bujías, baterías, equipo de iluminación partes y piezas eléctricas.
1791993411001	ALIMENTOS FORTIFICADOS FORTESAN CIA. LTDA	Venta al por menor de gran variedad de productos en tiendas, entre los que predominan, los productos alimenticios, las bebidas o el tabaco, como productos de primera necesidad y varios otros tipos de productos, como prendas de vestir, muebles, aparatos, artículos de ferretería,

RUC	Nombre	Actividad económica
		cosméticos, etcétera.
190427293001	COMERCIALIZADORA GREEN CUBE GREENCUBECOM CIA. LTDA.	Intermediarios del comercio de productos diversos.
0991372784001	PHARMACY & NUTRITION PHARNUTRI S.A.	Venta al por mayor de máquinas herramienta de cualquier tipo y para cualquier material: madera, acero, etcétera. La venta de otros tipos de maquinaria n.c.p. para uso en la industria, el comercio, la navegación y otros servicios. Incluye venta al por mayor de robots para cadenas de montaje, armas, etcétera.
1792384273001	ZILOAGRO CIA LTDA	Venta al por mayor de programas informáticos (software).

Nota. La tabla muestra el listado de las empresas clasificadas como pequeñas del sector comercial a nivel nacional. Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, (2022).

Capítulo IV

Análisis e interpretación de resultados

Observaciones generales

El estudio para el presente proyecto fue realizado a las pequeñas y medianas empresas del sector comercial a nivel nacional, las cuales juegan un rol fundamental para mejorar el dinamismo de la economía, dado que ayudan a la generación de plazas de empleo, que permite crecer empresarialmente, ya sea a nivel nacional o internacional.

Este estudio de investigación fue elaborado a través del instrumento denominado encuesta, previamente validada por los docentes de la Universidad de las Fuerzas Armadas Espe, sede Latacunga, misma que contiene 18 preguntas, las cuales ayudarán al logro del objetivo general del proyecto, para lo que se estableció la población de 209 empresas pequeña y medianas a nivel nacional, de las que se tomó la muestra de 20 empresas correspondientes al sector comercial.

Para la aplicación del instrumento de investigación ya antes mencionado, se utilizó diferentes métodos, entre los cuales fue la visita a las distintas empresas, formularios de Google y llamadas telefónicas, dando como resultado, 17 encuestas físicas y 4 electrónicas, tomando en cuenta que a las 9 empresas restantes se realizó la visita respectiva y manifestaron que no les era posible llenar el cuestionario, ya sea por políticas de la empresa o por la previa autorización de los gerentes, mismos que se encontraban fuera del país, debido a la temporada de Valentín que atraviesan las florícolas.

Análisis de datos

Finalmente, el procesamiento de la información se realizó bajo el programa estadístico SPSS, el cual permitió la tabulación, cuadros estadísticos y gráficos, que facilitaron el análisis e interpretación de los resultados.

Interpretación de resultados

Finalizado la investigación de campo se dio por cumplido el objetivo de recopilar

información verídica de las 20 empresas comerciales, se ingresó los datos codificados en IBM SPSS (Software estadístico), para el análisis descriptivo de la información, siendo el más idóneo aportando con las funciones necesarias para un análisis correcto

Pregunta 1

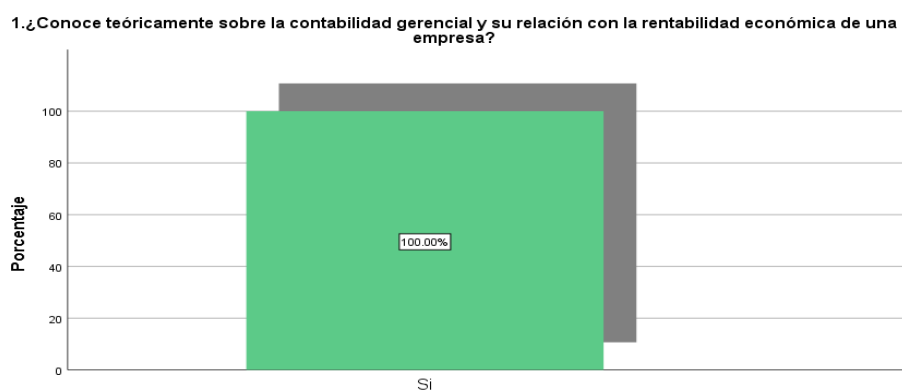
Tabla 8

La contabilidad gerencial y su relación con la rentabilidad

	Frecuen cia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	20	100.0	100.0	100.0
No	0	00.0	00.0	00.0
Total	20	100.0	100.0	

Figura 5

La contabilidad gerencial y su relación con la rentabilidad económica



Análisis e interpretación

Tras examinar los datos obtenidos para la primera pregunta se puede determinar que todos los encuestados (100.0%) indicaron tener conocimiento teórico sobre la contabilidad gerencial y su relación con la rentabilidad económica de una empresa. Esto revela que los encuestados tienen un nivel de comprensión teórica acerca de los principios y conceptos de la contabilidad gerencial, así como su impacto en la rentabilidad económica de las empresas.

Es importante destacar que no se registraron respuestas negativas en cuanto al conocimiento teórico de la contabilidad gerencial y su relación con la rentabilidad económica. Esto sugiere que todos los encuestados tienen algún grado de familiaridad con estos temas.

En conclusión, los resultados de la encuesta muestran que todos los encuestados afirman tener conocimiento teórico sobre la contabilidad gerencial y su relación con la rentabilidad económica de una empresa. Esto refleja la importancia que se le otorga a la comprensión de estos conceptos en el ámbito empresarial, ya que la contabilidad gerencial desempeña un papel fundamental en la toma de decisiones financieras y en la mejora de la rentabilidad de las empresas.

Pregunta 2

Tabla 9

Generación de fallas contables en las PyMEs del sector comercial

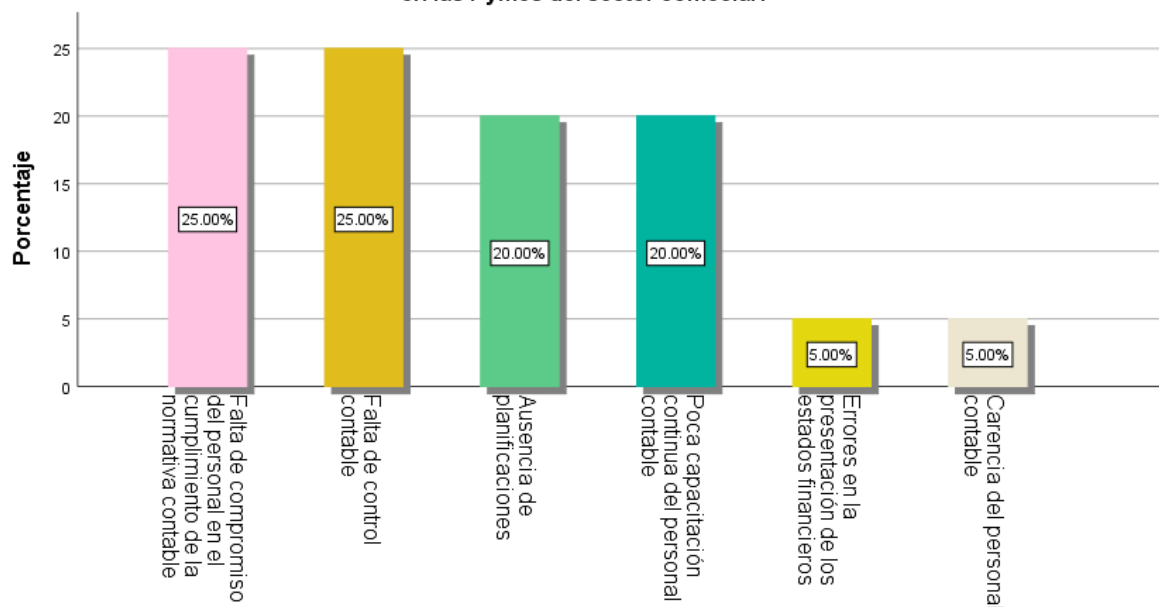
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Falta de control contable	5	25.0	25.0	25.0

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Poca capacitación continua del personal contable	4	20.0	20.0	45.0
Carencia del personal contable	1	5.0	5.0	50.0
Falta de compromiso del personal en el cumplimiento de la normativa contable	5	25.0	25.0	75.0
Ausencia de planificaciones	4	20.0	20.0	95.0
Errores en la presentación de los estados financieros	1	5.0	5.0	100.0
Total	20	100.0	100.0	

Figura 6

Generación de fallas contables en las PyMEs del sector comercial

2. ¿Cuáles de los siguientes aspectos considera que están incidiendo en la generación de conflictos contables en las Pymes del sector comercial?



Análisis e interpretación

En cuanto a las respuestas obtenidas para la pregunta 2 se observa que 5 de los encuestados (25.0%) mencionaron la falta de control contable como un factor que afecta la rentabilidad económica de la empresa. Del mismo modo, 4 encuestados (20.0%) indicaron la poca capacitación continua del personal contable y la ausencia de planificaciones como factores relevantes.

Un número menor de encuestados, 1 (5.0%), mencionó la carencia del personal contable y los errores en la presentación de los estados financieros como factores que afectan la rentabilidad económica. Por último, 5 encuestados (25.0%) destacaron la falta de compromiso del personal en el cumplimiento de la normativa contable.

Según los resultados de la encuesta, los factores más mencionados que se consideran que afectan la rentabilidad económica de una empresa en relación con la contabilidad gerencial son: la falta de control contable, la poca capacitación continua del personal contable, la falta de compromiso del personal en el cumplimiento de la normativa contable, la ausencia de planificaciones y los errores en la presentación de los estados financieros. Estos resultados indican que los encuestados consideran que estos factores pueden tener un impacto negativo en la rentabilidad económica de una empresa.

Pregunta 3

Tabla 10

Las necesidades de la empresa comercial

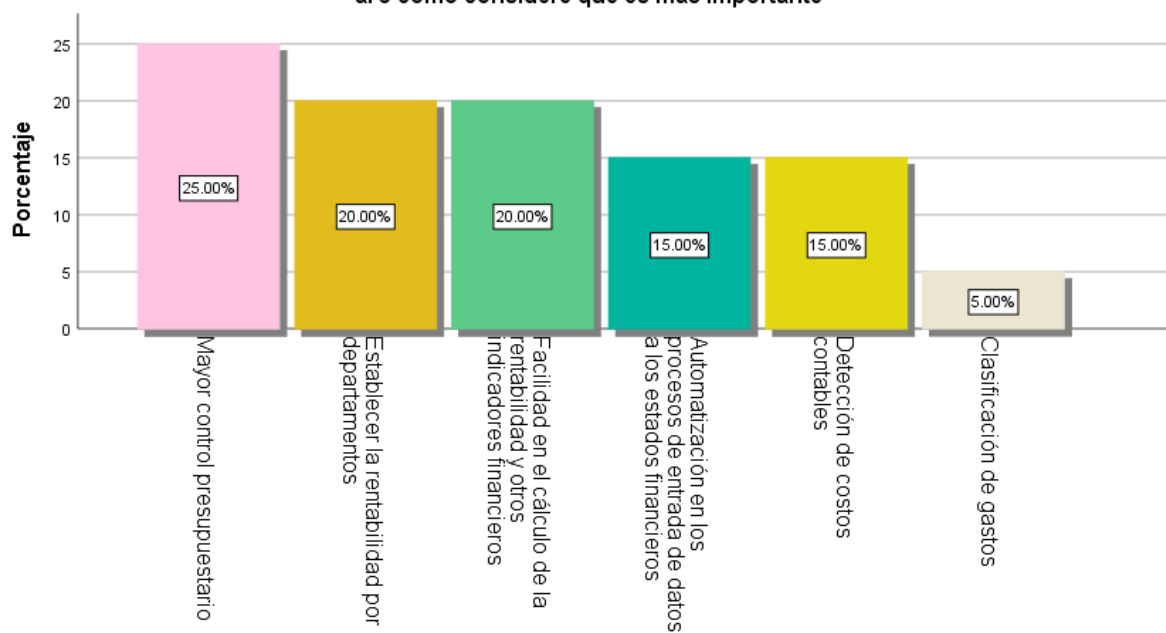
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Detección de costos contables	3	15.0	15.0	15.0
Mayor control presupuestario	6	30.0	30.0	45.0
Facilidad en el cálculo de la rentabilidad y otros indicadores financieros	3	15.0	15.0	60.0
Establecer la rentabilidad por departamento	4	20.0	20.0	80.0

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Automatización en los procesos de entrada de datos a los estados financieros	4	20.0	20.0	100.0
Total	20	100.0	100.0	

Figura 7

Las necesidades de la empresa comercial

3. ¿Cuáles son las necesidades de la empresa comercial para llevar un mejor control contable? Enumere del 1 al 6 como considere que es más importante



Análisis e interpretación

En base a las respuestas obtenidas para la pregunta 3 se observa que 5 de los encuestados (25.0%) mencionaron su mayor necesidad para un mejor control contable es el mayor control presupuestario. Del mismo modo, 4 encuestados (20.0%) indicaron que se debe establecer la rentabilidad por departamentos y la facilidad de cálculo de la rentabilidad y otros indicadores financieros como factores relevantes.

De acuerdo con, 6 encuestados (15.0%) destacaron que la automatización en los procesos de entrada de datos a los estados financieros y la detección de costos contables son puntos relevantes. Un número menor de encuestados, 1 (5.0%), mencionó la clasificación de gastos como un tema importante para su empresa.

Según los resultados de la encuesta, los factores más mencionados por las empresas del sector comercial que se consideran que se necesitan para un mejor control contable dentro de una empresa en relación con la contabilidad gerencial son: la clasificación de gastos, la automatización en los proceso de entrada de datos a los estados financieros, la detección de costos contables, facilidad en el cálculo de la rentabilidad y otros indicadores financieros, establecer la rentabilidad por departamentos y un mayor control presupuestario.

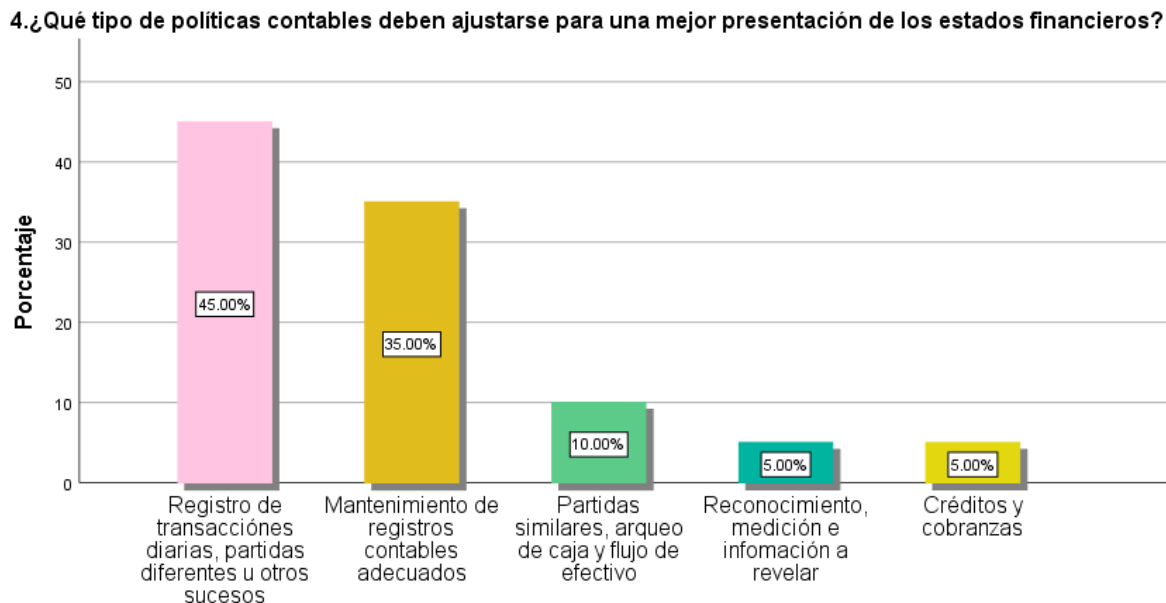
. Estos resultados indican que los encuestados consideran que estos factores son los más necesarios para mejorar el control contable de su empresa y de esta manera se pueda obtener resultados positivos de acuerdo con la rentabilidad económica de una empresa.

Pregunta 4**Tabla 11***Políticas contables*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Créditos y cobranzas	1	5.0	5.0	5.0
Registro de transacciones diarias, partidas diferentes u otros sucesos	9	45.0	45.0	50.0
Partidas similares, arqueos de caja y flujo de efectivo	2	10.0	10.0	60.0
Mantenimiento de registros contables adecuados	7	35.0	35.0	95.0
Reconocimiento, medición e información a revelar	1	5.0	5.0	100.0
Total	20	100.0	100.0	

Figura 8

Políticas contables



Análisis e interpretación

En la encuesta, se presentaron varias opciones como posibles políticas contables que se deben ajustar para mejorar la presentación de los estados financieros. Estas opciones incluyen créditos y cobranzas, registro de transacciones diarias, partidas diferentes u otros sucesos, partidas similares, arqueo de caja y flujo de efectivo, mantenimiento de registros contables adecuados, y reconocimiento, medición e información a revelar.

En lo cual, se pudo determinar que 1 de los encuestados (5.0%) mencionó los créditos y cobranzas como una política contable que debe ajustarse para mejorar la presentación de los estados financieros. Del mismo modo, 9 encuestados (45.0%) indicaron el registro de transacciones diarias, partidas diferentes u otros sucesos como una política relevante.

Un número menor de encuestados, 2 (10.0%), mencionó partidas similares, arqueo de caja y flujo de efectivo como una política contable que debe ajustarse. Además, 7 encuestados (35.0%) destacaron el mantenimiento de registros contables adecuados como una política

importante para mejorar la presentación de los estados financieros. Por último, 1 encuestado (5.0%) mencionó el reconocimiento, medición e información a revelar como una política relevante.

Según los resultados obtenidos para esta pregunta, las políticas contables que los encuestados consideran que deben ajustarse para mejorar la presentación de los estados financieros son: el registro de transacciones diarias, partidas diferentes u otros sucesos, el mantenimiento de registros contables adecuados y el reconocimiento, medición e información a revelar. Esto demuestra que los encuestados consideran que estas políticas contables son importantes para mejorar la calidad y precisión de los estados financieros presentados por una empresa.

Pregunta 5

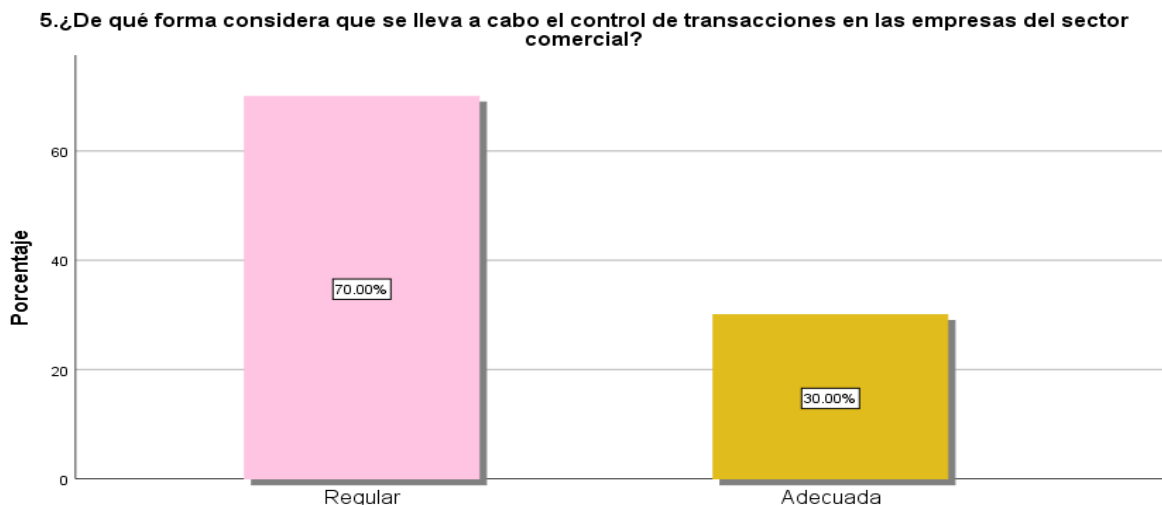
Tabla 12

Control de transacciones

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Adecuada	6	30.0	30.0	30.0
Regular	14	70.0	70.0	100.0
Inadecuada	0	0.00	0.00	
Total	20	100.0	100.0	

Figura 9

Control de transacciones



Análisis e interpretación

Al analizar los resultados sobre la forma en que se lleva a cabo el control de transacciones en las empresas del sector comercial, se puede observar lo siguiente.

El 30.0% de los encuestados considera que el control de transacciones en las empresas del sector comercial se lleva a cabo de manera adecuada. Esto indica que un porcentaje minoritario de los encuestados está satisfecho con la forma en que se realiza el control de las transacciones en las empresas, lo que sugiere que existe una práctica efectiva y eficiente en este aspecto.

Por otro lado, el 70.0% de los encuestados considera que el control de transacciones en las empresas del sector comercial se lleva a cabo de manera regular. Esto indica que la mayoría de los encuestados percibe que hay margen de mejora en el control de las transacciones, posiblemente señalando la necesidad de implementar mejores prácticas y procedimientos para garantizar una gestión más efectiva y precisa de las transacciones comerciales.

Es importante destacar que no se registraron respuestas que indiquen que el control de transacciones se lleve a cabo de manera inadecuada. Esto podría sugerir que las empresas encuestadas tienen algún nivel de control establecido, aunque exista la oportunidad de mejorarlo.

En resumen, los resultados de la encuesta muestran que la mayoría de los encuestados considera que el control de transacciones en las empresas del sector comercial se lleva a cabo de manera regular, lo que indica la necesidad de implementar medidas para fortalecer y mejorar este aspecto. Esto resalta la importancia de un control efectivo de las transacciones para garantizar la integridad y confiabilidad de los registros financieros y la gestión adecuada de los recursos en las empresas del sector comercial.

Pregunta 6

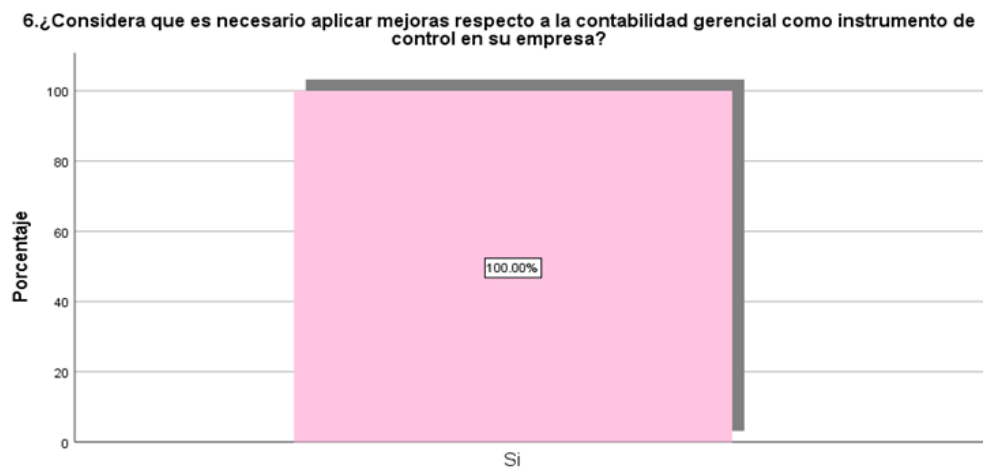
Tabla 13

Mejoras respecto a la contabilidad gerencial

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	20	100.0	100.0	100.0
No	0	0.0	0.0	0.0
Total	20	100.0	100.0	

Figura 10

Mejoras respecto a la contabilidad gerencial



Análisis e interpretación

Al analizar la tabla presentada, que refleja los resultados de una encuesta sobre la necesidad de implementar mejoras en la contabilidad gerencial como instrumento de control en una empresa, se puede realizar la siguiente interpretación:

La totalidad de los encuestados, es decir, el 100.0%, señala que es imprescindible aplicar mejoras en la contabilidad gerencial como herramienta de control en su empresa. Esto indica que todos los participantes reconocen la importancia y la necesidad de introducir cambios y perfeccionamientos en la contabilidad gerencial para fortalecer su función de control y supervisión en la organización.

Es destacable que no se registren respuestas negativas en relación con la implementación de mejoras en la contabilidad gerencial. Esto evidencia un consenso unánime entre los encuestados sobre la necesidad de optimizar este ámbito, lo cual sugiere que existe una conciencia generalizada acerca de los beneficios potenciales que se pueden obtener al mejorar el sistema contable, tales como una mayor precisión en la información financiera y una mejor gestión de los recursos.

En resumen, los resultados de la encuesta demuestran de manera contundente que todos los encuestados consideran indispensable llevar a cabo mejoras en la contabilidad gerencial como instrumento de control en su empresa. Estos hallazgos enfatizan la importancia de implementar cambios y ajustes en los procesos contables para asegurar una gestión eficiente y efectiva de los recursos, así como una toma de decisiones basada en información precisa y confiable.

Pregunta 7

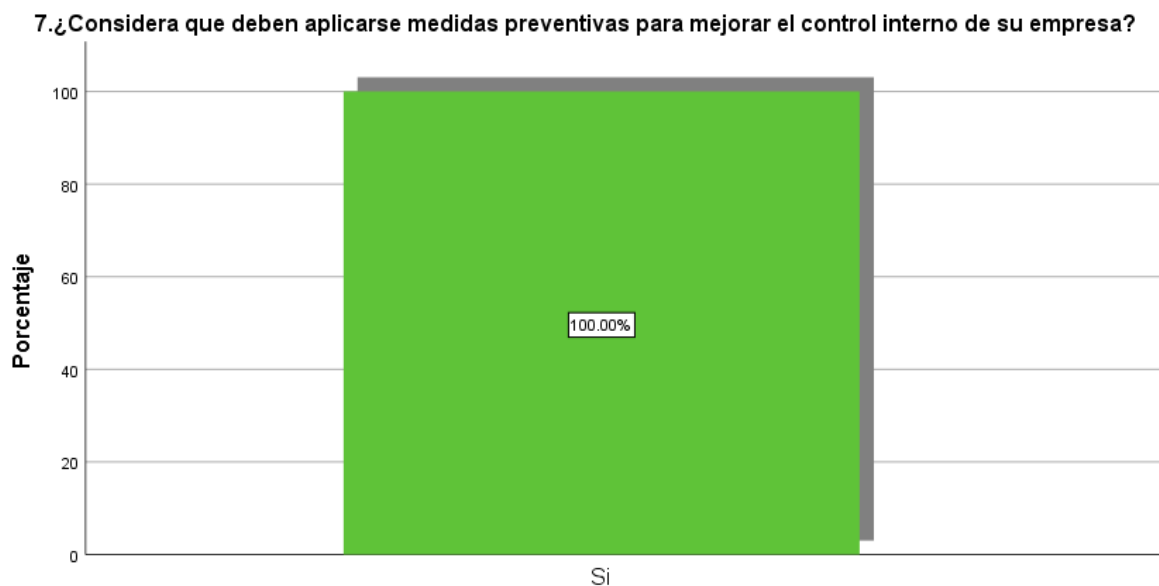
Tabla 14

Medidas preventivas para mejorar el control interno

	Frecuenci a	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	20	100.0	100.0	100.0
No	0	0.0	0.0	0.0
Total	20	100.0	100.0	

Figura 11

Medidas preventivas para mejorar el control interno



Análisis e interpretación

Al analizar las respuestas para la pregunta que refleja los resultados sobre la aplicación de medidas preventivas para mejorar el control interno en una empresa, se pueden dilucidar que la totalidad de los participantes en la encuesta, es decir, el 100.0%, manifiesta de manera unánime la necesidad de aplicar medidas preventivas para fortalecer el control interno en su empresa.

Esto indica que todos los encuestados reconocen la importancia crucial de implementar acciones anticipadas y proactivas con el objetivo de mejorar la supervisión y mitigar los posibles riesgos asociados a las operaciones y los activos de la organización.

Es importante también destacar que no se registra ninguna respuesta negativa en relación con la aplicación de medidas preventivas para mejorar el control interno. Este hecho pone de manifiesto un consenso generalizado entre los encuestados respecto a la importancia y la efectividad de dichas medidas. Asimismo, denota una clara inclinación por parte de los

participantes sobre los beneficios que se pueden obtener al implementar estrategias preventivas, como el aumento de la eficiencia operativa, la protección de los activos y la reducción de los riesgos inherentes a las actividades empresariales.

En definitiva, con esta información se revela de manera contundente que todos los encuestados consideran imperativo aplicar medidas preventivas para mejorar el control interno en sus respectivas empresas. Esto a su vez subraya la necesidad de establecer políticas, procedimientos y mecanismos de monitoreo adecuados, con el fin de fortalecer el control interno y salvaguardar los intereses de la organización en un entorno empresarial cada vez más desafiante y complejo.

Pregunta 8

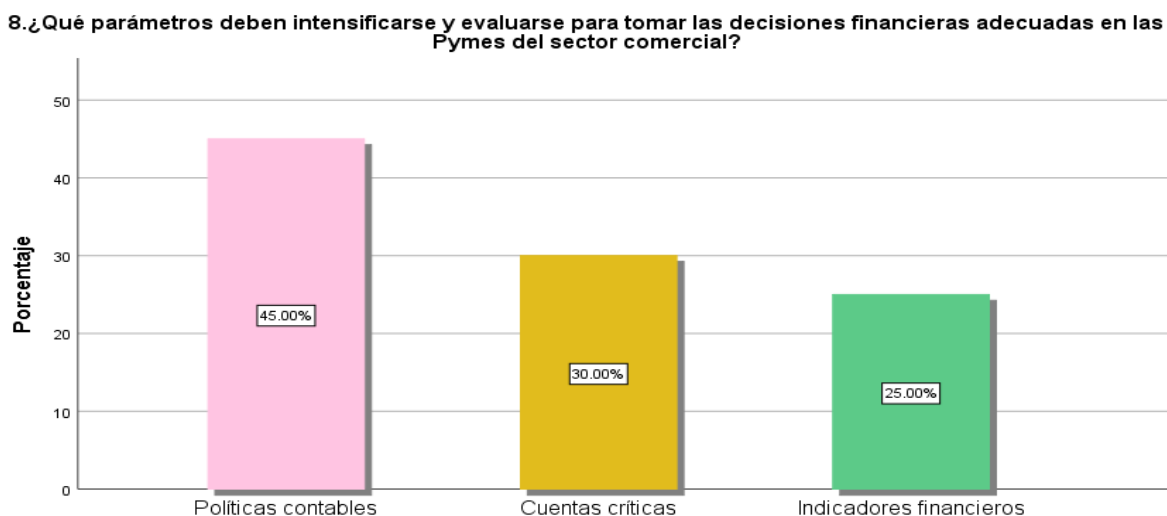
Tabla 15

Parámetro que deben intensificarse

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaj e válido	Porcentaje acumulado
Cuentas críticas	6	30.0	30.0	30.0
Indicadores financieros	5	25.0	25.0	55.0
Políticas contables	9	45.0	45.0	100.0
Total	20	100.0	100.0	

Figura 12

Parámetro que deben intensificarse



Análisis e interpretación

Según los resultados de la encuesta, se identificaron diversos parámetros que deben intensificarse y evaluarse para tomar decisiones financieras adecuadas en las PyMEs del sector comercial. Entre estos parámetros, se destacan las cuentas críticas, los indicadores financieros y las políticas contables.

En cuanto a las cuentas críticas, un 30.0% de los encuestados señaló su importancia, lo cual indica la necesidad de prestar especial atención a estas cuentas al momento de tomar decisiones financieras. Además, un 25.0% de los encuestados resaltó la relevancia de los indicadores financieros, lo que sugiere que estos instrumentos de medición y análisis desempeñan un papel crucial en la toma de decisiones financieras.

No obstante, el parámetro que recibió la mayor cantidad de menciones fue el de las políticas contables, con un 45.0% de los encuestados destacándolo como fundamental. Esto implica que las políticas contables deben ser cuidadosamente evaluadas y ajustadas para garantizar decisiones financieras adecuadas en las PyMEs del sector comercial.

En definitiva, la encuesta revela que tanto las cuentas críticas como los indicadores financieros y las políticas contables son parámetros clave que deben ser intensificados y evaluados en las PyMEs del sector comercial. Estos parámetros proporcionan información valiosa para la toma de decisiones financieras y deben ser considerados de manera integral y estratégica en el contexto empresarial.

Pregunta 9

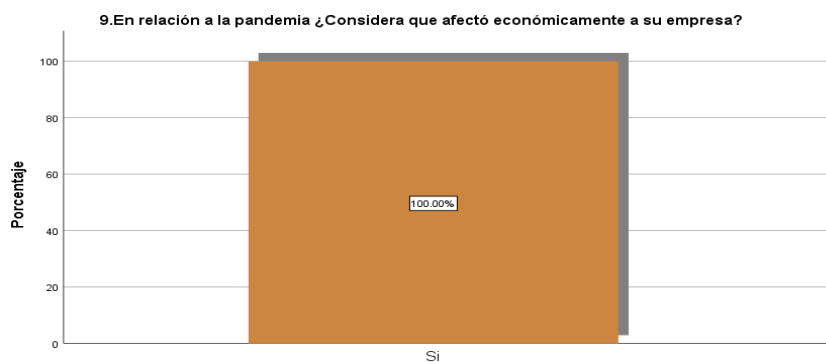
Tabla 16

Relación con la pandemia

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	20	100.0	100.0	100.0
No	0	0.0	0.0	0.0
Total	100	100.0	100.0	

Figura 13

Relación con la pandemia



Análisis e interpretación

Tras el estudio realizado a esta pregunta se puede determinar que la totalidad de los encuestados, es decir, el 100.0%, indica de manera unánime que la pandemia ha afectado significativamente la situación económica de sus respectivas empresas. Estos resultados evidencian de manera contundente que todas las organizaciones participantes han experimentado consecuencias negativas en términos financieros como consecuencia directa de la pandemia.

Es relevante destacar que no se registra ninguna respuesta que niegue el impacto económico de la pandemia. Esto indica que todos los participantes son plenamente conscientes de los efectos adversos que la situación sanitaria ha provocado en sus empresas, como la reducción de ingresos, desafíos financieros y cambios en la demanda del mercado.

Para finalizar, los resultados obtenidos de la encuesta reflejan de manera general la percepción de los encuestados sobre el impacto económico de la pandemia en sus empresas. Estos hallazgos subrayan la necesidad de tomar acciones efectivas y estrategias adecuadas para hacer frente a los desafíos económicos derivados de la situación actual. Es fundamental implementar medidas que promuevan la recuperación y el fortalecimiento económico, con el objetivo de garantizar la sostenibilidad y el crecimiento de las empresas en este entorno desafiante.

Pregunta 10

Tabla 17

Efectos de la pandemia

	Frecuencia	Porcentaje	Porcenta je válido	Porcentaje acumulado

<i>Positivo</i>	0	0.0	0.0	0.0
<i>Negativo</i>	20	100.0	100.0	100.0
Total	20	100.0	100.0	

Figura 14

Efectos de la pandemia



Análisis e interpretación

El 100.0% de los encuestados indica que los efectos de la pandemia fueron negativos en términos productivos y comerciales. Ninguna persona encuestada mencionó efectos positivos en relación con la pandemia. Esto sugiere que todas las empresas participantes experimentaron consecuencias desfavorables en su actividad productiva y en el ámbito comercial debido a la pandemia.

Estos resultados enfatizan el impacto significativo que la pandemia ha tenido en la capacidad de producción y en el desempeño comercial de las empresas encuestadas. Las

restricciones, los cierres y las interrupciones en la cadena de suministro han afectado de manera adversa la operación y la generación de ingresos.

En conclusión, los resultados de la encuesta muestran de manera unánime que los efectos de la pandemia a nivel productivo y comercial han sido mayoritariamente negativos. Estos hallazgos subrayan la importancia de implementar estrategias y medidas para mitigar los impactos negativos y fomentar la recuperación en estas áreas clave de las empresas. Es esencial adaptarse a las nuevas condiciones del mercado, buscar oportunidades de innovación y fortalecer la resiliencia empresarial en el contexto actual.

Pregunta 11

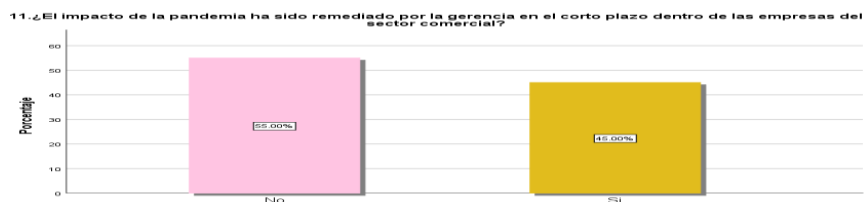
Tabla 18

El impacto de la pandemia

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	9	45.0	45.0	45.0
No	11	55.0	55.0	100.0
Total	20	100.0	100.0	

Figura 15

El impacto de la pandemia



Análisis e interpretación

En la encuesta, se presentaron dos opciones para evaluar si la gerencia ha remediado el impacto de la pandemia en el corto plazo en las empresas del sector comercial: "Sí" y "No".

En términos generales, se observa que 9 de los encuestados (45.0%) respondieron que la gerencia ha remediado el impacto de la pandemia en el corto plazo. Por otro lado, 11 encuestados (55.0%) indicaron que la gerencia no ha logrado remediar este impacto.

En resumen, los resultados de la encuesta sugieren que la gerencia de las empresas del sector comercial no ha logrado remediar en su totalidad el impacto de la pandemia en el corto plazo. La mayoría de los encuestados (55.0%) indicaron que la gerencia no ha sido capaz de superar los desafíos y las dificultades generadas por la pandemia. Estos resultados reflejan la complejidad de la situación y destacan la necesidad de estrategias y acciones adicionales por parte de la gerencia para abordar los efectos de la pandemia en el sector comercial.

Pregunta 12

Tabla 19

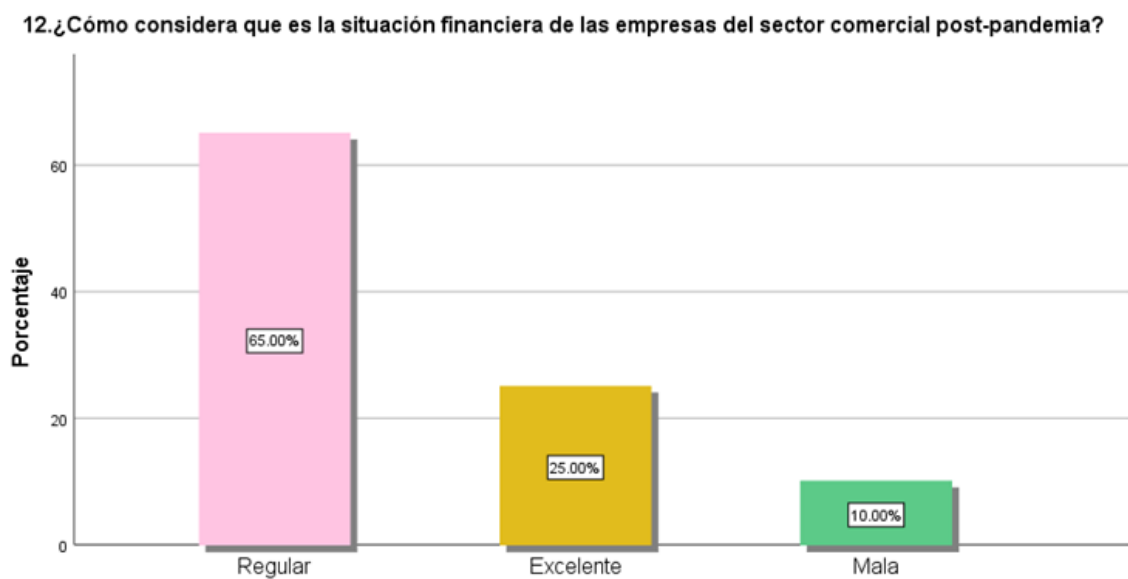
La situación financiera

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Excelente	5	25.0	25.0	25.0
Regular	13	65.0	65.0	90.0
Mala	2	10.0	10.0	100.0

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total	20	100.0	100.0	

Figura 16

La situación financiera



Interpretación

Tras analizar la tabla proporcionada, que muestra los resultados de una encuesta sobre la situación financiera de las empresas del sector comercial después de la pandemia, se presentaron tres opciones para evaluar la situación financiera de estas empresas: "Excelente", "Regular" y "Mala".

Se puede determinar que 5 de los encuestados (25.0%) consideraron que la situación financiera de las empresas del sector comercial es "Excelente". Por otro lado, la mayoría de los encuestados, 13 (65.0%), expresaron que la situación financiera es "Regular". Además, 2 encuestados (10.0%) evaluaron la situación financiera como "Mala".

Con lo que respecta a los resultados de la encuesta para esta pregunta, la mayoría de los encuestados consideraron que la situación financiera de las empresas del sector comercial post-pandemia es "Regular". Esto sugiere que muchas empresas han experimentado desafíos y dificultades financieras después de la pandemia. Sin embargo, un porcentaje significativo de encuestados también mencionó que la situación es "Excelente", lo que indica que algunas empresas han logrado mantener o mejorar su situación financiera en este período. Por otro lado, un pequeño porcentaje de encuestados evaluaron la situación financiera como "Mala", lo que indica que algunas empresas aún enfrentan problemas financieros significativos. En general, estos resultados resaltan la diversidad de situaciones financieras que se presentan en el sector comercial post-pandemia.

Pregunta 13

Tabla 20

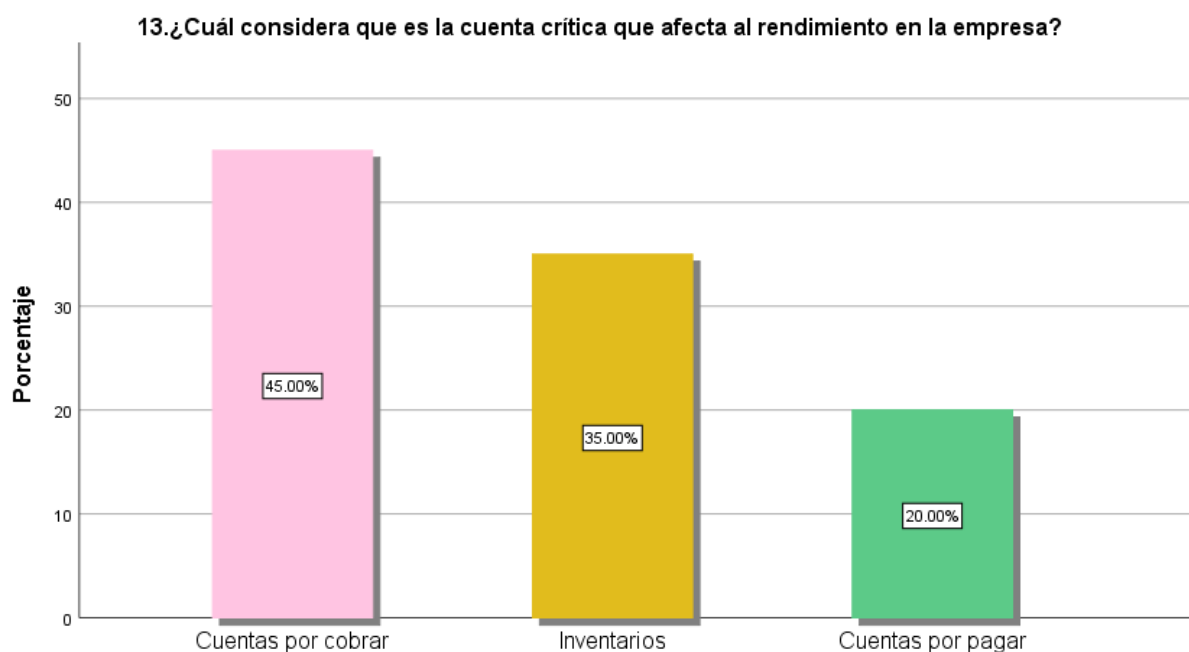
Cuenta críticas que afecta el rendimiento

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Cuentas por cobrar	9	45.0	45.0	45.0
Inventarios	7	35.0	35.0	80.0

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Cuentas por pagar	4	20.0	20.0	100.0
Total	20	100.0	100.0	

Figura 17

Cuenta crítica que afecta el rendimiento



Análisis e interpretación

La tabla proporcionada muestra los resultados sobre las principales preocupaciones financieras en las empresas del sector comercial. Las opciones presentadas a los encuestados fueron las siguientes: cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar.

De acuerdo con los datos recopilados, se observa que las cuentas por cobrar fueron mencionadas como una preocupación financiera con 9 respuestas que representa el 45.0% de los encuestados. Esto indica que un porcentaje significativo de empresas en el sector comercial se encuentra inquieto acerca de la gestión y recuperación de los pagos pendientes.

Asimismo, los inventarios fueron señalados como una preocupación financiera por el 35.0% de los participantes en la encuesta. Esto implica que un número considerable de empresas está preocupado por el manejo adecuado de sus niveles de inventario, buscando evitar el exceso de stock y el deterioro de productos.

Por otro lado, el 20.0% de los encuestados indicó que las cuentas por pagar son una preocupación financiera en sus empresas. Esto sugiere que algunas empresas del sector comercial enfrentan dificultades para cumplir con sus obligaciones de pago y buscan gestionar de manera efectiva sus compromisos pendientes.

En resumen, los resultados de la encuesta revelan que las principales preocupaciones financieras en las empresas del sector comercial se centran en las cuentas por cobrar, los inventarios y las cuentas por pagar. Estas áreas representan desafíos clave en la gestión financiera de las empresas, ya que afectan la liquidez, la rentabilidad y las relaciones con los proveedores y clientes. Es fundamental que las empresas implementen estrategias adecuadas para abordar estas preocupaciones financieras y lograr un equilibrio óptimo en la gestión de cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar. Esto permitirá mantener una situación financiera sólida y asegurar la viabilidad a largo plazo en el competitivo entorno del sector comercial.

Pregunta 14

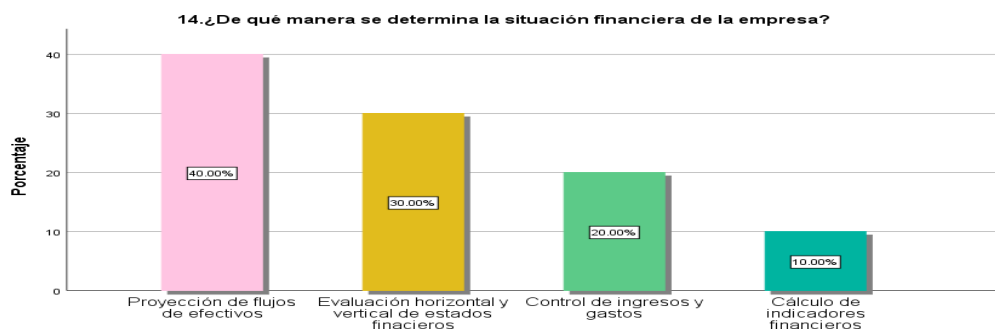
Tabla 21

La situación financiera de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Evaluación horizontal y vertical de estados financieros	6	30.0	30.0	30.0
Proyección de flujos de efectivos	8	40.0	40.0	70.0
Control de ingresos y gastos	4	20.0	20.0	90.0
Cálculo de indicadores financieros	2	10.0	10.0	100.0
Total	20	100.0	100.0	

Figura 18

La situación financiera de la empresa



Análisis e interpretación

A través del análisis de las respuestas sobre los parámetros que deben intensificarse y evaluarse para tomar decisiones financieras adecuadas en las PyMEs del sector comercial, se presentaron cuatro opciones de parámetros a evaluar: evaluación horizontal y vertical de estados financieros, proyección de flujos de efectivo, control de ingresos y gastos, y cálculo de indicadores financieros.

Los resultados obtenidos revelan que 6 de los encuestados (30.0%) consideran que la evaluación horizontal y vertical de estados financieros es un parámetro clave a intensificar y evaluar para tomar decisiones financieras adecuadas. Esto implica que estas empresas reconocen la importancia de analizar y comparar los estados financieros a lo largo del tiempo y en diferentes categorías para comprender mejor su desempeño financiero.

Por otro lado, la proyección de flujos de efectivo fue mencionada por 8 encuestados (40.0%) como un parámetro fundamental a tener en cuenta. Esto indica que estas empresas valoran la capacidad de prever y planificar los flujos de efectivo futuros, lo cual es esencial para garantizar la liquidez y la solvencia financiera.

El control de ingresos y gastos también fue identificado como un parámetro relevante por 4 encuestados (20.0%). Esto demuestra que estas empresas reconocen la necesidad de tener un seguimiento riguroso de sus ingresos y gastos para controlar y optimizar su rentabilidad.

Por último, el cálculo de indicadores financieros fue mencionado por 2 encuestados (10.0%) como un parámetro a considerar. Esto señala que estas empresas valoran la utilización de indicadores financieros clave, como ratios de liquidez, rentabilidad y endeudamiento, para evaluar su desempeño financiero y tomar decisiones informadas.

Por lo tanto, los resultados de la encuesta indican que los parámetros más importantes a intensificar y evaluar para tomar decisiones financieras adecuadas en las PyMEs del sector comercial son la evaluación horizontal y vertical de estados financieros, la proyección de flujos

de efectivo, el control de ingresos y gastos, y el cálculo de indicadores financieros. Al prestar atención a estos parámetros, las empresas pueden mejorar su capacidad para analizar, planificar y controlar su situación financiera, lo cual es fundamental para lograr un crecimiento y una sostenibilidad exitosos en el sector comercial.

Pregunta 15

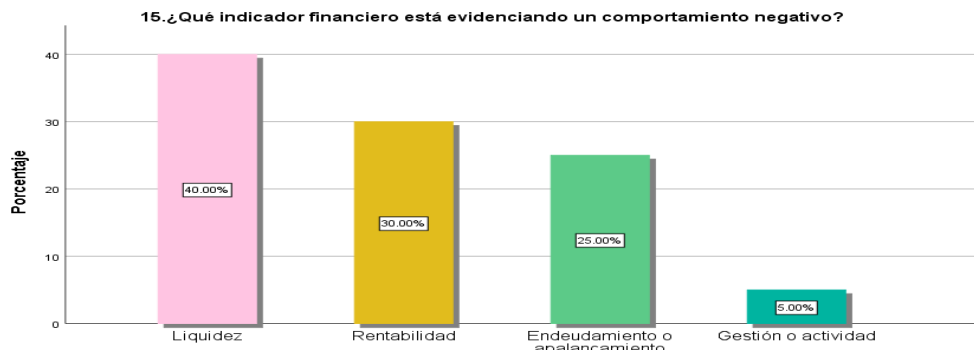
Tabla 22

Indicador financiero que evidencia un comportamiento negativo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Liquidez	8	40.0	40.0	40.0
Gestión o actividad	1	5.0	5.0	45.0
Endeudamiento o apalancamiento	5	25.0	25.0	70.0
Rentabilidad	6	30.0	30.0	100.0
Total	20	100.0	100.0	

Figura 19

Indicador financiero que evidencia un comportamiento negativo



Análisis e interpretación

La tabla proporcionada, muestra los resultados relacionados con indicadores financieros en las empresas. Los indicadores presentados en la encuesta son liquidez, gestión o actividad, endeudamiento o apalancamiento, y rentabilidad.

En primer lugar, el indicador de liquidez fue mencionado por el 40.0% de los encuestados, lo que indica que un número considerable de empresas considera que la disponibilidad de efectivo y activos líquidos es un aspecto relevante en su situación financiera. Esto sugiere que estas empresas están conscientes de la importancia de contar con suficientes recursos líquidos para afrontar sus obligaciones financieras a corto plazo.

Por otro lado, el indicador de gestión o actividad fue mencionado por sólo el 5.0% de los encuestados. Esto podría indicar que la mayoría de las empresas no considera que la eficiencia y productividad en sus operaciones sean una preocupación significativa en términos de indicadores financieros.

El endeudamiento o apalancamiento fue sugerido por el 25.0% de los encuestados. Esto sugiere que un cuarto de las empresas encuestadas considera que su nivel de endeudamiento es un factor relevante en su situación financiera. Es posible que estas empresas estén preocupadas por el impacto que la deuda pueda tener en su capacidad para generar beneficios y cumplir con sus obligaciones financieras.

Finalmente, el 30.0% de los encuestados optó por el indicador de rentabilidad. Esto implica que una proporción considerable de empresas considera que la generación de ganancias y la eficacia en el uso de los recursos son aspectos cruciales para evaluar su desempeño financiero.

En consecuencia, los resultados de la encuesta revelan que los indicadores financieros más mencionados por las empresas son la liquidez, el endeudamiento o apalancamiento y la rentabilidad. Estos indicadores reflejan preocupaciones sobre la disponibilidad de efectivo, el nivel de endeudamiento y la capacidad de generar beneficios. Estos hallazgos pueden ayudar a las empresas a identificar áreas clave en las que deben centrar su atención para mejorar su situación financiera y lograr un desempeño sólido en el mercado.

Pregunta 16

Tabla 23

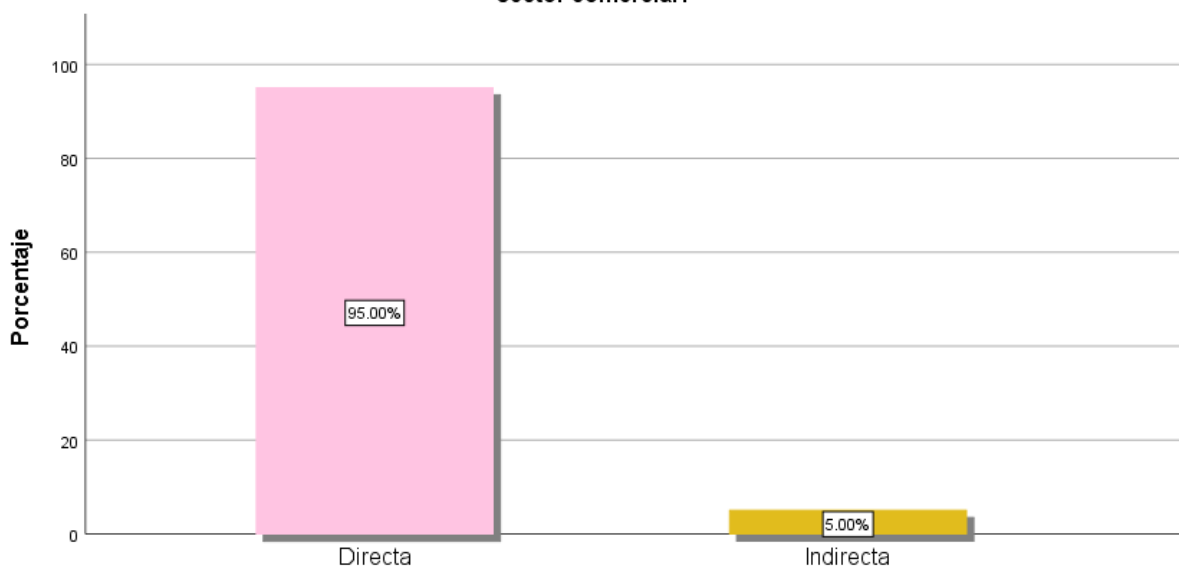
Relación existe entre la contabilidad gerencial y la rentabilidad económica

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Directa	19	95.0	95.0	95.0
Indirecta	1	5.0	5.0	100.0
Total	20	100.0	100.0	

Figura 20

Relación existe entre la contabilidad gerencial y la rentabilidad económica

16. ¿Qué tipo de relación existe entre la contabilidad gerencial y la mejora de la rentabilidad económica del sector comercial?



Análisis e interpretación

Los resultados sobre la relación entre la contabilidad gerencial y la mejora de la rentabilidad económica en el sector comercial muestran que el 95.0% de los encuestados considera que existe una relación directa entre la contabilidad gerencial y la mejora de la rentabilidad económica en el sector comercial. Esto indica que la mayoría de los encuestados reconocen que la implementación adecuada de prácticas contables gerenciales puede tener un impacto positivo directo en la rentabilidad económica de las empresas del sector comercial.

Por otro lado, el 5.0% de los encuestados indicó que existe una relación indirecta entre la contabilidad gerencial y la mejora de la rentabilidad económica. Aunque este porcentaje es menor en comparación con la opción de relación directa, aún es importante destacar que algunos encuestados perciben una conexión indirecta entre ambos conceptos. Esto podría implicar que estos encuestados consideran que la contabilidad gerencial influye en otros aspectos empresariales que, a su vez, impactan en la rentabilidad económica.

Para finalizar, se puede deducir que los resultados de la encuesta sugieren que la mayoría de los encuestados percibe una relación directa entre la contabilidad gerencial y la

mejora de la rentabilidad económica en el sector comercial. Estos hallazgos respaldan la idea de que la contabilidad gerencial desempeña un papel fundamental en la optimización de los recursos y la toma de decisiones financieras estratégicas que pueden influir positivamente en la rentabilidad de las empresas del sector comercial.

Pregunta 17

Tabla 24

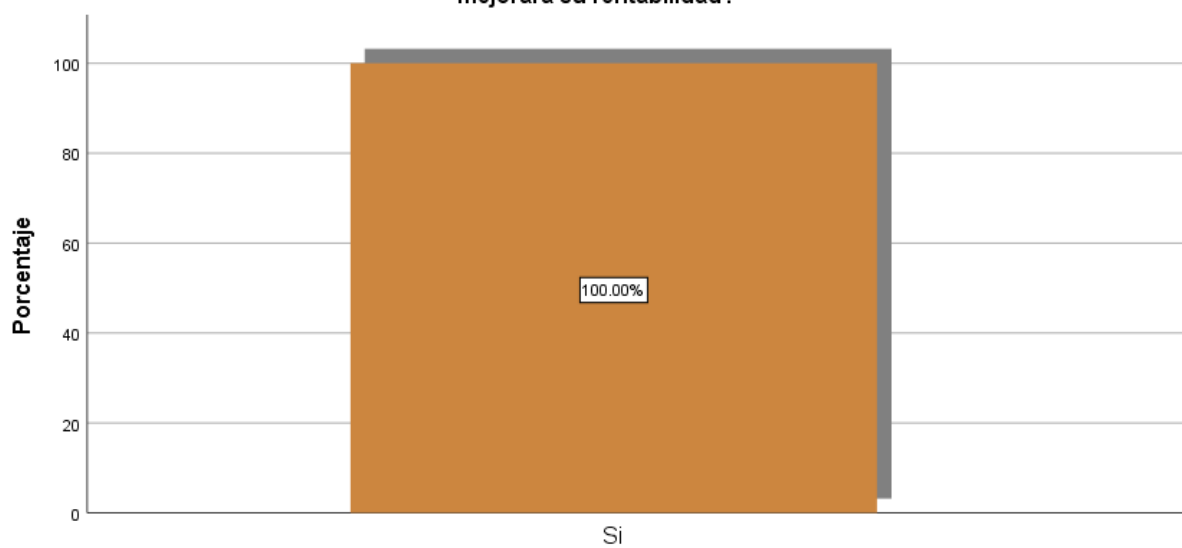
Situación de la contabilidad gerencial en las PyMEs

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	18	90.0	90.0	90.0
No	2	10.0	10.0	100.0
Total	20	100.0	100.0	

Figura 21

Situación de la contabilidad gerencial en las PyMEs

17. ¿Considera que analizar la situación de la contabilidad gerencial en las Pymes del sector comercial mejorará su rentabilidad?



Análisis e interpretación

A través del análisis de la tabla proporcionada, se puede observar que la mayoría de los encuestados, es decir, el 90.0%, considera que analizar la situación de la contabilidad gerencial en las PyMEs del sector comercial puede tener un impacto positivo en su rentabilidad. Esto implica que existe una percepción generalizada de que el análisis de la contabilidad gerencial puede contribuir a mejorar la rentabilidad de estas empresas.

En contraste, el 10.0% de los encuestados tiene una opinión diferente y no cree que el análisis de la contabilidad gerencial tenga un efecto significativo en la rentabilidad de las PyMEs del sector comercial.

En conclusión, los resultados de la encuesta revelan que una gran mayoría de los encuestados considera que analizar la situación de la contabilidad gerencial en las PyMEs del sector comercial puede ser beneficioso para mejorar su rentabilidad. Estos hallazgos resaltan la importancia que se le otorga a la contabilidad gerencial como una herramienta estratégica en la toma de decisiones financieras que pueden impactar positivamente en el desempeño económico de estas empresas.

Pregunta 18

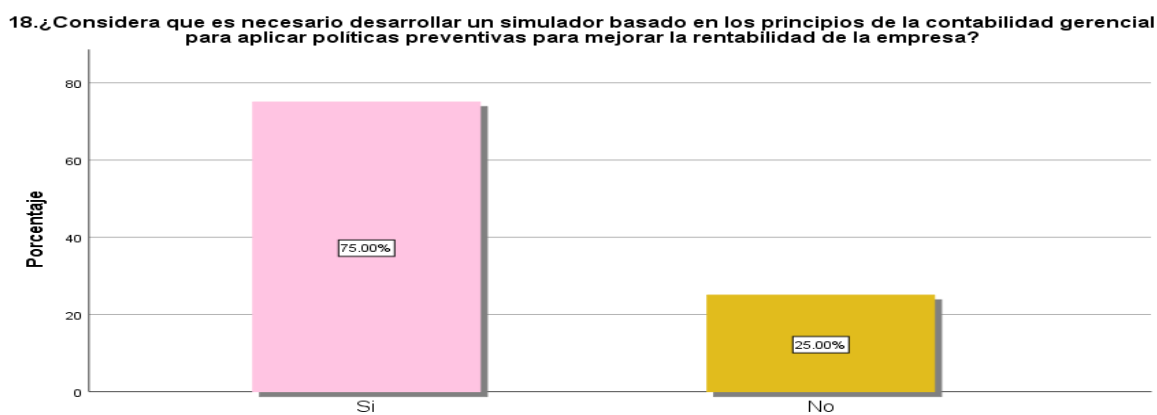
Tabla 25

Simulador

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí	15	75.0	75.0	75.0
No	5	25.0	25.0	100.0
Total	20	100.	100.0	

Figura 22

Simulador



Análisis e interpretación

Al analizar los datos obtenidos sobre la necesidad de desarrollar un simulador basado en los principios de la contabilidad gerencial para aplicar políticas preventivas y mejorar la rentabilidad de la empresa, podemos observar lo siguiente.

El 75.0% de los encuestados afirmó que considera necesario desarrollar un simulador basado en los principios de la contabilidad gerencial con el fin de aplicar políticas preventivas y mejorar la rentabilidad de la empresa. Este resultado refleja una mayoría significativa de los encuestados que reconocen el valor de utilizar un simulador como herramienta para prever y evaluar diferentes escenarios financieros, lo que permitiría tomar decisiones más informadas y aplicar políticas que puedan mejorar la rentabilidad de la empresa.

Por otro lado, el 25.0% de los encuestados indicó que no considera necesario desarrollar un simulador basado en los principios de la contabilidad gerencial para aplicar políticas preventivas con el objetivo de mejorar la rentabilidad de la empresa.

En resumen, la mayoría de los encuestados (75.0%) está a favor de desarrollar un simulador basado en los principios de la contabilidad gerencial para aplicar políticas preventivas y mejorar la rentabilidad de la empresa. Estos resultados sugieren que existe una conciencia sobre la importancia de contar con herramientas que permitan simular y evaluar el impacto de diferentes estrategias financieras, lo que puede ayudar a tomar decisiones más acertadas y maximizar la rentabilidad empresarial.

Análisis global de la encuesta

En conjunto, los resultados de la encuesta entre gerentes de pymes en el sector comercial ofrecen una visión integral de la relación entre la contabilidad gerencial y la rentabilidad económica, destacando la influencia directa de la primera en la segunda. Aunque todos los encuestados afirmaron poseer conocimientos teóricos sobre contabilidad gerencial y su vínculo con la rentabilidad, se evidenció que este conocimiento no siempre se traduce en una implementación práctica uniforme en todas las empresas.

La detección de factores que contribuyen a fallas contables reveló desafíos en términos de control interno y compromiso del personal con las normativas contables, sugiriendo la necesidad de una estructura más sólida en la gestión contable para optimizar la rentabilidad. Las demandas de un mejor control contable resaltaron la importancia de la automatización de

procesos y la facilidad en el cálculo de indicadores financieros, lo que enfatiza el papel crítico de la tecnología en la mejora de la gestión financiera.

Las prioridades en las políticas contables, como el registro de transacciones diarias y el mantenimiento de registros precisos, subrayaron la necesidad de presentar estados financieros transparentes y precisos para fundamentar la toma de decisiones. Sin embargo, hubo una discrepancia entre la frecuencia y la eficacia del control de transacciones, indicando oportunidades para mejorar los procedimientos y hacerlos más efectivos.

La unanimidad en la necesidad de mejoras en la contabilidad gerencial y el control interno subraya su papel esencial en la toma de decisiones financieras y la optimización de la rentabilidad. La importancia de parámetros como cuentas críticas, indicadores financieros y políticas contables recalca la necesidad de una gestión financiera basada en datos y rigurosa.

En el contexto de la pandemia, la universalidad del reconocimiento del impacto negativo destaca la necesidad de adaptación y estrategias efectivas de recuperación. Aunque hubo opiniones divergentes sobre la efectividad de las medidas de remediación, esto ofrece oportunidades para mejorar y ajustar las estrategias a largo plazo.

En resumen, los resultados de la encuesta enfatizan la importancia crítica de la contabilidad gerencial en la rentabilidad económica de las pymes en el sector comercial. Las fortalezas y debilidades identificadas proporcionan un camino claro para optimizar la gestión financiera, con un enfoque en la tecnología, el control interno sólido y la adaptabilidad a situaciones desafiantes.

Comprobación de hipótesis

Para empezar con esta comprobación se realiza un análisis cruzado con dos de las preguntas que se consideran los más representativos, siendo estas la pregunta 4 y la pregunta 15 del instrumento utilizado:

- 4. ¿Qué tipo de políticas contables deben ajustarse para una mejor presentación de los estados financieros?

- 15. ¿Qué indicador financiero está evidenciando un comportamiento negativo?

De estas preguntas se tienen un total de 9 indicadores de respuesta, 5 para la primera pregunta y 4 para la segunda, cada uno de estos se lleva a su respectivo análisis cruzado para crear la tabla de contingencia (Tabla 24) que permitirá obtener el análisis estadístico (Tabla 25), las frecuencias esperadas (Tabla 26) y el debido chi cuadrado de comprobación para la hipótesis antes mencionada (Tabla 27).

Tabla 26*Tabla de contingencia de las variables*

15. ¿Qué indicador financiero está evidenciando un comportamiento negativo?						
		Liquidez	Gestión o actividad	Endeudamiento o apalancamiento	Rentabilidad	Total
4. ¿Qué tipo de políticas contables deben ajustarse para una mejor presentación de los estados financieros?	Créditos y cobranzas	0	1	0	0	1
	Registro de transacciones diarias, partidas diferentes u otros sucesos	4	0	2	3	9
	Partidas similares, arqueo de caja y flujos de efectivo	0	0	1	1	2
	Reconocimiento, medición e información a revelar	1	0	0	0	1
	Mantenimiento de registros contables adecuados	3	0	2	2	7
Total		8	1	5	6	20

Tabla 27*Frecuencias porcentuales del análisis cruzado de dos variables*

15. ¿Qué indicador financiero está evidenciando un comportamiento negativo?						
		Liquidez	Gestión o actividad	Endeudamiento o apalancamiento	Rentabilidad	Total
4. ¿Qué tipo de políticas contables deben ajustarse para una mejor presentación de los estados financieros?	Créditos y cobranzas	0,40	0,05	0,25	0,30	1
	Registro de transacciones diarias, partidas diferentes u otros sucesos	3,60	0,45	2,25	2,70	9
	Partidas similares, arqueo de caja y flujos de efectivo	0,80	0,10	0,50	0,60	2
	Reconocimiento, medición e información a revelar	0,40	0,05	0,25	0,30	1
	Mantenimiento de registros contables adecuados	2,80	0,35	1,75	2,10	7
	Total	8	1	5	6	20

Tabla 28*Frecuencias esperadas del análisis cruzado de dos variables*

15. ¿Qué indicador financiero está evidenciando un comportamiento negativo?						
		Liquidez	Gestión o actividad	Endeudamiento o apalancamiento	Rentabilidad	Total
4. ¿Qué tipo de políticas contables deben ajustarse para una mejor presentación de los estados financieros?	Créditos y cobranzas	0,00%	100,00%	0,00%	0,00%	5%
	Registro de transacciones diarias, partidas diferentes u otros sucesos	50,00%	0,00%	40,00%	50,00%	45%
	Partidas similares, arqueo de caja y flujos de efectivo	0,00%	0,00%	20,00%	16,67%	10%
	Reconocimiento, medición e información a revelar	12,50%	0,00%	0,00%	0,00%	5%
	Mantenimiento de registros contables adecuados	37,50%	0,00%	40,00%	33,33%	35%
Total		100%	100%	100%	100%	100 %

Para el debido cálculo del chi cuadro se toma en consideración los grados de libertad (GL) en base al número de filas y columnas, siendo este de 12 con un porcentaje de confiabilidad del 95% ($\alpha-1$) para la obtención del valor crítico.

Tabla 29

Chi cuadrado de comprobación

Chi cuadrado calculado (X^2)	23,13
GL (f-1)*(c-1)	12
$\alpha-1$	0,05
Valor crítico	21,026**

Nota. Significancia del ,005 **

Como el valor calculado (23,13) es mayor al valor crítico (21,026), es posible rechazar la hipótesis nula y por ende afirmar que la contabilidad gerencial tiene un impacto significativo al permitir ajustar políticas contables que mejoren la rentabilidad de las PyMEs del sector comercial identificando indicadores financieros negativos.

En base a esta comprobación de hipótesis y al análisis cruzado realizado, se puede interpretar que entre las políticas contables que se deben ajustar a través de una contabilidad gerencial para una mejor presentación de los estados financieros, y por ende, una mejora en la rentabilidad de las PyMEs, se encuentran; el registro de transacciones diarias, partidas diferentes u otros sucesos y el correcto mantenimiento de registros contables adecuados, indicadores que se relacionan principalmente con la liquidez que evidencia un comportamiento negativo según la población encuestada.

Tabla 30

Estado de situación financiera PyMEs del periodo 2018

Nombre de la empresa	Activo	Pasivo	Patrimonio	Ventas	Ingresos	Utilidad Del Ejercicio	Utilidad Gravable	Utilidad Acumulada De Ejercicios Anteriores
STOREOCEAN S.A.	\$ 17.175.069,07	\$ 8.737.217,08	\$ 8.437.851,99	\$ 4.069.184,83	\$ 288.975,96	\$ 288.975,96		\$ 333.398,39
ELECTROMECA-ECUADOR CIA. LTDA.	\$ 13.712.697,70	\$ 2.144.225,23	\$ 1.330.000,00	\$ 6.074.515,24	\$ 6.611.668,45	\$ 1.636.028,04	\$ 1.375.668,67	
PECALPA C. LTDA.	\$ 14.817.912,40	\$ 786.782,66	\$ 2.000.000,00	\$ 310.734,54	\$ 1.084.717,81	\$ 186.034,96	\$ 526.241,36	
MECANOSOLVERS S.A.	\$ 12.657.197,40	\$ 10.641.648,10	\$ 2.015.549,32	\$ 8.695.425,87	\$ 9.204.168,82	\$ 131.343,49	\$ 256.141,38	\$ 256.141,38
TASKI S.A.	\$ 14.364.694,80	\$ 8.590.526,85	\$ 5.774.167,98	\$ 2.157.377,83	\$ 2.157.377,83			
IMPORPARIS S.A.	\$ 19.028.169,50	\$ 15.313.246,20	\$ 3.714.923,35	\$ 13.946.763,77	\$ 14.062.455,30	\$ 170.444,92	\$ 228.442,80	
OFICINA COMERCIAL RAYMOND WELLS CIA. LTDA. DISTRIBUIDORA Y COMERCIAL AUTOMOTRIZ S.A. DICOMTRIZ	\$ 13.752.640,36	\$ 8.362.743,86	\$ 5.389.896,50	\$ 56.137,69	\$ 318.513,37	\$ 531.548,52		
AINSA S.A.	\$ 11.613.197,90	\$ 7.217.519,79	\$ 4.395.678,09	\$ 6.793.575,18	\$ 7.332.032,06	\$ 257.492,90	\$ 809.964,22	
MONARCH CIA. LTDA	\$ 6.505.368,99	\$ 1.586.542,66	\$ 5.000,00	\$ 533.565,12	\$ 766.349,64	\$ 368.016,74	\$ 117.649,09	
FAAUTO S.A.	\$ 1.049.651,52	\$ 2.568.056,77	\$ 3.617.708,29	\$ 1.977.897,91	\$ 49.298,30	\$ 2.027.196,21	\$ 1.590.512,08	\$ 773.612,53
QUILZIOLLI S.A.	\$ 981.909,62	\$ 216.000,00	\$ 1.197.909,62	\$ 6.543,37	\$ 14.062.455,30	\$ 6.543,37	\$ 1.191.366,25	\$-
CAMPUESA S.A.	\$ 4.691.467,63	\$ 4.059.871,52	\$ 8.751.339,15	\$ 4.264.312,75	\$ 1.159.412,58	\$ 5.423.725,33	\$ 3.327.613,82	\$ 6.606.824,72
ZILOAGRO CIA. LTDA. TEXTILES Y ALGODON	\$ 4.183.376,82	\$ 1.037.287,38	\$ 3.146.089,44	\$ 1.136.349,53	\$ 109.117,16	\$ 128.373,13	\$ 83.628,45	\$ 101.954,84
TEXAL S.A.	\$ 1.361.446,17	\$ 1.102.929,61	\$ 258.516,56	\$ 2.365.263,15	\$ 151.715,36	\$ 173.899,04	\$ 115.655,38	\$ 144.239,92
PHARMACY & NUTRITION PHARNUTRI S.A. COMERCIALIZADORA GREEN CUBE GREENCUBECOM CIA.LTDA.	\$ 816.500,75	\$ 322.785,04	\$ 493.715,71	\$ 538.723,17	\$ 21.979,60	\$ 25.858,35	\$ 17.144,09	\$ 21.979,60
ALIMENTOS FORTIFICADOS FORTESAN CIA. LTDA.	\$ 743.359,91	\$ 675.967,54	\$ 67.392,37	\$ 2.615.100,00	\$ 16.916,04	\$ 19.901,22	\$ 18,72	\$ 67.589,29
GRANTMED S.A.	\$ 516.946,19	\$ 325.899,71	\$ 191.046,48	\$ 697.450,78	\$ 5.086,96	\$ 5.984,66	\$ 2.488,55	\$ 11.810,94
ITALCAUCHOS CIA. LTDA.	\$ 486.656,86	\$ 176.301,18	\$ 310.355,68	\$ 1.385.649,20	\$ 16.349,31	\$ 19.234,48	\$ 11.426,90	\$ 19.689,63
	\$ 467.314,87	\$ 485.358,01	\$ 434.206,32	\$ 434.206,32	\$ 51.151,69	\$ 185.884,09	\$ 165.773,84	\$ 20.110,25

Nota. Información tomada de la base de datos respecto a estados financieros de PyMEs comerciales expuesta por la Superintendencia de Compañías (2023).

Tabla 31

Estado de situación financiera PyMEs del periodo 2019

Nombre de la empresa	Activo	Pasivo	Patrimonio	Ventas	Ingresos	Utilidad Del Ejercicio	Utilidad Gravable	Utilidad Acumulada De Ejercicios Anteriores
STOREOCEAN S.A.	\$ 17.513.698,00	\$ 9.044.306,98	\$ 8.469.390,97	\$ 4.205.078,67	\$ 4.268.049,26	\$ 95.655,01		
ELECTROMECCUADOR CIA. LTDA.	\$ 14.599.107,20	\$ 2.520.414,30	\$ 2.078.692,90	\$ 636.107,12	\$ 1.837.657,76	\$ 962.831,39	\$ 416.039,28	
PECALPA C. LTDA.	\$ 4.651.564,10	\$ 675.437,21	\$ 3.976.126,90	\$ 311.837,55	\$ 1.066.099,35	\$ 147,22	\$ 450.830,79	
MECANOSOLVERS S.A.	\$ 3.466.226,90	\$ 1.700.832,30	\$.765.394,60	\$ 6.027.240,59	\$ 6.298.433,21	\$ 264.084,56	\$ 232.177,38	\$ 232.177,38
TASKI S.A.	\$ 12.843.114,20	\$ 7.652.764,81	\$.190.349,36	\$ 1.587.042,17	\$ 1.587.094,50			
IMPORPARIS S.A.	\$ 17.199.797,00	\$ 3.773.010,70	\$ 3.426.786,25	\$ 3.133.037,03	\$ 4.325.677,24			
OFICINA COMERCIAL RAYMOND WELLS CIA. LTDA.	\$ 12.112.246,33	\$ 6.655.122,46	\$ 5.457.123,87	\$ 56.137,69	\$ 57.752,04	\$ 67.227,37		
DISTRIBUIDORA Y COMERCIAL AUTOMOTRIZ S.A. DICOMTRIZ	\$ 12.538.872,50	\$ 9.842.614,11	\$ 2.696.258,35	\$ 4.438.105,87	\$ 6.680.200,99	\$ 1.190.994,01	\$ 459.613,26	
AINSA S.A.	\$ 10.478.859,90	\$ 5.984.274,94	\$ 449.484,93	\$ 5.613.878,35	\$ 5.881.171,57	\$ 253.996,53	\$ 551.659,24	
MONARCH CIA. LTDA	\$ 9.519.145,21	\$.797.350,24	\$ 7.721.794,97	\$ 556.065,40	\$ 833.673,09	\$ 461.996,29	\$ 168.497,11	
FAAUTO S.A.	\$ 1.568.925,88	\$ 2.411.933,94	\$ 644.389,43	\$ 1.130.574,94	\$ 1.281.359,00	\$ 283.517,91	\$ 271.666,27	\$11.851,64
QUILZIOLLI S.A.	\$ 238.661,14	\$ 392.181,91	\$ 6.064,10	\$ 348.916,10	\$ 39.727,73	\$ 243.318,66	\$ 239.780,58	-\$3.538,08
CAMPUESA S.A.	\$ 16.660,40	\$ 30.219,68	\$ 28.335,59	\$ 28.335,59	\$ 1.884,09	\$ 23.000,00	\$ 14.915,52	\$8.084,48
ZILOAGRO CIA. LTDA.	\$ 3.684.581,69	\$.118.461,84	\$ 3.127.601,50	\$ 4.421.523,10	\$ 696.938,74	\$ -	\$ 713.345,26	\$713.345,26
TEXTILES Y ALGODON TEXAL S.A.	\$ 11.12.197,90	\$ 7.212.419,79	\$ 4.394.578,09	\$ 6.793.575,18	\$ 7.365.032,06	\$ 257.232,90	\$ 876.964,22	
PHARMACY & NUTRITION PHARNUTRI S.A.	\$ 696.533,09	\$ 934.114,05	\$ 259.136,46	\$ 500.205,61	\$ 433.908,44	\$ 365.252,05	\$ 141.730,33	\$223.521,72

Nombre de la empresa	Activo	Pasivo	Patrimonio	Ventas	Ingresos	Utilidad Del Ejercicio	Utilidad Gravable	Utilidad Acumulada De Ejercicios Anteriores
COMERCIALIZADORA GREEN CUBE GREENCUBECOM CIA.LTDA.	\$ 684.387,53	\$ 1.277.025,81	\$ 680.962,54	\$ 1.043.035,72	\$ 233.990,09	\$ 808.440,52	\$ 808.440,52	\$0,00
ALIMENTOS FORTIFICADOS FORTESAN CIA. LTDA.	\$ 181.265,90	\$ 421.832,99	\$ 28.448,67	\$ 49.597,09	\$ 372.235,90	\$ 951.971,11	\$ 910.956,98	\$41.014,13
GRANTMED S.A.	\$ 1.562.325,88	\$ 2.413.933,94	\$ 644.289,43	\$ 1.131.274,94	\$ 1.254.359,00	\$ 283.537,91	\$ 271.236,27	\$11.451,64
ITALCAUCHOS CIA. LTDA.	\$ 6.843.237,53	1.272.025,81	680.362,54	\$ 1.041.235,72	\$ 233.290,09	\$ 8.238.440,52	\$ 802.340,52	\$0,00

Nota. Información tomada de la base de datos respecto a estados financieros de PyMEs comerciales expuesta por la Superintendencia de Compañías (2023).

Tabla 32

Estado de situación financiera PyMEs del periodo 2020

Nombre de la Empresa	Activo	Pasivo	Patrimonio	Ventas	Ingresos	Utilidad Del Ejercicio	Utilidad Gravable	Utilidad Acumulada De Ejercicios Anteriores
STOREOCEAN S.A.	\$ 17.931.538,20	\$ 8.035.305,66	\$ 9.896.232,54	\$ 3.611.961,70	\$ 3.648.598,49	\$ 86.464,64		
ELECTROMECCUADOR CIA. LTDA.	\$ 15.736.141,20	\$ 2.786.812,20	\$ 2.949.329,00	\$ 3.212.975,30	\$ 3.765.325,54	\$ 1.226.161,39	\$ 686.404,13	
PECALPA C. LTDA.	\$ 14.665.349,50	\$ 841.293,03	\$ 13.824.056,50	\$ 257.331,97	\$ 776.143,82	\$ 182.387,08	\$ 202.401,03	\$
MECANOSOLVERS S.A.	\$ 14.215.981,10	\$ 12.794.566,20	\$ 1.421.414,95	\$ 2.941.840,06	\$ 3.045.314,81	\$ 345.749,98	\$ 305.462,35	\$ 305.462,35
TASKI S.A.	\$ 13.053.274,40	\$ 7.809.658,51	\$ 5.243.615,92	\$ 1.752.450,16	\$ 1.752.450,16			
IMPORPARIS S.A.	\$ 12.996.547,80	\$ 9.476.071,34	\$ 3.520.476,42	\$ 4.843.319,37	\$ 6.416.421,64	\$ 153.991,00	\$ 148.808,71	148808.71
OFICINA COMERCIAL RAYMOND WELLS CIA. LTDA.	\$ 12.505.677,26	\$ 6.952.338,84	\$ 5.553.338,42	\$ 20.947,81	\$ 4.321.907,72	\$ 96.214,55		\$1.165.095,48
DISTRIBUIDORA Y COMERCIAL AUTOMOTRIZ S.A. DICOMTRIZ	\$ 12.265.468,00	\$ 9.420.527,01	\$ 2.844.940,99	\$ 956.031,37	\$ 1.921.580,66	\$ 166.447,98	\$ 454.952,27	
AINSA S.A.	\$ 11.989.446,27	\$ 6.066.452,42	\$ 5.922.993,85	\$ 5.782.780,38	\$ 3.625.010,63	\$ 73.638,32		\$1.118.209,78
MONARCH CIA. LTDA	\$ 11.582.954,00	\$ 1.901.597,25	\$ 9.681.356,71	\$ 247.357,54	\$ 508.778,08			
FAAUTO S.A.	\$ 179.315.128,20	\$ 8.035.305,66	\$ 9.892.332,54	\$ 3.611.961,70	\$ 3.648.598,49	\$ 86.464,64		
QUILZIOLLI S.A.	\$ 15.736.121,20	\$ 2.786.812,20	\$ 2.942.129,00	\$ 3.212.975,30	\$ 3.765.325,54	\$ 1.226.161,39	\$ 686.404,13	
CAMPUESA S.A.	\$ 14.665.899,50	\$ 841.233,03	\$ 13.824.056,50	\$ 257.331,97	\$ 776.143,82	\$ 182.387,08	\$ 202.401,03	\$
ZILOAGRO CIA. LTDA.	\$ 14.215.781,10	\$ 12.794.326,20	\$ 1.422.114,95	\$ 2.941.840,06	\$ 3.045.314,81	\$ 345.749,98	\$ 305.462,35	\$ 305.462,35
TEXTILES Y ALGODON TEXAL S.A.	\$ 13.783.274,40	\$ 7.807.458,51	\$ 5.241.215,92	\$ 1.752.450,16	\$ 1.752.450,16			
PHARMACY & NUTRITION PHARNUTRI S.A.	\$ 1.226.547,80	\$ 9.476.771,34	\$ 3.520.476,42	\$ 4.843.319,37	\$ 6.416.421,64	\$ 153.991,00	\$ 148.808,71	148808.71
COMERCIALIZADORA GREEN CUBE								
GREENCUBECOM CIA.LTDA.	\$ 12.505.677,26	\$ 6.957.838,84	\$ 5.553.338,42	\$ 20.947,81	\$ 4.321.907,72	\$ 96.214,55		\$1.165.095,48
ALIMENTOS FORTIFICADOS FORTESAN CIA. LTDA.	\$ 12.267.468,00	\$ 9.487.527,01	\$ 2.844.940,99	\$ 956.031,37	\$ 1.921.580,66	\$ 166.447,98	\$ 454.952,27	
GRANTMED S.A.	\$ 119.239.446,27	\$ 6.066.242,42	\$ 5.922.993,85	\$ 5.782.780,38	\$ 3.625.010,63	\$ 73.638,32		\$1.118.209,78

Nombre de la Empresa	Activo	Pasivo	Patrimonio	Ventas	Ingresos	Utilidad Del Ejercicio	Utilidad Gravable	Utilidad Acumulada De Ejercicios Anteriores
ITALCAUCHOS CIA. LTDA.	\$ 11.525.954,00	\$ 1.901.297,25	\$ 9.681.356,71	\$ 247.357,54	\$ 508.778,08			

Nota. Información tomada de la base de datos respecto a estados financieros de PyMEs comerciales expuesta por la Superintendencia de Compañías (2023).

Tabla 33

Estado de situación financiera PyMEs del periodo 2021

Nombre de la empresa	Activo	Pasivo	Patrimonio	Ventas	Ingresos	Utilidad Del Ejercicio	Utilidad Gravable	Utilidad Acumulada De Ejercicios Anteriores
STOREOCEAN S.A.	\$ 19.022.401,20	\$ 9.899.568,35	\$ 9.122.832,85	\$ 4.764.659,24	\$ 4.807.258,12	\$ 578.188,49	\$ 176.673,96	
ELECTROMECC-ECUADOR CIA. LTDA.	\$ 14.411.329,80	\$ 1.193.193,09	\$ 13.218.136,70	\$ 32.369,43	\$ 754.581,54	\$ 328.370,32	\$ 46.580,68	
PECALPA C. LTDA.	\$ 18.553.133,10	\$ 896.935,78	\$ 17.656.197,30	\$ 181.774,45	\$ 935.761,33	\$ 24.289,39	\$ 209.420,40	
MECANOSOLVERS S.A.	\$ 10.914.434,70	\$ 10.455.583,00	\$ 458.851,73	\$ 3.521.016,70	\$ 3.609.696,60	\$ 1.014.545,63	\$ 961.643,83	\$ 961.643,83
TASKI S.A.	\$ 13.029.256,10	\$ 7.785.433,06	\$ 5.243.822,99	\$ 799.400,51	\$ 799.400,51	\$ 799.400,51	\$ 52.317,17	\$ 35.917,44
IMPORPARIS S.A.	\$ 16.525.650,70	\$ 12.703.280,70	\$ 3.822.369,97	\$ 8.294.128,57	\$ 8.984.125,07	\$ 494.148,89	\$ 438.265,60	\$ 438.265,60
OFICINA COMERCIAL RAYMOND WELLS CIA. LTDA.	\$ 8.425.837,53	\$ 5.111.609,94	\$ 3.314.227,59	\$ 2.202.251,91	\$ 2.228.273,39			
DISTRIBUIDORA Y COMERCIAL AUTOMOTRIZ S.A. DICOMTRIZ	\$ 12.216.787,20	\$ 9.145.410,04	\$ 3.071.377,17	\$ 741.835,19	\$ 762.398,89	\$ 59.212,34	\$ 439.563,08	
AINSA S.A.	\$ 11.700.412,80	\$ 5.731.375,21	\$ 5.969.037,59	\$ 5.782.780,38	\$ 3.625.010,63	\$ 44.325,59		\$ 1.191.848,13
MONARCH CIA. LTDA	\$ 12.225.912,60	\$ 2.184.463,63	\$ 10.041.448,90	\$ 180.512,11	\$ 256.337,98	\$ 173.899,04		
FAAUTO S.A.	\$ 1.361.446,17	\$ 1.102.929,61	\$ 258.516,56	\$ 2.365.263,15	\$ 151.715,36	\$ 173.899,04	\$ 115.655,38	\$ 144.239,92
QUILZIOLLI S.A.	\$ 1.361.446,17	\$ 392.181,91	\$ 258.516,56	\$ 2.365.263,15	\$ 151.715,36	\$ 243.318,66	\$ 239.780,58	
CAMPUESA S.A.	\$ 11.613.197,90	\$ 7.217.519,79	\$ 4.395.678,09	\$ 6.793.575,18	\$ 7.332.032,06	\$ 257.492,90	\$ 809.964,22	
ZILOAGRO CIA. LTDA.	\$ 238.661,14	\$ 1.102.929,61	\$ 6.064,10	\$ 348.916,10	\$ 39.727,73		\$ 17.144,09	\$ -3.538,08
TEXTILES Y ALGODON TEXAL S.A.	\$ 16.660,40	\$ 30.219,68	\$ 28.335,59	\$ 28.335,59	\$ 1.884,09	\$ 23.000,00	\$ 14.915,52	\$ 8.084,48
PHARMACY & NUTRITION PHARNUTRI S.A.	\$ 743.359,91	\$ 322.785,04	\$ 493.715,71	\$ 2.615.100,00	\$ 16.916,04	\$ 25.858,35	\$ 115.655,38	\$ 144.239,92

Nombre de la empresa	Activo	Pasivo	Patrimonio	Ventas	Ingresos	Utilidad Del Ejercicio	Utilidad Gravable	Utilidad Acumulada De Ejercicios Anteriores
COMERCIALIZADORA GREEN CUBE GREENCUBECOM CIA.LTDA.	\$ 816.500,75	\$ 675.967,54	\$ 67.392,37	\$ 538.723,17	\$ 21.979,60	\$ 19.901,22	\$ 18,72	\$ 21.979,60
ALIMENTOS FORTIFICADOS FORTESAN CIA. LTDA.	\$ 12.505.677,26	\$ 9.487.527,01	\$ 2.844.940,99	\$ 20.947,81	\$ 4.321.907,72	\$ 96.214,55	\$	\$ 1.165.095,48
GRANTMED S.A.	\$ 12.267.468,00	\$ 6.957.838,84	\$ 5.553.338,42	\$ 956.031,37	\$ 1.921.580,66	\$ 166.447,98	\$ 454.952,27	
ITALCAUCHOS CIA. LTDA.	\$ 6.843.237,53	\$ 1.272.025,81	\$ 680.362,54	\$ 1.041.235,72	\$ 233.290,09	\$ 8.238.440,52	\$ 802.340,52	\$ 0,00

Nota. Información tomada de la base de datos respecto a estados financieros de PyMEs comerciales expuesta por la Superintendencia de Compañías (2023)

Análisis de la situación financiera

La dinámica del entorno empresarial durante el periodo 2018-2021 ha estado marcada por transformaciones significativas y desafíos inesperados. En este contexto, las pequeñas y medianas empresas comerciales han desempeñado un papel crucial, adaptándose y buscando oportunidades de crecimiento en un escenario en constante evolución.

A continuación, se destacan los puntos más importantes en el análisis financiero desde el 2018 hasta el 2021 con lo que respecta a las ventas y utilidad del ejercicio las cuales son cuentas que reflejan el grado de rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas

Año 2018

Al analizar los datos de los estados financieros de las PyMEs del sector comercial algunas empresas muestran una sólida posición financiera en términos de ventas y beneficios. Por ejemplo, STOREOCEAN S.A. y ELECTROMECC-ECUADOR CIA. LTDA. tienen ventas sustanciales junto con utilidades del ejercicio significativas. Esto puede indicar una buena administración de flujo de efectivo y una base financiera sólida.

Mientras que, MECANOSOLVERS S.A. y FAAUTO S.A. presentan utilidades del ejercicio significativamente más bajas en comparación con sus ventas. Esto podría indicar inversiones a largo plazo, gastos operativos altos o ineficiencias en la gestión de costos. Es importante analizar las tendencias a lo largo del tiempo para determinar si estos patrones son constantes o varían año tras año.

Empresas como COMERCIALIZADORA GREEN CUBE GREENCUBECOM CIA. LTDA. Y ALIMENTOS FORTIFICADOS FORTESAN CIA. LTDA. registran ventas y utilidades del ejercicio más bajas. Si bien podrían estar en una etapa temprana de crecimiento o enfrentar un mercado competitivo, es esencial evaluar sus planes estratégicos y su potencial para aumentar su cuota de mercado y rentabilidad.

Año 2019

A primera instancia se puede observar que ELECTROMECC-ECUADOR muestra una relación entre ventas y utilidad del ejercicio que merece atención. Con ventas de \$636,107.12 y una utilidad del ejercicio de \$962,831.39, sus márgenes de ganancia son notables. Esto sugiere una eficiente gestión de costos y una estructura de negocio que puede generar beneficios sólidos.

A su vez, MECANOSOLVERS se destaca por ingresos de \$6,027,240.59, pero su utilidad del ejercicio es \$264,084.56. Si bien sus ventas son significativas, la brecha entre las ventas y las ganancias podría indicar gastos operativos considerables o inversiones en crecimiento. Es crucial investigar más a fondo para entender la dinámica detrás de estos números.

Año 2020

Las empresas presentan una amplia variedad en términos de ventas, desde valores bajos como OFICINA COMERCIAL RAYMOND WELLS CIA. LTDA. con \$20,947.81 hasta valores altos como AINSA S.A. con \$5,782,780.38. Esto indica la presencia de diferentes actores en diferentes segmentos del mercado.

Hay que destacar también que ELECTROMECC-ECUADOR CIA. LTDA. y QUILZIOILLI S.A. son ejemplos de empresas con alta eficiencia en la conversión de ventas en utilidades. Sus márgenes de ganancia sugieren una gestión exitosa de costos y una sólida rentabilidad.

No se puede dejar atrás que algunas empresas, como AINSA S.A. y GRANTMED S.A., generan ingresos significativos, pero luchan por mantener una rentabilidad correspondiente. Sería importante analizar las estructuras de costos y las estrategias para optimizar los márgenes de ganancia.

Año 2021

Con lo que respecta al análisis de las PyMEs del sector comercial para el año 2020 se determinó que algunas compañías, como ELECTROMECC-ECUADOR CIA. LTDA. y TEXTILES Y ALGODON TEXAL S.A., tienen ventas relativamente bajas, su rentabilidad se

mantiene en niveles significativos. Por otro lado, empresas como STOREOCEAN S.A. y MECANOSOLVERS S.A. presentan ventas más altas junto con utilidades del ejercicio destacadas.

Varias empresas, como OFICINA COMERCIAL RAYMOND WELLS CIA. LTDA. y ZILOAGRO CIA. LTDA., no proporcionaron información sobre su utilidad del ejercicio. Esto limita la comprensión completa de su situación financiera y rentabilidad.

Análisis financiero de PyMEs durante el periodo 2018-2021

Durante el período de cuatro años (2018-2021), se observaron variaciones significativas en el desempeño financiero de las empresas analizadas. Estas variaciones han sido influenciadas por factores internos y externos, lo que ha dado lugar a resultados diversos en términos de ventas y utilidades

A través del análisis se pudo evidenciar lo siguiente:

- **Ventas y Utilidades Totales:** En general, las ventas totales han fluctuado a lo largo de los años, con algunas empresas experimentando crecimiento constante, mientras que otras han tenido altibajos notables. Las utilidades del ejercicio también han sido volátiles, con ganancias que varían significativamente de un año a otro.
- **Crecimiento de Ventas:** Varias empresas, como "ELECTROMECA-ECUADOR CIA. LTDA." y "IMPORPARIS S.A.", han demostrado un crecimiento constante en ventas a lo largo de los años. Sin embargo, otras como "CAMPUESA S.A." y "TASKI S.A." han experimentado caídas en las ventas en ciertos años.
- **Estabilidad de Utilidades:** Algunas empresas, como "STOREOCEAN S.A." y "PECALPA C. LTDA.", han mantenido una estabilidad relativa en sus utilidades a pesar de las fluctuaciones en las ventas. En contraste, otras empresas, como "ITALCAUCHOS CIA. LTDA.", han experimentado cambios significativos en sus utilidades.

- **Cambios en Rentabilidad:** Aunque la rentabilidad es un factor clave, algunas empresas han mostrado una rentabilidad constante a lo largo de los años, mientras que otras han tenido dificultades para mantenerla debido a cambios en los costos operativos y otros factores.
- **Impacto de Factores Externos:** Es evidente que las empresas han sido afectadas de manera diferente por factores económicos y de mercado. La pandemia de COVID-19, por ejemplo, tuvo un impacto negativo en las ventas y utilidades de algunas empresas, mientras que otras lograron adaptarse y mantener un rendimiento sólido.

Ranking de PyMEs comerciales más rentables

ELECTROMECCUADOR CIA. LTDA.: Esta empresa se destaca por su capacidad para generar utilidades consistentemente sólidas, incluso enfrentando variaciones en las ventas. Su enfoque en la eficiencia operativa y la gestión de costos parece haber contribuido a su rentabilidad sostenida.

STOREOCEAN S.A.: A pesar de algunas fluctuaciones, esta empresa ha logrado mantener una rentabilidad razonablemente estable en el período analizado. Su enfoque en la gestión de ingresos y costos ha sido clave para su desempeño.

MECANOSOLVERS S.A.: Aunque enfrentó dificultades en algunos años, esta empresa ha demostrado una capacidad para generar utilidades significativas en general. Su rentabilidad ha sido impulsada por su sólida base de ventas y eficiencia operativa.

IMPORPARIS S.A.: A pesar de las variaciones en las ventas, esta empresa ha logrado mantener una rentabilidad competitiva. Su enfoque en la diversificación y adaptación a las condiciones cambiantes del mercado ha sido una ventaja clave.

AINSA S.A.: Aunque experimentó cierta volatilidad en sus utilidades, esta empresa ha mantenido una rentabilidad en general positiva. Su enfoque en la innovación y la identificación de oportunidades de mercado ha sido un factor importante.

Conclusión:

El análisis comparativo de los últimos cuatro años revela que las empresas han enfrentado desafíos y oportunidades únicas. El rendimiento de cada empresa ha sido influenciado por su capacidad para adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado, gestionar costos y capitalizar oportunidades. Las empresas con un enfoque en la eficiencia operativa, la diversificación y la adaptabilidad han logrado un rendimiento más sólido a lo largo del período analizado. En el futuro, la capacidad de las empresas para mantener su rentabilidad dependerá de su capacidad para innovar, ajustarse a condiciones cambiantes y aprovechar nuevas oportunidades de crecimiento

Tabla 34

Indicadores financieros de las PyMEs del periodo 2018

Nombre de la empresa	Liquidez		Solvencia				Gestión						Rentabilidad							
	Liquidez corriente	Prueba ácida	Endeudamiento del Activo	Endeudamiento Patrimonial	Endeudamiento del Activo Fijo	Apalancamiento	Apalancamiento Financiero	Rotación de Cartera	Rotación de Activo Fijo	Rotación de Ventas	Período Medio de Cobranza	Período Medio de Pago	Impacto Gastos Administrativos y Ventas	Impacto de la Carga Financiera	Rentabilidad Neta del Activo	Margen Bruto	Margen Operacional	Rentabilidad Neta de Ventas	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Rentabilidad Financiera
MECANOS OLVERS S.A.	2,31	0,99	0,84	5,28	1,19	6,28	1,81	2,35	5,22	0,70	155,19	211,39	0,34	0,01	0,004	0,372	0,027	0,005	0,121	0,024
OFICINA COMERCIAL RAYMOND WELLS CIA. LTDA.	1,46	1,43	0,61	1,55	4,02	2,55	2,26	1,52	10,17	0,99	239,77	135,01	0,33	0,01	0,039	0,415	0,084	0,039	0,212	0,099
DISTRIBUIDORA Y COMERCIAL AUTOMOTRIZ S.A.	0,43	0,34	0,88	7,06	0,13	8,06	0,58	145,32	1,09	1,00	1,93	50,77	0,12	0,06	0,001	0,191	0,067	0,001	0,541	0,010
STOREOC EAN S.A.	0,99	0,98	0,51	1,04	0,61	2,04	-0,85	2,55	0,29	0,24	143,10	0,00	0,11	0,13	-0,017	0,202	0,091	-0,071	0,044	-0,034
ELECTRO MEC-ECUADOR CIA. LTDA.	5,01	4,73	0,16	0,19	8,59	1,19	0,96	6,34	4,66	0,46	57,62	176,21	0,20	0,00	0,076	0,418	0,223	0,167	0,121	0,090
TASKI S.A.	7,95	5,73	0,60	1,49	0,70	2,49	1,59	0,43	0,26	0,15	171,02	64,48	0,08	0,14	-0,009	0,463	0,380	-0,060	0,142	-0,022

Nombre de la empresa	Liquidez		Solvencia				Gestión						Rentabilidad							
	Liquidez corriente	Prueba ácida	Endeudamiento del Activo	Endeudamiento Patrimonial	Endeudamiento del Activo Fijo	Apalancamiento	Apalancamiento Financiero	Rotación de Cartera	Rotación de Activo Fijo	Rotación de Ventas	Período Medio de Cobranza	Período Medio de Pago	Impacto Gastos Administrativos y Ventas	Impacto de la Carga Financiera	Rentabilidad Neta del Activo	Margen Bruto	Margen Operacional	Rentabilidad Neta de Ventas	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Rentabilidad Financiera
IMPORPARIS S.A.	1,98	1,55	0,80	4,12	39,34	5,12	1,59	1,22	147,71	0,73	298,94	409,46	0,21	0,00	0,005	0,17	0,004	0,006	0,016	0,024
QUILZIOLLI S.A.	0,99	0,83	0,35	0,53	0,84	1,53	-0,35	0,97	0,03	0,02	376,70	0,00	1,91	0,25	-0,254	0,00	-0,911	12,516	-0,028	-0,389
CAMPUES A S.A.	1,54	1,18	0,37	0,59	8,21	1,59	-0,47	1,51	10,80	0,83	160,75	87,77	0,34	0,02	0,011	0,45	0,006	0,013	0,008	0,017
AINSA S.A.	2,87	1,35	0,62	1,64	2,04	2,64	-1,76	2,34	3,16	0,59	156,20	236,06	0,64	0,02	0,001	0,20	-0,019	0,002	-0,029	0,004
PECALPA C. LTDA.	11,25	11,14	0,053	0,056	2,852	1,056	0,797	2,249	0,199	0,066	162,326	482,275	0,615	0,001	0,002	0,54	0,339	0,027	0,024	0,002
MONARCH CIA. LTDA	0,87	0,87	0,244	0,323	-4,919	1,323	0,425	0,501	5,336	0,082	729,013	0,000	0,648	0,098	0,049	1,00	0,352	0,603	0,038	0,065
FAAUTO S.A.	4,70	4,70	0,363	0,570	2,577	1,570	-0,501	33,00	0,037	0,009	11,061	0,000	2,980	0,477	0,066	1,00	-1,980	7,228	-0,029	0,104
ZILOAGRO CIA. LTDA.	1,81	1,68	0,552	1,235	0,571	2,235	46,654	1,896	0,217	0,170	192,549	0,000	0,367	0,164	-0,038	0,34	-0,032	-0,222	-0,012	-0,084
PHARMACY & NUTRITION PHARNUTRI S.A.	1,97	1,45	0,641	1,784	0,841	2,784	2,485	2,815	0,976	0,417	129,662	481,874	0,385	0,001	0,047	0,603	0,218	0,112	0,252	0,130
COMERCIALIZADORA GREEN CUBE GREENCU BECOM CIA.LTDA.	0,48	0,48	0,133	0,153	4,397	1,153	-0,245	0,061	0,019	0,004	6010,877	0,000	3,930	0,003	0,035	1,00	-2,930	9,328	-0,013	0,040
TEXTILES Y ALGODON TEXAL S.A.	34,55	34,55	0,012	0,012	40,101	1,012	0,061	3,664	3,845	0,095	99,607	19,747	0,272	0,000	0,255	0,439	0,167	2,697	0,016	0,259

Nombre de la empresa	Liquidez		Solvencia				Gestión						Rentabilidad							
	Liquidez corriente	Prueba ácida	Endeudamiento del Activo	Endeudamiento Patrimonial	Endeudamiento del Activo Fijo	Apalancamiento	Apalancamiento Financiero	Rotación de Cartera	Rotación de Activos Fijos	Rotación de Ventas	Período Medio de Cobranza	Período Medio de Pago	Impacto Gastos Administrativos y Ventas	Impacto de la Carga Financiera	Rentabilidad Neta del Activo	Margen Bruto	Margen Operacional	Rentabilidad Neta de Ventas	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Rentabilidad Financiera
ALIMENTOS FORTIFICADOS FORTESANA CIA. LTDA.		0,50						4,022	2,472	1,367	74,728	193,860				0,364	0,178	-0,007	0,933	-0,037
GRANTMED S.A.	0,17	0,17	0,943	16,461	0,293	17,461	11,478	0	0	0,023	1776,389	0	0,996	0,001	0,000	0,000	0,004	0,002	0,002	0,001
ITALCAUCOS CIA. LTDA.	1,842	1,019	0,779	3,533	3,265	4,533	0,730	3,839	25,887	1,749	95,071	124,349	0,215	0,009	0,006	0,226	0,012	0,004	0,092	0,028

Nota. Información tomada en base al cálculo del indicador de rentabilidad de las PyMEs comerciales expuesta por la Superintendencia de Compañías (2023).

Tabla 35

Indicador de rentabilidad de las PyMEs del periodo 2019

Nombre de la empresa	Liquidez			Solvencia				Gestión					Rentabilidad							
	Liquidez corriente	Prueba ácida	Endeudamiento del Activo	Endeudamiento Patrimonial	Endeudamiento del Activo Fijo	Apalancamiento	Apalancamiento Financiero	Rotación de Cartera	Rotación de Activo Fijo	Rotación de Ventas	Período Medio de Cobranza	Período Medio de Pago	Impacto de Gastos Administración y Ventas	Impacto de la Carga Financiera	Rentabilidad Neta del Activo	Margen Bruto	Margen Operacional	Rentabilidad Neta de Ventas	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Rentabilidad Financiera
MECANOSOLVERS S.A. OFICINA COMERCIAL RAYMOND WELLS CIA. LTDA.	1,79	0,55	0,87	6,63	0,63	7,63	2,44	2,06	2,16	0,45	177,50	442,07	0,29	0,02	-0,02	0,33	0,04	-0,04	0,14	-0,15
DISTRIBUIDORA Y COMERCIAL AUTOMOTRIZ S.A.	1,63	1,42	0,55	1,22	4,19	2,22	3,29	0,89	4,37	0,47	408,25	73,94	0,32	0,06	0,01	0,51	0,19	0,01	0,20	0,01
DICOMTRIZ STOREOCEAN S.A.	0,24	0,21	0,78	3,65	6,65	4,65	-0,15	127,95	13,39	0,43	2,85	22,75	0,12	0,15	0,09	0,26	0,14	0,20	0,28	0,40
ELECTROMEC-ECUADOR CIA. LTDA.	1,13	1,12	0,52	1,07	0,61	2,07	1,86	2,15	0,30	0,24	169,78		0,20	0,07	0,00	1,00	0,80	0,00	0,40	0,00
TASKI S.A. IMPORPARIS S.A.	4,61	4,30	0,17	0,21	9,14	1,21	0,11	0,54	0,69	0,06	671,97	467,90	0,45	0,00	0,05	0,55	0,10	0,79	0,01	0,06
QUILZIOLLI S.A. CAMPUESA S.A.	1,03	0,99	0,60	1,47	0,65	2,47	-1,33	0,54	0,69	0,12	946,77	79,12	0,18	0,39	-0,04	0,43	0,26	-0,35	0,08	0,11
AINSA S.A. PECALPA C. LTDA.	6,05	4,70	0,80	4,02	53,31	5,02	22,05	0,26	0,20	0,18	1398,10	309,05	0,67	0,00	-0,02	0,18	-0,49	-0,11	-0,45	0,10
MONARCH CIA. LTDA	0,83	0,55	0,32	0,47	0,87	1,47	0,80	2,19	48,74	0,17	166,41		0,38	0,02	-0,19	1,00	0,62	-1,11	0,16	-0,28
	1,31	1,07	0,36	0,55	9,21	1,55	0,77	1,72	11,93	0,83	148,30	106,96	0,37	0,02	0,02	0,42	0,05	0,02	0,06	0,03
	1,91	0,83	0,57	1,33	2,50	2,33	0,06	1,54	3,14	0,54	175,92	194,83	0,66	0,02	0,01	0,68	0,03	0,01	0,03	0,02
	18,22	17,86	0,05	0,05	2,73	1,05	0,66	1,80	0,19	0,07	202,28	188,57	0,74	0,00	-0,01	0,94	0,19	-0,12	0,01	-0,01
	0,98	0,98	0,19	0,23	-7,72	1,23	0,44	0,36	-5,56	0,06	1002,72		0,56	0,11	0,04	1,00	0,44	0,71	0,03	0,05

Nombre de la empresa	Liquidez			Solvencia				Gestión					Rentabilidad							
	Liquidez corriente	Prueba ácida	Endeudamiento del Activo	Endeudamiento Patrimonial	Endeudamiento del Activo Fijo	Apalancamiento	Apalancamiento Financiero	Rotación de Cartera	Rotación de Activo Fijo	Rotación de Ventas	Período Medio de Cobranza	Período Medio de Pago	Impacto de Gastos Administración y Ventas	Impacto de la Carga Financiera	Rentabilidad Neta del Activo	Margen Bruto	Margen Operacional	Rentabilidad Neta de Ventas	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Rentabilidad Financiera
FAAUTO S.A.	1,26	1,26	0,37	0,58	2,43	1,58	3,35	1,98	0,03	0,01	184,26		3,65	0,14	0,01	1,00	-2,65	1,18	-0,03	0,02
ZILOAGRO CIA. LTDA.	2,15	1,92	0,54	1,18	0,58	2,18	2,15	1,42	0,11	0,09	257,89		0,48	0,00	-0,03	0,67	0,19	-0,29	0,04	0,06
PHARMACY & NUTRITION PHARNUTRI S.A.	1,81	1,22	0,61	1,56	0,86	2,56	2,10	3,16	0,99	0,45	115,66	408,09	0,48	0,00	0,04	0,65	0,17	0,09	0,19	0,10
COMERCIALIZADORA GREEN CUBE GREENCUBE COM.	1,81	1,22	0,07	0,07	1,00	4,46	1,07	1,05	0,78	0,31	0,07	465,57		0,51	0,01	0,02	1,00	0,49	0,31	0,03
CIA.LTDA. TEXTILES Y ALGODON TEXAL S.A.	1,24	1,24	0,01	0,01	43,82	1,01	2,33	4,53	4,03	0,09	80,66	27,77	0,32	0,00	0,27	0,39	0,07	2,91	0,01	0,27
ALIMENTOS FORTIFICADOS FORTESAN CIA. LTDA.	0,49	0,44	0,83	4,89	0,24	5,89	16,55	3,04	1,07	0,76	120,11	414,10	0,32	0,05	-0,19	0,43	0,11	-0,25	0,50	-1,11
GRANTMED S.A.	0,34	0,34	0,95	18,71	0,32	19,71	16,78	0,03	0,13	0,02	4301,02		0,98	0,00	0,00	1,00	0,02	0,02	0,01	-1,11
ITALCAUCHOS CIA. LTDA.	1,85	1,07	0,79	3,78	2,46	4,78	16,78	3,36	18,13	1,54	108,61	155,62	0,23	0,01	0,01	0,23	0,00	-0,01	0,00	-0,05

Nota. Información tomada en base al cálculo del indicador de rentabilidad de las PyMEs comerciales expuesta por la Superintendencia de Compañías (2023).

Nombre de la empresa	Liquidez			Solvencia				Gestión					Rentabilidad							
	Liquidez corriente	Prueba ácida	Endeudamiento del Activo	Endeudamiento Patrimonial	Endeudamiento del Activo Fijo	Apalancamiento	Apalancamiento Financiero	Rotación de Cartera	Rotación de Activo Fijo	Rotación de Ventas	Período Medio de Cobranza	Período Medio de Pago	Impacto de Gastos Administración y Ventas	Impacto de la Carga Financiera	Rentabilidad Neta del Activo	Margen Bruto	Margen Operacional	Rentabilidad Neta de Ventas	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Rentabilidad Financiera
PECALPA C. LTDA.	5,39	5,32	0,06	0,06	2,65	1,06	0,66	0,45	0,15	0,05	815,31	2507,66	0,88	0,00	-0,02	0,92	0,05	-0,30	0,00	0,016414525
MONARCH CIA. LTDA	1,61	1,61	0,16	0,20	-9,68	1,20	2,95	0,16	#####	0,02	2342,12	0,00	2,95	0,25	-0,02	1,00	-1,95	-1,15	-0,05	0,029303132
FAAUTO S.A.	0,34	0,34	0,40	0,68	18,14	1,68	3,16	0,00	0,40	0,01	0,00	0,00	1,89	0,25	-0,01	1,00	-0,89	-0,85	-0,02	0,018821858
ZILOAGRO CIA. LTDA.	1,10	0,87	0,54	1,15	0,58	2,15	2,13	28,07	0,09	0,07	13,00	0,00	0,45	0,00	-0,01	1,00	0,55	-0,07	0,08	0,011149427
PHARMACY & NUTRITION PHARNUTRI S.A.	2,38	1,58	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
COMERCIALIZADORA GREEN CUBE GREENCUBE COM CIA.LTDA.	1,69	1,69	0,16	0,19	2,77	1,19	1,13	0,17	0,14	0,04	2191,09	0,00	0,65	0,01	0,01	1,00	0,35	0,22	0,02	0,011084279
TEXTILES Y ALGODON TEXAL S.A.	8,47	8,47	0,00	0,00	47,31	1,00	0,40	1,81	2,96	0,06	201,41	16,21	0,67	0,00	0,02	0,54	-0,13	0,24	-0,01	0,015282701
ALIMENTOS FORTIFICADOS FORTESAN CIA. LTDA.	0,13	0,09	0,75	3,01	0,26	4,01	4,01	0,86	0,03	0,03	426,61	7061,99	1,14	0,00	-0,02	0,45	-0,69	-0,69	-0,08	0,075697437
GRANTMED S.A.	0,50	0,50	0,89	8,51	0,38	9,51	9,46	0,06	0,14	0,04	2006,91		0,80	0,00	0,01	1,00	0,20	0,20	0,08	0,076644272
ITALCAUCHOS CIA. LTDA.	1,94	1,41	0,80	3,91	2,82	4,91	5,41	0	0	0	0	0	0	0,00	0	0	0	0	1,5505438	0

Nota. Información tomada en base al cálculo del indicador de rentabilidad de las PyMEs comerciales expuesta por la Superintendencia de Compañías (2023).

Tabla 37

Indicador de rentabilidad de las PyMEs del periodo 2021/2022

Nombre de la empresa	Liquidez		Solvencia				Gestión						Rentabilidad							
	Liquidez corriente	Prueba ácida	Endeudamiento del Activo	Endeudamiento Patrimonial	Endeudamiento del Activo Fijo	Apalancamiento	Apalancamiento Financiero	Rotación de Cartera	Rotación de Activo Fijo	Rotación de Ventas	Período Medio de Cobranza	Período Medio de Pago	Impacto de Gastos Administración y Ventas	Impacto de la Carga Financiera	Rentabilidad Neta del Activo	Margen Bruto	Margen Operacional	Rentabilidad Neta de Ventas	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Rentabilidad Financiera
MECANOSOLVERS S.A.	3,09	1,18	0,68	2,08	6,81	3,08	-0,52	3,88	23,27	1,11	94,19	101,18	0,29	0,01	0,02	0,30	0,00	0,02	0,01	0,05
OFICINA COMERCIAL RAYMOND WELLS CIA. LTDA.	1,47	1,03	0,69	2,26	53,78	3,26	2,58	2,66	202,24	1,15	137,14	107,51	0,05	0,01	0,04	0,11	0,06	0,03	0,22	0,12
DISTRIBUIDORA Y COMERCIAL AUTOMOTRIZ S.A.	1,45	0,38	0,76	3,14	0,81	4,14	-147,04	22,16	2,32	0,69	16,47	413,06	0,40	0,00	0,00	0,37	-0,02	-0,01	-0,07	-0,02
STOREOCEAN S.A.	1,20	0,36	0,82	4,50	7,75	5,50	-0,80	2,50	21,49	0,50	145,75	254,29	0,32	0,00	0,02	0,31	-0,01	0,04	-0,02	0,10
ELECTROMEC-ECUADOR CIA. LTDA.	1,77	1,31	0,55	1,21	2,95	2,21	1,80	3,07	9,25	1,42	92,95	9,33	0,08	0,01	0,04	0,14	0,06	0,03	0,18	0,09
TASKI S.A. IMPORPARIS S.A.	2,01	0,84	0,53	1,13	2,68	2,13	1,56	8,44	9,83	1,72	43,23	31,38	0,15	0,02	0,04	0,21	0,06	0,02	0,23	0,09
QUILZIOLLI S.A.	1,99	1,36	0,45	0,82	9,39	1,82	1,00	3,23	31,48	1,84	100,47	120,48	0,09	0,00	-0,03	0,10	0,01	-0,02	0,04	-0,06
CAMPUESA S.A.	1,95	1,59	0,56	1,25	2,73	2,25	1,94	6,29	16,21	2,64	58,01	15,84	0,14	0,01	0,08	0,20	0,05	0,03	0,33	0,19
	0,84	0,40	0,95	19,28	0,13	20,28	42,58	5,14	2,94	1,11	71,05	274,09	0,17	0,00	-0,02	0,14	-0,03	-0,02	-0,64	-0,45

Nombre de la empresa	Liquidez			Solvencia				Gestión					Rentabilidad							
	Liquidez corriente	Prueba ácida	Endeudamiento del Activo	Endeudamiento Patrimonial	Endeudamiento del Activo Fijo	Apalancamiento	Apalancamiento Financiero	Rotación de Cartera	Rotación de Activo Fijo	Rotación de Ventas	Período Medio de Cobranza	Período Medio de Pago	Impacto Gastos Administración y Ventas	Impacto de la Carga Financiera	Rentabilidad Neta del Activo	Margen Bruto	Margen Operacional	Rentabilidad Neta de Ventas	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Rentabilidad Financiera
AINSA S.A.	4,91	2,79	0,19	0,23	5,91	1,23	0,97	8,20	8,96	1,23	44,51	30,48	0,15	0,01	0,13	0,29	0,15	0,10	0,22	0,15
PECALPA C. LTDA.	2,01	0,58	0,46	0,86	1,23	1,86	-0,32	26,33	3,79	1,65	13,86	56,45	0,39	0,03	0,01	0,42	0,02	0,00	0,07	0,01
MONARCH CIA. LTDA	3,17	1,95	0,34	0,51	1,62	1,51	1,32	6,43	3,41	1,39	56,79	20,96	0,21	0,01	0,05	0,28	0,07	0,04	0,15	0,08
FAAUTO S.A.	2,00	0,90	0,13	0,15	2,15	1,15	-2,57	5,03	0,71	0,29	72,62	24,72	0,59	0,02	0,01	0,50	-0,09	0,03	-0,03	0,01
ZILOAGRO CIA. LTDA.	1,10	0,59	0,74	2,90	1,72	3,90	1,52	3,64	6,06	0,90	96,92	78,22	0,11	0,06	0,01	0,21	0,10	0,01	0,35	0,05
PHARMACY & NUTRITION PHARNUTRI S.A.	1,37	0,78	0,77	3,41	5,17	4,41	-17,14	4,35	47,63	2,09	83,97	114,64	0,21	0,00	0,00	0,20	-0,02	0,00	-0,15	0,01
COMERCIALIZADORA GREEN CUBE GREENCUBE ECOM CIA.LTDA.	5,27	3,91	0,22	0,28	2,53	1,28	-0,33	3,44	1,44	0,44	106,07	85,92	0,33	0,01	0,02	0,32	-0,01	0,04	-0,01	0,02
TEXTILES Y ALGODON TEXAL S.A.	1,47	1,47	0,72	2,62	4,82	3,62	1,19	1,83	15,61	0,90	199,32	15,61	0,97	0,02	-0,04	1,00	0,03	-0,05	0,10	-0,15
ALIMENTOS FORTIFICADOS FORTESAN CIA. LTDA.	1,38	1,03	0,59	1,43	1,93	2,43	1,92	1,12	3,02	0,64	180,47	180,68	0,14	0,05	0,01	0,26	0,12	0,02	0,19	0,03
GRANTMED S.A.	224,97	224,97	0,00	0,00		1,00	1,00	0,02	0,02	0,02	5,64	1805	0,00	0,00	0,02	1,00	1,00	0,78	0,02	0,02
ITALCAUCHOS CIA. LTDA.	0,998	0,986	0,08	0,09	1391,54	1,09	0,25	0,15	125,48	0,08	111,69	530,60	0,68	0,01	0,05	0,89	0,21	0,56	0,02	0,05

Nota. Información tomada en base al cálculo del indicador de rentabilidad de las PyMEs comerciales expuesta por la Superintendencia de Compañías (2023).

Tabla 38

Análisis general de los indicadores financieros aplicados a las PymEs

Año	Liquid ez corrien te	Prueb a ácida	Endeudamien to del activo	Endeudamien to patrimonial	Apalancamiento	Apalancamien to financiero	Rotació n de catera	Rotació n ventas	Rentabilida d Neta del Activo "Du Pont"	Rentabili dad neta de ventas	Margen bruto	Rentabilida d financiera
2021	\$ 13,22	12,4	0,51	2,4	3,4	-5,5	5,9	1,1	2%	8%	36%	2%
2020	\$ 2,01	1,7	0,57	2,2	3,4	0,3	2,3	0,2	0%	-12%	63%	-1%
2019	\$ 1,85	1,1	0,79	3,8	4,8	16,8	3,4	1,5	1%	-1%	23%	-5%
2018	\$ 4,19	3,8	0,51	2,5	3,5	3,5	10,8	0,5	1%	37%	56%	2%

Análisis general de los indicadores financieros aplicados a las PyMEs

Con lo que respecta a liquidez corriente ha experimentado un aumento significativo a lo largo de los años, pasando de \$4.19 en 2018 a \$13.22 en 2021. Esto indica que las empresas tienen una mayor capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo con sus activos líquidos. La prueba ácida también ha mejorado, lo que sugiere que las empresas están menos dependientes de los inventarios para su liquidez.

Se puede evidenciar también que el endeudamiento del activo ha disminuido ligeramente de 0.51 en 2018 a 0.51 en 2021, lo que indica que las empresas han mantenido un nivel constante de deuda en relación con sus activos. Sin embargo, el endeudamiento patrimonial ha mostrado una disminución de 3.8 en 2019 a 2.4 en 2021, lo que sugiere que las empresas están utilizando menos financiamiento externo en comparación con sus recursos propios.

El apalancamiento financiero ha sido negativo en 2021, lo que puede ser una señal de dificultades financieras o problemas de endeudamiento excesivo en algunas empresas. Además, el aumento del apalancamiento en 2019 (16.8) podría indicar un mayor riesgo en ese año. A su vez, tanto la rotación de cartera como la rotación de ventas han aumentado, lo que indica una mayor eficiencia en la gestión de inventarios y activos. Este aumento puede estar relacionado con la mejora en la liquidez y la reducción del endeudamiento.

La rentabilidad neta del activo "Du Pont" ha sido relativamente baja pero estable, oscilando alrededor del 1% a lo largo de los años. Sin embargo, la rentabilidad neta de ventas (margen neto) ha mostrado variaciones significativas, cayendo a -12% en 2020 y recuperándose al 8% en 2021. Esto podría indicar desafíos operativos en 2020 seguidos de una mejora en 2021. El margen bruto también ha experimentado fluctuaciones, disminuyendo en 2020 y luego aumentando en 2021. Y como último punto, la rentabilidad financiera ha fluctuado, pero ha permanecido en terreno positivo. Sin embargo, ha disminuido del 2% en 2018 al 2% en 2021, lo que indica que las empresas pueden estar teniendo dificultades para generar beneficios significativos en relación con su inversión total.

Conclusión:

En resumen, el análisis comparativo de indicadores financieros a lo largo de los años 2018 a 2021 muestra un panorama financiero dinámico para las 20 empresas estudiadas. A pesar de los desafíos económicos, estas empresas demostraron resiliencia al mejorar su liquidez y eficiencia operativa. La pandemia de 2020 dejó una marca temporal en la rentabilidad, pero la recuperación observada en 2021 indica una adaptación exitosa. La disminución del endeudamiento patrimonial refleja una búsqueda de equilibrio financiero.

En este contexto, el enfoque continuo en la optimización de recursos y la gestión cuidadosa de la liquidez emergen como factores cruciales para el éxito. Además, se destaca que estas empresas pueden mejorar su rentabilidad mediante la aplicación de la contabilidad gerencial. Esta disciplina proporciona una visión más amplia y detallada de los procesos internos, costos y rendimiento, lo que facilita una toma de decisiones informada. La contabilidad gerencial permite identificar áreas de mejora en la eficiencia operativa, asignación de recursos y control de costos, lo cual se alinea con la tendencia observada de un mayor enfoque en la eficiencia para impulsar la rentabilidad.

En última instancia, este análisis subraya la importancia de la agilidad financiera y la toma de decisiones basadas en datos en un entorno empresarial volátil. Las lecciones aprendidas de estos años pueden guiar estrategias futuras, reforzando la necesidad de adaptabilidad y enfoque en la eficiencia. Si bien las fluctuaciones en los indicadores resaltan los desafíos inherentes, la capacidad de estas empresas para superarlos sugiere un enfoque sólido en la gestión financiera y la utilización de herramientas como la contabilidad gerencial para mejorar la rentabilidad. Continuar monitoreando y comprendiendo las dinámicas subyacentes será esencial para mantener esta tendencia positiva en los años venideros

Capítulo V

Propuesta

Simulador basado en los principios de la contabilidad gerencial enfocado a las PyMEs del sector comercial.

Justificación de la propuesta

Dentro de las empresas del sector comercial la implementación de un simulador como herramienta que permitirá a la empresa pensar en el futuro, de esta manera se encargará de considerar las mejores estrategias para evitar errores y malas prácticas de la administración. Además, el simulador ayuda a las decisiones que tomarán los gerentes en torno a la productividad, eficiencia y eficacia.

Este simulador ayuda a la empresa a disminuir los riesgos que se asocian a la toma de decisiones. Esto se debe a que proporciona recomendaciones de acuerdo con supuestos asociados a la gestión comercial de la empresa, de esta manera la empresa puede disminuir los riesgos, demandas y daños financieros.

Finalmente, el simulador permite a la empresa obtener de manera rápida los resultados de sus indicadores financieros, así la empresa podrá mejorar sus niveles de rentabilidad y por ende mejorará su productividad que es importante para mantenerse a flote dentro de su sector.

Objetivos de la propuesta

Objetivo general

Desarrollar un simulador basado en los principios de la contabilidad gerencial, que permita tomar correctivos tendientes a la obtención de mejores tasas de rentabilidad en las PyMEs del sector Comercial del Ecuador

Objetivos específicos

- Desarrollar un simulador para el análisis de la rentabilidad de las PyMEs del sector comercial que incluya instrucciones detalladas para la toma de decisiones.
- Identificar las mejores estrategias para mejorar la rentabilidad y para proporcionar una guía útil para los usuarios.
- Proporcionar una herramienta de mejora continua para asegurar que los usuarios del sistema integrado de gestión alcancen los objetivos de la empresa.

Diseño de la propuesta

El sector comercial ha hecho que las empresas se encuentren con dificultades relevantes dentro de su gestión normal, es por ello por lo que realizan sus actividades en base a resultados obtenidos de manera diaria y no se manejan con planificaciones que mejoren la eficiencia y eficacia de sus procesos, de esta manera el siguiente simulador se encarga de ampliar sus horizontes al analizar posibles supuestos con todas las variables que conforman una empresa.

Descripción de la propuesta

Se está diseñando Simulador basado en los principios de la contabilidad gerencial enfocado a las PyMEs del sector comercial por varias razones:

- Para garantizar el cumplimiento: Las empresas del sector comercial deben cumplir con nuevos mecanismos para ejercer sus operaciones. El simulador puede ayudar a garantizar que se establezcan nuevas políticas y estrategias que permitan mejorar su rentabilidad.
- Para mejorar la eficacia: Al agilizar el proceso de cálculo de los indicadores financieros en el simulador, la empresa puede instaurar y aplicar nuevas normas para facilitar el manejo de sus operaciones.
- Para mejorar la satisfacción del cliente: El objetivo de las empresas comerciales es ofrecer a sus clientes la satisfacción al consumir sus

productos. Un simulador puede ayudar a garantizar que los productos sean de la mejor calidad.

- **Mejorar el rendimiento general:** Un simulador puede ayudar a las empresas comerciales a identificar áreas que necesitan ser controladas de una mejor manera, así como a tomar decisiones y realizar un seguimiento del progreso a lo largo del tiempo. De esta manera se puede conducir a una mejora del rendimiento, un aumento de la productividad y una mayor competitividad

Beneficios de implementar un simulador

Se resaltar los siguientes beneficios significativos que este simulador proporciona a las pequeñas y medianas empresas:

- **Toma de Decisiones Informadas:** La aplicación permite a los gerentes tomar decisiones más fundamentadas y estratégicas. Al ingresar los valores de sus estados financieros, obtienen un análisis profundo y preciso de los indicadores de rentabilidad, liquidez, gestión y endeudamiento, lo que les permite comprender mejor la salud financiera de la empresa y tomar medidas adecuadas.
- **Optimización de Recursos:** La simulación y análisis de los indicadores ayudan a los gerentes a identificar áreas de mejora en la gestión de recursos financieros. Pueden tomar medidas proactivas para optimizar la asignación de activos, controlar costos y gastos, y mejorar la eficiencia operativa.
- **Prevención de Riesgos Financieros:** El simulador permite evaluar la capacidad de pago y solvencia de la empresa. Al identificar posibles riesgos financieros, los gerentes pueden tomar acciones para reducir la dependencia de la deuda y garantizar la estabilidad financiera a largo plazo.
- **Planificación Estratégica:** La aplicación brinda una visión integral de la rentabilidad y el desempeño financiero de la empresa. Esto facilita la formulación de planes estratégicos más sólidos y realistas, ya que los gerentes pueden alinear sus objetivos con los resultados del análisis de indicadores

- **Crecimiento Sostenible:** Al recibir recomendaciones basadas en el análisis de indicadores, las PyMEs pueden implementar estrategias que fomenten un crecimiento sostenible y rentable. Las sugerencias específicas les permiten enfocarse en áreas clave de mejora y capitalizar oportunidades para aumentar su competitividad en el mercado.

Propuesta Simulador “JAOKS”

Se utilizó el programa Microsoft Excel para desarrollar el simulador JAOKS, un sistema de análisis financiero basado en principios de contabilidad gerencial. Su enfoque radica en el cálculo de indicadores financieros que evalúan la rentabilidad empresarial en el sector comercial del Ecuador.

La aplicación del simulador a las empresas PyMEs comerciales ecuatorianas ofrece la posibilidad de mejorar su rentabilidad mediante medidas correctivas sugeridas a partir del análisis de diferentes indicadores financieros que se obtienen a partir de los datos del balance general y el estado de resultados correspondientes a la empresa que se va a analizar.

El simulador gerencial JAOKS se especializa en evaluar los valores de las PyMEs a través de los indicadores financieros clave. Antes de iniciar la simulación, se proporcionan instrucciones detalladas para facilitar la comprensión del usuario. Cabe recalcar que es esencial completar todos los campos requeridos para realizar los cálculos con precisión.

Los indicadores primarios del simulador incluyen la evaluación de la liquidez, que analiza la capacidad de generación de efectivo y la solvencia ante deudas. A través del análisis de gestión, se mide la eficiencia en la utilización de recursos. El análisis de endeudamiento determina la participación de los acreedores en la financiación, mientras que el análisis de rentabilidad evalúa la eficacia en el control de costos y gastos, convirtiendo las ventas en utilidades.

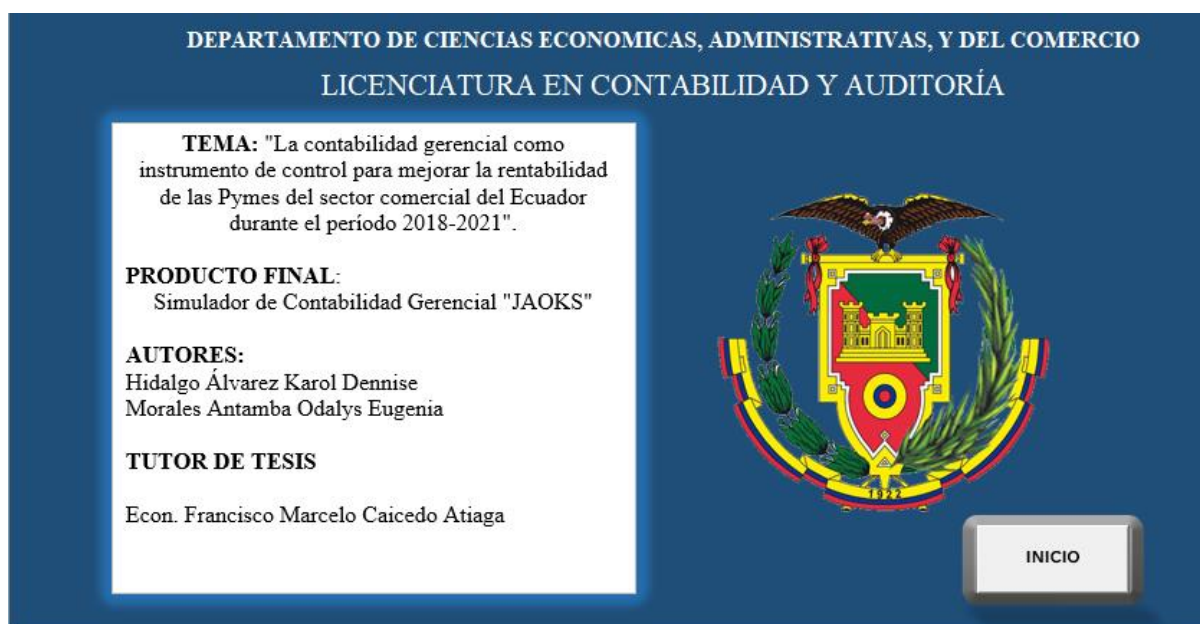
Una vez obtenidos los resultados de los indicadores, se generan representaciones gráficas y se ofrecen recomendaciones para cada indicador. Por último, se elabora un informe dirigido al gerente de cada empresa que resume los datos derivados de la

simulación. Esta herramienta desempeña un papel crucial en el control proactivo de la rentabilidad empresarial.

Funcionamiento

Figura 23

Portada del simulador de contabilidad gerencial JAOKS



En la figura 23 se aprecia como se ve el programa al abrir, de primera instancia se observa la portada, la cual consta del tema, el nombre del producto final, los autores y el tutor. También en la parte inferior derecha se encuentra el botón de “Inicio” el mismo lleva a la siguiente ventana del simulador

Figura 24

Ventana de inicio del simulador



Con lo que respecta a la figura 24 se muestra la pantalla de inicio de simulador, la cual al lado derecho contiene las instrucciones de funcionamiento para el usuario, los botones del lado izquierdo son controles que permitirá navegar por la aplicación, mientras que los botones del lado derecho son los análisis de los cuatro grupos de indicadores que serán aplicados a la información gerencial de las empresas del sector comercial.

Figura 25

Ingreso de datos para análisis

The screenshot displays the JAOKS SIMULADOR interface. At the top, there are input fields for 'RAZÓN SOCIAL', 'RUC', and 'AÑO'. Below these are fields for 'CIUDAD', 'GERENTE', and 'SECTOR'. In the center, there are four buttons: 'INICIO', 'GRÁFICAS', 'BORRAR', and 'INFORME'. On the right side, there is a logo for 'JAOKS SIMULADOR' and four buttons for analysis: 'ANÁLISIS LIQUIDEZ', 'ANÁLISIS DE GESTIÓN', 'ANÁLISIS DE ENDEUDAMIENTO', and 'ANÁLISIS DE RENTABILIDAD'. The bottom section contains two tables: 'DATOS BALANCE GENERAL' and 'DATOS ESTADO DE RESULTADOS', both showing financial data in dollars.

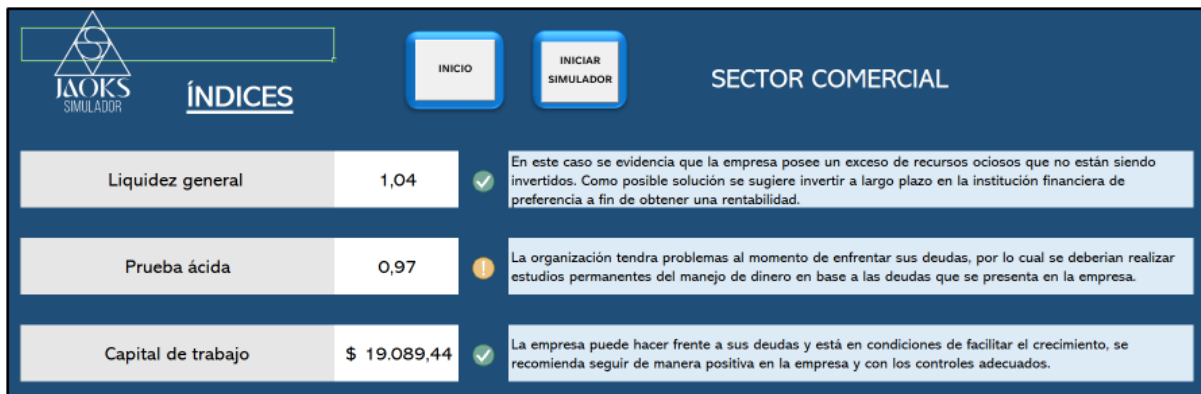
DATOS BALANCE GENERAL		DATOS ESTADO DE RESULTADOS	
	VALOR		VALOR
ACTIVOS	\$ 1.059.510,82	VENTAS	\$ 377.402,30
ACTIVO CORRIENTE	\$ 545.554,85	COSTO DE VENTAS	\$ 144.728,21
CUENTAS POR COBRAR	\$ 296.229,18	COMPRAS	\$ 250.000,00
INVENTARIOS	\$ 35.000,00	MARGEN BRUTO	\$ 365.200,00
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 513.135,97	GASTOS DE VENTAS	\$ 25.000,00
ACTIVO FIJO	\$ 258.740,00	GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 72.300,00
ACTIVO FIJO NETO	\$ 200.000,00	UTILIDAD ANTES DE INTERESES IMPUESTOS	\$ 502.000,00
PASIVOS	\$ 816.620,37	GASTOS FINANCIEROS	\$ 98.750,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 526.465,41	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 420.000,00
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$ -233.180,05	UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 158.000,00
PASIVO NO CORRIENTE	\$ -290.154,96		
PATRIMONIO	\$ -242.890,45		

Tal y como se representa en la figura 24, los casilleros en blanco señalan los campos designados para introducir los valores que obtuvo la empresa en sus estados financieros expresados en dólares.

A su vez en la parte superior se debe completar la información del gerente o representante de la empresa tales como; razón social, año, ciudad el sector al que pertenece y el RUC, si el RUC no consta de los 13 dígitos requeridos, se resaltaré en color rojo y el software quedará inoperante. Por último, para poder analizar los valores se procede a completar la información y hacer click en los botones de análisis de indicadores que se encuentran en la parte derecha.

Figura 26

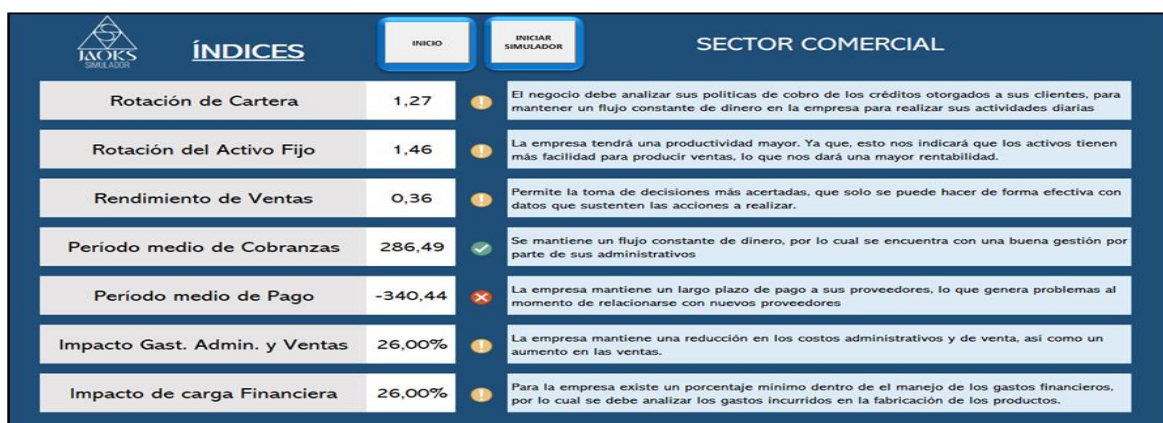
Análisis de indicadores de liquidez



En la figura 26 se pueden observar los análisis de los tres indicadores pertenecientes al grupo liquidez: Liquidez general, Prueba ácida y Capital de trabajo. En esta visualización, se emplea una codificación de colores: el tono rojo indica un escenario riesgoso, el amarillo denota que se encuentra en el intervalo adecuado, y el verde señala la aprobación.

Figura 27

Análisis de indicadores de gestión



En relación con 003 la figura 27, se nos proporciona la información acerca del cálculo de los indicadores de gestión tales como: Rotación de cuentas por cobrar, Rotación de activos fijos, Rendimiento de ventas, Período medio de cobro, Período medio de pago, Efecto de los gastos administrativos y de ventas, y el Efecto de los costos financieros. El tono verde se activa cuando se encuentra dentro del rango, el rojo se muestra si el resultado es menor al rango, y el amarillo se enciende si el valor se sitúa en un rango promedio.

Figura 28

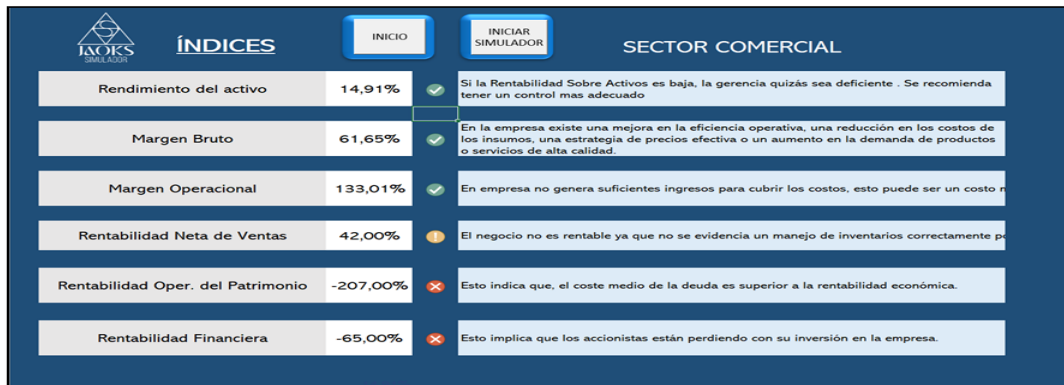
Análisis de indicadores de endeudamiento



La imagen figura 28 presenta los indicadores relacionados con la deuda, incluyendo: Ratio de Deuda Total a Activos, Ratio de Deuda a Patrimonio, Ratio de Deuda a Activos Fijos, Apalancamiento, y Apalancamiento Financiero. Los valores se obtienen a través de las fórmulas correspondientes, derivadas de los datos de los estados financieros. Cada indicador se evalúa y se representa con colores específicos: verde si es positivo, amarillo si está en un rango promedio, y rojo si es negativo, de acuerdo con los rangos establecidos

Figura 29

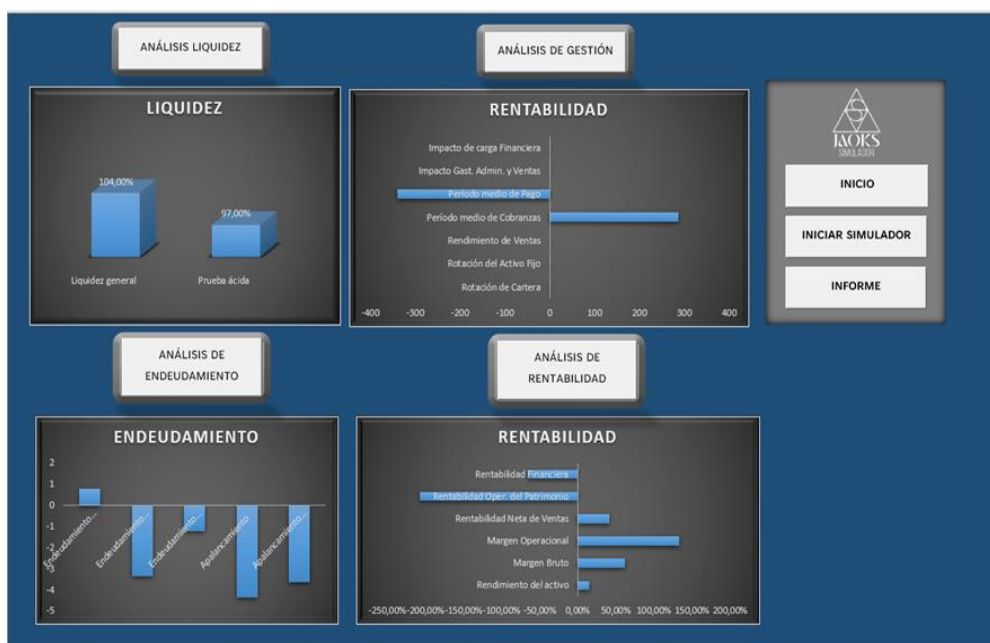
Análisis de indicadores de rentabilidad



A partir de la ilustración 29, se presentan los indicadores que reflejan la rentabilidad de las empresas entre ellos: Rendimiento del Activo, Margen Bruto, Margen Operativo, Rentabilidad Neta en Ventas, Rentabilidad Operativa del Patrimonio y Rentabilidad Financiera. Cada uno de estos indicadores se calcula y analiza en función de sus respectivas fórmulas y datos asociados.

Figura 30

Análisis de indicadores de endeudamiento



La figura 29 muestra gráficos que reflejan datos provenientes de los cálculos de 21 indicadores diferentes. Estos indicadores pertenecen a cuatro categorías clave: Liquidez, Gestión, Rentabilidad y Endeudamiento. Las gráficas se han generado utilizando información extraída de la base de datos que contiene detalles financieros obtenidos del cálculo de valores del balance general y el estado de resultados de las pequeñas y medianas empresas.

Figura 31

Análisis de indicadores de endeudamiento

Latacunga, miércoles, 9 de agosto de 2023

Señor/ra
MARCO IVAN HERRERA PANCHI
CODIHE
Presente.-

De mi consideración:

Luego de analizar, la situación financiera de su representada, con la información correspondiente al año 2021, Recomiendo:

Liquidez: Endeudamiento: Se recomienda priorizar la reducción de la deuda y enfocar los recursos en inversiones rentables también optimizar la gestión de activos y buscar estrategias para aumentar la eficiencia operativa. Es necesario innovar en las operaciones para obtener mayores ganancias. Una estructura eficiente mejora la capacidad operativa, reduce costes y eleva el margen de maniobra para evitar financiación innecesaria, para así proveer de liquidez al patrimonio y no depender únicamente de fondos ajenos a la empresa. Por lo tanto será necesario realizar un análisis exhaustivo de los diferentes factores que influyen en la inversión para reducir los riesgos de pérdida. Por lo tanto se debe estructurar eficientemente una mejora en la capacidad operativa, reducir costes y elevar el margen de maniobra para evitar financiación innecesaria. **Gestión:** Una solución sería el contar con diferentes métodos de pago ofreciendo diferentes métodos, como pagos a cuotas, transferencias electrónicas, convenios con diferentes bancos, o métodos de pago como cheques y efectivo. Así como también ofrecer a los clientes descuentos por pagar anticipadamente las facturas para incentivarlos y garantizar que hagan el pago en la fecha indicada. Es fundamental revisar las cifras y asegurarse de que los valores utilizados sean correctos para evitar cualquier confusión o malentendido en el análisis financiero. **Rentabilidad:** Se recomienda verificar bien sus procesos. Se recomienda realizar un análisis de cómo la empresa está realizando los negocios para que no aumente su patrimonio. Se recomienda tomar énfasis en la producción y ver cómo se está manejando el problema de inventarios dentro de la empresa.



INICIAR SIMULADOR

GRÁFICAS

INICIO

Informe verificado por el simulador JAOKS

Con lo que respecta a la figura 30 presenta un informe que sintetiza la situación actual de las pequeñas y medianas empresa a través de los análisis obtenidos de cada uno de los indicadores, también en este reporte se proporcionan recomendaciones dirigidas al gerente general basadas en los cálculos de los indicadores financieros.

Capítulo VI

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

- Una vez que hemos obtenido la información a través de la investigación, se establece que existe relación directa entre la contabilidad gerencial como instrumento de control y la rentabilidad económica de las PyMEs del sector comercial representando un pilar fundamental en la dinámica operativa de estas empresas y se comprueba lo indicado en el análisis de las referencias.
- De acuerdo con el análisis realizado que aborda al marco teórico, conceptual, legal en base a los autores propuestos se determinó que existe relación directa entre la contabilidad gerencial como instrumento de control y la rentabilidad económica de las PyMEs del sector comercial representando un pilar fundamental en la dinámica operativa de estas empresas y ejerciendo un impacto significativo en la toma de decisiones que configuran sus trayectorias y resultados.
- Al desarrollar la investigación referente a la contabilidad gerencial como instrumento de control, a través de la realización de encuestas aplicadas a las diferentes PyMEs del sector comercial del Ecuador, los resultados que obtuvimos en el instrumento muestran que todas las personas encuestadas reconocen la importancia teórica de la contabilidad gerencial en las ganancias (100%). Se identificaron problemas en el control contable un 25% enfatiza en la falta de control dentro de la empresa y el otro 25% menciona la falta de compromiso del personal que labora en estas organizaciones. La automatización de procesos y el cálculo de indicadores financieros fueron considerados como aspectos necesarios de las PyMES comerciales para llevar un mejor control contable en un 20% y 15%, respectivamente. El 45% de los encuestados enfatiza La necesidad de un registro preciso de transacciones diarias. El 70% dijo que se

hace un seguimiento regular de las transacciones y solo el 30% lo consideró adecuado. Todos concuerdan en la necesidad de mejoras en la contabilidad de gestión (100%) y en la aplicación de medidas preventivas para fortalecer el control interno (100%). Los participantes de la encuesta también mencionan que los parámetros que deben evaluarse para una toma de decisiones adecuadas son: las políticas contables cuentas críticas y los indicadores financieros con un 45%,30% y 25% respectivamente.

- En relación con la pandemia, hubo acuerdo en su impacto negativo, pero hubo división sobre si este impacto ha sido remediado, con un 45% viendo cierto éxito y un 55% en desacuerdo. Estos resultados subrayan la necesidad de adaptación y mejora en la gestión financiera mediante la implementación y capacitación sobre el uso de las herramientas que nos proporciona la contabilidad gerencial. Un 95.0% de los encuestados considera que existe una relación directa entre la contabilidad gerencial y la mejora de la rentabilidad económica en el sector comercial. Esto indica que la mayoría de los encuestados reconocen que la implementación adecuada de prácticas contables gerenciales puede tener un impacto positivo directo en la rentabilidad económica. Y como último punto, analizar los datos obtenidos sobre la necesidad de desarrollar un simulador el 75.0% de los encuestados afirmó que considera necesario desarrollar un simulador basado en los principios de la contabilidad gerencial con el fin de aplicar políticas preventivas y mejorar la rentabilidad de la empresa. Este resultado refleja una mayoría significativa de los encuestados que reconocen el valor de utilizar un simulador como herramienta para prever y evaluar diferentes escenarios financieros, lo que permitiría tomar decisiones más informadas y aplicar políticas que puedan mejorar la rentabilidad de la empresa.
- En la comprobación de los datos correlacionales obtenidos de la encuesta llevaron al rechazo de la hipótesis nula (H_0), ya que todas las pruebas presentaron resultados significativos. Esto se debe a el valor calculado del Chi

Cuadrado (23,13) es mayor al valor crítico (21,02) por lo tanto se afirma que la contabilidad gerencial tiene un impacto significativo al permitir ajustar políticas contables que mejoren rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas PyMEs del sector comercial en Ecuador identificando indicadores financieros negativos

- Después del estudio realizado para examinar la rentabilidad de las PyMEs del sector comercial a través de indicadores financieros se obtuvo una comprensión profunda de su rentabilidad y su capacidad para generar ganancias. Se observó cómo estos indicadores actúan como ventanas a la eficiencia operativa y a la salud financiera de estas empresas, permitiéndonos evaluar tanto sus fortalezas como sus áreas de mejora. En cuanto a la liquidez, se observa una mejora gradual en los últimos años. En 2018, el valor era de \$4.19, mientras que en 2021 ha aumentado a \$13.22. Esta tendencia ascendente sugiere que las empresas han logrado gestionar mejor sus activos y pasivos a corto plazo, lo que les permite hacer frente a sus obligaciones financieras.
- El índice de endeudamiento del activo ha mostrado una disminución constante, descendiendo de 0.79 en 2019 a 0.51 en 2021. Este resultado nos demuestra que las empresas están reduciendo su dependencia en la deuda como fuente de financiamiento para sus activos, lo que posiblemente refleje una estructura financiera más sólida. El apalancamiento financiero, evaluado mediante su indicador correspondiente, ha experimentado cambios a lo largo de varios años, presentando valores bajos tanto en 2020 (0,3) como en 2021(-5.5). Estos valores negativos podrían indicar dificultades financieras, ya que el apalancamiento financiero negativo señala que los costos por pago de deuda superan a los beneficios obtenidos.
- En los indicadores de gestión, la rotación de cartera destaca un incremento constante en su valor a lo largo de los años. En 2018, la rotación de cartera fue

de 10.8, disminuyendo a 3.4 en 2019, y a 2.4 para el año 2020 y 5.9 en 2021 aumentando su rotación. Esta evolución de los valores indica una mejora progresiva en la velocidad con que las empresas convierten sus cuentas por cobrar en efectivo. En relación con la rotación de ventas, se observa una fluctuación en los valores. Comenzando en 2018 con una rotación de ventas de 0.5, esta cifra aumentó a 1.5 en 2019, descendió a 0.2 en 2020 y finalmente se incrementó a 1.1 en 2021. Estos patrones reflejan un enfoque dual hacia la eficiencia. Por un lado, las empresas han logrado mejorar la gestión de cuentas por cobrar, teniendo como resultado una mayor solidez en la administración de créditos y cobranzas. Y, por otro lado, la capacidad de generar ventas en relación con los activos disponibles también ha mejorado, a pesar de las oscilaciones temporales (2020 con 0% recuperándose en 2021 con 1%). En conjunto, estas mejoras indican un avance significativo en la utilización de los recursos y la generación de ingresos en las PYMEs del sector comercial

- Durante el período de 2018 a 2021, las PyMEs del sector comercial experimentaron cambios notables en sus indicadores de rentabilidad. Por ejemplo, se estableció que la rentabilidad neta del activo "Du Pont" varió desde un 1% en 2018 hasta un 2% en 2021, evidenciando ajustes en la generación de ganancias en relación con los activos totales. Mientras que la rentabilidad neta de ventas, que disminuyó del 37% en 2018 a -12% en 2020 debido a la pandemia, se recuperó a un 2% para el año 2021 recuperando la posibilidad de convertir ingresos en ganancias. El margen bruto osciló del 56% en 2018 al 23% en 2019, aumentando a 63% en 2020 y luego bajando a 36% en 2021, resaltando la influencia de los costos en la rentabilidad. En cuanto a la rentabilidad financiera, se mantuvo en torno al 2%, estableciendo una consistencia en la generación de ganancias respecto a los recursos financieros. Esta variabilidad en los indicadores señala la importancia de considerarlos en conjunto para tomar decisiones estratégicas y mejorar tanto la eficiencia

operativa, la eficiencia financiera dando como resultado una mejora en la rentabilidad general de este sector.

- Para concluir se desarrolló un simulador "JAOKS" en el programa Microsoft Excel haciendo uso de herramientas como: bases de datos, formulario, tablas dinámicas, macros y condicionales que permitieron analizar los datos proyectados de las 20 PyMEs del sector comercial, utilizando datos del balance general y estados de resultados. Posteriormente mediante el análisis de los 4 grupos de indicadores financieros abordados en esta investigación, proporcionamos una visión global del sector. Como resultado final del simulador obtendremos un informe que será de utilidad para la gerencia recomendaciones dependiendo de la situación financiera de las empresas.

Recomendaciones

- Se recomienda que las altas gerencias de las PyMEs del sector comercial implementen un enfoque integral de capacitación en contabilidad gerencial dirigido a todo el equipo de colaboradores, desde la gerencia hasta el personal operativo. Este programa debe enfocarse en resaltar la relación directa entre la contabilidad gerencial y la mejora de la rentabilidad en el contexto comercial.
- En el contexto del sector comercial, se recomienda que el área contable implemente un proceso continuo y detallado de seguimiento y análisis mensual de los estados financieros, con un enfoque en la rentabilidad de la empresa. Dada la naturaleza competitiva y dinámica del sector, es esencial contar con información financiera actualizada y precisa para tomar decisiones informadas
- Se recomienda encarecidamente que las Pequeñas y Medianas Empresas del sector comercial consideren la implementación del simulador de contabilidad gerencial "JAOKS" como una herramienta integral para la toma de decisiones y la mejora de la rentabilidad. La adopción de esta plataforma tecnológica realizada en Excel ofrece una oportunidad única para fortalecer el proceso de toma de decisiones basadas en datos precisos y relevantes, así como para optimizar la gestión financiera y operativa en el entorno altamente competitivo del sector comercial.
- Se recomienda establecer alianzas estratégicas entre instituciones académicas y empresas del sector comercial. Mediante convenios formales, estas alianzas pueden permitir un acceso más fluido y confiable a la información financiera, al tiempo que ofrecen a las PyMEs la oportunidad de beneficiarse de análisis y asesoramiento experto por parte de estudiantes y profesionales.

Bibliografía

- Anguita, J. C., Labrador, J. R., Campos, J. D., Casas Anguita, J., Repullo Labrador, J., y Donado Campos, J. (2003). La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos (I). *Atención primaria*, 31(8), 527-538
- Arias, F. (2015). El Proyecto de Investigación. Guía para su elaboración.
- Baque-Cantos, M. A., Cedeño-Chenche, B. S., Chele-Chele, J. E., y Gaona-Obando, V. B. (2020). Fracaso de las PyMEs: Factores desencadenantes, Ecuador 2020. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación científico-técnica multidisciplinaria)*, 5(4), 3-25.
- Botero Bernal, A. (2003). La metodología documental en la investigación jurídica: alcances y perspectivas. *Opinión jurídica*.
- Bustios, N. (2010). *La contabilidad gerencial como instrumento financiero en la gestión de las medianas empresas comercializadoras de hidrocarburos de Lima Metropolitana* [Tesis de pregrado, Universidad San Martín de Porres]. Archivo digital. <https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/366>
- Coba, G. (2022, agosto 16). El comercio impulsa el crecimiento de las ventas internas en Ecuador. *Primicias*. <https://www.primicias.ec/noticias/economia/comercio-manufactura-mineria-crecimiento-ventas/#:~:text=El%20sector%20que%20destaca%20es,es%20de%20USD%203.648%20millones.>
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Registro Oficial Suplemento No. 351. Quito, 29 de diciembre de 2010 (Ecuador).

<https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-04/CODIGO%20ORGANICO%20DE%20LA%20PRODUCCION%2C%20COMERCIO%20E%20INVERSIONES%20COPCI.pdf>

Córdoba, M. (2012). *Gestión financiera*. Ecoe Ediciones.

Coque, D. (2016). *La gestión administrativa y su impacto en la rentabilidad de la empresa Megamicro S.A. de la ciudad de Ambato* [Tesis de maestría, Universidad Técnica de Ambato]. Archivo digital.

<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/22863/1/T3604M.pdf>

Díaz, J., Morales, J. y Fernández, S. (2018). El control interno contables, elemento para la emisión de información financiera relevante y confiables en las PYMES. *Horizontes de la Contaduría en las Ciencias Sociales*, (8), 1-13.

Fontalvo Herrera, T., De la Hoz Granadillo, E., & Vergara, J. C. (2012). Aplicación de análisis discriminante para evaluar el mejoramiento de los indicadores financieros en las empresas del sector alimentario de Barranquilla-Colombia. *Ingeniare. Revista chilena de ingeniería*, 20(3), 320-330.

Garcés Cajas, C. G. (2019). *Indicadores financieros para la toma de decisiones en la empresa Disgarta* (Bachelor's thesis, Pontificia Universidad Católica del Ecuador).

Heredia, A. y Dini, M. (2021). Análisis de las políticas de apoyo a las PyMEs para enfrentar la pandemia de COVID-19 en América Latina. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Lastra, R. (2000). Encuestas probabilísticas vs. no probabilísticas. *Política y cultura*, (13), 263-276

Maranto, M., y González, E. (2015). *Fuentes de Información*. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.

- Morillo, M. (2001). Rentabilidad financiera y reducción de costos. *Actualidad contable FACES*, 4(4), 35-48.
- Montenegro, M. (2021). *Contabilidad gerencial como instrumento para la toma de decisiones en las PYMES del sector comercial*. Universidad Estatal Península de Santa Elena
- Nava Rosillón, M. A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista venezolana de Gerencia*, 14(48), 606-628.
- Navarrete-Chávez, F. F., del Rocío Santillán-Coello, M., y Vallejo-Villacís, M. E. (2022). PyMEs de Ecuador: la accesibilidad a los servicios financieros y generar rentabilidad financiera a través de nuevos mercados. *Polo del Conocimiento*, 7(6), 1232-1245.
- Núñez, H. (2018). *La inversión en la maquinaria y su impacto en la rentabilidad de las sociedades del sector calzado del cantón Ambato* [Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato]. Archivo digital.
<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/28803/1/T4377ig.pdf>
- Ocaña, J. (2022). *El sector comercio y el crecimiento económico del Ecuador período 2009-2019* [Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato]. Archivo digital.
<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/34362/1/T5238e.pdf>
- Ortega, I. y Wasbrum, W. (2023). Contabilidad gerencial como herramienta para la toma de decisiones financieras en la industria agroexportadora. Caso: Quevedo. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(3), 3078-3094.
- Otzen, T., y Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *International journal of morphology*, 35(1), 227-232.
- Palomino, S. y Rojas, J. (2014). *La contabilidad de gestión como una herramienta útil al servicio de la gerencia en las pequeñas y medianas empresas del Distrito de*

Buenaventura [Proyecto de pregrado, Universidad del Valle]. Archivo digital.

<https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/10693/CB-0513208.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Pulido, S. y Mejía, S. (2023) *Análisis del Sistema Integrado de Gestión y su impacto en la rentabilidad de las medianas y grandes empresas del sector comercial de Cotopaxi*

[Tesis de pregrado, Universidad de la Fuerzas Armadas]. Archivo digital.

<https://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/handle/21000/35650>

Ramírez, D. (2008). *Contabilidad administrativa*. McGraw-Hill Interamericana

Rivadeneira, J., Barrera, M. y de la Hoz, A. (2020). Análisis general del spss y su utilidad en la estadística. *E-IDEA Journal of business sciences*, 2(4), 17-25.

Rodríguez-Mendoza, R. y Aviles-Sotomayor, V. (2020). Las PYMES en Ecuador. Un análisis necesario. *593 Digital Publisher CEIT*, 5(5-1), 191-200.

Sampieri, R., Fernández, C., y Baptista, L. (2014). Definiciones de los enfoques cuantitativo y cualitativo, sus similitudes y diferencias. *RH Sampieri, Metodología de la Investigación*, 22.

Sánchez Ballesta, J. P. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa.

<http://www.5campus.com/leccion/anarenta>

Ureña, E. (2017). *Evaluación de la conversión y gestión de cuentas por cobrar e inventarios de la empresa la casa del mueble* [Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Machala]. Archivo digital.

<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/10223/1/ECUACE-2017-CA-DE00516.pdf>

Velásquez, N. (2019). *Contabilidad gerencial*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Villegas, J. A. V. D., & Soto, G. A. S. (2012). Las MIPYMES en el contexto mundial: sus particularidades en México. *Iberóforum. Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana*, 7(14), 126-156.

Anexos