



Análisis de estrategias financieras y su incidencia en la liquidez y rentabilidad de las Pymes importadoras y comercializadoras de equipos electrónicos de la ciudad de Quito durante el periodo 2017-2020

Estrella Nazate, Katerin Valeria

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Finanzas y Auditoría

Trabajo de titulación, previo a la obtención del título de Licenciada en Finanzas, Contadora

Pública- Auditora

Econ. Acosta Palomeque, Galo Ramiro, Ph.D.

16 de julio 2021



Document Information

Analyzed document	Estrella Katerin_TESIS FINAL.docx (D111145434)
Submitted	8/10/2021 5:40:00 PM
Submitted by	
Submitter email	kvestrella@espe.edu.ec
Similarity	2%
Analysis address	gracosta.espe@analysis.orkund.com

Sources included in the report

W	URL: http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/20480/1/T-ESPE-039337.pdf Fetched: 1/12/2021 1:39:44 AM	 5
W	URL: https://docplayer.es/198147715-Departamento-de-ciencias-economicas-administrativas-y-de-comercio.html Fetched: 1/14/2021 5:41:20 PM	 1
W	URL: https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/11794/1/T-ESPE-053110.pdf Fetched: 8/4/2020 10:51:31 PM	 1
W	URL: https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/8180/1/IV_FCE_316_TE_Chavez_Mu%C3%B1oz_2020.pdf Fetched: 1/22/2021 9:55:04 AM	 2

URL: <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/20480/1/T-ESPE-039337.pdf>

GALO RAMIRO
ACOSTA
PALOMEQUE

Firmado digitalmente
por GALO RAMIRO
ACOSTA PALOMEQUE
Fecha: 2021.08.10
12:17:46 -05'00'



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y DEL
COMERCIO**

CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORÍA

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, **“Análisis de estrategias financieras y su incidencia en la liquidez y rentabilidad de las Pymes importadoras y comercializadoras de equipos electrónicos de la ciudad de Quito durante el periodo 2017-2020”**, fue realizado por la señorita **Katerin Valeria Estrella Nazate**, el mismo que ha sido revisado en su totalidad, analizado por la herramienta de verificación de similitud de contenido, por lo tanto cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 11 de agosto de 2021

Firma:

GALO RAMIRO
ACOSTA
PALOMEQUE

Firmado digitalmente por GALO
RAMIRO ACOSTA PALOMEQUE
Fecha: 2021.08.11 16:26:34
-05'00'

Econ. Galo Ramiro Acosta Palomeque, Ph.D.

C.C: 1001717188



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y DEL
COMERCIO**

CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORÍA

RESPONSABILIDAD DE AUTORÍA

Yo, **Katerin Valeria Estrella Nazate**, con cédula de ciudadanía N° 1750847236, declaro que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación: **“Análisis de estrategias financieras y su incidencia en la liquidez y rentabilidad de las Pymes importadoras y comercializadoras de equipos electrónicos de la ciudad de Quito durante el periodo 2017-2020”** es de mi 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.

Sangolquí, 11 de agosto de 2021

Firma:

Katerin Valeria Estrella Nazate

C.C.: 1750847236



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y DEL
COMERCIO**

CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Yo, **Katerin Valeria Estrella Nazate**, con cédula de ciudadanía N° 1750847236, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación: **“Análisis de estrategias financieras y su incidencia en la liquidez y rentabilidad de las Pymes importadoras y comercializadoras de equipos electrónicos de la ciudad de Quito durante el periodo 2017-2020”** en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi responsabilidad.

Sangolquí, 11 de agosto de 2021

Firma:

A handwritten signature in blue ink, which appears to read 'Katerin Estrella', is written over a horizontal line.

Katerin Valeria Estrella Nazate

C.C.: 1750847236

Dedicatoria

De manera especial a mis padres Irene Nazate y Fernando Estrella quienes me han apoyado en todo momento de manera incondicional y han sido siempre mi mayor motivación y mi ejemplo a seguir.

Agradecimiento

A Dios, por darme la fortaleza para seguir adelante y por todas las oportunidades que me ha brindado a lo largo de mi vida.

A mis padres, por todo su apoyo, su cariño y sus palabras de aliento. Todo lo que logrado también se los debo a ellos.

A la Universidad de las Fuerzas Armadas y a todos los docentes, que supieron impartirnos sus conocimientos y compartirnos sus experiencias en cada clase.

Al Economista Galo Acosta, por toda su disposición y ayuda brindada durante el desarrollo de la investigación.

A mis amigos y amigas, que formaron parte de mi vida universitaria, por compartir gratos momentos, por haber estado en las buenas y en las malas, pero sobre todo por la ayuda que supieron brindarme.

A mis familiares y conocidos, que de alguna manera siempre estuvieron pendientes de mí y me ayudaron con un granito de arena para que alcance este nuevo logro en mi vida.

Índice de contenidos

Resultado del análisis de contenidos	2
Certificación del director.....	3
Responsabilidad de Autoría	4
Autorización de publicación	5
Dedicatoria.....	6
Agradecimiento.....	7
Índice de contenidos	8
Índice de tablas.....	14
Índice de figuras	16
Resumen	17
Abstract	18
Capítulo I	19
Planteamiento del problema de investigación.....	19
Antecedentes	19
Planteamiento del problema.....	20
Formulación del problema	21
Justificación	23
Objetivos.....	24
Objetivo General	24
Objetivos Específicos	24
Determinación de variables.....	25
Hipótesis de la investigación	25
Hipótesis alternativas	25
Hipótesis nulas.....	25
Capítulo II	26
Marco teórico	26

Marco Referencial.....	26
Administración del capital de trabajo y su relación con la liquidez y rentabilidad	26
Estructura de capital y su relación con la liquidez y rentabilidad	31
Teorías de soporte.....	34
Teoría de la irrelevancia.....	34
Teoría del Pecking Order	35
Teoría del Trade Off.....	35
Políticas de capital de trabajo.....	35
Marco conceptual.....	36
Administración financiera	36
Planificación financiera.....	36
Análisis financiero	37
Indicadores financieros	38
Estrategias financieras	38
Estructura de capital.....	38
Administración del capital de trabajo	39
Capital de trabajo	40
Ciclo de conversión del efectivo	40
Liquidez.....	42
Rentabilidad	43
Operacionalización de variables.....	45
Capítulo III	47
Marco metodológico	47
Enfoque de investigación	47
Tipología de investigación.....	47
Descriptiva	47

	10
Correlacional	48
No experimental	48
Investigación analítica documental.....	48
Longitudinal.....	49
Población y muestra.....	49
Técnicas de recolección de datos	52
Fuentes de información.....	52
Validez y confiabilidad.....	52
Técnicas de análisis de datos	52
Técnicas de comprobación de hipótesis.....	53
Análisis de correlación	53
Capítulo IV	54
Diagnóstico situacional del sector importador y comercializador de equipos electrónicos en Ecuador	54
Análisis del macro ambiente del sector	54
Producto Interno Bruto	54
Inflación.....	56
Balanza Comercial	57
Balanza de pagos	60
Riesgo país	61
Inversión extranjera directa	62
Tasas de interés.....	63
Índice de Confianza Empresarial.....	63
Otras señales de alerta de riesgo soberano	64
Impacto macroeconómico del COVID-19 en la economía	65
Análisis del micro ambiente.....	65
Competidores.....	66

	11
Clientes	66
Proveedores.....	67
Análisis del ambiente interno	69
Actividad económica	69
Estructura organizacional y societaria	71
Productos.....	72
Políticas corporativas	73
Análisis FODA.....	75
Capítulo V	77
Diagnóstico financiero del sector importador y comercializador de equipos electrónicos en Ecuador	77
Análisis vertical	82
Análisis vertical del estado de situación financiera	82
Análisis vertical del estado de resultados	85
Análisis horizontal	86
Análisis horizontal del estado de situación financiera	87
Análisis horizontal del estado de resultados	91
Análisis de estrategias financieras	92
Periodo promedio de cobro	92
Periodo promedio de pago	93
Días de inventario	94
Ciclo de conversión del efectivo	95
Endeudamiento patrimonial.....	96
Apalancamiento	96
Endeudamiento del activo	97
Análisis de los indicadores de liquidez	98
Razón corriente.....	98

Prueba ácida	99
Análisis de los indicadores de rentabilidad	99
Rentabilidad del patrimonio	99
Rentabilidad del activo	100
Margen operacional.....	102
Margen neto.....	102
Análisis de la matriz Dupont.....	103
Análisis de las fuentes de financiamiento.....	105
Fortalezas y debilidades financieras del sector	107
Capítulo VI.....	108
Análisis estadístico de resultados y propuesta.....	108
Análisis de normalidad de datos.....	108
Análisis de correlación	110
Prueba de las hipótesis de investigación.....	117
Hipótesis general 1	117
Hipótesis general 2	118
Hipótesis específica 1	119
Hipótesis específica 2	120
Hipótesis específica 3	120
Hipótesis específica 4	121
Hipótesis específica 5	121
Hipótesis específica 6	122
Hipótesis específica 7	122
Hipótesis específica 8	123
Hipótesis específica 9	123
Hipótesis específica 10	124
Hipótesis específica 11	124

Hipótesis específica 12	125
Hipótesis específica 13	125
Hipótesis específica 14	126
Hipótesis específica 15	126
Hipótesis específica 16	127
Propuesta	128
Objetivo general	128
Objetivos específicos	128
Análisis FODA.....	128
Definición de objetivos empresariales	131
Establecimiento de políticas	132
Establecimiento de acciones a seguir de cada estrategia	133
Capítulo VII.....	136
Conclusiones y recomendaciones.....	136
Conclusiones	136
Recomendaciones	138
Lista de Referencias	140

Índice de tablas

Tabla 1 Variables de investigación	25
Tabla 2 Artículos científicos que analizan la relación entre la administración de capital de trabajo con la liquidez y rentabilidad.....	29
Tabla 3 Artículos científicos que analizan la relación entre la estructura de capital con la liquidez y rentabilidad	32
Tabla 4 Indicadores financieros para evaluar la estructura de capital	39
Tabla 5 Indicadores financieros para evaluar la administración del capital de trabajo	41
Tabla 6 Indicadores financieros para evaluar la liquidez.....	43
Tabla 7 Indicadores financieros para evaluar la rentabilidad	44
Tabla 8 Matriz de operacionalización de las variables	45
Tabla 9 Empresas importadoras y comercializadoras de equipos electrónicos de la ciudad de Quito	51
Tabla 10 PIB en miles de dólares, a precios constantes.....	56
Tabla 11 Saldos de las cuentas de la balanza de pagos, en millones de dólares	61
Tabla 12 Evolución del riesgo país, periodo 2017-2020.....	61
Tabla 13 Señales de alerta en el análisis de riesgo soberano	64
Tabla 14 Clientes del sector importador y comercializador de equipos electrónicos	66
Tabla 15 Proveedores del sector importador y comercializador de equipos electrónicos	68
Tabla 16 Detalle del objeto social de las empresas objeto de estudio	69
Tabla 17 Productos y servicios del sector importador y comercializador de equipos electrónicos	72
Tabla 18 Políticas financieras de las empresas importadoras y comercializadoras de equipos electrónicos.....	74
Tabla 19 Análisis FODA del sector importador y comercializador de equipos electrónicos	75
Tabla 20 Estado de situación financiera, periodo 2017-2020.....	78
Tabla 21 Estado de resultados, periodo 2017-2020.....	81
Tabla 22 Estado de situación financiera, análisis vertical periodo 2017-2020.....	82
Tabla 23 Estado de resultado, análisis vertical periodo 2017-2020	85
Tabla 24 Estado de situación financiera, análisis horizontal periodo 2017-2020.....	87

Tabla 25 Estado de resultados, análisis horizontal periodo 2017-2020.....	91
Tabla 26 Análisis de la evolución y variación de la rotación del activo y margen neto	101
Tabla 27 Fuentes de financiamiento del sector importador y comercializador de equipos electrónicos.....	105
Tabla 28 Análisis de fortalezas y debilidades del sector	107
Tabla 29 Test de normalidad de Kolmogorov-Smirnov	109
Tabla 30 Correlación de las variables capital de trabajo y liquidez	110
Tabla 31 Correlación de las variables estructura de capital y liquidez	112
Tabla 32 Correlación entre las variables capital de trabajo y rentabilidad.....	114
Tabla 33 Correlación entre las variables estructura de capital y rentabilidad.....	116
Tabla 34 Correlación entre el capital de trabajo y la liquidez y rentabilidad	118
Tabla 35 Correlación entre la estructura de capital y la liquidez y rentabilidad	119
Tabla 36 Matriz de estrategias financieras.....	130
Tabla 37 Establecimiento de objetivos empresariales	131
Tabla 38 Establecimiento de políticas financieras.....	132
Tabla 39 Acciones a realizar en cada estrategia financiera	133

Índice de figuras

Figura 1 Árbol de problemas	22
Figura 2 Etapas de la planificación financiera	37
Figura 3 Componentes del ciclo del efectivo	41
Figura 4 Evolución del Producto Interno Bruto a precios constantes, periodo 2017-2020	55
Figura 5 Evolución del índice de Precios al Consumidor, periodo 2015-2020	57
Figura 6 Evolución de exportaciones, importaciones y balanza comercial, periodo 2018-2020	58
Figura 7 Exportaciones petroleras y no petroleras, periodo 2017-2020	59
Figura 8 Importaciones petroleras y no petroleras, periodo 2017-2020	60
Figura 9 Evolución de la inversión extranjera directa, periodo 2016-2020	62
Figura 10 Evolución del Índice de Confianza Empresarial, periodo 2010-2020	64
Figura 11 Evolución de los días de cobro	93
Figura 12 Evolución de los días de pago	94
Figura 13 Evolución de los días de inventario	94
Figura 14 Evolución del ciclo de conversión del efectivo	95
Figura 15 Evolución y tendencia del endeudamiento patrimonial	96
Figura 16 Evolución y tendencia del apalancamiento	97
Figura 17 Evolución y tendencia del endeudamiento del activo	97
Figura 18 Evolución y tendencia de la razón corriente	98
Figura 19 Evolución y tendencia de la prueba ácida	99
Figura 20 Evolución y tendencia de la rentabilidad del patrimonio	100
Figura 21 Evolución y tendencia de la rentabilidad del activo	101
Figura 22 Evolución y tendencia del margen operacional	102
Figura 23 Evolución y tendencia del margen neto	103
Figura 24 Matriz Dupont	104

Resumen

Uno de los principales problemas que enfrentan las pequeñas y medianas empresas es el manejo de la liquidez, ya que por lo general su nivel de ventas, así como su gestión de cobranzas en ocasiones no les permite contar con los recursos suficientes para cumplir con sus obligaciones. De esta manera existen varios estudios realizados en diversos sectores de la economía en los cuales se analiza si la estructura de capital o a su vez en otros casos la gestión del capital de trabajo afecta a la liquidez empresarial, así como a la rentabilidad. La presente investigación analiza las estrategias financieras relacionadas con la estructura de capital a través de tres indicadores de solvencia, la administración del capital de trabajo por medio de cuatro indicadores financieros y su incidencia en los indicadores de liquidez y rentabilidad. Utilizando la información financiera auditada de 15 empresas pertenecientes al sector importador y comercializador de equipos electrónicos de la ciudad de Quito, se realizó el diagnóstico situacional y financiero. Con esto se llegó a la conclusión de que las empresas de este sector dentro de su estructura de capital dependen más de sus acreedores. Respecto a la gestión del capital de trabajo, su ciclo de conversión del efectivo es elevado, lo cual es señal de problemas de liquidez a pesar de que sus índices son moderados, adicionalmente se observó que los márgenes de rentabilidad han ido decayendo durante el periodo 2017 - 2020. Finalmente, las pruebas de correlación demostraron que existe una relación significativa entre la estructura de capital y la liquidez.

Palabras clave:

- **ESTRUCTURA DE CAPITAL**
- **CAPITAL DE TRABAJO**
- **LIQUIDEZ**
- **RENTABILIDAD**
- **ESTRATEGIAS FINANCIERAS**

Abstract

One of the main problems faced by small and medium-sized companies is liquidity management, since in general their level of sales as well as their collection management sometimes does not allow them to have sufficient resources to meet their obligations. Thus, there are several studies carried out in different sectors of the economy in which it is analyzed whether the capital structure or in turn, in other cases, the management of working capital affects business liquidity as well as profitability. This research analyzes financial strategies related to capital structure through three solvency indicators, working capital management through four financial indicators and their impact on liquidity and profitability indicators. Using audited financial information from 15 companies belonging to the electronic equipment importer and marketer sector in the city of Quito, a situational and financial diagnosis was carried out. This led to the conclusion that the companies in this sector depend more on their creditors in their capital structure. Regarding working capital management, their cash conversion cycle is high, which is a sign of liquidity problems despite the fact that their indexes are moderate, additionally it was observed that profitability margins have been declining during the period 2017 - 2020. Finally, correlation tests showed that there is a significant relationship between capital structure and liquidity.

Key words:

- **CAPITAL STRUCTURE**
- **WORK CAPITAL**
- **LIQUIDITY**
- **GROWTH**
- **FINANCIAL STRATEGIES**

Capítulo I

Planteamiento del problema de investigación

Antecedentes

En Ecuador de acuerdo con el Directorio de Empresas y Establecimientos 2019 publicado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos existen 882.766 empresas, siendo esta cantidad mucho menor que los dos años anteriores. De esta cifra el 90,89% son microempresas mientras que el 8% son pequeñas y medianas empresas, quienes representan el pilar fundamental para el desarrollo de la economía de un país debido a que tienen el potencial de generar plazas de empleo y de contribuir al Producto Interno Bruto.

La autora Quisanga (2019) manifiesta que actualmente dentro de las PYMES rodea constantemente el término de estrategias financieras, como una metodología que permite el crecimiento y fortalecimiento de su estructura, pero en realidad no es de aplicación generalizada, esto debido al desconocimiento de las implicaciones de su conceptualización. Asimismo Rodríguez & Aviles (2020) sostienen que desde hace varios años se realizan estudios periódicos relacionados con el desarrollo de las PYMES en el país y en las cuales se ha comprobado que, aun cuando estas representan un pilar fundamental en el sector productivo y del comercio, su evolución estructural y funcional no han presentado avances.

Si se analiza a las pequeñas y medianas empresas dedicadas al comercio al por mayor de equipos excepto el de vehículos, automotores y motocicletas de la ciudad de Quito, de acuerdo con los indicadores financieros anuales por rama que emite la Superintendencia de Compañías, en este sector económico el índice de liquidez corriente ha ido disminuyendo pasando de 1,52 en el año 2017 a 1,16 en 2019. Mientras que el índice de rentabilidad financiera que mide la ganancia o el retorno de la inversión de los propietarios de la empresa, de igual manera ha disminuido pasando de

17,16% en el 2017 a 1,19% en 2019, lo que evidencia que los índices de liquidez y rentabilidad tuvieron una afectación significativa durante este periodo.

Por lo tanto, de este grupo se han seleccionado empresas dedicadas específicamente a la importación y comercialización de equipos electrónicos de la ciudad de Quito que hayan presentado al organismo de control sus estados financieros auditados.

Planteamiento del problema

La situación económica del país durante el 2019 presentó leves indicios de recuperación, no obstante, la llegada de la pandemia en marzo 2020 ha generado a nivel mundial problemas más severos. En el ámbito económico, ha golpeado al comercio internacional y al desarrollo de las actividades económicas, debido a la pérdida de ingresos consecuencia de una disminución en ventas y a las dificultades que se han presentado para cumplir con las obligaciones.

Ecuador no está exento de esta problemática, por ende, uno de los aspectos que más genera preocupación con la actual crisis económica, es el manejo de la liquidez de las empresas sobre todo de las PYMES, quienes ante esta situación se ven en la necesidad de solicitar nuevos créditos o recurrir al sobregiro bancario. Por ende, el tema de la liquidez es fundamental, ya que cuando se encuentra en niveles adecuados permite cubrir todas las necesidades de las operaciones de la empresa como el pago de nómina y a proveedores, debido a esto es considerada como el motor de la economía empresarial.

De esta manera, los problemas de liquidez radican en las medianas y pequeñas empresas, así como en las microempresas ya que generalmente sus niveles de ventas y su gestión de cobranza no les permite contar con los recursos suficientes para cumplir con todas las obligaciones que mantienen. Mientras que, por sectores productivos, el

sector comercial es el segundo en donde más se evidencian estos problemas de liquidez.

En el año 2020 los datos estadísticos revelan que las compras totales al exterior, es decir, las importaciones en el primer cuatrimestre cayeron un 19%, según cifras presentadas en junio por la Federación Ecuatoriana de Exportadores en su Reporte Estadístico de Comercio Exterior (Expordata) de junio. Esto a su vez ha generado que las ventas de abril de este mismo año para el sector comercial se encuentren en un 46% por debajo de abril del año pasado; consecuencia de la paralización de la economía (El Universo, 2020).

Adicionalmente se logró constatar que, al 31 de diciembre del 2020 de las 323 empresas registradas en la Superintendencia de Compañías, en la ciudad de Quito y que pertenecen al CIIU G4659.93 - venta al por mayor de equipo eléctrico, 158 están actualmente inactivas es decir cerca del 50% han decidido cesar su actividad económica evidenciándose problemas de quiebra en este sector.

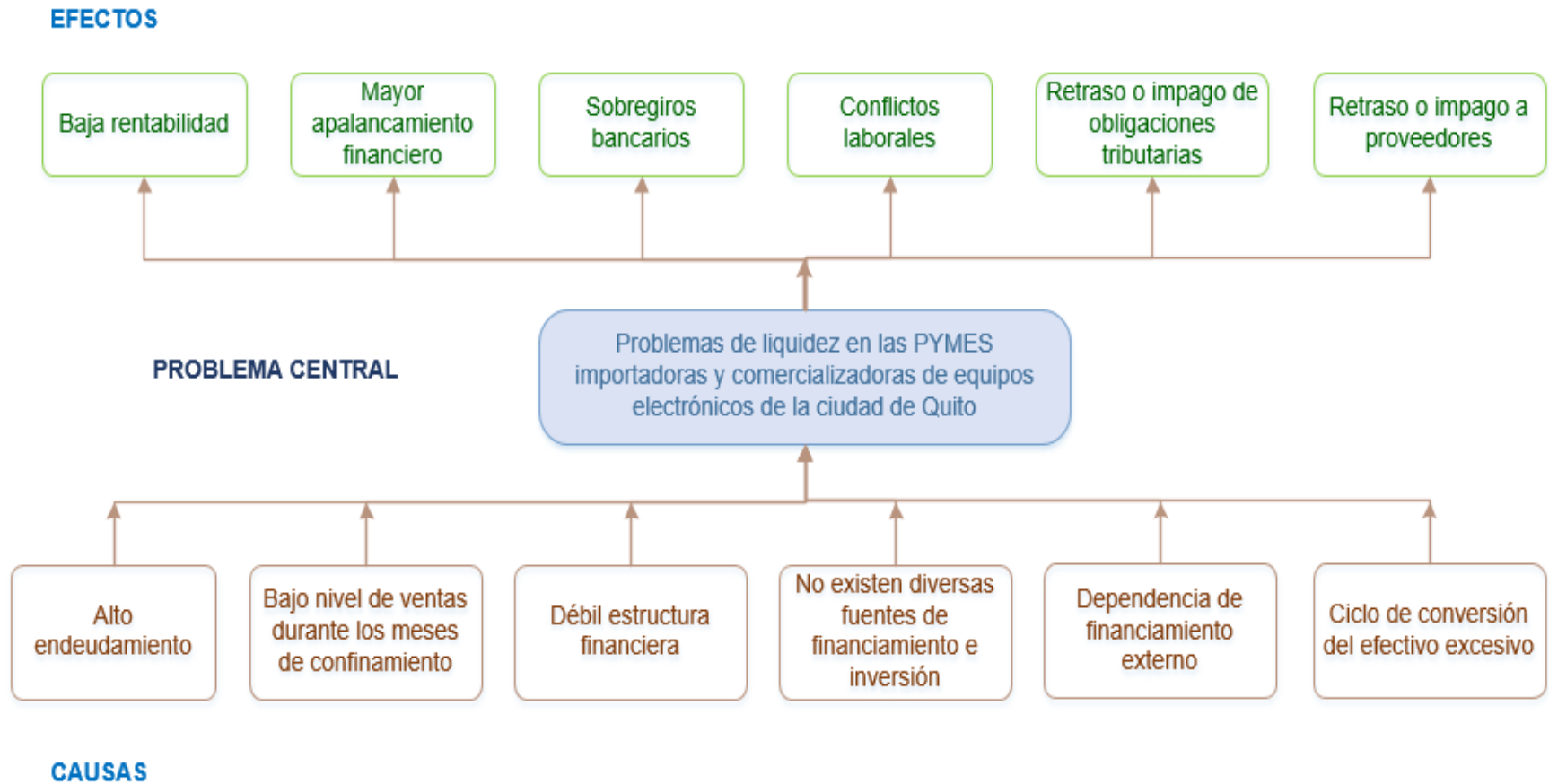
Formulación del problema

Así la pregunta de investigación que surge del problema planteado es:

¿Cómo influyen las estrategias financieras adoptadas por las empresas dedicadas a la importación y comercialización de equipos electrónicos en sus niveles de liquidez y rentabilidad?

Figura 1

Árbol de problemas



Justificación

Con estos antecedentes, es importante destacar que las empresas sobre todo aquellas que forman parte del grupo de las PYMES, deben contar siempre con una buena estructura financiera que incluya diversas fuentes de financiación a las que se pueda acudir en caso de tener una necesidad urgente de liquidez. Sobre todo, en estos momentos en donde es necesario tener una nueva visión que permita enfocarnos en cómo sobrellevar este escenario tan difícil que tenemos por delante.

Las PYMES seleccionadas para el desarrollo de la investigación al estar dedicadas a la importación y comercialización de equipos electrónicos, han presentado problemas de liquidez. Entre las diferentes causas están el nivel de endeudamiento que mantienen, el bajo nivel de ventas especialmente durante los meses de confinamiento, la débil estructura financiera, la inexistencia de diversas fuentes de financiación, la dependencia de financiamiento externo y un ciclo de conversión del efectivo excesivo por lo que requieren de mayor financiamiento.

De tal manera que, si no se soluciona el problema mencionado, los efectos que puede traer consigo son diversos, entre estos están la disminución de la rentabilidad, mayor apalancamiento financiero, sobregiros bancarios, conflictos laborales, retraso o impago de obligaciones tributarias y con los proveedores. Por ello, la presente investigación pretende solucionar el problema a través de la generación de estrategias financieras, que permitan mejorar la situación financiera y sobre todo los niveles de liquidez y rentabilidad de las empresas de este sector económico a partir de un análisis de los indicadores financieros y de su situación financiera.

Este sector económico es importante ya que mantiene vínculos estrechos con el comercio internacional, debido a que comercializan en el país productos de fabricantes posicionados a nivel mundial como en Italia, España, Colombia, México, Estados Unidos. Mientras que sus principales clientes abarcan el sector industrial, residencial y

comercial. Por tanto, los beneficiarios de los resultados y el aporte que genere la investigación realizada, serán las empresas de este sector especialmente sus directivos, así como el área contable a fin de que puedan adoptar nuevas políticas y estrategias en el ámbito financiero enfocadas en mejorar la liquidez y rentabilidad.

A su vez la información que se obtenga permitirá apoyar las teorías de soporte expuestas, además de demostrar si las estrategias financieras adoptadas por estas empresas durante el periodo de análisis incidieron de alguna manera en sus niveles de liquidez y rentabilidad. Esto permitirá sugerir ideas o emitir recomendaciones respecto a las variables de estudio.

Objetivos

Objetivo General

Proponer estrategias financieras para las PYMES importadoras y comercializadoras de equipos electrónicos de la ciudad de Quito, con el fin de favorecer sus niveles de liquidez y rentabilidad en base al análisis financiero realizado.

Objetivos Específicos

- Realizar el diagnóstico situacional del sector importador y comercializador de equipos electrónicos en el Ecuador.
- Realizar el análisis financiero de las PYMES importadoras y comercializadoras de equipos electrónicos de la ciudad de Quito durante el periodo 2017-2020 e interpretar los resultados obtenidos.
- Determinar la incidencia de las estrategias financieras relacionadas con el capital de trabajo sobre los indicadores de liquidez y rentabilidad por medio del análisis de correlación.

- Determinar la incidencia de las estrategias financieras relacionadas con la estructura de capital sobre los indicadores de liquidez y rentabilidad por medio del análisis de correlación.
- Establecer estrategias financieras enfocadas en mejorar los índices de liquidez y rentabilidad.

Determinación de variables

Tabla 1

Variables de investigación

Variable independiente	Variable dependiente
Capital de trabajo	Liquidez
Estructura de capital	Rentabilidad

Hipótesis de la investigación

Hipótesis alternativas

Hi: Las estrategias financieras relacionadas con la administración del capital de trabajo inciden en la liquidez y rentabilidad de las PYMES importadoras y comercializadoras de equipos electrónicos de la ciudad de Quito

Hi: Las estrategias financieras relacionadas con la estructura de capital inciden en la liquidez y rentabilidad de las PYMES importadoras y comercializadoras de equipos electrónicos de la ciudad de Quito

Hipótesis nulas

H0: Las estrategias financieras relacionadas con la administración del capital de trabajo no inciden en la liquidez y rentabilidad de las PYMES importadoras y comercializadoras de equipos electrónicos de la ciudad de Quito

H0: Las estrategias financieras relacionadas con la estructura de capital no inciden en la liquidez y rentabilidad de las PYMES importadoras y comercializadoras de equipos electrónicos de la ciudad de Quito.

Capítulo II

Marco teórico

En este capítulo se presenta el marco referencial, en el cual se exponen todos los trabajos de investigación, así como artículos científicos relacionados con el tema de estudio los mismos que sirven como referencia y base para el desarrollo de la investigación. Como segundo punto se presentan las teorías de soporte relacionadas con las variables, posteriormente se encuentra el marco conceptual en donde se detallan, definen y explican los conceptos que se abordarán a fin de proporcionar un mayor grado de comprensión al lector. Finalmente se presenta la matriz de operacionalización de las variables.

Marco Referencial

Existen diversos estudios e investigaciones en donde relacionan las estrategias financieras como son la administración del capital de trabajo y la estructura de capital con los indicadores que miden la liquidez y rentabilidad. A continuación, se dan a conocer los más relevantes e importantes que ayudarán al desarrollo y sustento de la investigación.

Administración del capital de trabajo y su relación con la liquidez y rentabilidad

La investigación de Muhammad et al. (2016), establece la relación entre la administración del capital de trabajo y la rentabilidad de las industrias del tabaco de Pakistán. Para esto se recopiló información secundaria de los estados financieros de las empresas seleccionadas y se realizó un análisis de correlación para verificar la relación entre las variables. Además de realizar un análisis de regresión múltiple el cual permitió examinar los efectos de la administración de capital de trabajo con la rentabilidad de las empresas. Así se determinó que existe una fuerte relación negativa entre las variables lo que significa que a medida que aumenta el ciclo de conversión de efectivo disminuye

la rentabilidad, por lo que el estudio concluye que los gerentes pueden crear valor para sus accionistas reduciendo a niveles óptimos el ciclo de conversión de efectivo.

En Colombia, el autor Jaramillo (2016) desarrolló una investigación en la cual establece la relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad. Para esto se utilizó una muestra de 48 empresas pertenecientes a la industria de distribución de químicos, durante el periodo comprendido entre 2008-2014. Los resultados evidenciaron de forma empírica que existe una relación significativa entre las variables del capital de trabajo y la rentabilidad de este grupo de empresas. Además, se observó una relación negativa significativa entre el periodo de cuentas por cobrar, el periodo de cuentas por pagar y el ciclo de conversión del efectivo con la rentabilidad de este sector económico.

Otra investigación realizada por Muyma & Rojas (2019) determina la relación que existe entre las estrategias de gestión del efectivo y el desempeño financiero de las PYMES ecuatorianas que pertenecen a los sectores de comercio y manufactura durante el periodo 2012-2017. Para lo cual se utilizó información financiera de 31.507 empresas comerciales y 11.008 empresas manufactureras y se realizó un análisis de correlación con los datos. Con esto se llegó a la conclusión de que las estrategias de agilización de cobranzas, la concentración de efectivo e inversiones, así como las estrategias de retardo en los pagos tienen relación con el desempeño financiero en las empresas de estos sectores productivos. Por lo que recomiendan implementar este tipo de estrategias con el fin de que las empresas aporten al desarrollo económico del país.

La investigación de Cueva & Rojas (2019) analiza y relaciona las estrategias para la administración del efectivo con los resultados operativos de las empresas ecuatorianas pertenecientes al sector del transporte y la construcción. Se realizó un análisis descriptivo y de correlación con información financiera organizada como datos. Finalmente, los resultados arrojaron que los componentes del ciclo de conversión del

efectivo como son: periodo de rotación de inventario, periodo medio de cobranzas, periodo medio de pago, así como el endeudamiento y los flujos de efectivo tiene una correlación significativa con los indicadores de rentabilidad, por lo que las empresas que deseen mejorar su rentabilidad deben mejorar la eficiencia de las estrategias relacionadas con el ciclo de inventario, cobro y pago.

En la tabla 2 se presentan algunos aspectos relacionados con los artículos científicos anteriormente descritos, como autores, país en donde se desarrolló el estudio, periodo de la información utilizada, la muestra que se aplicó, las variables independientes y dependientes, así como los principales resultados obtenidos.

Tabla 2

Artículos científicos que analizan la relación entre la administración de capital de trabajo con la liquidez y rentabilidad

Autores	País	Periodo	Muestra	Variables	Resultados
Hussain Muhammad, Ashfaq U. Rehman & Muhammad Waqas	Pakistán	2005- 2014	2 empresas de la industria del tabaco	Variables independientes Administración del capital de trabajo Número de días de cuentas por cobrar Número de días de cuentas por pagar Número de días de inventario Ciclo de conversión del efectivo	Los hallazgos indicaron una relación negativa entre la administración del capital de trabajo y la rentabilidad (medida a través del ROA), lo cual está relacionado con estudios previos. Es decir, si la duración del ciclo de conversión del efectivo es mayor, su rentabilidad sería menor.
Sebastián Jaramillo Aguirre	Colombia	2008- 2014	48 empresas del sector de distribución de químicos	Variables independientes Administración del capital de trabajo Número de días de cuentas por cobrar Número de días de cuentas por pagar Número de días de inventario Ciclo de conversión del efectivo	Los resultados globales indican una relación negativa pero no significativa entre el capital de trabajo y la utilidad bruta, mientras que se evidencia una relación significativamente positiva con respecto al ROA.
				Variable dependiente Rentabilidad (ROA)	
				Variable dependiente Rentabilidad económica (ROA) Utilidad bruta	

Autores	País	Periodo	Muestra	Variables	Resultados
Allison Monserrath Muyma & Dolores María Rojas Toledo	Ecuador	2012- 2017	31.507 empresas comerciales y 11.008 empresas manufactureras	Variable independiente Estrategias de administración del efectivo Periodo de cobranza Periodo de pagos Ciclo de conversión de efectivo Inversión en valores negociables	Las variables ROA y ROE poseen una relación directa, es decir que al obtener una buena rentabilidad sobre activos se obtendrá mejor rentabilidad sobre los fondos invertidos por socios. En cuanto al ciclo de conversión y el periodo de pago de ambos sectores la relación es significativa con el ROE, pero es parcialmente significativa con el ROA.
Joysy Anahi Cueva Ochoa & Dolores María Rojas Toledo	Ecuador	2012- 2017	32.726 empresas sector construcción y 46.140 empresas sector transporte	Variable independiente ROA, ROE Variables dependientes liquidez, endeudamiento a corto y largo plazo, rotación de ventas, rotación de inventario, ciclo del efectivo, ciclo operativo, nivel de ventas, promedio de cobro y de pago	Los modelos rentabilidad sobre los activos y rentabilidad sobre el patrimonio inciden de manera significativa en la administración del efectivo. Con respecto al ciclo de conversión la correlación es significativa e inversa para el sector construcción, y significativa y directa para el sector transporte.

Estructura de capital y su relación con la liquidez y rentabilidad

Los autores Lizarzaburu et al. (2020), desarrollaron una investigación con el objetivo de analizar la estructura óptima de capital y la rentabilidad de las empresas cementeras de Perú. Para comprobar si existe relación entre estas variables se utilizó una matriz de correlación y una regresión múltiple utilizando la información de indicadores financieros que evalúan a estas variables. Los resultados reflejaron que existe una relación directa entre la estructura de capital y la rentabilidad de las empresas de este sector.

El autor Salman (2019) desarrolló un artículo de investigación cuyo objetivo principal era medir el efecto y la relación que la estructura de capital tiene sobre la liquidez y el crecimiento empresarial en la industria del tabaco de Pakistán. Para esto se realizó una prueba de regresión aplicada a los ratios financieros de apalancamiento, liquidez y crecimiento demostrando que el apalancamiento está relacionado positivamente con la liquidez y el crecimiento corporativo.

Las autoras Laitón & López (2018) realizaron una investigación en la cual se analizan los efectos de la estructura de capital en los indicadores financieros de las Mipymes de Bogotá de acuerdo con los sectores de manufactura, financiero, comercio y de la construcción. Con la información recopilada de los estados financieros reportados a la Superintendencia de Sociedades de Colombia, se obtuvo que la estructura de capital no afecta en sí a los indicadores financieros pero si existen algunos efectos positivos y negativos entre estas variables. Además, se encontraron comportamientos relacionados con las teorías de Modigliani y Miller, Trade-off y Pecking order.

En la tabla 3 se presentan algunos aspectos relacionados con los artículos científicos anteriormente descritos, como autores, país en donde se desarrolló el estudio, periodo de la información utilizada, la muestra que se aplicó, las variables independientes y dependientes, así como los principales resultados obtenidos.

Tabla 3

Artículos científicos que analizan la relación entre la estructura de capital con la liquidez y rentabilidad

Autores	País	Periodo	Muestra	Variables	Resultados
Lizarzaburu, Edmundo; Burneo, Kurt; Gómez, Gerardo & Poma, Heber	Perú	2010 - 2018	3 empresas cementeras	ROE Margen neto Rotación de activos Apalancamiento financiero	La relación entre la estructura de capital y las rentabilidades en las empresas son positivas
Asma Salman	Pakistán	2011 - 2016	2 empresas tabacaleras que cotizan en la Bolsa de Valores de Karachi	<p>Variable independiente</p> <p>Apalancamiento</p> <p>Deuda total, deuda a largo plazo, razón de deuda, gastos por intereses</p> <p>Variables dependientes</p> <p>Liquidez</p> <p>Activos líquidos, razón corriente razón rápida, ratio de efectivo</p> <p>Crecimiento</p> <p>Precio por acción/ Valor contable acción</p> <p>Relación pago de dividendos</p> <p>Rentabilidad del capital</p>	Los resultados revelaron una relación significativa negativa entre la deuda a largo plazo y los activos líquidos. No existe relación entre los índices de apalancamiento y rentabilidad

				Retorno sobre activos	
				Margen de utilidad neta	
				Margen de utilidad operativa	
Sandra Yadira Laitón Ángel & Juanita López Lozano	Colombia	2008 - 2016	489 empresas en el sector manufactura, 751 en el sector comercio, 159 en el sector de construcción y 66 en el sector financiero.	Variable independiente Niveles de financiamiento Apalancamiento Pasivos/Activos Deuda/ Patrimonio VARIABLES DEPENDIENTES Liquidez Razón corriente y prueba ácida Rentabilidad Margen bruto Margen operacional Margen neto ROE y ROA Actividad Rotación de inventarios Rotación de activos fijos Rotación de activos totales	Se evidencia que la estructura de capital evaluada por la relación deuda/patrimonio, presenta menos efectos en los indicadores financieros que la relación pasivos/activos

Finalmente, la autora Quisanga (2019) en su investigación sostiene que las PYMES deben sobrepasar una serie de retos, para afrontar esta realidad deben ser competitivas. Para lograrlo es necesario aplicar políticas sobre todo financieras que fomenten su desarrollo y permitan su crecimiento. Además, agrega que las estrategias financieras no son las mismas para todas las PYMES puesto que su naturaleza productiva no es la misma. De esta manera se requiere medir los estados financieros de las PYMES, a fin de determinar su condición óptima o deficiente, analizándolos junto con los indicadores financieros para que ayuden a proyectar el desempeño real.

Teorías de soporte

A continuación, se presentan algunas de las teorías que sustentan la investigación y que se relacionan principalmente con la variable independiente: estructura financiera de las empresas.

Teoría de la irrelevancia

Esta fue una de las primeras teorías que trata sobre las decisiones de financiación, propuesta por los autores Modigliani & Miller (1958), en su artículo "El costo del capital, las finanzas corporativas y la teoría de la inversión". Se menciona que en mercados perfectos las decisiones sobre la estructura financiera no afectan el valor de la firma, sino que depende de los resultados operativos de la misma. Sin embargo, debido a varios cuestionamientos realizados a esta teoría en 1963 publican otro artículo en donde modifican sus conclusiones iniciales y sugieren que la empresa debe endeudarse lo máximo posible para aprovechar los beneficios impositivos.

Así también de acuerdo con Mondragón (2011), según esta teoría el valor de mercado de cualquier empresa es independiente de su estructura de capital. Por lo tanto, no depende del nivel de apalancamiento, es decir que resulta lo mismo si la empresa se financia con deuda o a través de sus accionistas. Así el valor de la empresa está dado únicamente por la capitalización de sus retornos esperados.

Teoría del Pecking Order

También conocida como teoría de la jerarquía financiera, afirma que no existe una estructura óptima de capital, sino que los gerentes aplican una jerarquía de preferencias en su estructura de capital. Es decir en primer lugar recurren al financiamiento con fondos internos, estas pueden ser por medio de las utilidades del ejercicio, en segundo lugar se recurre al endeudamiento a través de préstamos bancarios y como última alternativa a la emisión de acciones en el mercado bursátil (Zambrano & Acuña, 2013). Por ende, esta teoría es la que mayor aceptación ha tenido ya que se acerca un poco más a la realidad de las empresas sobre todo de las PYMES quienes generalmente enmarcan sus decisiones de financiamiento sobre esta hipótesis.

Teoría del Trade Off

Al contrario de la anterior teoría, esta postula que, si existe una estructura de capital óptima que permite elevar el valor de la empresa ya que, al considerar elementos como impuestos, costos de quiebra y los problemas de agencia que están relacionados con los conflictos de interés en la dirección de las organizaciones. Así estos actúan como ventajas y desventajas de endeudamiento y predicen una estructura óptima al equilibrar los costos y beneficios de la emisión de deuda y acciones (Briozzo et al., 2016). Es decir que a diferencia de la teoría de la irrelevancia aquí la estructura financiera que adopte la empresa si tiene efecto sobre el valor de la misma, sin embargo, no existe demasiada evidencia empírica sobre el cumplimiento de esta teoría.

Políticas de capital de trabajo

Como plantea Van Horne & Wachowicz (2010) existen tres alternativas o estrategias relacionadas con el manejo del capital de trabajo en las empresas, la primera es la conservadora aquella en donde el nivel de activos corrientes es el más alto, por tanto la liquidez es mayor, sin embargo en términos de rentabilidad-riesgo es el más bajo. La segunda estrategia es la moderada en la cual el nivel de activos corrientes

se encuentra en un nivel intermedio, así como la liquidez, rentabilidad y riesgo y por último está la política agresiva en donde el nivel de activos corrientes es el más bajo por ende la liquidez también es baja pero la rentabilidad y riesgo es alto. Esta lógica se debe a los principios básicos de las finanzas en donde manifiestan que a mayor riesgo mayor rentabilidad y viceversa, mientras que la relación entre rentabilidad y liquidez es inversa, es decir a mayor liquidez menor rentabilidad y viceversa.

Marco conceptual

Administración financiera

Según Sánchez & Rangel (2010) es considerada una fase de la administración general, sin embargo esta se enfoca en maximizar el patrimonio de la empresa, por medio de la obtención de recursos financieros ya sea con aportaciones de capital u obtención de crédito, además de su correcto manejo y aplicación, así como la administración eficiente del capital de trabajo, inversiones y resultados que permitan a los directivos y propietarios tomar decisiones oportunas a corto y largo plazo.

Planificación financiera

Permite conocer y determinar el desempeño de la empresa en aspectos de liquidez, capital de trabajo, inventarios, proyectos de inversión, estructura de capital, pero sobre todo se enfoca en la inversión y financiamiento. Así establece la manera en cómo se lograrán las metas y por tanto representa la base de toda la actividad económica de la empresa. En este sentido en un plan financiero deben establecerse las metas financieras así como las estrategias para cumplirlas (Morales & Morales, 2014). Para que la planificación financiera sea viable se necesita que sea estructurada de manera sistemática, para lo cual se establecen seis etapas, las mismas que se presentan en la figura 2.

Figura 2

Etapas de la planificación financiera



Nota. Adaptado de “Planificación financiera ante la perspectiva organizacional en empresas cementeras del estado Zulia-Venezuela” (p.109), por J. Paredes, 2017, *Económicas CUC*, 38 (1).

Análisis financiero

El análisis o diagnóstico financiero es la herramienta más efectiva que permite evaluar el desempeño económico y financiero de una empresa durante un ejercicio específico. Además, permite comparar sus resultados con los de otras empresas del mismo ramo y que presenten las mismas características; pues, se centran en la obtención de relaciones cuantitativas, mediante la aplicación de técnicas sobre datos contables que son transformados para ser analizados e interpretados. Esto permite identificar aspectos económicos y financieros que muestran las condiciones en que opera la empresa con respecto al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad, facilitando así la toma de decisiones (Nava & Marbelis, 2009).

Indicadores financieros

Como expresa Salazar et al. (2019), son el medio más común para el desarrollo acertado del análisis financiero, representan la relación existente entre las cuentas del balance general y el estado de resultados de una empresa. Así la información que proporcionan permite determinar las fortalezas o debilidades internas de una empresa. Estos indicadores o razones financieras se dividen en cuatro categorías principales: liquidez, actividad o gestión, endeudamiento o solvencia y rentabilidad.

Estrategias financieras

De acuerdo con Paredes (2017) las estrategias son relevantes dentro del proceso de planificación estratégica, ya que toma en cuenta los medios que se deben emplear para cumplir los objetivos de la empresa en un mundo cambiante donde la incertidumbre se hace mayor cada día.

Las estrategias financieras por su parte pueden dividirse en aquellas que son de corto plazo y de largo plazo, las primeras como señalan Boscán & Sandra (2009) se diseñan para financiar necesidades de fondos temporales. Además, tiene relación con la administración del capital de trabajo, estas estrategias también incluyen pasivos que se tiene pensado liquidar en un periodo inferior a un año. Mientras que las de largo plazo se diseñan para llevar a cabo los planes de crecimiento del negocio para lo cual los recursos internos de las empresas no son suficientes y por ende se ven obligadas a recurrir a la deuda a largo plazo.

Estructura de capital

Las empresas pueden financiarse ya sea con recursos propios, a esto se denomina capital, o con recursos de terceros a través de préstamos, los cuales pasan a ser parte del pasivo. Así la proporción entre una y otra cantidad es lo que se conoce como estructura de capital, es decir es la mezcla específica de deuda a largo plazo y de capital que la empresa utiliza para financiar sus operaciones (Esparza, s.f.). Los índices

financieros que permitirán evaluar la estructura de capital de las empresas se presentan en la tabla 4.

Tabla 4

Indicadores financieros para evaluar la estructura de capital

Categoría	Indicador	Fórmula
Endeudamiento o solvencia	Endeudamiento patrimonial	$\text{Pasivo total} / \text{Patrimonio}$
	Apalancamiento	$\text{Activo total} / \text{Patrimonio}$
	Endeudamiento del activo	$\text{Pasivo total} / \text{Activo total}$

Endeudamiento patrimonial: esta razón establece la relación entre la deuda con accionistas que forma parte del patrimonio y los acreedores, la cual se registra en el pasivo, por tanto, el resultado permite conocer en qué proporción los fondos ajenos financian a la empresa por cada dólar que aportan los accionistas.

Apalancamiento: indica que cantidad de activos se financian con los aportes realizados por los accionistas, es decir nos permite conocer el número de unidades monetarias de activos que se consiguen con cada dólar de fondos propios.

Endeudamiento del activo: a diferencia del anterior este determina que cantidad del pasivo total utiliza la empresa para financiar sus activos, es decir representa la dependencia con terceros en cuanto a financiamiento. Por ende, cuando el índice es alto quiere decir que la empresa depende en gran medida de sus acreedores, por lo que su estructura financiera es más arriesgada. Mientras que un índice bajo significa lo contrario puesto que la empresa es más independiente con respecto a sus acreedores.

Administración del capital de trabajo

Como señala Lorenzo et al. (2010), hace referencia al manejo de las cuentas corrientes de la empresa y de sus componentes, es decir se encarga del manejo de activos y pasivos circulantes. Así las decisiones que se tomen sobre el manejo de estas

cuentas repercute finalmente en la liquidez de la entidad, por ello es importante el conocimiento de todas las técnicas de administración para el manejo eficiente del mismo.

Capital de trabajo

Es la inversión que se realiza en activos a corto plazo y se define como la cifra resultante de la diferencia entre los activos circulantes y los pasivos circulantes, por lo que representa un índice de estabilidad financiera o margen de protección para los acreedores actuales y para futuras operaciones. Por lo tanto, el capital de trabajo es una inversión de dinero que realiza una empresa para llevar a cabo su gestión financiera a corto plazo, esto quiere decir durante un periodo no mayor a un año (Lorenzo et al., 2010). Una de las herramientas que permite calcular las necesidades de capital de trabajo es el denominado ciclo de conversión del efectivo.

Ciclo de conversión del efectivo

Con base en Morillo & Llamo (2020) este ciclo indica el tiempo que toma desde que se compra la mercadería, se vende y se vuelve a cobrar, por tanto existe la posibilidad de aumentar la rentabilidad a través de la reducción del periodo de conversión del inventario y aumentando el periodo de pago. Es así que mientras más corto sea el ciclo mayor liquidez tendrá la empresa, los componentes del ciclo de conversión del efectivo se presentan en la figura 3.

Figura 3

Componentes del ciclo del efectivo



Nota. Adaptado de “Ciclo de conversión de efectivo: una herramienta esencial para la evaluación financiera de la empresa” (p.58), por J. Morillo y D. Llamo, 2020, *Revista Valor Contable*, 6(1).

Las razones que permiten evaluar los componentes del ciclo de conversión del efectivo se presentan en la tabla 5.

Tabla 5

Indicadores financieros para evaluar la administración del capital de trabajo

Categoría	Indicador	Fórmula
Actividad o gestión	Periodo promedio de cobro	$(\text{Cuentas por cobrar corto plazo} \times 365) / \text{Ventas}$
	Periodo promedio de pago	$(\text{Cuentas y Documentos por Pagar corto plazo} \times 365) / \text{Costo de ventas}$
	Rotación del inventario	$\text{Costo de los bienes vendidos} / \text{Inventario}$
	Ciclo de conversión del efectivo	$\text{Rotación del inventario} - \text{Periodo promedio de pago} + \text{Periodo promedio de cobranza}$

Periodo promedio de cobro: Comprende desde el momento en que la empresa factura la venta hasta el momento en el que cobra, por tanto, mide la destreza para cobrar las ventas en el menor tiempo posible ya que si el periodo de tiempo es muy largo puede traer consecuencias en los índices de liquidez además de ser una alerta para realizar cambios en la política de crédito y cobranzas.

Periodo promedio de pago: Muestra los días que se demora la empresa en pagar a sus proveedores de inventarios, así cuando el periodo es extenso puede deberse a que el periodo de cobranza es demasiado largo o la rotación de inventarios es lenta.

Rotación del inventario: Determina el número de veces que el inventario rota en el año, lo ideal es que el índice sea alto ya que demuestra la efectividad con la cual la empresa administra su inventario, de esta manera el resultado de este índice nos indica cuántas veces el inventario se transforma en cuentas por cobrar clientes por medio de las ventas durante un año.

Ciclo de operación: Lapso de tiempo comprendido desde el momento en que la empresa adquiere la obligación con los proveedores al comprar materia prima o mercadería hasta el momento en que logra recuperar el efectivo por medio de la venta del producto y del respectivo cobro.

Liquidez

La liquidez de una empresa simboliza la agilidad que tiene para cumplir con las obligaciones a corto plazo a medida que estas alcancen su vencimiento, por lo cual los indicadores financieros de liquidez son relevantes para valorar la situación y el desempeño tanto económico como financiero de una empresa en el corto plazo, es decir, permiten detectar si la empresa tiene suficientes recursos financieros y disponibles para cubrir las obligaciones presentes (Herrera et al., 2016). Los indicadores financieros que permiten medir los niveles de liquidez se presentan en la tabla 6.

Tabla 6*Indicadores financieros para evaluar la liquidez*

Categoría	Indicador	Fórmula
Liquidez	Razón corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente
	Prueba ácida	Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente

Razón corriente: Es uno de los indicadores más comunes que sirven para medir la liquidez, así cuanto más alto sea el índice quiere decir que mayores son las posibilidades que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Prueba ácida: este es un indicador que mide de manera más severa la liquidez debido a que en la fórmula se excluye a la cuenta de inventario del grupo de activos corrientes, al ser el menos líquido, por tanto, se toma en cuenta principalmente al efectivo y a las cuentas por cobrar.

Rentabilidad

La rentabilidad por su parte evalúa la capacidad que tiene la empresa para remunerar a los accionistas como beneficio después del pago del impuesto a la renta, que implica patrimonio, y el rendimiento en el uso de los activos, como beneficio antes del impuesto que predice los beneficios futuros. Además refleja la utilidad obtenida sobre las ventas netas, mediante el intercambio por dinero como fuente principal y, gastos vinculados a las compras (Gutiérrez & Tapia, 2016). Para todo esto existen algunas razones financieras que permiten medir los niveles de rentabilidad de las empresas, se presentan a continuación en la tabla 7.

Tabla 7*Indicadores financieros para evaluar la rentabilidad*

Categoría	Indicador	Fórmula
Rentabilidad	Rendimiento del patrimonio	Beneficio neto/ Recursos propios
	Rendimiento del activo	Beneficio neto/ Activo total
	Margen operacional	Utilidad operacional / Ventas
	Margen neto	Utilidad neta / Ventas

Rendimiento del patrimonio: permite evaluar la capacidad que tiene la empresa para generar ganancias para sus accionistas en base a su capital invertido, sin embargo, para conocer a detalle sobre este rendimiento se utiliza el índice Du Pont, el cual permite analizar cada uno de sus componentes por separado.

Rendimiento del activo: este indicador está conformado por dos componentes del indicador de rendimiento del patrimonio bajo el enfoque Du Pont, así permite relacionar la rentabilidad de ventas con la rotación del activo total y conocer la capacidad que tiene el activo para generar utilidades independientemente de la manera en cómo se financiaron ya sea con recursos propios o de terceros.

Margen operacional: indica si la empresa genera ganancias independientemente de la forma en que como es financiada puesto que utiliza a la rentabilidad operacional la cual no toma en cuentas los gastos financieros.

Margen neto: el resultado de esta razón indica cuánta utilidad genera la empresa por cada dólar en ventas, después de gastos e impuestos.

Operacionalización de variables

Tabla 8

Matriz de operacionalización de las variables

Tipo de variable	Variable	Indicador	Fuente de datos
Variables independientes	Capital de trabajo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Periodo promedio de cobranza 2. Periodo promedio de pago 3. Rotación del inventario 4. Ciclo de conversión del efectivo 	Estados financieros de las PYMES importadoras y comercializadoras de la ciudad de Quito
	Estructura de capital	<ol style="list-style-type: none"> 1. Endeudamiento patrimonial 2. Apalancamiento 3. Endeudamiento del activo 	
Variables dependientes	Liquidez	<ol style="list-style-type: none"> 1. Razón corriente 2. Prueba ácida 	Base de datos de la Superintendencia de Compañías
	Rentabilidad	<ol style="list-style-type: none"> 1. ROE 2. ROA 3. Margen operacional 4. Margen neto 	

Como parte del marco referencial se tiene como base cinco artículos científicos que hacen referencia a las variables estructura de capital y gestión de capital de trabajo y su relación con la liquidez y rentabilidad tomando en cuenta un sector de la economía. Como parte de las teorías de soporte se exponen la teoría de la irrelevancia, la teoría del pecking order y la teoría del trade off, todas estas relacionadas con el manejo de la estructura de capital en las empresas, además se exponen las políticas o estrategias sobre el capital de trabajo. Y en cuanto al marco conceptual se definen y explican los temas relacionados con las variables tanto independiente como dependiente, mismas que se exponen en la correspondiente matriz de operacionalización.

Capítulo III

Marco metodológico

En esta sección se detalla el enfoque y tipo de la investigación, así como el método a utilizar para obtener la muestra de la población, las técnicas que se aplicarán para recolectar los datos y las técnicas para posteriormente ser analizados. Finalmente se explica las técnicas que serán utilizadas para comprobar las hipótesis de investigación planteadas.

Enfoque de investigación

La investigación es de tipo mixto, es decir tiene un doble enfoque: cualitativo y cuantitativo. Es de tipo cualitativo ya que pretende describir y analizar la situación del sector económico dedicado a la importación y comercialización de equipos electrónicos, así como la situación financiera de las empresas dedicadas a esta actividad a través del análisis de los estados financieros y los respectivos indicadores. Lo cual permitirá establecer sus puntos débiles y fuertes en el ámbito interno, así como las oportunidades y amenazas en el ámbito externo.

También es cuantitativo debido a que con la información recolectada sobre los indicadores financieros que evalúan la estructura de capital, la administración del capital de trabajo, la liquidez y la rentabilidad se realizará un análisis estadístico con la ayuda del programa informático SPSS, lo cual servirá para aceptar o rechazar las hipótesis planteadas.

Tipología de investigación

Descriptiva

De acuerdo con Hernández et al. (2007), los estudios descriptivos buscan especificar las características importantes de cualquier fenómeno que se someta a un análisis, además miden, evalúan o recolectan datos sobre diversos aspectos del fenómeno a investigar. La investigación pretende recolectar información sobre cómo se

encuentra el sector económico de estudio, así como describir su situación financiera con la ayuda del análisis de los estados financieros y las razones financieras relacionadas con los aspectos de liquidez, rentabilidad, estructura de capital y administración del capital de trabajo.

Correlacional

Por otra parte, los estudios de tipo correlacional tienen como propósito evaluar la relación que existe entre dos o más variables, además miden el grado de relación y de correlación, las mismas que se expresan en hipótesis sometidas a prueba; dicha correlación puede ser positiva o negativa. Si es positiva significa que altos valores en una variable tendrán a mostrar altos valores en la otra variable y si es negativa, significa que altos valores en una variable tenderán a mostrar bajos valores en la otra variable. Mientras que cuando no existe correlación, quiere decir que las variables varían sin seguir un patrón sistemático entre sí (Hernández et al., 2007).

La investigación aspira mediante la aplicación de una prueba de hipótesis comprobar si las variables objeto de estudio presentan algún grado de relación y correlación.

No experimental

Las investigaciones de tipo no experimental tienen como propósito la no manipulación de las variables independientes, que en este caso son la estructura de capital y la administración del capital de trabajo de las empresas seleccionadas. Esto quiere decir que se observan las variables en su contexto natural o en su realidad para posteriormente analizarlas.

Investigación analítica documental

Consiste en extraer información de fuentes confiables como artículos de revistas científicas, páginas web de organismos de control y entidades públicas y privadas para su posterior síntesis y análisis.

Longitudinal

Este tipo de investigaciones se caracterizan porque la recolección de los datos no se realiza en un solo periodo o en un solo momento sino durante varios. En este caso las variables serán estudiadas durante el periodo 2017-2020, por tanto, la ventaja de esto es que permite analizar los cambios, variación o evolución que dichas variables presentan durante el transcurso del tiempo e incluso se puede llegar a conocer el motivo o la causa de dichos cambios.

Población y muestra

En Quito de acuerdo con la base de datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros al 31 de diciembre del 2020 se registran 323 empresas pertenecientes al sector económico determinado por el CIIU G4659.93 que corresponde a la actividad de venta al por mayor de equipo eléctrico como: motores, transformadores (incluye bombas para líquidos), cables, conmutadores y de otros tipos de equipo de instalación de uso industrial. Sin embargo, para el desarrollo de la investigación es necesario determinar la muestra, que viene a ser el subconjunto que se extrae de la población y para seleccionarla se utiliza el procedimiento o técnica denominado muestreo, del cual existen dos tipos el muestreo probabilístico y no probabilístico.

Así se decide utilizar el muestreo no probabilístico en el cual la muestra depende del criterio del investigador, para así obtener los casos que le interesan, de tal manera que las empresas fueron escogidas a conveniencia, cumpliendo con los siguientes criterios:

- Pertenecer al grupo de las PYMES, es decir ser pequeña o mediana empresa, para esto se tomará en cuenta el volumen de ventas anuales del año 2019.
- Tener como actividad económica principal la importación y comercialización de equipos electrónicos.

- Deben encontrarse activas y haber presentado sus estados financieros auditados al respectivo organismo de control.

De esta forma se descartaron inicialmente a 158 empresas debido a que presentaron como situación legal: liquidación o disolución, es decir se encuentran inactivas, quedando finalmente como parte de la muestra 15 empresas, las cuales se detallan en la tabla 9.

Tabla 9*Empresas importadoras y comercializadoras de equipos electrónicos de la ciudad de Quito*

RUC	Razón social	Tamaño	Volumen de ventas anuales (Año 2019)
1790045811001	ALMACEN EL FOCO CIA. LTDA	Mediana	\$ 1.408.134
1792302943001	ALTERNATIVE POWER ALTPOWER S.A	Mediana	\$ 1.601.637
1792367107001	ANDESUPPLY S.A	Mediana	\$ 1.646.179,90
1791284321001	CIRKWITOS S.A.	Mediana	\$ 4.556.000
1792218039001	CONTROLPARKING S.A.	Pequeña	\$ 477.792,87
1791056299001	ELECTROMECHANICA DE SERVICIOS S.A. MECASER	Mediana	\$ 5.710. 872,48
1190090058001	FALCON CORPORACION INDUSTRIAL S.A.	Mediana	\$ 3.119.656,12
1792257840001	GARAJES FLORES SILVA CIA. LTDA.	Mediana	\$ 1.102.964
1792421500001	IMPORTADORA PROVEMATEL CIA. LTDA.	Mediana	\$ 2.075.640,76
1791190564001	ING. MOISES ENCALADA RAMIREZ INMERA C.A.	Mediana	\$ 4.165.412
1792355036001	OMNIPOWER CORPORACION CIA. LTDA.	Mediana	\$ 1.567.433
1791886933001	SUMINISTROS ELECTRICOS DE BAJA Y ALTA TENSION DEL ECUADOR SEBATELEC CIA. LTDA	Mediana	\$ 2.358.502,72
1791839595001.	SURGE INGENIERÍA CÍA.LTDA	Mediana	\$ 3.409.442,93
1790699978001	TECNIEQUIPOS S.A.	Mediana	\$ 1.514.287
1792110866001	WODEN-ECUADOR S.A.	Mediana	\$ 2.555.877,47

Técnicas de recolección de datos

Son aquellos procedimientos y actividades que le ayudan al investigador a obtener acceso a la información que necesita para cumplir con los objetivos de la investigación. Por tanto, la técnica de recolección a ser empleada será través de la revisión de documentación como: estados financieros de cada empresa, artículos científicos, páginas web.

Fuentes de información

Es todo aquello que nos proporciona datos para reconstruir hechos y las bases del conocimiento, es decir son un instrumento para el conocimiento, la búsqueda y el acceso a la información. Existen dos tipos de fuentes: primarias y secundarias; las primarias contienen información original o directa es decir antes de ser procesada o interpretada por otra persona, como ejemplo de este tipo de fuente tenemos: libros, publicaciones periódicas, documentos oficiales o informes técnicos de instituciones públicas o privadas. Mientras que las fuentes secundarias son las que ya han procesado la información de una fuente primaria (Maranto & González, 2015).

Fuentes primarias: Para conseguir la información tanto financiera como situacional, se tuvo que recurrir a los estados financieros auditados de cada una de las empresas del periodo comprendido entre 2017- 2020, los cuales están publicados en el portal de la Superintendencia de Compañías.

Validez y confiabilidad

La validez y confiabilidad de la información está dada por los estados financieros auditados de cada una de las empresas de las cuales se obtiene toda la información como los índices financieros y el análisis financiero de los mismos.

Técnicas de análisis de datos

Son los procesos o las operaciones a las que se someten los datos para ser examinados a fin de cumplir con los objetivos de la investigación, sacar conclusiones y

sobre la información recolectada, ampliar el conocimiento sobre un determinado tema, además de comprobar si una hipótesis es cierta o no. Por tanto, para analizar los datos relacionados a la situación financiera de las empresas se utiliza el software de Excel en donde se consolidará y estandarizará la información financiera de cada empresa para poder obtener los índices financieros y elaborar las gráficas respectivas para una mejor comprensión, los cuales se trasladarán posteriormente a Word para su análisis. Y para comprobar la hipótesis y determinar si existe correlación entre las variables se hará uso de la estadística inferencial con la ayuda del programa SPSS versión 22.

Técnicas de comprobación de hipótesis

El objetivo de desarrollar una prueba de hipótesis es determinar si estas tienen coherencia o son consistentes con la información adquirida de la muestra, para esto existen dos tipos de análisis: paramétricos y no paramétricos, en este caso para comprobar las hipótesis de investigación se realizará un análisis no paramétrico.

Análisis de correlación

Consiste en un procedimiento estadístico que se realiza con el fin de comprobar si dos variables se relacionan o no. El resultado de un análisis de coeficiente de correlación, puede tomar valores entre -1 y +1, de tal manera que la asociación o relación se incrementa a medida que el coeficiente de correlación se aproxima a -1 o a +1 (Alquicira, 2017).

Coeficiente de correlación de Spearman: Es similar al coeficiente de Pearson con la diferencia de que este coeficiente se utiliza para datos muestrales que no siguen una distribución normal, además resulta conveniente para muestras pequeñas.

Capítulo IV

Diagnóstico situacional del sector importador y comercializador de equipos electrónicos en Ecuador

En este apartado se analizará la situación del sector a través del análisis del macro ambiente, en el cual se detalla la situación de algunas variables macroeconómicas del país y a su vez se determinará si éstas representan una oportunidad o amenaza utilizando las señales de alerta de riesgo soberano. Este diagnóstico también abarca el análisis del micro ambiente en donde se analizan variables como competidores, clientes y proveedores. Por último, está el análisis del ambiente interno en donde se define la actividad económica, la estructura societaria, los productos que ofertan las empresas, así como algunas de las políticas corporativas que aplican.

Análisis del macro ambiente del sector

El análisis de este entorno es importante ya que permite conocer en qué condiciones se encuentran los factores externos que, si bien no dependen de las empresas, pero afectan e influyen ya sea de manera negativa o positiva en el desarrollo y rendimiento de sus actividades y por ende en el establecimiento de estrategias y toma de decisiones. En este macro ambiente se analizan factores como: PIB, inflación, riesgo país, balanza comercial, balanza de pagos, tasas de interés.

Producto Interno Bruto

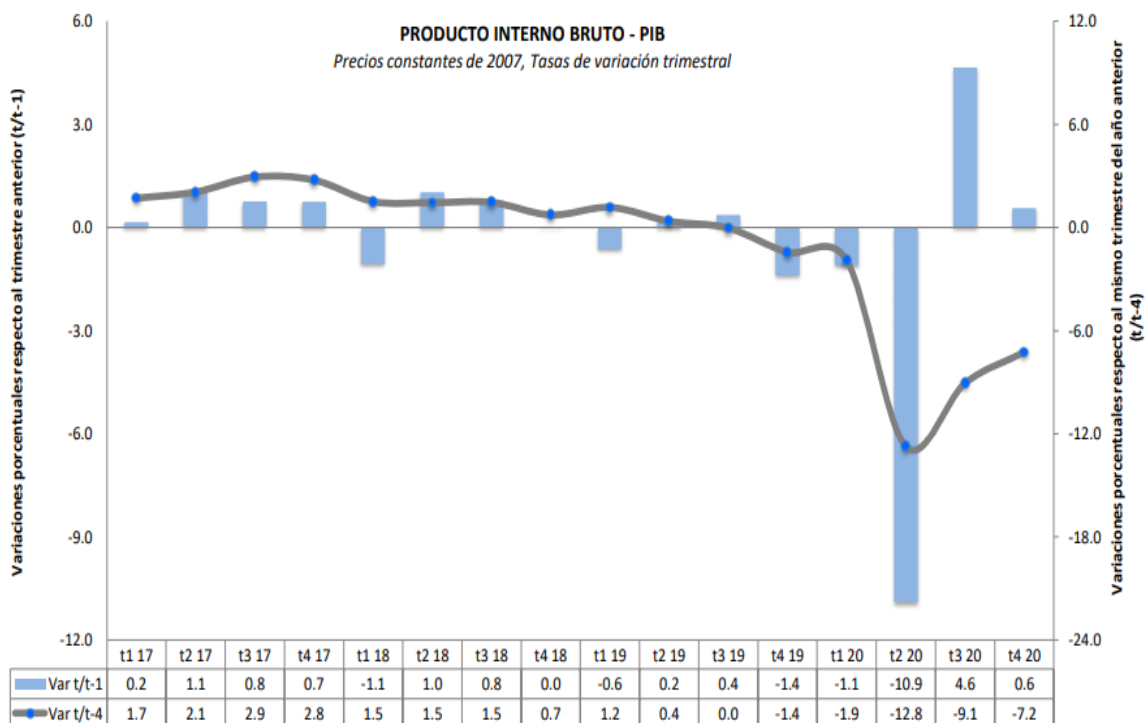
Es uno de los indicadores macroeconómicos más importantes ya que permite conocer el nivel de producción de bienes y servicios, por lo tanto, si se observa un crecimiento económico esto beneficia al sector empresarial ya que todo lo que producen es consumido, lo cual significa más ingresos y mayores utilidades para las empresas y esto a su vez les permite tener mayor capacidad para generar empleo. Y mientras más

plazas de trabajo existan mayor poder de adquisición de las personas y por ende mayor nivel de consumo.

Durante el periodo 2017-2020, el PIB ha sufrido leves variaciones trimestrales a excepción del 2020 en donde el primer y segundo trimestre presentó una disminución del 1% y 10,9% respectivamente. Esto refleja los efectos de la pandemia en la economía a través de un notorio decrecimiento y a pesar de que en el cuarto trimestre se evidencia una variación positiva del 0,6% con respecto al trimestre anterior, la variación interanual es decir con respecto al cuarto trimestre del 2019 refleja una disminución del 7,2% tal como se observa en la figura 4.

Figura 4

Evolución del Producto Interno Bruto a precios constantes, periodo 2017-2020



Nota. Adaptado de *Estadísticas Macroeconómica- Presentación Coyuntural* (p. 5), por Subgerencia de Programación y Regulación, 2021, Banco Central del Ecuador.

De esta manera, el año 2017 fue uno de los que presentó una mayor prosperidad económica, comparado con los siguientes años en los cuales se presentaron ciertas variaciones negativas.

Tabla 10

PIB en miles de dólares, a precios constantes

	2017	2018	2019	2020	2021
PIB real	70.956	71.871	71.909	66.308	68.135
Tasa de crecimiento anual	2,4%	1,3%	0,1%	-7,75%	2,75%

Nota. El valor correspondiente al año 2021 es producto de las previsiones del BCE, publicada en mayo 2021.

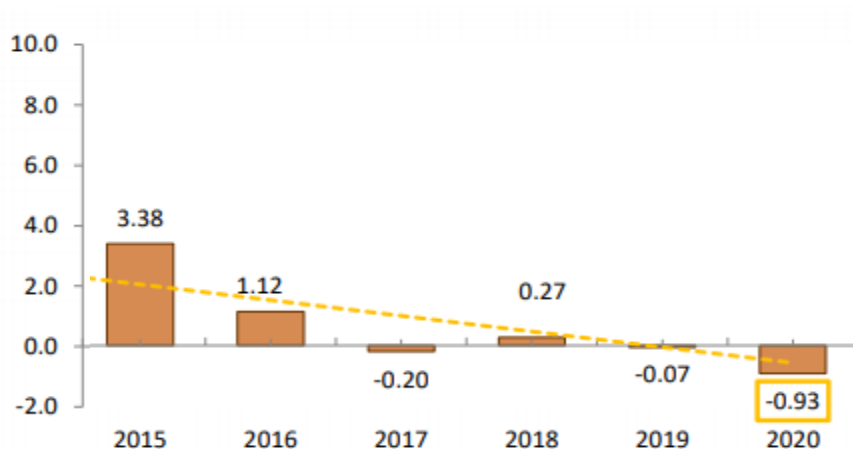
Se considera como una señal de alerta, cuando el crecimiento del PIB real es menor al 1% anual, en este caso se toma en cuenta el año 2020, la tabla 10 indica que existe un decrecimiento del 7,75% por tanto esto representa una amenaza para el país.

Inflación

Permite conocer la variación de los precios durante un periodo de tiempo lo cual implica un cambio en el poder de adquisición de la población, esto a su vez afecta a las empresas ya que cuando existen variaciones positivas. Es decir, los precios se incrementan, las ventas disminuyen y por el contrario cuando los precios disminuyen las ventas aumentan, no obstante, es importante tomar en cuenta la demanda del producto. Desde el año 2017 hasta el 2020, se han presentado a diciembre variaciones anuales negativas a excepción del año 2018, sin embargo, a diciembre 2020 se presentó la variación negativa más alta con 0,93%, ver figura 5.

Figura 5

Evolución del índice de Precios al Consumidor, periodo 2015-2020



Nota. Adaptado de *Estadísticas Macroeconómica- Presentación Coyuntural* (p. 25), por Subgerencia de Programación y Regulación, 2021, Banco Central del Ecuador.

Este comportamiento del último año se debe a las variaciones negativas en todas las divisiones de consumo a excepción de salud, comunicaciones, alojamiento, agua y electricidad producto de la disminución o falta de ingresos de la población debido a la emergencia sanitaria, así como la baja demanda de ciertos bienes y servicios. De acuerdo con la información de la figura 5, el IPC del año 2020 es de -0,93%, de tal manera que para que exista una señal de alerta, la tasa de inflación debe ser superior al 10% y en este caso no representa una amenaza como tal.

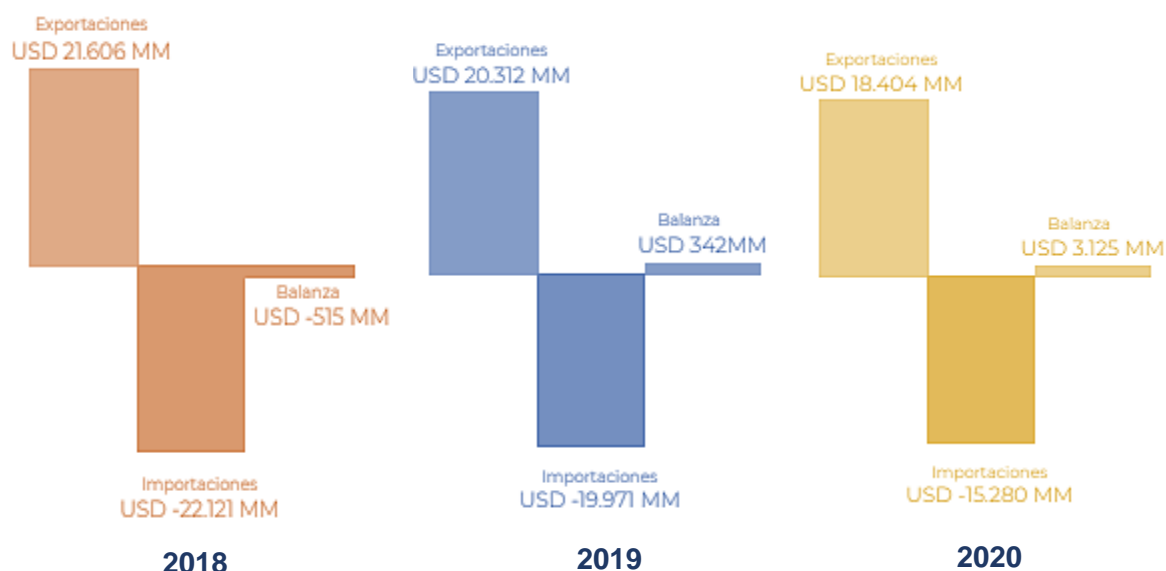
Balanza Comercial

Brinda información relacionada con las importaciones y exportaciones de un país en determinado periodo, así la balanza indica la diferencia entre estos, siendo positiva cuando las ventas hacia otros países son mayores a las compras ya que los ingresos son mayores para el país, mientras que es negativa cuando las compras al exterior superan a las ventas. Durante el periodo enero – noviembre 2020 la balanza comercial registró una diferencia positiva de \$ 3.124,60 millones, esto resulta favorable ya que las

exportaciones superaron a las importaciones. En la figura 6, se observa como en el año 2019 la balanza comercial presentó un saldo positivo, pero en el año 2018 registró cifras negativas.

Figura 6

Evolución de exportaciones, importaciones y balanza comercial, periodo 2018-2020



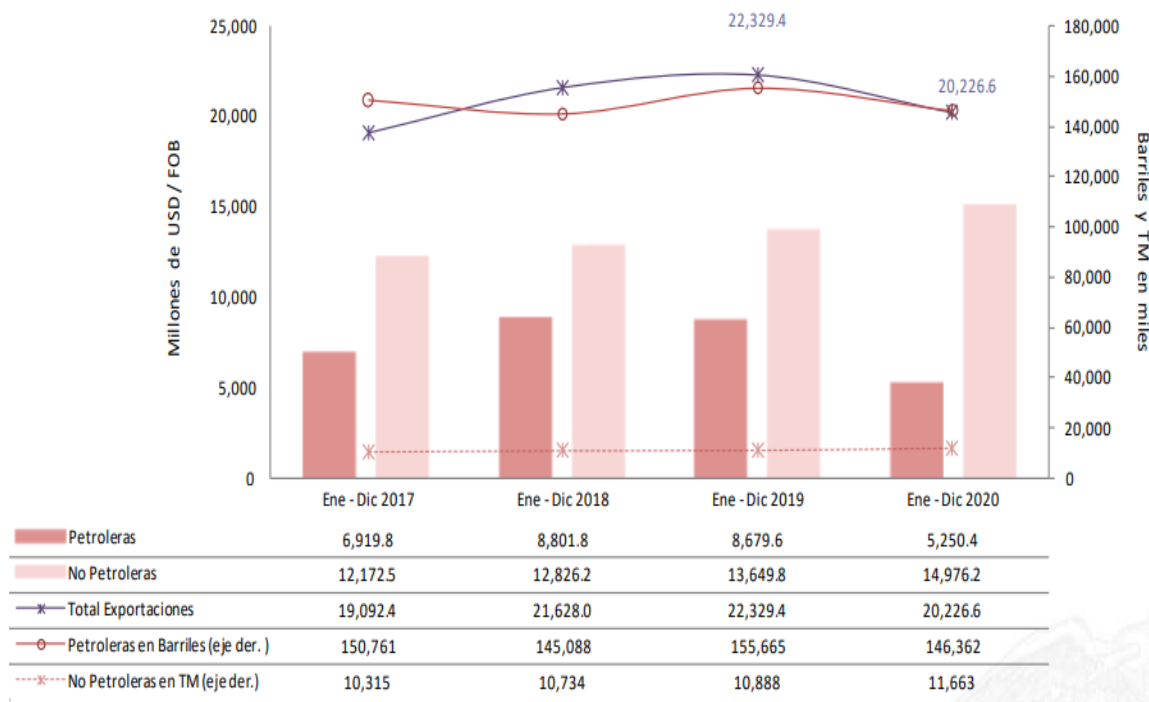
Nota. Adaptado de *Boletín Macroeconómico* (p.11), J. Prado, A. Villareal, N. Granizo, & M. Vivero, (2021), ASOBANCA.

4.1.3.1 Exportaciones

Las exportaciones petroleras presentaron durante el periodo 2017- 2018 una tendencia creciente, mientras que los siguientes años presentaron una tendencia decreciente sobre todo en el 2020. Por otra parte, las exportaciones no petroleras presentaron un incremento desde el 2017 hasta el 2020. Sin embargo, el total de exportaciones del 2020 representó una cifra inferior en 9,4% respecto a las del periodo 2019, ver figura 7.

Figura 7

Exportaciones petroleras y no petroleras, periodo 2017-2020



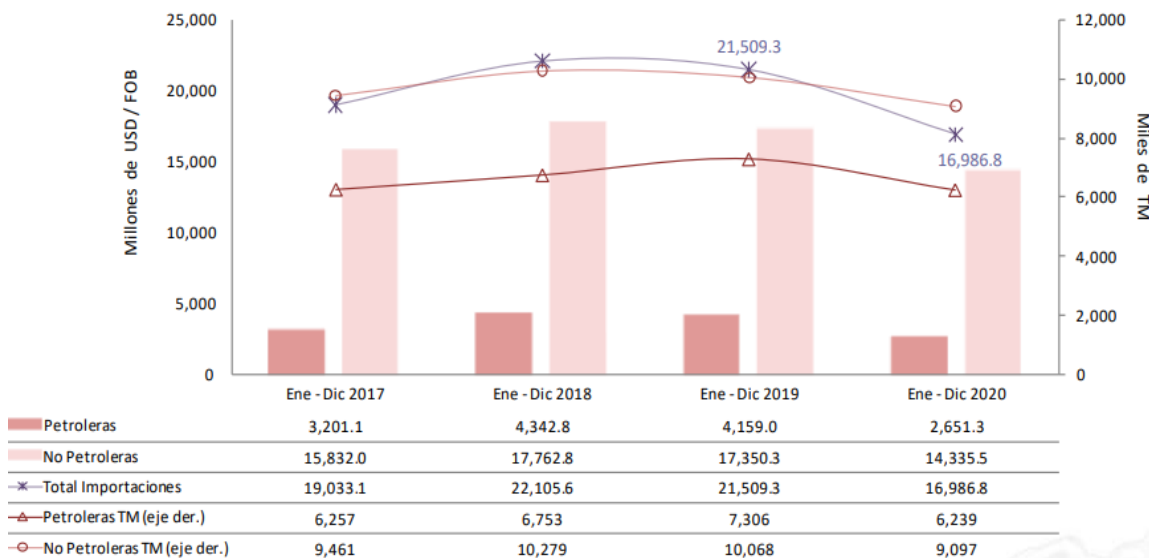
Nota. Adaptado de *Estadísticas Macroeconómica- Presentación Coyuntural* (p. 65), por Subgerencia de Programación y Regulación, 2021, Banco Central del Ecuador.

4.1.3.2 Importaciones

Las importaciones petroleras durante el periodo 2017-2018 presentaron una tendencia creciente y en los siguientes periodos se registró una tendencia decreciente. Mientras que las importaciones no petroleras también presentaron la misma tendencia durante este periodo, observado una disminución del 7,65% al 2020. El total de las importaciones al 2020 representaron un 21% menos que las compras externas del anterior año, ver figura 8.

Figura 8

Importaciones petroleras y no petroleras, periodo 2017-2020



Nota. Adaptado de *Estadísticas Macroeconómica- Presentación Coyuntural* (p. 67), por Subgerencia de Programación y Regulación, 2021, Banco Central del Ecuador.

Balanza de pagos

Registra todas las operaciones que realiza un país con el exterior, es decir, permite conocer los ingresos provenientes de otros países, así como los pagos que se realizan a otros países, por tal motivo está conformada por las cuentas: corriente, de capital y financiera. Adicionalmente la cuenta corriente se subdivide en cuatro sub-cuentas: bienes y servicios que hacen referencia a importaciones y exportaciones, la cuenta de ingreso primario que abarca las rentas y la cuenta de ingreso secundario que comprende las transferencias. Los resultados de cada cuenta durante el periodo 2017-2020 se presentan en la tabla 11.

Tabla 11*Saldos de las cuentas de la balanza de pagos, en millones de dólares*

	2017	2018	2019	2020
Cuenta corriente	-149,1	-1.327,9	-55,4	2.473,6
Cuenta de capital	125,2	-175,2	83,6	1.847,3
Cuenta financiera	-408,9	-1.713,6	44,8	4.468,8

Otra de las señales de alerta, se presenta cuando el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos es superior al 3% del PIB. En este caso, de acuerdo con la información obtenida del BCE al año 2020 la cuenta corriente presentó un superávit de 2.473,6 millones de dólares, por lo tanto, no representa una amenaza.

Riesgo país

Mide la probabilidad de que un país incumpla con sus obligaciones financieras, la calificación que se otorga depende de tres factores principales: económicos, sociales e institucionales. Este indicador por su parte afecta a indicadores como la inversión extranjera directa, variable importante para generar empleo y producir bienes y servicios. La evolución de la calificación de riesgo país que ha recibido Ecuador, se detalla en la tabla 12.

Tabla 12*Evolución del riesgo país, periodo 2017-2020*

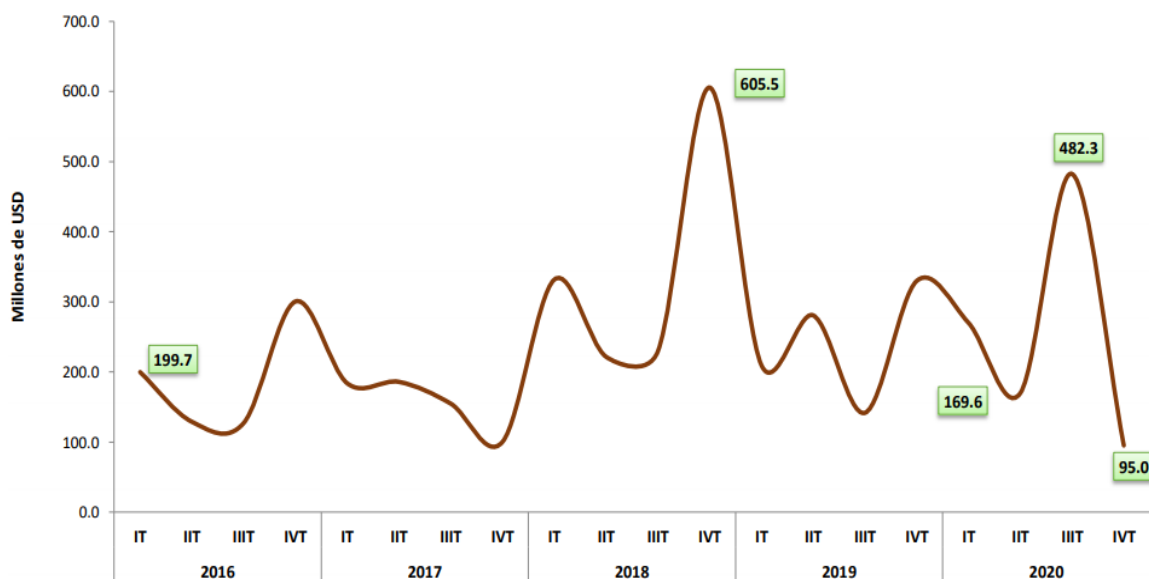
Periodo	Riesgo país
Diciembre 2017	470
Diciembre 2018	766
Diciembre 2019	938
Diciembre 2020	1.004
Mayo 2021	735

Inversión extranjera directa

Consiste en la entrada de capitales a un país por parte de personas, empresas públicas o privadas provenientes de países extranjeros con la finalidad de participar en empresas o crear nuevas. Esto permite obtener mayores ingresos para el país, sin embargo, puede generar una mayor competencia para las empresas, con la entrada de otras al mercado. La IED ha presentado múltiples variaciones durante el periodo 2017-2020, siendo el cuarto trimestre del año 2017 y 2020 las cifras más bajas registradas durante este periodo, mientras que la cifra más alta se registró en el cuarto trimestre del 2018. Con respecto al 2020 la IED cayó en el segundo trimestre, se recuperó en el tercero y volvió a decaer en el cuarto trimestre en un 20%, como se observa en la figura 9.

Figura 9

Evolución de la inversión extranjera directa, periodo 2016-2020



Nota. Adaptado de *Estadísticas Macroeconómica- Presentación Coyuntural* (p. 47), por Subgerencia de Programación y Regulación, 2021, Banco Central del Ecuador.

Tasas de interés

A enero del 2021, las tasas de interés activas referenciales más altas corresponden al segmento de microcréditos, seguido por el de consumo los cuales se otorgan a personas naturales para la compra de bienes o servicios no relacionados con alguna actividad productiva. Las empresas del sector importador y comercializador de equipos electrónicos pertenecen al segmento de crédito Comercial Prioritario PYMES, en el cual las tasas oscilan entre 11,83% y 10,64% anual a febrero 2021 y por otra parte también está el segmento de crédito Productivo PYMES cuya tasa de interés oscila entre 11,83% y 11,53% anual a febrero 2021. Mientras que, a junio 2021, las tasas de interés activas para las PYMES se encontraban en un rango de 11,14% y 11,83%.

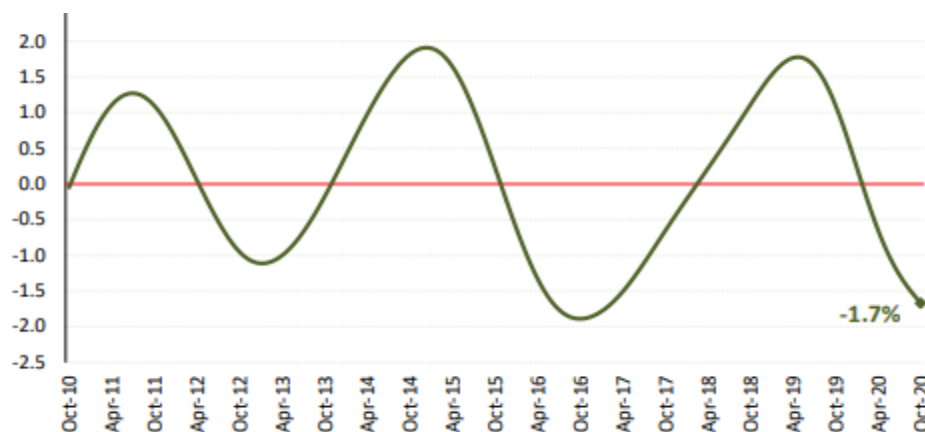
Índice de Confianza Empresarial

Es un indicador que mide las expectativas de los empresarios de cuatro sectores productivos del país: industria, comercio, servicios y construcción, a través de los índices sectoriales correspondientes. Así el índice de cada sector se calcula por medio de encuestas mensuales efectuadas a los empresarios. Las preguntas evalúan aspectos relacionados con la variación en ventas, producción, contratación de empleados, nivel de inventarios, precios de los insumos y perspectivas de la situación de negocios, tanto para el mes en curso, como para las perspectivas en el siguiente mes (Banco Central del Ecuador, s.f.).

En la figura 10 se presenta el Índice de Confianza Empresarial del sector productivo: comercio, en el cual se aprecia que desde el año 2017 se produce un crecimiento del índice hasta el año 2019. A partir de aquí empieza a descender hasta llegar a octubre del 2020 con un índice negativo de 1,7% contrastándose con la situación actual que atraviesa la economía ecuatoriana.

Figura 10

Evolución del Índice de Confianza Empresarial, periodo 2010-2020



Nota. Adaptado de *Estadísticas Macroeconómica- Presentación Coyuntural* (p. 36), por Subgerencia de Programación y Regulación, 2021, Banco Central del Ecuador.

Otras señales de alerta de riesgo soberano

En la tabla 13, se detallan otras de las señales de alerta que se toman en cuenta para determinar si el riesgo país se incrementa.

Tabla 13

Señales de alerta en el análisis de riesgo soberano

Señal de alerta	Análisis	Impacto
Déficit fiscal mayor al 3% del PIB	Según el FMI en 2020 el déficit fiscal de Ecuador fue de 7.324 millones, mientras que el PIB real del 2020, fue de 68.135 millones. De tal manera, el déficit fiscal representa el 10,75% del PIB real y 7,58% del PIB nominal por lo cual si representa una amenaza.	Medio
Tasa de desempleo mayor al 10%	La tasa de desempleo nacional a diciembre 2020, alcanzó el 5%, por ende no representa una amenaza.	Medio

Señal de alerta	Análisis	Impacto
Deuda interna y externa del sector público superior al 40% del PIB	La deuda agregada del país a diciembre 2020 representó el 65,3% del PIB, lo cual significa un riesgo o amenaza para el país	Medio
Sistema financiero débil y con problemas	Al 2020 la banca ecuatoriana terminó el año con un adecuado porcentaje de liquidez del 34% esto es 8 puntos porcentuales más que diciembre 2019, por ende, no representa una amenaza.	Alto
Mercado de valores frágil o poco desarrollado	En Ecuador, son pocas las empresas que deciden negociar en el mercado de valores, la tasa de crecimiento de los montos bursátiles negociados al 2020 fue de tan solo el 1%.	Alto
Altas tasas de interés	Las tasas de interés activas de los créditos Comercial Prioritario PYMES y Productivo PYMES ascienden al 12% anual, lo cual puede considerarse como una amenaza.	Alto

Impacto macroeconómico del COVID-19 en la economía

Todos los indicadores macroeconómicos han sufrido variaciones negativas durante el año 2020, evidenciándose de esta manera los efectos que ha traído consigo la emergencia sanitaria. Sin embargo, se nota una leve recuperación cuya tendencia dependerá de las decisiones que en materia económica tome el gobierno de turno, así como la continuidad de las restricciones a las actividades comerciales.

Análisis del micro ambiente

El micro ambiente es el entorno externo más inmediato que rodea a las empresas, de tal manera que este análisis tiene información relacionada con: competidores, clientes, proveedores, distribuidores, trabajadores, factores sobre los cuales las organizaciones tiene un mayor grado de control.

Competidores

Empresas que tienen similar actividad económica y que ofertan similares o iguales productos, en este caso los principales competidores son aquellas compañías cuya actividad principal es la importación, compra y venta de equipos electrónicos, eléctricos, piezas, partes y repuestos, así como el servicio técnico, de instalación y mantenimiento de dichos equipos además de la venta de herramientas de ferretería.

Clientes

El grupo de clientes de este sector es diverso comprende desde personas que desean automatizar los accesos de su residencia, hasta empresas e industrias que realizan proyectos de automatización en sus instalaciones o plantas de operación, así como cualquier otro tipo de proyectos que requieren de equipos eléctricos o electrónicos. En la tabla 14, se detallan los principales clientes de las empresas pertenecientes a este sector durante el periodo 2017-2020.

Tabla 14

Clientes del sector importador y comercializador de equipos electrónicos

Empresa	Principales clientes
ALTERNATIVE POWER ALTPOWER S.A	Las ventas se concentraron con las compañías HUAWEI Technologies CO. LTDA Sucursal en Ecuador, con quién tienen un contrato de prestación, provisión o venta de bienes y servicios, las transacciones realizadas con esta compañía representaron el 69,56% de las ventas totales realizadas en el 2019, un 97,98% en el 2018 y 30% en el 2017 mientras que el 69% de las ventas de este año se concentró en la venta de medidores eléctricos para la Empresa Eléctrica Quito S.A E.E.Q.
CIRKWITOS S.A.	Realiza transacciones comerciales con sus partes relacionadas: Comohogar S.A, Corporación Favorita C.A.
CONTROLPARKING S.A.	Estacionamientos Urbanos Urbapark S.A, Consorcio Zona Azul, City Parking Ecuador S.A.

Empresa	Principales clientes
ELECTROMECHANICA DE SERVICIOS S.A. MECASER	Algunos de sus proyectos se enfocan en la industria alimenticia y automovilística.
FALCON CORPORACION INDUSTRIAL S.A.	Las ventas se realizaron en su gran mayoría a Danielcom Equipment Supply S.A. y Minga S.A las cuales son compañías relacionadas, las ventas del año en el 2017 equivalía el 84,98%, en el 2018, 45% y el 52% en el 2019. Cartones Nacionales S.A, Orion Energy Ocanopb S.A, Petroamazonas EP, Aceros Industriales del Ecuador.
GARAJES FLORES SILVA CIA. LTDA.	Bimbo Ecuador S.A, Metalhierro S.A, Alsaniecuador S.A, Emsairport Services Cem, Tiendas Industriales Asociadas S.A, Embajada Americana, Procesadora Nacional de Alimentos C.A. PRONACA
ING. MOISES ENCALADA RAMIREZ INMERA C.A.	Federación Deportiva del Guayas, ATConstructores S.A, Induchemical S.A, Arroyo Aguirre Constructores S.A, Constructora Austroriego Cía. Ltda.
OMNIPOWER CORPORACION CIA. LTDA.	Telconet, empresa que ofrece soluciones de conectividad y servicios de internet Municipio de Guayaquil, Secretaría del Agua
TECNIEQUIPOS S.A.	Pertenece a los campos industrial, petrolero y eléctrico

Proveedores

Las empresas de este sector se relacionan principalmente con firmas nacionales y extranjeras referentes a equipos electrónicos o eléctricos, por tanto, se dedican a representar y comercializar en Ecuador productos de fabricantes posicionados en el mercado a nivel mundial. Así sus principales proveedores son las empresas relacionadas con seguros de transporte que amparan la mercadería traída del

extranjero contra robo o pérdidas, así como empresas que proveen de accesorios, partes y repuestos relacionados con estos equipos. En la tabla 15 se detallan los proveedores más importantes de las empresas de este sector.

Tabla 15

Proveedores del sector importador y comercializador de equipos electrónicos

Empresa	Principales proveedores
ALTERNATIVE POWER ALTPOWER S.A	Imetel Ingeniería Eléctrica y Mecánica Suministros y Servicios Cía. Ltda. Hanzhou Sunrise Technology Co. Ltd. Milestone Technologies Cía. Ltda. Romha Technologies Asociados Maritime and Air Systems Masgroupec S.A
CONTROLPARKING S.A.	MEYPAR empresa del exterior que cuenta con su sede principal en España, Inmobiliaria Santa Anita S.A además de realizar transacciones con sus accionistas.
ELECTROMECHANICA DE SERVICIOS S.A. MECASER	Es representante de varias marcas como: DEMAG, Hörmann, TKD, BDS Maschinen, MERSEN
GARAJES FLORES SILVA CIA. LTDA.	FAAC SPA, Erreka, PPA America, Wayne Dalton, Genius, Haas Door, LiftMaster
ING. MOISES ENCALADA RAMIREZ INMERA C.A.	Barnes de Colombia S.A quien es su principal proveedor, Equipagua S.A, Spin S.A de C.V, Global Water Solutions Ltd, Farletza S.A, empresa encargada del manejo logístico de las importaciones.
OMNIPOWER CORPORACION CIA. LTDA.	Representa a marcas como: General Electric, WADKIN, Delta Energy Systems, Tripp Lite
SEBATELEC CIA. LTDA	Trabaja con una amplia gama de marcas como: Klemsan, Siemens, SELEC.

Empresa	Principales proveedores
SURGE INGENIERÍA CÍA.LTDA	Algunas de las marcas internacionales con las que trabaja son: Fike Corporation, Schneider Electric, Stulz, Hubbell.
TECNIEQUIPOS S.A.	Mitutoyo, BIFFI Controls, Modicon

Análisis del ambiente interno

El ambiente interno de una empresa está conformado por elementos propios de cada empresa, es decir está relacionado con el análisis de aspectos como: cultura organizacional, diseño jerárquico de la organización, políticas corporativas, talento humano y todos los recursos con los cuales cuentan las empresas, los mismos que permiten definir las debilidades y fortalezas.

Actividad económica

Las empresas objeto de estudio se dedican principalmente a importar, comercializar y ofrecer servicios de mantenimiento e instalación de equipos eléctricos, electrónicos y mecánicos. En la tabla 16 se detalla el objeto social de cada una de las empresas de este sector económico.

Tabla 16

Detalle del objeto social de las empresas objeto de estudio

Empresa	Objeto social
ALMACEN EL FOCO CIA. LTDA	Importación, compra-venta por mayor y menor de toda clase de artículos eléctricos.
ALTERNATIVE POWER ALTPower S.A	Importación, fabricación, comercialización y suministros de todo tipo de materiales y equipos eléctricos, electrónicos, telefónicos, mecánicos y de energías alternativas, amigables con el medio ambiente.

ANDESUPPLY S.A	Importación y comercialización de equipos, materiales y componentes mecánicos, eléctricos y electrónicos.
CIRKWITOS S.A.	Importación, comercialización, mantenimiento y reparación de componentes eléctricos y electrónicos, equipos de comunicación, informáticos y máquinas en general.
CONTROLPARKING S.A.	Importación, compra, venta y distribución de equipos electrónicos para parqueaderos
ELECTROMECHANICA DE SERVICIOS S.A. MECASER	Importación, comercialización y suministros de maquinaria, equipos y accesorios para la industria.
FALCON CORPORACION INDUSTRIAL S.A.	Importación, diseño y comercialización de materiales y equipos industriales en general.
GARAJES FLORES SILVA CIA. LTDA.	Importación, distribución y comercialización de puertas, motores, controles de acceso, sistemas automáticos para los mismos, con sus respectivos accesorios y repuestos al por mayor y menor.
IMPORTADORA PROVEMATEL CIA. LTDA.	Importación, distribución y comercialización de todo tipo de suministros eléctricos o electrónicos
ING. MOISES ENCALADA RAMIREZ INMERA C.A.	Importación, comercialización, distribución en instalación de equipos de bombeo, equipos para tratamiento de aguas, equipos para piscinas y todos los accesorios requeridos.
OMNIPOWER CORPORACION CIA. LTDA.	Importación y comercialización e instalación de todo equipo de protección electrónica, eléctrica, equipos de generación eléctrica, equipos de medición y equipos de sistemas eléctricos y mantenimiento.

SEBATELEC CIA. LTDA	<p>Importación, representación y comercialización de materiales eléctricos de baja y alta tensión, equipos eléctricos para control, mantenimiento y medición, de tableros de medición, tableros de control y distribución; también presta servicios de asesoría, instalación, mantenimiento y reparación de todos los materiales antes descritos. Al 2019, el personal total de la compañía es de 17.</p>
SURGE INGENIERÍA CÍA.LTDA	<p>Importación, comercialización, mercadeo, instalación, exhibición, representación y alquiler de equipos, suministros eléctricos, mecánicos, industriales de comunicación, de climatización, de energía, de informática y de seguridad, así como también sus repuestos, accesorios y partes nuevas o usadas.</p>
TECNIEQUIPOS S.A.	<p>Compra, venta e importación de equipos de automatización industrial y sistemas de control, aplicaciones y soluciones SCADA HMI, tanto en hardware como en software incluido la instalación. Al 2019, el personal total de la compañía es de 15 empleados</p>
WODEN-ECUADOR S.A.	<p>Importación, distribución, representación y comercialización de equipos eléctricos; suministro de componentes y repuestos, incluyendo servicio de mantenimiento preventivo y correctivo y reparación de dichos equipos. Al 2020 la compañía cuenta con 124 empleados</p>

Estructura organizacional y societaria

Las empresas que son objeto de estudio en la investigación cuentan con personería jurídica, patrimonio y autonomía administrativa y operativa propia a

excepción de la empresa CIRKWITOS S.A la cual es subsidiaria de Comohogar S.A que a su vez es una subsidiaria de Corporación Favorita C.A, además la empresa al 2019 cuenta con 17 locales comerciales en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca y alcanza los 65 empleados. Otra de las empresas que es subsidiaria es CONTROLPARKING S.A, en donde su controladora final es Estacionamientos Urbanos Urbapark S.A, la cual mantiene el 83,33% de participación.

Productos

Los productos que comercializa este sector están relacionados en el ámbito de la automatización y en los campos eléctricos, electrónicos y mecánicos. Los productos y servicios que ofrecen las empresas de este sector se describen en la tabla 17.

Tabla 17

Productos y servicios del sector importador y comercializador de equipos electrónicos

Empresa	Productos y servicios que ofertan
ALMACEN EL FOCO CIA. LTDA	Ofrecen una amplia variedad de productos eléctricos y de iluminación
ALTERNATIVE POWER ALTPOWER S.A	Sus líneas de productos son: aire acondicionado, iluminación solar, linternas marinas, luces de aviación, luces de tráfico, medidores de energía.
ELECTROMECHANICA DE SERVICIOS S.A. MECASER	Taladros, cables PVC, sirenas, variadores de frecuencia, sistemas de accionamiento, botoneras de mando
GARAJES FLORES SILVA CIA. LTDA.	Motores corredizos, puertas americanas, barreras vehiculares, motores de brazos, motor de cadena, motor enrollable, puertas peatonales, sensores, accesorios y repuestos, además de contar con una línea industrial.

Empresa	Productos y servicios que ofertan
ING. MOISES ENCALADA RAMIREZ INMERA C.A.	Bombas, sistemas contra incendio, tanques hidroneumáticos, químicos industriales, sistemas de calentamiento, químicos orgánicos.
OMNIPOWER CORPORACION CIA. LTDA.	Inversores, rectificadores, baterías, UPS
SEBATELEC CIA. LTDA	Bloques de terminales, accesorios, productos de automatización, conductos de cableado, transformadores de corriente, condensadores de potencia.
SURGE INGENIERÍA CÍA.LTDA	Control de accesos, cableado estructurado, soluciones de monitoreo y control, sistemas de detección y extinción de incendios.
TECNIEQUIPOS S.A.	Calibradores, vernier, micrómetros, medidores de contorno, controladores, medidores tridimensionales, transmisores.
WODEN-ECUADOR S.A.	Componentes electrónicos, suministros y empaques, pintura y diluyentes, materiales de ferretería

Políticas corporativas

Son los lineamientos que determinan la forma de actuar de los miembros de la organización con el fin de orientar su gestión, en la tabla 18 se presentan ciertas políticas en el ámbito financiero adoptadas por las empresas de este sector.

Tabla 18

Políticas financieras de las empresas importadoras y comercializadoras de equipos electrónicos

Empresa	Políticas
ALMACEN EL FOCO CIA. LTDA	<p>Para mitigar el riesgo de crédito la Compañía ha adoptado una política de únicamente involucrarse con partes solventes y obtener suficientes colaterales cuando sea apropiado, como forma de mitigar el riesgo de la pérdida financiera ocasionada por los incumplimientos. La compañía únicamente realiza transacciones con compañías que cuentan con la misma o mejor calificación de riesgo. Por otra parte, la compañía maneja el riesgo de liquidez manteniendo reservas, facilidades financieras y de préstamo adecuadas, monitoreando continuamente los flujos efectivos proyectados y reales y conciliando los perfiles de vencimiento de los activos y pasivos financieros.</p>
ALTERNATIVE POWER ALTPOWER S.A	<p>El crédito que la compañía concede generalmente es de 30 a 120 días plazo sin que existan problemas de poder recuperarlo.</p>
CIRKWITOS S.A.	<p>Para mitigar el riesgo de crédito las instituciones financieras donde se mantiene el efectivo y bancos, generalmente de corto plazo, tienen calificaciones de riesgo local que denotan niveles de solvencia y respaldo adecuados; dichas calificaciones deben ser como mínimo de “AAA-”.</p> <p>A raíz de la emergencia sanitaria la compañía ha realizado ajustes a su presupuesto de ventas considerando una disminución de al menos un 50%; sin embargo, para afrontar esta situación la compañía cuenta con el apoyo y respaldo financiero de su principal accionista, Corporación Favorita C.A., para así continuar con la operación del</p>

FALCON CORPORACION INDUSTRIAL S.A.	negocio. Además, se han establecido estrategias de optimización de gastos operativos.
ING. MOISES ENCALADA RAMIREZ INMERA C.A.	Para mitigar el riesgo de mercado la compañía no tiene inversiones en valores que se puedan ver afectados por las fluctuaciones de las tasas de interés, por otro lado, la compañía no mantiene préstamos con instituciones financieras que originen fluctuaciones de la tasa de interés.
	Para reducir el riesgo de liquidez la empresa monitorea semanalmente sus flujos de caja para evitar endeudamiento con instituciones financieras y mantiene una cobertura adecuada para cubrir sus operaciones.

Análisis FODA

En la tabla 19, se detallan las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del sector en base al diagnóstico situacional realizado.

Tabla 19

Análisis FODA del sector importador y comercializador de equipos electrónicos

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> Diversidad de clientes, pertenecientes al sector público y privado y de diversas industrias y sectores económicos. Poca competencia 	<ul style="list-style-type: none"> Falta de políticas relacionadas con la gestión del capital de trabajo y el manejo de la estructura de capital.
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> Baja tasa de inflación Superávit de la cuenta corriente de la balanza de pagos 	<ul style="list-style-type: none"> Decrecimiento del PIB en 8,86% en el 2020 Decrecimiento de exportaciones e importaciones

-
- Incremento de la inversión extranjera directa en el tercer trimestre 2020
 - Tasa de desempleo del 5%
 - Proveedores internacionales líderes en automatización
 - Sistema financiero fortalecido
 - Crecimiento del riesgo país
 - Altas tasas de interés
 - Disminución del índice de confianza empresarial
 - Déficit fiscal representa el 7,58% del PIB nominal
 - Deuda agregada a diciembre 2020 representa el 65,3% del PIB
 - Mercado de valores poco desarrollado
-

Capítulo V

Diagnóstico financiero del sector importador y comercializador de equipos electrónicos en Ecuador

Los estados financieros de las empresas de este sector y que pertenecen al grupo de las pequeñas y medianas empresas, han sido preparados en base a las Normas Internacionales de Información Financiera para PYMES, emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad IASB (International Accounting Standard Board) y que han sido adoptadas por Ecuador para su aplicación.

Así en cumplimiento con las normas los estados financieros, comprenden los: Estado de Situación Financiera, Estado de Resultado Integral, Cambios en el Patrimonio, Flujos de efectivo, en este caso se analizarán por los años terminados al 31 de diciembre del periodo comprendido entre 2017-2020 respectivas notas a los Estados Financieros, que son parte integrante de los mencionados estados financieros.

Para realizar el análisis tanto horizontal como vertical del Estado de Resultados Integral, hay que tomar en cuenta que, para el cálculo del Impuesto a la Renta, de acuerdo con disposiciones de la Ley de Régimen Tributario Interno, la tarifa para el ejercicio 2017 era del 22% mientras que para el ejercicio 2018-2020 la tarifa era del 25%. La tabla 20 y 21 presentan las cifras del estado de situación financiera y del estado de resultados durante el periodo 2017-2020, dicha información permitirá desarrollar el análisis vertical y horizontal para posteriormente calcular las ratios financieras.

Tabla 20*Estado de situación financiera, periodo 2017-2020*

Empresas del sector importador y comercializador de equipos electrónicos de Quito				
	Al 31 de diciembre			
	2017	2018	2019	2020
ACTIVOS				
Activos corrientes				
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 1.894.390,57	\$ 2.505.025,39	\$ 1.769.714,69	\$ 1.896.073,63
Inversiones temporales	\$ -	\$ 200.000,00	\$ 200,00	\$ 808,64
Cuentas por cobrar comerciales	\$ 4.734.793,28	\$ 6.867.477,01	\$ 7.049.062,47	\$ 7.014.629,37
Inventario	\$ 8.839.703,15	\$ 9.215.086,55	\$ 8.448.675,07	\$ 7.856.943,86
Activos por impuestos corrientes	\$ 1.313.362,65	\$ 1.195.588,13	\$ 1.402.302,00	\$ 1.430.837,64
Otras cuentas por cobrar	\$ 822.358,59	\$ 3.532.572,40	\$ 2.071.149,36	\$ 722.544,82
Cuentas por cobrar relacionados	\$ 1.076.179,00	\$ 538.801,48	\$ 172.244,27	\$ 694.092,49
Otros activos corrientes	\$ 248.730,44	\$ 273.149,12	\$ 364.535,78	\$ 330.943,17
Total activos corrientes	\$18.929.517,68	\$24.327.700,08	\$21.277.883,64	\$19.946.873,62
Activos no corrientes				
Propiedad, planta y equipo	\$ 3.257.308,63	\$ 3.650.202,55	\$ 3.874.349,00	\$ 3.553.809,42
Activos por derecho de uso	\$ -	\$ -	\$ 1.443.869,00	\$ 564.000,00
Activos intangibles	\$ 296.022,00	\$ 298.000,00	\$ 8.500,00	\$ 6.496,91
Inversiones en asociadas	\$ 185.092,00	\$ 134.142,00	\$ 40.339,79	\$ -
Propiedades de inversión	\$ 117.500,00	\$ 117.500,00	\$ 117.500,00	\$ 145.139,00

Activos por impuestos diferidos	\$ 44.027,27	\$ 115.598,42	\$ 155.061,37	\$ 333.725,91
Cuentas por cobrar relacionadas	\$ 26.988,52	\$ 355.799,00	\$ 870.471,00	\$ -
Inversiones mantenidas al vencimiento	\$ 20.176,00	\$ 21.117,00	\$ -	\$ 40.339,79
Otros activos	\$ 97.755,91	\$ 145.940,04	\$ 12.350,00	\$ 156.832,23
Total activos no corrientes	\$ 4.044.870,33	\$ 4.838.299,01	\$ 6.522.440,16	\$ 4.800.343,26
TOTAL ACTIVOS	\$22.974.388,01	\$29.165.999,09	\$27.800.323,80	\$24.747.216,88
PASIVOS				
Pasivos corrientes				
Sobregiros bancarios	\$ 37.753,00	\$ 122.653,00	\$ 36.426,00	\$ 3.719,00
Cuentas por pagar comerciales	\$ 4.434.363,79	\$ 6.510.162,29	\$ 4.313.502,67	\$ 3.239.636,28
Obligaciones financieras	\$ 481.900,76	\$ 896.857,48	\$ 1.058.339,21	\$ 863.909,80
Préstamos de terceros	\$ -	\$ 20.000,00	\$ 68.759,00	\$ 116.381,09
Anticipo de clientes	\$ 416.765,70	\$ 760.765,20	\$ 140.442,51	\$ 325.798,66
Obligaciones emitidas	\$ 70.171,86	\$ 1.539,07	\$ 1.449,92	\$ -
Pasivos por arrendamiento	\$ -	\$ -	\$ 191.000,00	\$ 67.000,00
Beneficios a empleados	\$ 704.026,28	\$ 798.986,79	\$ 874.991,22	\$ 914.039,93
Cuentas por pagar relacionados	\$ 743.924,52	\$ 1.354.327,29	\$ 892.260,90	\$ 1.587.055,07
Otras cuentas por pagar	\$ 516.473,60	\$ 536.857,25	\$ 784.396,84	\$ 1.576.089,32
Pasivos por impuestos corrientes	\$ 344.153,29	\$ 490.581,92	\$ 425.692,35	\$ 355.111,65
Total pasivos corrientes	\$ 7.749.532,80	\$11.492.730,29	\$ 8.787.260,62	\$ 9.048.740,80
Pasivos no corrientes				

Cuentas por pagar relacionados	\$ 773.568,48	\$ 675.429,50	\$ 1.040.140,00	\$ 243.419,00
Cuentas por pagar comerciales	\$ 62.179,61	\$ 50.630,97	\$ -	\$ -
Obligaciones financieras	\$ 459.675,09	\$ 2.288.331,61	\$ 1.705.958,58	\$ 744.575,24
Anticipo de clientes	\$ 341,00	\$ 908,00	\$ 1.088,00	\$ 2.310,00
Pasivos por arrendamiento	\$ -	\$ -	\$ 1.038.000,00	\$ 308.000,00
Beneficios a empleados	\$ 1.628.145,91	\$ 1.337.225,85	\$ 1.157.924,19	\$ 1.413.895,82
Otros pasivos no corrientes	\$ 50.630,97	\$ 266.876,00	\$ 1.189.222,30	\$ 537.529,07
Total pasivos no corrientes	\$ 2.974.541,06	\$ 4.619.401,93	\$ 6.132.333,07	\$ 3.249.729,13
TOTAL PASIVOS	\$10.724.073,86	\$16.112.132,22	\$14.919.593,69	\$12.298.469,93
PATRIMONIO				
Capital suscrito y pagado	\$ 3.750.834,00	\$ 3.838.834,00	\$ 3.958.834,00	\$ 3.958.834,00
Aporte futura capitalización	\$ 7.566,00	\$ 106.380,00	\$ 50.880,00	\$ 50.880,00
Reservas	\$ 2.298.472,38	\$ 1.904.127,13	\$ 1.984.814,40	\$ 2.138.940,51
Superávit por revaluación de activos	\$ 6.197,30	\$ 110.511,36	\$ 352.304,19	\$ 366.566,51
Resultados acumulados	\$ 5.441.310,19	\$ 6.317.319,98	\$ 5.562.817,64	\$ 5.370.661,00
Resultado del ejercicio	\$ 745.934,28	\$ 776.694,51	\$ 971.079,69	\$ 562.864,70
Total patrimonio	\$12.250.314,15	\$13.053.866,98	\$12.880.729,92	\$12.448.746,72
Total pasivos y patrimonio	\$22.974.388,01	\$29.165.999,20	\$27.800.323,61	\$24.747.216,65

Tabla 21*Estado de resultados, periodo 2017-2020*

Empresas del sector importador y comercializador de equipos electrónicos de Quito				
	Al 31 de diciembre			
	2017	2018	2019	2020
Ingreso por actividades ordinarias	\$34.158.491,06	\$35.321.612,12	\$38.208.751,41	\$24.369.907,38
Costo de ventas	\$21.966.440,62	\$22.077.667,84	\$26.067.238,85	\$16.205.092,01
Utilidad/Pérdida bruta	\$12.192.050,44	\$13.243.944,28	\$12.141.512,56	\$ 8.164.815,37
Gastos de administración y ventas	\$11.821.344,95	\$11.760.653,72	\$10.586.089,28	\$ 7.629.969,07
Otros ingresos y gastos	\$ 108.700,35	\$ 140.241,63	\$ 99.479,00	\$ 294.997,40
Utilidad/Pérdida operacional	\$ 319.405,84	\$ 1.477.532,19	\$ 1.482.902,28	\$ 829.843,71
<i>Otros ingresos y gastos</i>				
Ingresos no operacionales	\$ 1.212.021,51	\$ 238.482,31	\$ 513.969,85	\$ 176.941,36
Gastos no operacionales	\$ 195.614,81	\$ 268.509,06	\$ 495.678,35	\$ 334.582,28
Utilidad/Pérdida del ejercicio	\$ 1.335.812,54	\$ 1.447.505,44	\$ 1.501.193,78	\$ 672.202,78
(-) 15% Participación trabajadores	\$ 212.223,38	\$ 259.020,90	\$ 292.978,66	\$ 56.127,24
(-) Gasto por impuesto a la renta	\$ 325.693,45	\$ 488.565,05	\$ 535.839,00	\$ 239.806,34
Utilidad/ Pérdida neta del ejercicio	\$ 835.895,71	\$ 715.919,49	\$ 663.108,46	\$ -148.103,18

Análisis vertical

Este tipo de análisis a diferencia del anterior permite conocer el peso de cada cuenta sobre su total, es decir se toma como base cien el total de activos y el total de pasivos más patrimonio para conocer que cuentas son representativas o cuales son las que tiene mayor o menor peso dentro de cada grupo de cuentas.

Análisis vertical del estado de situación financiera

En la tabla 22 se presentan los pesos porcentuales de cada una de las cuentas contables del estado de situación financiera.

Tabla 22

Estado de situación financiera, análisis vertical periodo 2017-2020

Empresas del sector importador y comercializador de equipos electrónicos de Quito				
	Al 31 de diciembre			
	2017	2018	2019	2020
ACTIVOS				
Activos corrientes				
Efectivo y equivalentes de efectivo	8,25%	8,59%	6,37%	7,66%
Inversiones temporales	0,00%	0,69%	0,00%	0,00%
Cuentas por cobrar comerciales	20,61%	23,55%	25,36%	28,35%
Inventario	38,48%	31,60%	30,39%	31,75%
Activos por impuestos corrientes	5,72%	4,10%	5,04%	5,78%
Otras cuentas por cobrar	3,58%	12,11%	7,45%	2,92%
Cuentas por cobrar relacionados	4,68%	1,85%	0,62%	2,80%
Otros activos corrientes	1,08%	0,94%	1,31%	1,34%
Total activos corrientes	82,39%	83,41%	76,54%	80,60%
Activos no corrientes				
Propiedad, planta y equipo	14,18%	12,52%	13,94%	14,36%
Activos por derecho de uso	0,00%	0,00%	5,19%	2,28%
Activos intangibles	1,29%	1,02%	0,03%	0,03%
Inversiones en asociadas	0,81%	0,46%	0,15%	0,00%

Propiedades de inversión	0,51%	0,40%	0,42%	0,59%
Activos por impuestos diferidos	0,19%	0,40%	0,56%	1,35%
Cuentas por cobrar relacionadas	0,12%	1,22%	3,13%	0,00%
Inversiones mantenidas al vencimiento	0,09%	0,07%	0,00%	0,16%
Otros activos	0,43%	0,50%	0,04%	0,63%
Total activos no corrientes	17,61%	16,59%	23,46%	19,40%
TOTAL ACTIVOS	100%	100%	100%	100%
PASIVOS				
Pasivos corrientes				
Sobregiros bancarios	0,16%	0,42%	0,13%	0,02%
Cuentas por pagar comerciales	19,30%	22,32%	15,52%	13,09%
Obligaciones financieras	2,10%	3,08%	3,81%	3,49%
Préstamos de terceros	0,00%	0,07%	0,25%	0,47%
Anticipo de clientes	1,81%	2,61%	0,51%	1,32%
Obligaciones emitidas	0,31%	0,01%	0,01%	0,00%
Pasivos por arrendamiento	0,00%	0,00%	0,69%	0,27%
Beneficios a empleados	3,06%	2,74%	3,15%	3,69%
Cuentas por pagar relacionados	3,24%	4,64%	3,21%	6,41%
Otras cuentas por pagar	2,25%	1,84%	2,82%	6,37%
Pasivos por impuestos corrientes	1,50%	1,68%	1,53%	1,43%
Total pasivos corrientes	33,73%	39,40%	31,61%	36,56%
Pasivos no corrientes				
Cuentas por pagar relacionados	3,37%	2,32%	3,74%	0,98%
Cuentas por pagar comerciales	0,27%	0,17%	0,00%	0,00%
Obligaciones financieras	2,00%	7,85%	6,14%	3,01%
Anticipo de clientes	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%
Pasivos por arrendamiento	0,00%	0,00%	3,73%	1,24%
Beneficios a empleados	7,09%	4,58%	4,17%	5,71%
Otros pasivos no corrientes	0,22%	0,92%	4,28%	2,17%
Total pasivos no corrientes	12,95%	15,84%	22,06%	13,13%
TOTAL PASIVOS	46,68%	55,24%	53,67%	49,70%
PATRIMONIO				
Capital suscrito y pagado	16,33%	13,16%	14,24%	16,00%

Aporte futura capitalización	0,03%	0,36%	0,18%	0,21%
Reservas	10,00%	6,53%	7,14%	8,64%
Superávit por revaluación de activos	0,03%	0,38%	1,27%	1,48%
Resultados acumulados	23,68%	21,66%	20,01%	21,70%
Resultado del ejercicio	3,25%	2,66%	3,49%	2,27%
Total patrimonio	53,32%	44,76%	46,33%	50,30%
Total pasivos y patrimonio	100%	100%	100%	100%

Comenzando por el grupo de los activos corrientes se evidencia que las cuentas con mayor representatividad dentro de este grupo son en primer lugar los inventarios, con un promedio de participación del 33%. En segundo lugar, las cuentas por cobrar comerciales con el 24% seguido por la cuenta de efectivo y equivalentes con un 8% y otras cuentas por cobrar que comprende las cuentas relacionadas con anticipo a proveedores y empleados con un 6,51% de participación.

En cuanto al grupo de los activos no corrientes las cuentas con mayor peso son principalmente propiedad, planta y equipo con un promedio de participación del 13,75% seguido por cuentas por cobrar relacionadas con el 1%. Por otra parte, dentro del total de activos, el grupo de activos corrientes representan el 80,74% del total, mientras que los no corrientes el 19,26%.

Con relación al grupo de los pasivos corrientes las cuentas con mayor peso porcentual son las cuentas por pagar comerciales con un 17,56%, las cuentas por pagar relacionadas con un 4,38% y las obligaciones financieras con un 3,12%. En los pasivos no corrientes las cuentas con mayor representatividad son las obligaciones financieras con el 4,75% y la cuenta de beneficios a empleados con un 5,39%. Tomando en cuenta el total de pasivos más patrimonio, el pasivo corriente representa dentro de este grupo el 35,33% mientras que el pasivo no corriente representa el 15,99% lo que llevan a un

total de pasivos con una participación del 51,32% frente a un 48,68% de participación promedio del patrimonio.

Adicionalmente se puede evidenciar que del año 2017 al 2019 el porcentaje de participación del patrimonio ha ido decayendo pasando del 53,32% al 46,33%, lo que evidencia que con el paso del tiempo las empresas de este sector se han financiado en mayor medida con recursos de terceros. Sin embargo, para el 2020 la participación del patrimonio subió al 50,30% reflejando un equilibrio entre recursos propios y ajenos.

Análisis vertical del estado de resultados

Los porcentajes de participación de las cuentas pertenecientes al estado de resultados se presentan en la tabla 23.

Tabla 23

Estado de resultado, análisis vertical periodo 2017-2020

Empresas del sector importador y comercializador de equipo electrónicos de Quito				
	Al 31 de diciembre			
	2017	2018	2019	2020
Ingreso por actividades ordinarias	100%	100%	100%	100%
Costo de ventas	64,31%	62,50%	68,22%	66,50%
Utilidad/Pérdida bruta	35,69%	37,50%	31,78%	33,50%
Gastos de administración y ventas	34,61%	33,30%	27,71%	31,31%
Otros ingresos y gastos	0,32%	0,40%	0,26%	1,21%
Utilidad/Pérdida operacional	0,94%	4,18%	3,88%	3,41%
<i>Otros ingresos y gastos</i>				
Ingresos no operacionales	3,55%	0,68%	1,35%	0,73%
Gastos no operacionales	0,57%	0,76%	1,30%	1,37%
Utilidad/Pérdida del ejercicio	3,91%	4,10%	3,93%	2,76%
(-) 15% Participación trabajadores	0,62%	0,73%	0,77%	0,23%
(-) Gasto por impuesto a la renta	0,95%	1,38%	1,40%	0,98%
Utilidad/ Pérdida neta del ejercicio	2,45%	2,03%	1,74%	-0,61%

Los principales resultados que se logran obtener de este análisis son los siguientes:

El costo de ventas representa en promedio un 65,38% de las ventas, esto quiere decir que a las empresas por cada dólar de ingresos les queda 0,35 centavos para pagar gastos operacionales, no operacionales, así como impuestos. Además, se puede evidenciar que del 2017 al 2019 el porcentaje de participación se ha incrementado, sin embargo, en el 2018 se tuvo un mejor control en su manejo, pero no en los gastos operacionales, al 2020 la participación del costo de ventas es del 67%.

Con respecto a los gastos administrativos y de ventas en el año 2019 se tuvo un mayor control de los mismos, por otra parte, en la utilidad operacional se observa que en el 2018 y 2019 por cada dólar de ingresos se obtienen cuatro centavos una vez descontado los costos y gastos operacionales. Al año 2020 esta cifra disminuye a tres centavos lo cual proporciona un menor margen de utilidades. Por último, por cada dólar de ingresos en el periodo 2017- 2019 los dueños de la empresa obtienen únicamente dos centavos, mientras que en el 2020 obtuvieron pérdidas.

Análisis horizontal

Este tipo de análisis financiero permite conocer la variación absoluta, es decir en términos monetarios y la variación relativa en términos porcentuales, dichas variaciones permiten comparar los cambios que se han generado de un periodo a otro en cada una de las cuentas contables. En la tabla 24 se presenta el análisis horizontal del estado de situación financiera del sector importador y comercializador de equipos electrónicos durante el periodo 2017-2020.

Análisis horizontal del estado de situación financiera

Tabla 24

Estado de situación financiera, análisis horizontal periodo 2017-2020

Empresas del sector importador y comercializador de equipos electrónicos de Quito						
Al 31 de diciembre						
	2017 - 2018		2018 - 2019		2019 - 2020	
	Variación absoluta	Variación relativa	Variación absoluta	Variación relativa	Variación absoluta	Variación relativa
ACTIVOS						
Activos corrientes						
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 610.634,82	32,23%	\$ -735.310,70	-29,35%	\$ 126.358,94	7,14%
Inversiones temporales	\$ 200.000,00	100%	\$ -199.800,00	-99,90%	\$ 608,64	304,32%
Cuentas por cobrar comerciales	\$ 2.132.683,73	45,04%	\$ 181.585,46	2,64%	\$ -34.433,10	-0,49%
Inventario	\$ 375.383,40	4,25%	\$ -766.411,48	-8,32%	\$ -591.731,21	-7,00%
Activos por impuestos corrientes	\$ -117.774,52	-8,97%	\$ 206.713,87	17,29%	\$ 28.535,64	2,03%
Otras cuentas por cobrar	\$ 2.710.213,81	329,57%	\$ -1.461.423,04	-41,37%	\$ -1.348.604,54	-65,11%
Cuentas por cobrar relacionados	\$ -537.377,52	-49,93%	\$ -366.557,21	-68,03%	\$ 521.848,22	302,97%
Otros activos corrientes	\$ 24.418,68	9,82%	\$ 91.386,66	33,46%	\$ -33.592,61	-9,22%
Total activos corrientes	\$ 5.398.182,40	28,52%	\$ -3.049.816,44	-12,54%	\$ -1.331.010,02	-6,26%
Activos no corrientes						
Propiedad, planta y equipo	\$ 392.893,92	12,06%	\$ 224.146,45	6,14%	\$ -320.539,58	-8,27%
Activos por derecho de uso	\$ -	0,00%	\$ 1.443.869,00	100%	\$ -879.869,00	-60,94%
Activos intangibles	\$ 1.978,00	0,67%	\$ -289.500,00	-97,15%	\$ -2.003,09	-23,57%

Inversiones en asociadas	\$ -50.950,00	-27,53%	\$ -93.802,21	-69,93%	\$ -40.339,79	-100%
Propiedades de inversión	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ 27.639,00	23,52%
Activos por impuestos diferidos	\$ 71.571,15	162,56%	\$ 39.462,95	34,14%	\$ 178.664,54	115,22%
Cuentas por cobrar relacionadas	\$ 328.810,48	1218,33%	\$ 514.672,00	144,65%	\$ -870.471,00	-100%
Inversiones mantenidas al vencimiento	\$ 941,00	4,66%	\$ -21.117,00	-100%	\$ 40.339,79	100%
Otros activos	\$ 48.184,13	49,29%	\$ -133.590,04	-91,54%	\$ 144.482,23	1169,90%
Total activos no corrientes	\$ 793.428,68	19,62%	\$ 1.684.141,15	34,81%	\$ -1.722.096,90	-26,40%
TOTAL ACTIVOS	\$ 6.191.611,08	26,95%	\$ -1.365.675,29	-4,68%	\$ -3.053.106,92	-10,98%
PASIVOS						
Pasivos corrientes						
Sobregiros bancarios	\$ 84.900,00	224,88%	\$ -86.227,00	-70,30%	\$ -32.707,00	-89,79%
Cuentas por pagar comerciales	\$ 2.075.798,50	46,81%	\$ -2.196.659,62	-33,74%	\$ -1.073.866,39	-24,90%
Obligaciones financieras	\$ 414.956,72	86,11%	\$ 161.481,73	18,01%	\$ -194.429,41	-18,37%
Préstamos de terceros	\$ 20.000,00	100,00%	\$ 48.759,00	243,80%	\$ 47.622,09	69,26%
Anticipo de clientes	\$ 343.999,50	82,54%	\$ -620.322,69	-81,54%	\$ 185.356,15	131,98%
Obligaciones emitidas	\$ -68.632,79	-97,81%	\$ -89,15	-5,79%	\$ -1.449,92	-100%
Pasivos por arrendamiento	\$ -	0,00%	\$ 191.000,00	100,00%	\$ -124.000,00	-64,92%
Beneficios a empleados	\$ 94.960,51	13,49%	\$ 76.004,43	9,51%	\$ 39.048,71	4,46%
Cuentas por pagar relacionados	\$ 610.402,77	82,05%	\$ -462.066,39	-34,12%	\$ 694.794,17	77,87%
Otras cuentas por pagar	\$ 20.383,65	3,95%	\$ 247.539,59	46,11%	\$ 791.692,48	100,93%
Pasivos por impuestos corrientes	\$ 146.428,63	42,55%	\$ -64.889,57	-13,23%	\$ -70.580,70	-16,58%
Total pasivos corrientes	\$ 3.743.197,49	48,30%	\$ -2.705.469,67	-23,54%	\$ 261.480,18	2,98%
Pasivos no corrientes						

Cuentas por pagar relacionados	\$ -98.138,98	-12,69%	\$ 364.710,50	54,00%	\$ -796.721,00	-76,60%
Cuentas por pagar comerciales	\$ -11.548,64	-18,57%	\$ -50.630,97	-100,00%	\$ -	0,00%
Obligaciones financieras	\$ 1.828.656,52	397,82%	\$ -582.373,03	-25,45%	\$ -961.383,34	-56,35%
Anticipo de clientes	\$ 567,00	166,28%	\$ 180,00	19,82%	\$ 1.222,00	112,32%
Pasivos por arrendamiento	\$ -	0,00%	\$ 1.038.000,00	100,00%	\$ -730.000,00	-70,33%
Beneficios a empleados	\$ -290.920,06	-17,87%	\$ -179.301,66	-13,41%	\$ 255.971,63	22,11%
Otros pasivos no corrientes	\$ 216.245,03	427,10%	\$ 922.346,30	345,61%	\$ -651.693,23	-54,80%
Total pasivos no corrientes	\$ 1.644.860,87	55,30%	\$ 1.512.931,14	32,75%	\$ -2.882.603,94	-47,01%
TOTAL PASIVOS	\$ 5.388.058,36	50,24%	\$ -1.192.538,53	-7,40%	\$ -2.621.123,76	-17,57%
PATRIMONIO						
Capital suscrito y pagado	\$ 88.000,00	2,35%	\$ 120.000,00	3,13%	\$ -	0,00%
Aporte futura capitalización	\$ 98.814,00	1306,03%	\$ -55.500,00	-52,17%	\$ -	0,00%
Reservas	\$ -394.345,25	-17,16%	\$ 80.687,27	4,24%	\$ 154.126,11	7,77%
Superávit por revaluación de activos	\$ 104.314,06	1683,22%	\$ 241.792,83	218,79%	\$ 14.262,32	4,05%
Resultados acumulados	\$ 876.009,79	16,10%	\$ -754.502,34	-11,94%	\$ -192.156,64	-3,45%
Resultado del ejercicio	\$ 30.760,23	4,12%	\$ 194.385,18	25,03%	\$ -408.214,99	-42,04%
Total patrimonio	\$ 803.552,83	6,56%	\$ -173.137,06	-1,33%	\$ -431.983,20	-3,35%
Total pasivos y patrimonio	\$ 6.191.611,19	26,95%	\$ -1.365.675,59	-4,68%	\$ -3.053.106,96	-10,98%

Los activos del sector importador y comercializador de equipos electrónicos en el primer periodo crecieron en un 26,95% debido al incremento en inversiones temporales por un valor de \$ 200.000 y en cuentas por cobrar relacionadas a largo plazo por un valor de \$ 328.810. Mientras que en el segundo periodo los activos decrecieron en un 5% debido a la disminución de ciertas cuentas como inversiones temporales e inversiones mantenidas al vencimiento en un 100%. Y en el tercer periodo, los activos disminuyeron en un 11% debido a la reducción del valor de las cuentas por cobrar a relacionados a largo plazo y las inversiones en asociadas ambas en un 100%.

Los pasivos totales por su parte también presentaron la misma tendencia, en el primer periodo se incrementaron en un 50,24% debido al aumento que presentaron determinadas cuentas como sobregiros bancarios por un valor de \$ 84.900 y obligaciones financieras a corto y largo plazo por un valor de \$ 414.956 y \$ 1.828.656 respectivamente. En el segundo periodo los pasivos disminuyeron en tan solo 7% debido a la disminución de la cuenta anticipo de clientes en \$ 620.322 y cuentas por pagar proveedores largo plazo por \$ 50.630. Mientras que en el tercer periodo los pasivos también disminuyeron, pero en un 18% producto de la reducción en las cuentas sobregiros bancarios y pasivos por arrendamiento en un 90 y 70% respectivamente.

Con respecto al financiamiento del sector, en el primer periodo se evidencia que los pasivos se incrementan y el patrimonio también, pero en menor proporción, mientras que en el segundo periodo tanto pasivo como patrimonio disminuyen. Cabe resaltar que en el segundo periodo los pasivos corrientes disminuyeron en 24% a diferencia de los pasivos no corrientes que se incrementaron en 33% y en el tercer periodo tanto pasivo como patrimonio disminuyeron, los pasivos por la reducción de las obligaciones a largo plazo y el patrimonio por la disminución de utilidades.

Análisis horizontal del estado de resultados

Tabla 25

Estado de resultados, análisis horizontal periodo 2017-2020

Empresas del sector importador y comercializador de equipo electrónicos de Quito						
Al 31 de diciembre						
	2017 - 2018		2018 - 2019		2019 - 2020	
	Variación absoluta	Variación relativa	Variación absoluta	Variación relativa	Variación absoluta	Variación relativa
Ingreso por actividades ordinarias	\$ 1.163.121,06	3,41%	\$ 2.887.139,29	8,17%	\$ -13.838.844,03	-36,22%
Costo de ventas	\$ 111.227,22	0,51%	\$ 3.989.571,01	18,07%	\$ -9.862.146,84	-37,83%
Utilidad/Pérdida bruta	\$ 1.051.893,84	8,63%	\$ -1.102.431,72	-8,32%	\$ -3.976.697,19	-32,75%
Gastos de administración y ventas	\$ -60.691,23	-0,51%	\$ -1.174.564,44	-9,99%	\$ -2.956.120,22	-27,92%
Otros ingresos y gastos	\$ 31.541,28	29,02%	\$ -40.762,63	-29,07%	\$ 195.518,40	196,5%
Utilidad/Pérdida operacional	\$ 1.158.126,35	362,6%	\$ 5.370,09	0,36%	\$ -653.058,58	-44,04%
<i>Otros ingresos y gastos</i>						
Ingresos no operacionales	\$ -973.539,20	-80,32%	\$ 275.487,54	115,5%	\$ -337.028,50	-65,57%
Gastos no operacionales	\$ 72.894,25	37,26%	\$ 227.169,29	84,60%	\$ -161.096,07	-32,50%
Utilidad/Pérdida del ejercicio	\$ 111.692,90	8,36%	\$ 53.688,34	3,71%	\$ -828.991,00	-55,22%
(-) 15% Participación trabajadores	\$ 46.797,52	22,05%	\$ 33.957,75	13,11%	\$ -236.851,42	-80,84%
(-) Gasto por impuesto a la renta	\$ 162.871,60	50,01%	\$ 47.273,95	9,68%	\$ -296.032,66	-55,25%
Utilidad/ Pérdida neta del ejercicio	\$ -119.976,22	-14,35%	\$ -52.811,02	-7,38%	\$ -811.211,64	-122,3%

En este caso se puede apreciar que tanto las ventas como los costos de ventas se han incrementado en el primer y segundo periodo, no obstante, en el periodo 2018 - 2019 las ventas crecieron en un 8% mientras que el costo de ventas en un 18%. Lo que indica un deficiente control del mismo, puesto que se incrementaron en mayor proporción que las ventas. Los gastos de administración y venta por su parte tuvieron una mejor gestión en el segundo periodo ya que en el primer periodo tan solo presentaron una disminución del 0,5%. Mientras que las ventas tan solo se incrementaron en un 3%, a diferencia del segundo periodo en donde los gastos lograron disminuir en 10%.

En cuanto a las utilidades, la operacional se incrementó en los dos periodos mientras que la utilidad neta decreció en un 14% y 7% respectivamente, esto debido al incremento de los gastos no operacionales que abarcan los gastos financieros a pesar del leve incremento de ventas y disminución de gastos operacionales. Mientras que el estado de resultados del periodo 2020 presenta una disminución de todas las cuentas debido a la crisis económica que enfrentaron las empresas.

Análisis de estrategias financieras

Las principales estrategias analizadas están relacionadas con la administración del capital de trabajo a través de los índices de periodo promedio de cobro, periodo promedio de pago, días de inventario y el ciclo de conversión del efectivo. En cuanto a las estrategias de estructura de capital serán analizadas por medio de los índices de endeudamiento patrimonial, apalancamiento y endeudamiento del activo.

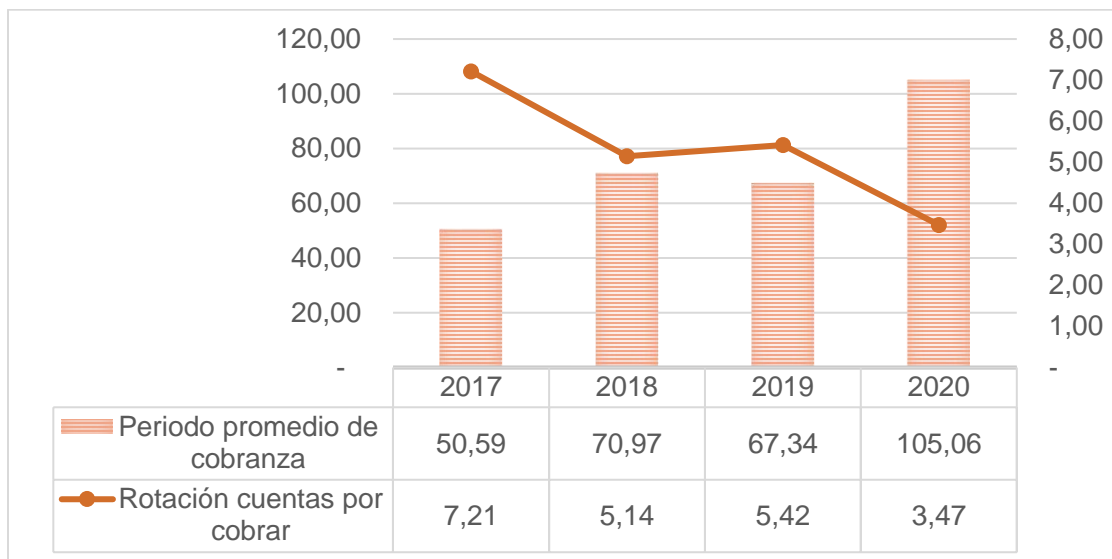
Periodo promedio de cobro

El plazo promedio en el que pagan los clientes de las empresas del sector importador y comercializador de equipos electrónicos es de 73 días, presentando una tendencia creciente, lo cual no resulta tan favorable. Mientras que la rotación de cartera

es de 5 veces al año en promedio lo que quiere decir que aproximadamente cada dos meses las empresas logran recuperar su cartera, lo cual se aprecia en la figura 11.

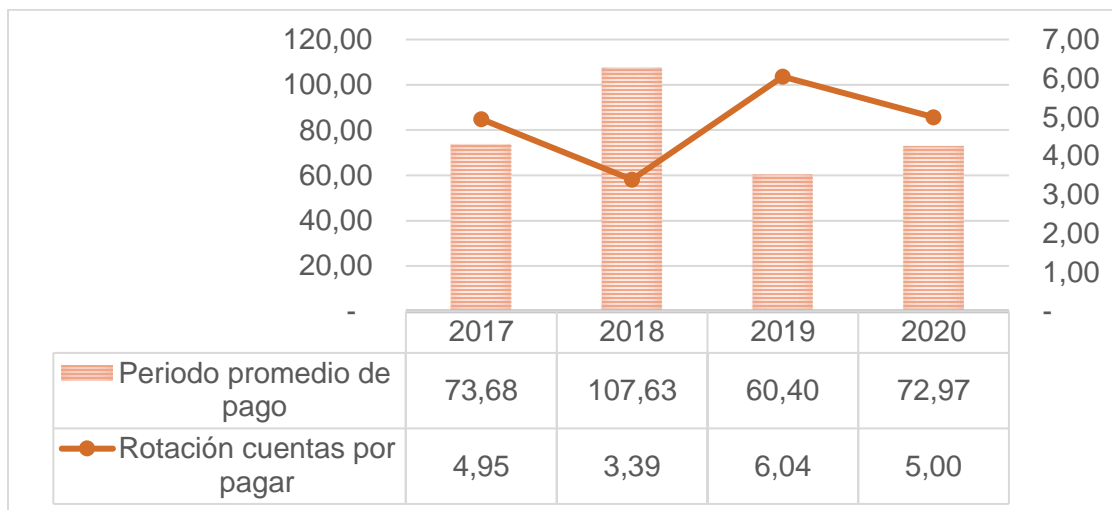
Figura 11

Evolución de los días de cobro

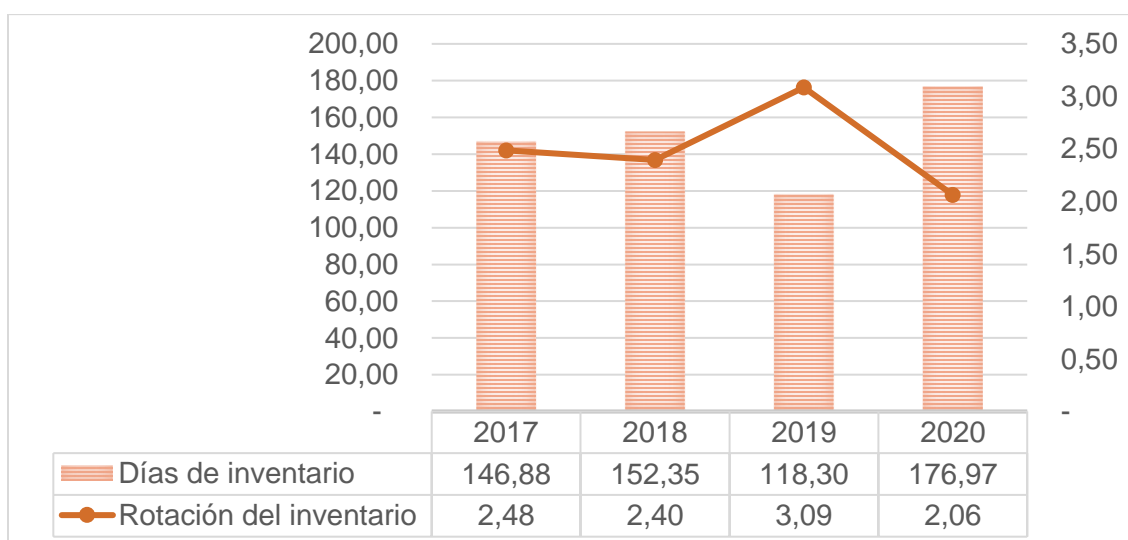


Periodo promedio de pago

El tiempo que las empresas de este sector se demoran en pagar a sus proveedores es de 79 días en promedio, sin embargo, en el 2019 se registró un periodo de 60 días el más bajo durante los cuatro años de análisis. En cuanto a la rotación esta nos indica que las empresas realizan en promedio 5 pagos al año a sus proveedores, todo esto se observa en la figura 12.

Figura 12*Evolución de los días de pago****Días de inventario***

Por otra parte, los días de inventario del sector son de 149 días en promedio, presentando una tendencia creciente, mientras que la rotación promedio es de 3 veces al año mostrando una tendencia decreciente lo cual resulta desfavorable. El incremento en la rotación sobre todo en el año 2019 puede ser debido al incremento de las ventas, ver figura 13.

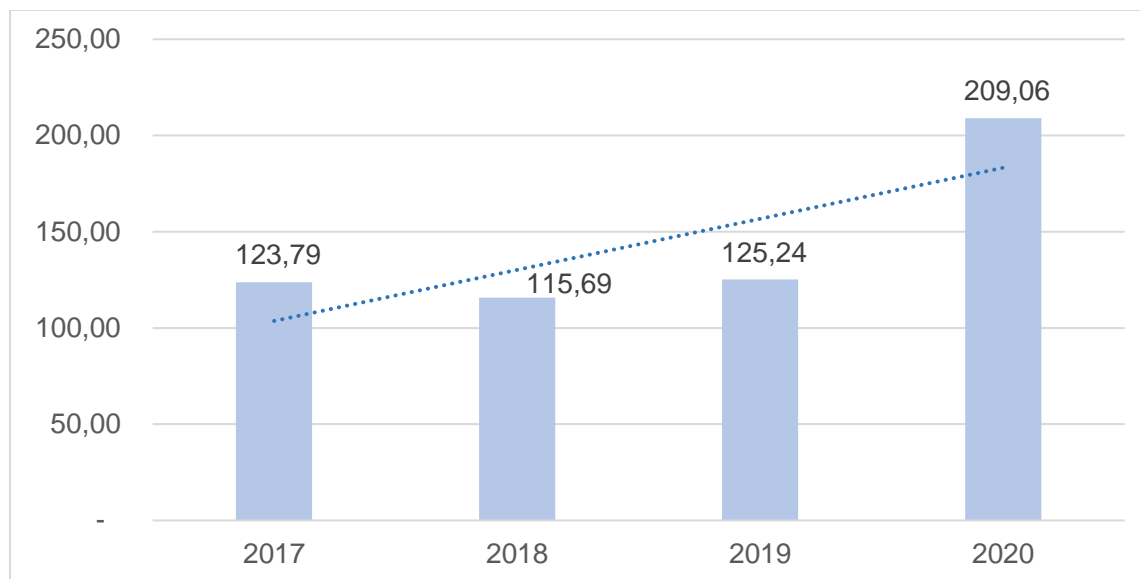
Figura 13*Evolución de los días de inventario*

Ciclo de conversión del efectivo

Antes de analizar el CCE, es importante establecer el ciclo de operación el cual es de 222 días en promedio y con respecto al promedio de pago de 79 días, esto quiere decir que en 222 días las empresas de este sector reciben efectivo y a los 79 días se genera la salida de efectivo por concepto de pago a proveedores. De esta forma se genera un ciclo de caja positivo de 143 días, lo cual refleja la falta de liquidez, así como la necesidad de financiamiento durante el periodo 2017-2020. En la figura 14, se observa que el ciclo de conversión de efectivo presenta una tendencia creciente lo cual no es favorable, pues lo que se busca es que el CCE sea lo más corto posible.

Figura 14

Evolución del ciclo de conversión del efectivo



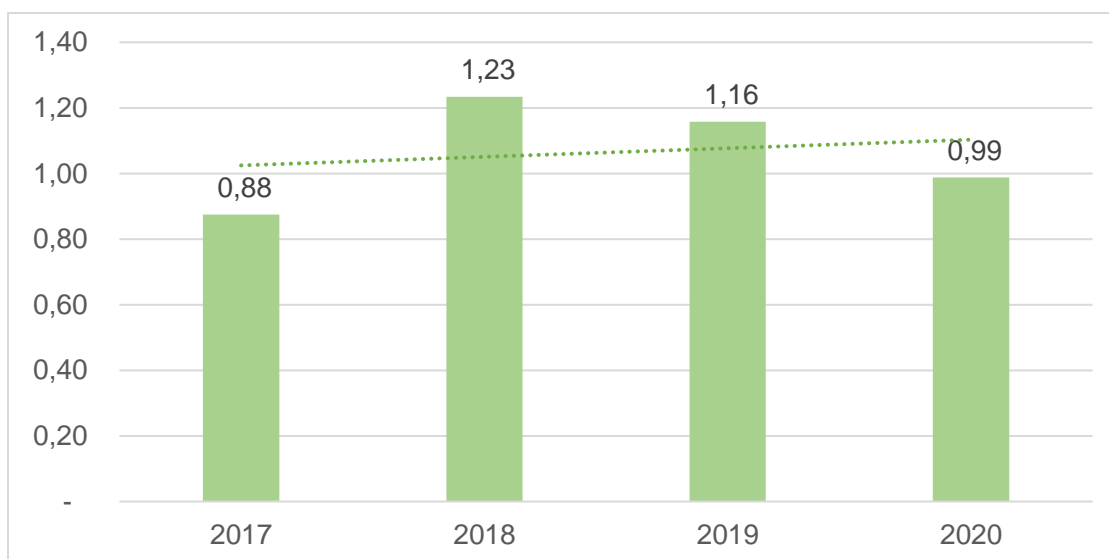
En conclusión, con respecto a la administración del capital de trabajo una vez analizados los índices de actividad, se puede mencionar que las empresas del sector importador y comercializador de equipos eléctricos necesitan disminuir sus periodos promedio de cobro y los días de inventario a fin de reducir el ciclo operativo, por lo que se deben establecer estrategias encaminadas en estos puntos.

Endeudamiento patrimonial

Esta ratio nos indica que los recursos de terceros de las empresas de este sector suponen en promedio un 107% de los recursos propios, es decir por cada 1,07 dólares de financiación ajena un dólar de financiación propia. Lo cual indica que las empresas se financian mayormente con la ayuda de terceros para poder operar, esto no resulta tan favorable sobre todo cuando la tendencia se muestra levemente creciente como lo indica la figura 15.

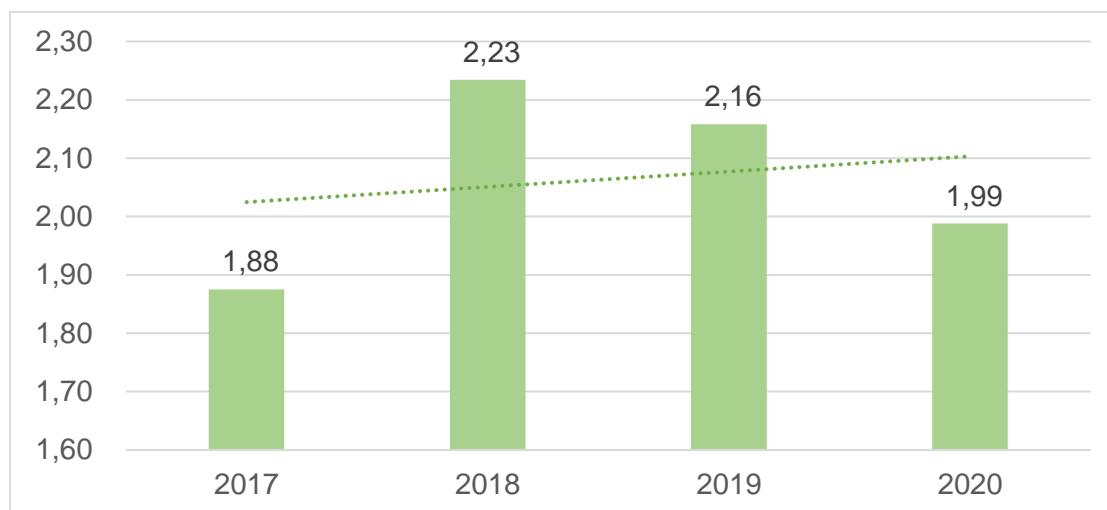
Figura 15

Evolución y tendencia del endeudamiento patrimonial

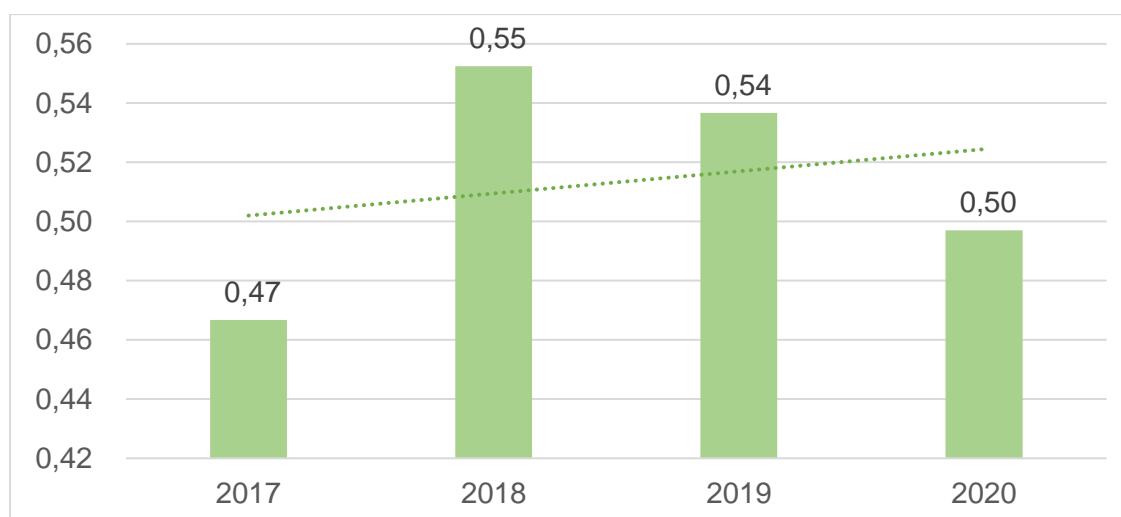


Apalancamiento

Este indicador revela en este caso, que en promedio por cada dos dólares de activo existe un dólar de financiación propia, esto significa que los recursos propios de las empresas de este sector no son suficientes para adquirir sus activos por lo que requieren de financiamiento de terceros, la tendencia para esta ratio también es creciente tal como lo muestra la figura 16.

Figura 16*Evolución y tendencia del apalancamiento****Endeudamiento del activo***

Nos permite conocer a diferencia del anterior indicador, que proporción de los activos es financiado por terceros. Así tenemos que en promedio este sector financia el 52% de sus activos con fondos ajenos, presentando una tendencia creciente con respecto al 2017, como se observa en la figura 17, lo cual es desfavorable ya que puede llevar a depender de sus acreedores.

Figura 17*Evolución y tendencia del endeudamiento del activo*

Los indicadores de solvencia analizados indican que las empresas del sector importador y comercializador de equipos electrónicos dependen en mayor medida del financiamiento externo. Además, presentan tendencias crecientes lo cual resulta necesario disminuir, sin embargo, también se observa que estas ratios en el año 2020 disminuyeron comparándolos con el año 2019.

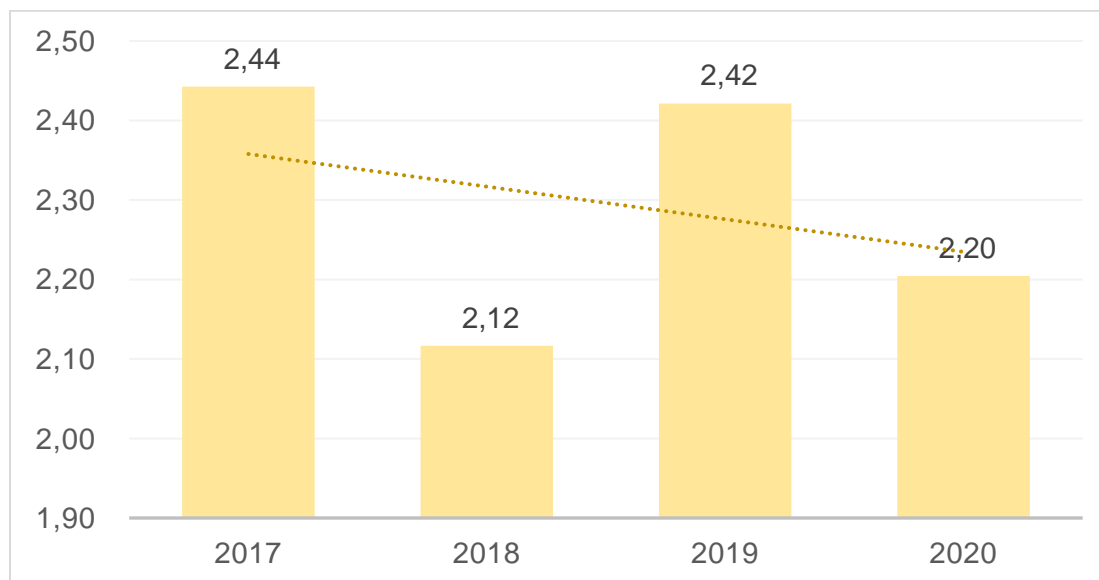
Análisis de los indicadores de liquidez

Razón corriente

De acuerdo con este indicador, se puede mencionar que este sector cuenta con las capacidades para pagar sus obligaciones financieras a corto plazo ya que sus activos pueden cubrir en promedio 2 veces sus deudas. En otras palabras, el sector cuenta por cada dólar de deuda a corto plazo, dos dólares en activos corrientes para cubrirlos. Sin embargo, si se compara con el índice del sector que es de 1,3 puede reflejar la existencia de posibles activos improductivos.

Figura 18

Evolución y tendencia de la razón corriente

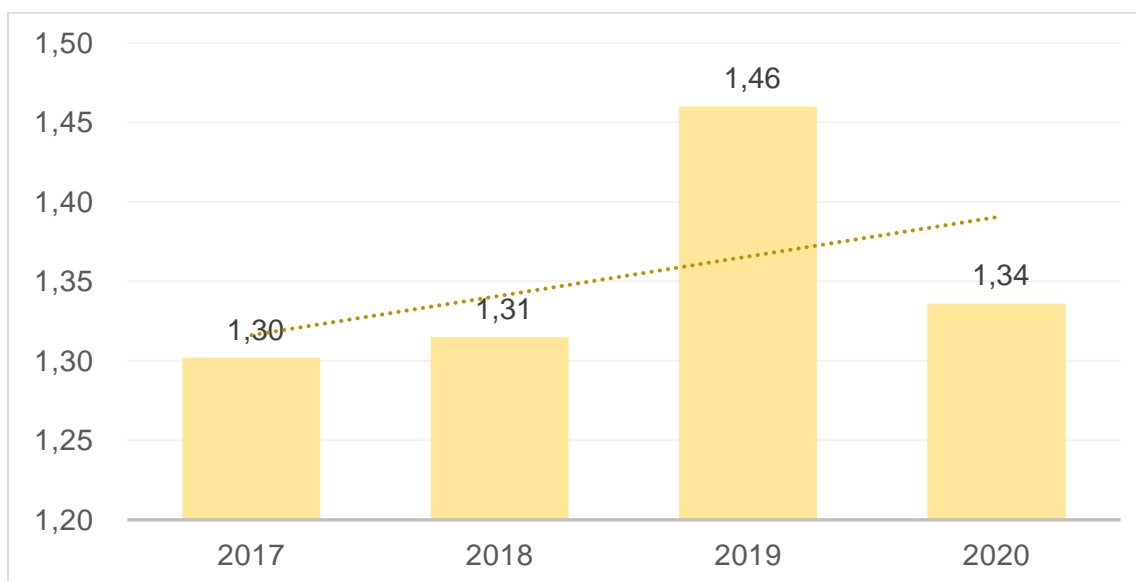


Prueba ácida

Este indicador de liquidez es más estricto que el anterior ya que descarta de los activos corrientes al inventario así, nos indica que el sector cuenta con 1,35 dólares en promedio para responder un dólar de deuda a corto plazo, ver figura 19.

Figura 19

Evolución y tendencia de la prueba ácida



Si bien ambos indicadores analizados revelan que no existen mayores problemas de liquidez, esta información debe ser contrastada con el periodo promedio de cobro, así como los días de inventario los cuales indican que no existe una adecuada gestión de los mismos.

Análisis de los indicadores de rentabilidad

Rentabilidad del patrimonio

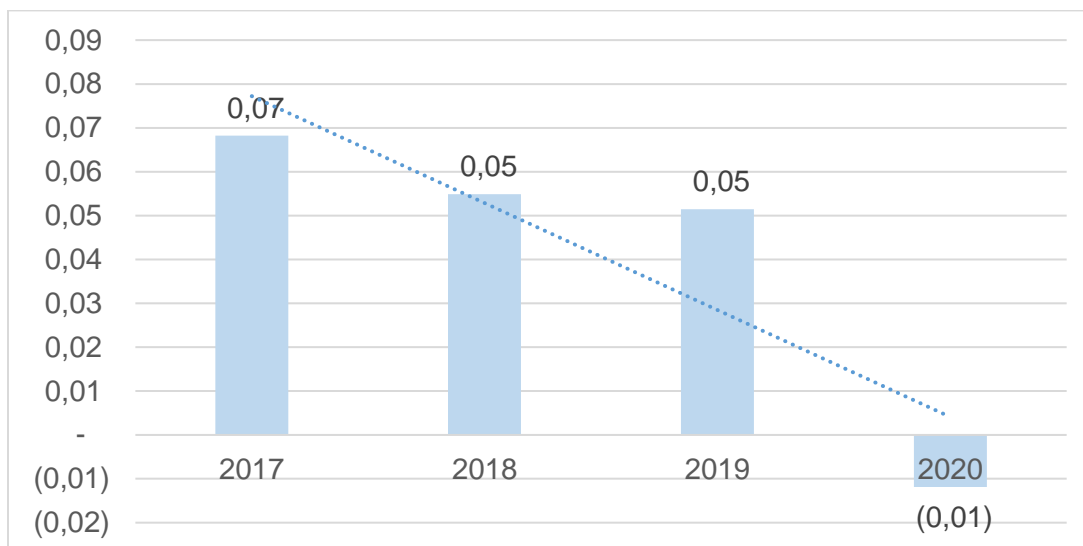
Los resultados de este indicador arrojan que por cada dólar que los propietarios aportaron a la empresa en promedio lograron obtener cuatro centavos, presentando una tendencia decreciente durante los cuatro años de estudio como lo indica la figura 20, lo cual es desfavorable. De igual manera es necesario comparar estos resultados con la rentabilidad que ofrecen las instituciones financieras en inversiones a largo plazo a

través de pólizas o a su vez compararlo con los rendimientos que ofrecen los bonos del Estado.

Para esto se han tomado en cuenta las tasas de interés que ofrecen Banco Guayaquil y Banco Pichincha por pólizas de acumulación a un plazo de más de 360 días. En el primer caso, la institución financiera ofrece un rendimiento entre 5,55% y 6,15%, mientras que en el segundo caso ofrecen un rendimiento entre 3,70% y 4,50% dependiendo del monto de inversión. Los bonos del estado en cambio ofrecen un rendimiento aproximado entre 4% y 7%, esto evidencia que el rendimiento que ofrece este sector es igual o menor al que ofrecen instrumentos financieros a largo plazo como los bonos del estado o las pólizas.

Figura 20

Evolución y tendencia de la rentabilidad del patrimonio

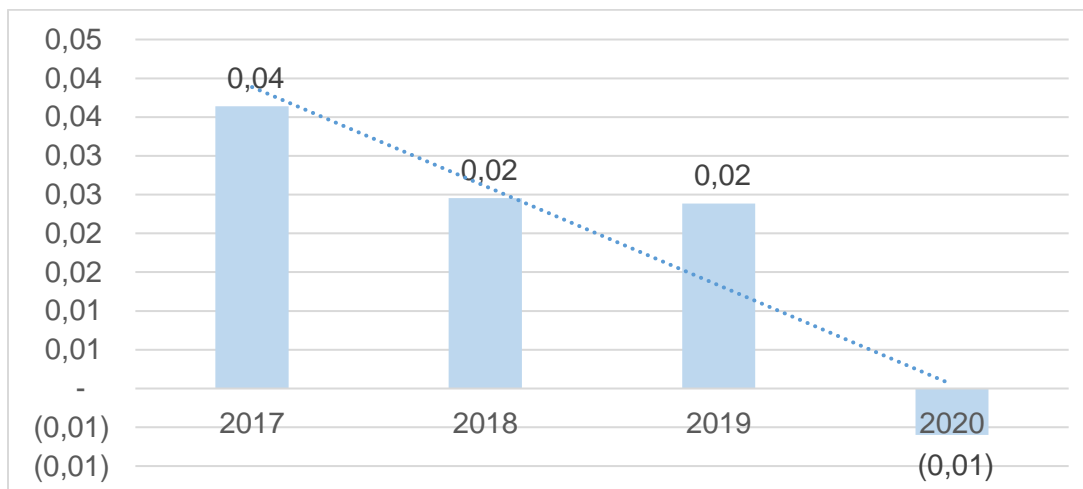


Rentabilidad del activo

El indicador nos revela que por cada dólar que la empresa invierte en activos obtienen dos centavos en promedio, presentando también una tendencia decreciente como lo indica la figura 21.

Figura 21

Evolución y tendencia de la rentabilidad del activo



Sin embargo, es necesario determinar la causa por la cual el ROA ha ido disminuyendo, para esto es necesario analizar la variación de la rotación de activos, así como del margen de utilidad neta, información que se presenta en la tabla 26.

Tabla 26

Análisis de la evolución y variación de la rotación del activo y margen neto

Indicadores	2017	2018	2019	2020	Variación		
					2017-2018	2018-2019	2019-2020
Rotación del activo	1,49	1,21	1,37	0,98	-0,19	0,13	-0,28
Margen neto	0,02	0,02	0,02	-0,01	-0,17	-0,14	-1,35

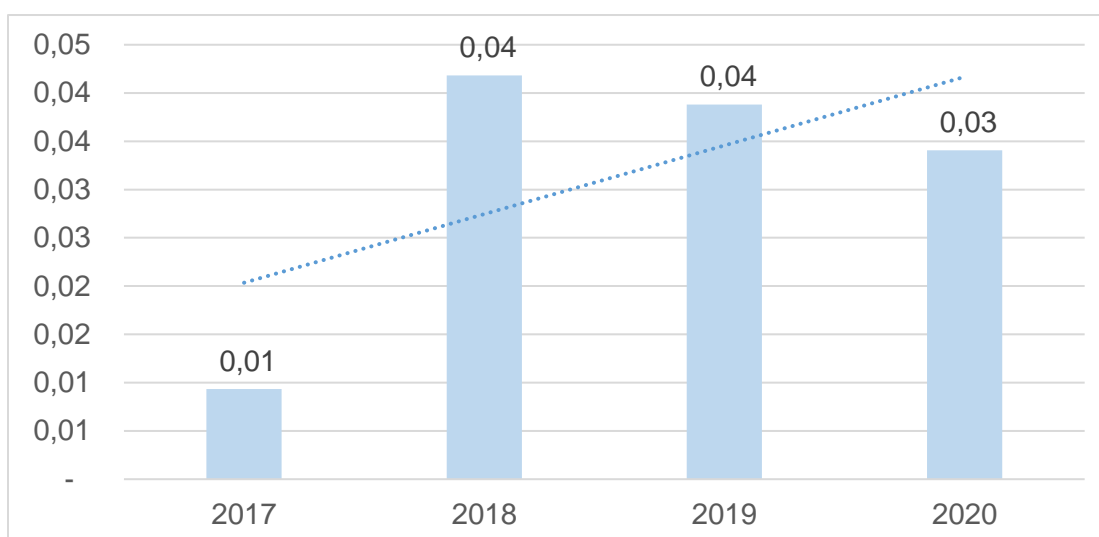
De esta manera se puede mencionar que la causa de la disminución del ROA es la pérdida de los márgenes de utilidad, más no en gran medida por la eficiencia para generar efectivo por medio de los activos, ya que en el 2020 el margen neto decayó en un 135% en comparación con el 2019.

Margen operacional

En promedio el sector importador y comercializador de quipos electrónicos tiene un margen de utilidad en operaciones igual al 3% durante el periodo analizado, lo que significa que por cada dólar en ventas a la empresa le queda 3 centavos en promedio para cancelar gastos financieros e impuestos. El margen operacional del 2017 fue el más bajo registrado durante este periodo como se observa en la figura 22, debido al incremento de los gastos de administración y ventas.

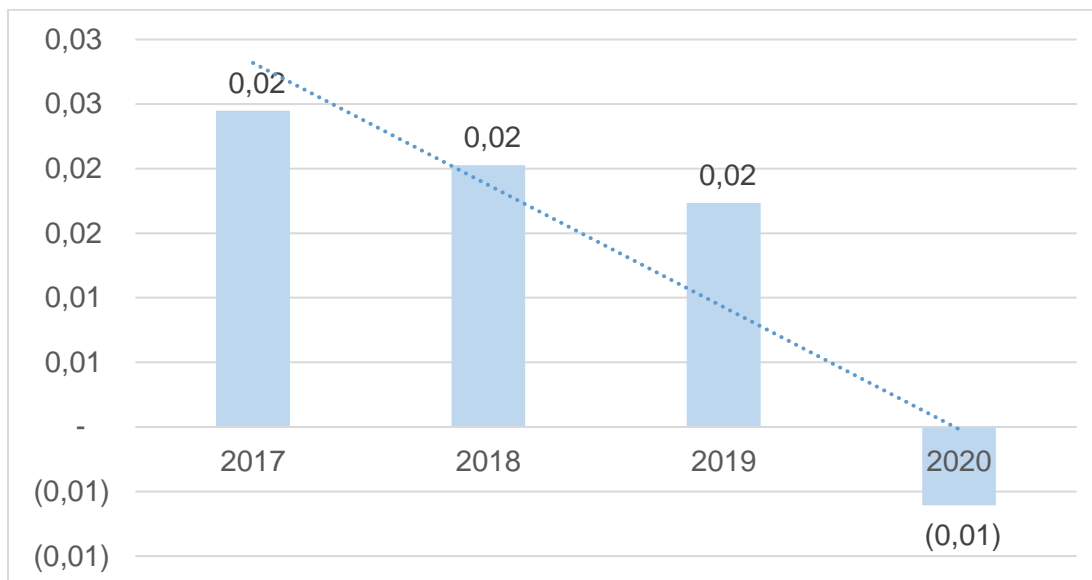
Figura 22

Evolución y tendencia del margen operacional



Margen neto

De acuerdo con este indicador el sector analizado mantiene un margen de utilidad neta promedio del 1%, es decir que por cada dólar en ventas las empresas tienen una utilidad de un centavo. Además, en base a la figura 23 se observa que este margen ha ido disminuyendo con el tiempo sobre todo en el año 2020. Esto debido al aumento de los costos de venta, así como de los gastos no operacionales, dentro de los cuales se encuentran los gastos financieros.

Figura 23*Evolución y tendencia del margen neto*

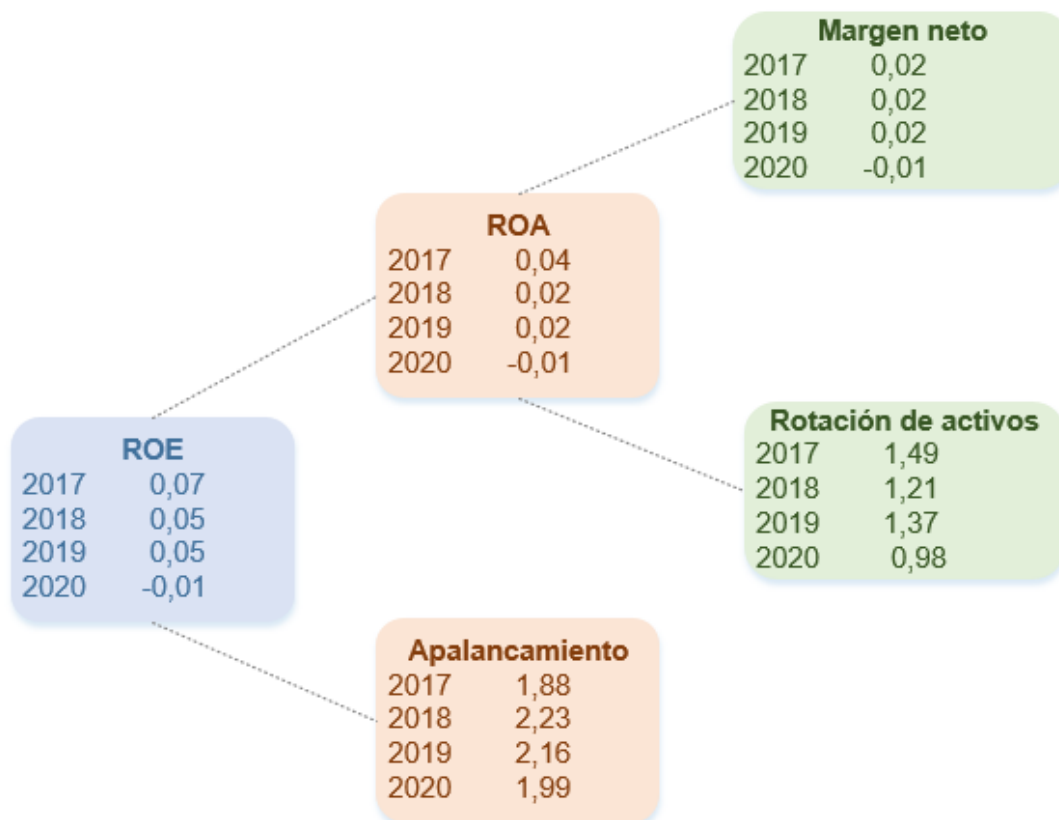
Con respecto a los indicadores de rentabilidad se puede mencionar que todos presentan tendencias decrecientes durante el periodo de análisis, a excepción del margen operacional debido a la reducción de los gastos operacionales. Sin embargo, en términos generales se evidencia un decaimiento de los márgenes de rentabilidad de las empresas del sector.

Análisis de la matriz Dupont

El análisis Dupont es de gran importancia ya que permite conocer que factores están influyendo en la generación de pérdidas o ganancias, de esta manera se pueden tomar decisiones a fin de mejorar la rentabilidad de las empresas. En la figura 24, se presenta el análisis Dupont, que básicamente consiste en desglosar los componentes del ROE o rentabilidad del patrimonio.

Figura 24

Matriz Dupont



Se puede evidenciar que la caída del ROE durante el periodo 2017-2020 se debe mayormente a la disminución del ROA producto de la variación negativa del margen neto. Esto puede significar que no se realizan controles al costo de venta, así como a los gastos operacionales y financieros, pero sobre todo ese margen neto se vio afectado por la caída de las ventas durante el 2020. Por otra parte, la rotación de activos también disminuyó lo que significa que las empresas de este sector han sido menos eficientes para administrar sus recursos, mientras que el apalancamiento ha ido disminuyendo desde el 2018 pero no ha afectado en gran medida al ROE. En conclusión, se puede mencionar que la disminución de la rentabilidad del patrimonio se debe a la disminución de las ventas del año 2020.

Análisis de las fuentes de financiamiento

Las empresas deben contar con financiamiento ya sea interno o externo para poder operar, de esta manera en la tabla 27 se detallan las principales fuentes de financiamiento de algunas de las empresas del sector objeto de estudio.

Tabla 27

Fuentes de financiamiento del sector importador y comercializador de equipos electrónicos

Empresa	Fuentes de financiamiento
ALMACEN EL FOCO CIA. LTDA	Como obligaciones financieras a corto plazo mantienen deudas con Diners Club por el uso de tarjeta de crédito, además en el 2019 realizó un préstamo en Banco Internacional
CIRKWITOS S.A.	En el año 2018 realizó un préstamo por \$118.000 a su accionista Comohogar S.A
ELECTROMECHANICA DE SERVICIOS S.A. MECASER	Al 2018 la empresa mantiene obligaciones financieras a largo plazo por un total de \$ 1.632.071 y en 2019 adquirió un nuevo préstamo a largo plazo por un valor de \$ 1.000.000
FALCON CORPORACION INDUSTRIAL S.A.	En el año 2018 y 2019 solicitó préstamos a terceros Préstamos recibidos en julio de 2019, a un plazo de 60 días de acuerdo con contrato firmado, a una tasa del 11 % anual. Préstamos recibidos en los meses de marzo, mayo, junio y julio del 2019, a un plazo de 90 días de acuerdo con los contratos firmados, a una tasa del 11,83 % anual. Préstamo recibido en noviembre del 2018, a un plazo de 90 días acuerdo a contrato firmado, a una tasa del 11,83 % anual

	<p>Préstamo recibido en julio de 2019, a un plazo de 60 días de acuerdo con contrato firmado, a una tasa del 11 % anual.</p> <p>Además, solicitaron dos préstamos a sus relacionadas Danielcom Equipment Supply S.A y Danielcom USA Corp., para capital de trabajo sin embargo hasta el 31 de diciembre del 2019 no se han definido plazos de pago ni intereses.</p>
<p>GARAJES FLORES SILVA CIA. LTDA.</p>	<p>La empresa durante el 2018 y 2019 mantiene varios préstamos concedidos por los Bancos Guayaquil, Pichincha e Internacional además de mantener un sobregiro bancario por cheques girados y no cobrados.</p>
<p>IMPORTADORA PROVEMATEL CIA. LTDA.</p>	<p>En el 2018 la empresa recibió un préstamo otorgado por los accionistas para el giro del negocio por un valor de \$ 10.000 y en el 2019 tres préstamos a Banco Guayaquil y dos a Banco Pichincha todos con vencimiento en el 2020 y uno en el 2023</p>
<p>ING. MOISES ENCALADA RAMIREZ INMERA C.A.</p>	<p>Durante el periodo 2017-2019 la empresa ha solicitado diversos préstamos a Banco Pichincha a una tasa de interés anual del 9,76%</p>
<p>SEBATELEC CIA. LTDA</p>	<p>En el año 2018 la empresa realizó una inversión en el Banco Internacional al 8,5% de interés nominal anual, con vencimiento en mayo 2019. También mantiene obligaciones con el Banco Internacional por la adquisición de un préstamo al 9,76% de interés anual con vencimiento en noviembre 2023 además de un préstamo con uno de los socios de la compañía</p>

TECNIEQUIPOS S.A.	En el 2018, la Compañía generó varios egresos los cuales causaron un sobregiro contable del saldo en la institución financiera
WODEN-ECUADOR S.A.	Al 31 de diciembre de 2019, la porción a largo plazo de un préstamo del Banco de Guayaquil S.A. es de US\$ 30.721,16 a una tasa de interés del 9,71%% y con vencimiento el 5 de julio de 2022.

Fortalezas y debilidades financieras del sector

Después de realizar el diagnóstico financiero, se pueden determinar las fortalezas y debilidades del sector, los cuales se presentan en la tabla 28.

Tabla 28

Análisis de fortalezas y debilidades del sector

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Adecuada rotación de inventarios • Liquidez moderada • Realizan préstamos con sus partes relacionadas • Clientes diversos tanto del sector público como privado y de diversas industrias y sectores de la economía • Disminución de pasivos a largo plazo al 2020. 	<ul style="list-style-type: none"> • Escasos fondos de inversión • Preferencia de financiación con terceros • Elevado número de días del ciclo de conversión del efectivo • Pérdida de los márgenes de rentabilidad • Incremento del costo de ventas • Exceso de gastos operacionales • Baja rotación de inventarios • Excesivo periodo de cobranza

Capítulo VI

Análisis estadístico de resultados y propuesta

En este capítulo se realizará el análisis de correlación de las variables independientes: capital de trabajo y estructura de capital con los índices de liquidez y rentabilidad, con el fin de determinar el grado de incidencia. Para esto es necesario en primera instancia verificar la normalidad de los datos, para posteriormente realizar la prueba de hipótesis de acuerdo al caso.

Análisis de normalidad de datos

Consiste en realizar un test o prueba de normalidad de los datos a ser analizados, de esta manera se determina la posibilidad de utilizar pruebas paramétricas o no paramétricas para comprobar las hipótesis. Para este análisis existen dos pruebas de contraste numéricas, la de Kolmogorov-Smirnov y Shapiro-Wilk, la primera se utiliza para muestras con más de 50 datos mientras que el segundo test se aplica para muestras pequeñas de máximo 50 datos. En este caso como la muestra es de 60 datos provenientes del cálculo de cada uno de los índices financieros durante el periodo 2017-2020 se aplicará la prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov. Para este test es necesario definir la hipótesis nula y alternativa, así tenemos:

H₀: Las variables provienen de una distribución normal

H₁: Las variables no provienen de una distribución normal

Adicionalmente, se eligió un nivel de significancia del 5%, de esta manera los resultados de la prueba de normalidad se presentan en la tabla 29.

Tabla 29*Test de normalidad de Kolmogorov-Smirnov*

	Kolmogorov-Smirnov		
	Estadístico	gl	Sig.
Periodo promedio de cobro	,136	60	,008
Periodo promedio de pago	,310	60	,000
Días de inventario	,277	60	,000
Ciclo de conversión del efectivo	,102	60	,187
Endeudamiento patrimonial	,420	60	,000
Apalancamiento	,420	60	,000
Endeudamiento del activo	,123	60	,024
Razón corriente	,156	60	,001
Prueba Ácida	,168	60	,000
Rendimiento del patrimonio	,419	60	,000
Rendimiento del activo	,211	60	,000
Margen operacional	,285	60	,000
Margen neto	,353	60	,000

Los resultados obtenidos indican que el valor de probabilidad o p- valor de todas las variables analizadas es de 0 a excepción del ciclo de conversión del efectivo que toma un valor de 0,2.

Para decidir si rechazar o aceptar la hipótesis nula se debe tener en cuenta el siguiente criterio:

Sí, $p\text{-valor} > \text{nivel de significancia}$ aceptamos H_0 , caso contrario se acepta H_1

Por tanto, con base en las hipótesis establecidas se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa para todas las variables analizadas a excepción de la variable ciclo de conversión del efectivo, con esto se concluye que los datos muestrales no provienen de una distribución normal, de esta manera es necesario utilizar pruebas no paramétricas para la prueba de hipótesis de la investigación.

Análisis de correlación

Debido a que los datos no siguen una distribución normal a excepción del ciclo de conversión del efectivo, para este análisis se empleará el coeficiente de correlación de Spearman. En la tabla 30 se detallan los resultados obtenidos de la correlación entre la variable independiente capital de trabajo y la variable dependiente liquidez.

Tabla 30

Correlación de las variables capital de trabajo y liquidez

		Periodo promedio de cobro	Periodo promedio de pago	Días de inventario	Ciclo de conversión del efectivo	Razón corriente	Prueba Ácida
Periodo promedio de cobro	Coefficiente de correlación	1,000	-,200	-,329*	,407**	,233	,428**
	Sig. (bilateral)		,125	,010	,001	,073	,001
Periodo promedio de pago	Coefficiente de correlación		1,000	-,195	-,393**	-,644**	-,665**
	Sig. (bilateral)			,135	,002	,000	,000
Días de inventario	Coefficiente de correlación			1,000	-,563**	-,227	,109
	Sig. (bilateral)				,000	,081	,409
Ciclo de conversión del efectivo	Coefficiente de correlación				1,000	,580**	,231
	Sig. (bilateral)					,000	,076
Razón corriente	Coefficiente de correlación					1,000	,766**
	Sig. (bilateral)						,000
Prueba Ácida	Coefficiente de correlación						1,000
	Sig. (bilateral)						

Nota. *. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

La variable independiente capital de trabajo está definida por cuatro indicadores financieros: periodo promedio de cobro, periodo promedio de pago, días de inventario, ciclo de conversión del efectivo. Mientras que la variable dependiente liquidez se define por medio de dos indicadores financieros: razón corriente y prueba ácida.

Así en base al coeficiente de correlación de Spearman aplicado se tiene que:

Se evidencia una correlación positiva media (0,2) entre periodo promedio de cobro y razón corriente, una correlación positiva media (0,4) entre periodo promedio de cobro y prueba ácida. Correlación negativa considerable (-0,6) entre periodo promedio de pago y razón corriente y de (-0,7) con la prueba ácida, correlación negativa media (-0,2) entre días de inventario y razón corriente, correlación positiva media (0,1) entre días de inventario y prueba ácida.

Mientras que entre el ciclo de conversión del efectivo y la razón corriente existe una correlación positiva considerable (0,6), y con la prueba ácida una correlación positiva media con un coeficiente de (0,2). Adicionalmente si se aplica el coeficiente de correlación de Pearson para la variable ciclo de conversión del efectivo, debido a que presenta una distribución normal, arroja los mismos grados de correlación que con Spearman. En la tabla 31, se presenta los resultados obtenidos de la correlación entre la variable independiente estructura de capital definida por tres indicadores financieros: endeudamiento patrimonial, apalancamiento y endeudamiento del activo y la variable dependiente liquidez.

Tabla 31*Correlación de las variables estructura de capital y liquidez*

		Endeudamiento patrimonial	Apalancamiento	Endeudamiento del activo	Razón corriente	Prueba Ácida
Endeudamiento patrimonial	Coefficiente de correlación	1,000	1,000**	,902**	-,741**	-,644**
	Sig. (bilateral)			,000	,000	,000
Apalancamiento	Coefficiente de correlación		1,000	,902**	-,741**	-,644**
	Sig. (bilateral)			,000	,000	,000
Endeudamiento del activo	Coefficiente de correlación			1,000	-,840**	-,742**
	Sig. (bilateral)				,000	,000
Razón corriente	Coefficiente de correlación				1,000	,766**
	Sig. (bilateral)					,000
Prueba Ácida	Coefficiente de correlación					1,000
	Sig. (bilateral)					

Nota. *. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Los resultados indican que existe una correlación negativa considerable (-0,7) entre el endeudamiento patrimonial y la razón corriente y una correlación negativa considerable (-0,6) con la prueba ácida. También se presenta una correlación negativa considerable entre el apalancamiento con la razón corriente (-0,7) y con la prueba ácida se obtuvo un coeficiente de (-0,6). Por último, el endeudamiento del activo presenta una correlación negativa muy fuerte con la razón corriente (-0,8) y una correlación negativa considerable con la prueba ácida (-0,7).

En la tabla 32, se exponen los resultados de la correlación entre la variable independiente capital de trabajo y la variable dependiente rentabilidad definida por cuatro razones financieras: rentabilidad del patrimonio, rentabilidad del activo, margen operacional, margen neto.

Tabla 32*Correlación entre las variables capital de trabajo y rentabilidad*

		Periodo promedio de cobro	Periodo promedio de pago	Días de inventario	Ciclo de conversión del efectivo	Rendimiento del patrimonio	Rendimiento del activo	Margen operacional	Margen neto
Periodo promedio de cobro	Coefficiente de correlación	1,000	-,200	-,329*	,407**	,005	,055	,287*	,111
	Sig. (bilateral)		,125	,010	,001	,968	,675	,026	,400
Periodo promedio de pago	Coefficiente de correlación		1,000	-,195	-,393**	-,140	-,446**	-,397**	-,417**
	Sig. (bilateral)			,135	,002	,287	,000	,002	,001
Días de inventario	Coefficiente de correlación			1,000	-,563**	,310*	,355**	,067	,262*
	Sig. (bilateral)				,000	,016	,005	,609	,043
Ciclo de conversión del efectivo	Coefficiente de correlación				1,000	-,287*	-,041	,266*	,035
	Sig. (bilateral)					,026	,755	,040	,791

Nota. *. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Se observa que no existe correlación entre el periodo promedio de cobro y el rendimiento del patrimonio, mientras que con el rendimiento del activo presenta una correlación positiva débil (0,05), con el margen operacional una correlación positiva media (0,3) y con el margen neto también existe una correlación positiva media (0,1). Por otra parte, el periodo promedio de pago tiene una correlación negativa media (-0,1) con el rendimiento del patrimonio, mientras que con el rendimiento del activo, margen operacional y margen neto también presenta una correlación negativa media con un coeficiente de -0,4.

En cuanto a los días de inventario presenta una correlación positiva media con el rendimiento del patrimonio, rendimiento del activo y margen neto mientras que con el margen operacional mantiene una correlación positiva débil (0,07). Por otra parte, el ciclo de conversión del efectivo mantiene una correlación negativa media con el rendimiento del patrimonio, una correlación negativa débil con el rendimiento del activo mientras que con el margen operacional presenta una correlación positiva media y con el margen neto una correlación positiva débil. Finalmente, en la tabla 33, se detallan los resultados obtenidos de la correlación entre la variable independiente estructura de capital y la variable dependiente rentabilidad.

Tabla 33*Correlación entre las variables estructura de capital y rentabilidad*

		Endeudamiento patrimonial	Apalancamiento	Endeudamiento del activo	Rendimiento del patrimonio	Rendimiento del activo	Margen operacional	Margen neto
Endeudamiento patrimonial	Coefficiente de correlación	1,000	1,000**	,902**	-,059	-,230	-,281*	-,264*
	Sig. (bilateral)			,000	,652	,078	,029	,041
Apalancamiento	Coefficiente de correlación		1,000	,902**	-,059	-,230	-,281*	-,264*
	Sig. (bilateral)			,000	,652	,078	,029	,041
Endeudamiento del activo	Coefficiente de correlación			1,000	,039	-,325*	-,380**	-,363**
	Sig. (bilateral)				,767	,011	,003	,004

Nota. *. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Los resultados demuestran que existe una correlación negativa débil (0,03) entre endeudamiento patrimonial y rendimiento del patrimonio y una correlación negativa media entre el endeudamiento patrimonial y las tres variables de rentabilidad: rendimiento del activo, margen operacional y margen neto. Así mismo la variable independiente de apalancamiento mantiene la misma correlación con las cuatro variables de rentabilidad. Y el endeudamiento del activo presenta una correlación positiva débil (0,04) con el rendimiento del patrimonio y una correlación negativa media con el rendimiento del activo, margen operacional y margen neto.

Prueba de las hipótesis de investigación

Para comprobar las hipótesis planteadas es necesario considerar el valor de significancia o también conocido como valor- p, así, cuando este valor- p es menor o igual a 0,05, se puede concluir que la correlación es significativa, lo que indica una relación real, no debida al azar.

Para esto se debe tomar en cuenta la siguiente regla de decisión:

Sí, nivel de significancia $\leq 0,05$ se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternativa (H_1), indicando que la correlación entre dos variables es significativa. A continuación, se detallan aquellas correlaciones que resultaron significativas dentro del análisis realizado anteriormente.

Hipótesis general 1

H1: Las estrategias financieras relacionadas con la administración del capital de trabajo inciden en la liquidez y rentabilidad de las PYMES importadoras y comercializadoras de equipos electrónicos de la ciudad de Quito.

H0: Las estrategias financieras relacionadas con la administración del capital de trabajo no inciden en la liquidez y rentabilidad de las PYMES importadoras y comercializadoras de equipos electrónicos de la ciudad de Quito.

Tabla 34

Correlación entre el capital de trabajo y la liquidez y rentabilidad

		Capital de trabajo	Liquidez	Rentabilidad
Capital de trabajo	Coefficiente de correlación	1,000	,175	-,036
	Sig. (bilateral)		,182	,788

Decisión: Como el nivel de significancia obtenido entre las variables no es menor a 0,05 (sig. = 0,182 > 0,05) (sig. = 0,788 > 0,05); por ende, se acepta la hipótesis nula.

Interpretación: en este caso no existe una relación significativa entre las variables capital de trabajo y la liquidez y rentabilidad de las PYMES importadoras y comercializadoras de equipos electrónicos de la ciudad de Quito.

Hipótesis general 2

H1: Las estrategias financieras relacionadas con la estructura de capital inciden en la liquidez y rentabilidad de las PYMES importadoras y comercializadoras de equipos electrónicos de la ciudad de Quito

H0: Las estrategias financieras relacionadas con la estructura de capital no inciden en la liquidez y rentabilidad de las PYMES importadoras y comercializadoras de equipos electrónicos de la ciudad de Quito

Tabla 35

Correlación entre la estructura de capital y la liquidez y rentabilidad

		Estructura de capital	Liquidez	Rentabilidad
Estructura de capital	Coefficiente de correlación	1,000	-,744**	-,211
	Sig. (bilateral)		,000	,106

Decisión: El nivel de significancia obtenido entre las variables estructura de capital y liquidez es menor a 0,05 (sig. = 0,00 < 0,05); por ende, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

El nivel de significancia obtenido entre las variables estructura de capital y rentabilidad no es menor a 0,05 (sig. = 0,106 > 0,05); por ende, se acepta la hipótesis nula.

Interpretación: en este caso existe una relación significativa entre las variables estructura de capital y la liquidez de las PYMES importadoras y comercializadoras de equipos electrónicos de la ciudad de Quito mientras que entre la estructura de capital y la rentabilidad no existe una relación significativa.

Hipótesis específica 1

H1: Existe una relación significativa entre el periodo promedio de cobro y el indicador de prueba ácida.

H0: No existe una relación significativa entre el periodo promedio de cobro y el indicador de prueba ácida.

Decisión: Como el nivel de significancia obtenido entre ambas variables es menor a 0,05 (sig. = 0,001 < 0,05); por ende, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Interpretación: existe una relación significativa entre el periodo promedio de cobro y la prueba ácida, debido a que la correlación es positiva nos indica que a mayor

número de días en las cuentas por cobrar mayor es el índice de prueba ácida. Además, la relación o dependencia entre estas variables es del 43% aproximadamente.

Hipótesis específica 2

H1: Existe una relación significativa entre periodo promedio de pago y el indicador de razón corriente.

H0: No existe una relación significativa entre periodo promedio de pago y el indicador de razón corriente.

Decisión: Como el nivel de significancia obtenido entre ambas variables es menor a 0,05 (sig. = 0,000 < 0,05); por ende, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Interpretación: esto quiere decir que existe una relación significativa entre periodo promedio de pago y el indicador de razón corriente, debido a que la correlación es negativa esto nos indica que a menor periodo promedio de pago mayor es el índice de razón corriente. Además, la relación o dependencia entre estas variables es del 64% aproximadamente.

Hipótesis específica 3

H1: Existe una relación significativa entre periodo promedio de pago y la prueba ácida.

H0: No existe una relación significativa entre periodo promedio de pago y la prueba ácida.

Decisión: Como el nivel de significancia obtenido entre ambas variables es menor a 0,05 (sig. = 0,000 < 0,05); por ende, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Interpretación: esto quiere decir que existe una relación significativa entre periodo promedio de pago y el indicador de razón corriente, debido a que la correlación es negativa esto nos indica que a menor periodo promedio de pago mayor es la prueba

ácida. Además, la relación o dependencia entre estas variables es del 67% aproximadamente.

Hipótesis específica 4

H1: Existe una relación significativa entre el ciclo de conversión del efectivo y el indicador de razón corriente.

H0: No existe una relación significativa entre el ciclo de conversión del efectivo y el indicador de razón corriente.

Decisión: Como el nivel de significancia obtenido entre ambas variables es menor a 0,05 (sig. = 0,000 < 0,05); por ende, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Interpretación: esto quiere decir que existe una relación significativa entre el ciclo de conversión del efectivo y la razón corriente, debido a que la correlación es positiva esto nos indica que a mayor número de días del ciclo de conversión del efectivo mayor es el índice de razón corriente. Además, la relación o dependencia entre estas variables es del 58% aproximadamente.

Hipótesis específica 5

H1: Existe una relación significativa entre el endeudamiento patrimonial y el indicador de razón corriente.

H0: No existe una relación significativa entre el endeudamiento patrimonial y el indicador de razón corriente.

Decisión: Como el nivel de significancia obtenido entre ambas variables es menor a 0,05 (sig. = 0,000 < 0,05); por ende, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Interpretación: esto quiere decir que existe una relación significativa entre el endeudamiento patrimonial y la razón corriente, debido a que la correlación es negativa esto nos indica que a mayor endeudamiento patrimonial menor es el índice de razón

corriente. Además, la relación o dependencia entre estas variables es del 74% aproximadamente.

Hipótesis específica 6

H1: Existe una relación significativa entre el endeudamiento patrimonial y el indicador de prueba ácida.

H0: No existe una relación significativa entre el endeudamiento patrimonial y el indicador de prueba ácida.

Decisión: Como el nivel de significancia obtenido entre ambas variables es menor a 0,05 (sig. = 0,000 < 0,05); por ende, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Interpretación: esto quiere decir que existe una relación significativa entre el endeudamiento patrimonial y la prueba ácida, debido a que la correlación es negativa esto nos indica que a mayor endeudamiento patrimonial menor es el índice de prueba ácida. Además, la relación o dependencia entre estas variables es del 64% aproximadamente.

Hipótesis específica 7

H1: Existe una relación significativa entre el apalancamiento y el indicador de razón corriente.

H0: No existe una relación significativa entre el apalancamiento y el indicador de razón corriente.

Decisión: Como el nivel de significancia obtenido entre ambas variables es menor a 0,05 (sig. = 0,000 < 0,05); por ende, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Interpretación: esto quiere decir que existe una relación significativa entre el apalancamiento y la razón corriente, debido a que la correlación es negativa esto nos

indica que a mayor apalancamiento menor es el índice de razón corriente. Además, la relación o dependencia entre estas variables es del 74% aproximadamente.

Hipótesis específica 8

H1: Existe una relación significativa entre el apalancamiento y el indicador de prueba ácida.

H0: No existe una relación significativa entre el apalancamiento y el indicador de prueba ácida.

Decisión: Como el nivel de significancia obtenido entre ambas variables es menor a 0,05 (sig. = 0,000 < 0,05); por ende, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Interpretación: esto quiere decir que existe una relación significativa entre el apalancamiento y la prueba ácida, debido a que la correlación es negativa esto nos indica que a mayor apalancamiento menor es el índice de prueba ácida. Además, la relación o dependencia entre estas variables es del 64% aproximadamente.

Hipótesis específica 9

H1: Existe una relación significativa entre el endeudamiento del activo y el indicador de razón corriente.

H0: No existe una relación significativa entre el endeudamiento del activo y el indicador de razón corriente.

Decisión: Como el nivel de significancia obtenido entre ambas variables es menor a 0,05 (sig. = 0,000 < 0,05); por ende, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Interpretación: esto quiere decir que existe una relación significativa entre el endeudamiento del activo y la razón corriente, debido a que la correlación es negativa esto nos indica que a mayor endeudamiento del activo menor es el índice de razón

corriente. Además, la relación o dependencia entre estas variables es del 84% aproximadamente.

Hipótesis específica 10

H1: Existe una relación significativa entre el endeudamiento del activo y el indicador de prueba ácida.

H0: No existe una relación significativa entre el endeudamiento del activo y el indicador de prueba ácida.

Decisión: Como el nivel de significancia obtenido entre ambas variables es menor a 0,05 (sig. = 0,000 < 0,05); por ende, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Interpretación: esto quiere decir que existe una relación significativa entre el endeudamiento del activo y la prueba ácida, debido a que la correlación es negativa esto nos indica que a mayor endeudamiento del activo menor es el índice de prueba ácida. Además, la relación o dependencia entre estas variables es del 74% aproximadamente.

Hipótesis específica 11

H1: Existe una relación significativa entre el periodo promedio de cobro y el margen operacional.

H0: No existe una relación significativa entre el periodo promedio de cobro y el margen operacional.

Decisión: Como el nivel de significancia obtenido entre ambas variables es menor a 0,05 (sig. = 0,026 < 0,05); por ende, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Interpretación: esto quiere decir que existe una relación significativa entre el periodo promedio de cobro y el margen operacional, debido a que la correlación es positiva esto nos indica que a mayor número de días en las cuentas por cobrar mayor

es el margen operacional. Además, la relación o dependencia entre estas variables es del 29% aproximadamente.

Hipótesis específica 12

H1: Existe una relación significativa entre el periodo promedio de pago y el rendimiento del activo.

H0: No existe una relación significativa entre el periodo promedio de pago y el rendimiento del activo.

Decisión: Como el nivel de significancia obtenido entre ambas variables es menor a 0,05 (sig. = 0,000 < 0,05); por ende, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Interpretación: esto quiere decir que existe una relación significativa entre el periodo promedio de pago y el rendimiento del activo, debido a que la correlación es negativa esto nos indica que a mayor periodo promedio de pago menor es el rendimiento del activo. Además, la relación o dependencia entre estas variables es del 45% aproximadamente.

Hipótesis específica 13

H1: Existe una relación significativa entre el periodo promedio de pago y el margen operacional.

H0: No existe una relación significativa entre el periodo promedio de pago y el margen operacional.

Decisión: Como el nivel de significancia obtenido entre ambas variables es menor a 0,05 (sig. = 0,002 < 0,05); por ende, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Interpretación: esto quiere decir que existe una relación significativa entre el periodo promedio de pago y el margen operacional, debido a que la correlación es negativa esto nos indica que a mayor periodo promedio de pago menor es el margen

operacional. Además, la relación o dependencia entre estas variables es del 40% aproximadamente.

Hipótesis específica 14

H1: Existe una relación significativa entre el periodo promedio de pago y el margen neto.

H0: No existe una relación significativa entre el periodo promedio de pago y el margen neto.

Decisión: Como el nivel de significancia obtenido entre ambas variables es menor a 0,05 (sig. = 0,001 < 0,05); por ende, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Interpretación: esto quiere decir que existe una relación significativa entre los el periodo promedio de pago y el margen neto, debido a que la correlación es negativa esto nos indica que a mayor periodo promedio de pago menor es el margen neto. Además, la relación o dependencia entre estas variables es del 42% aproximadamente.

Hipótesis específica 15

H1: Existe una relación significativa entre los días de inventario y el rendimiento del patrimonio.

H0: No existe una relación significativa entre los días de inventario y el rendimiento del patrimonio.

Decisión: Como el nivel de significancia obtenido entre ambas variables es menor a 0,05 (sig. = 0,016 < 0,05); por ende, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Interpretación: esto quiere decir que existe una relación significativa entre los días de inventario y el rendimiento del patrimonio, debido a que la correlación es positiva esto nos indica que a mayor número de días del inventario mayor es el

rendimiento del patrimonio. Además, la relación o dependencia entre estas variables es del 31% aproximadamente.

Hipótesis específica 16

H1: Existe una relación significativa entre los días de inventario y el rendimiento del activo

H0: No existe una relación significativa entre los días de inventario y el rendimiento del activo.

Decisión: Como el nivel de significancia obtenido entre ambas variables es menor a 0,05 ($\text{sig.} = 0,005 < 0,05$); por ende, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Interpretación: esto quiere decir que existe una relación significativa entre los días de inventario y el rendimiento del activo, debido a que la correlación es positiva esto nos indica que a mayor número de días de inventario mayor es el rendimiento del activo. Además, la relación o dependencia entre estas variables es del 36% aproximadamente.

Una vez realizadas las pruebas de hipótesis tanto generales como específicas se concluye que con respecto a las hipótesis generales existe una relación significativa entre las variables estructura de capital y la liquidez de las PYMES importadoras y comercializadoras de equipos electrónicos de la ciudad de Quito. La correlación entre ambas variables es negativa fuerte con un coeficiente de -0,74, lo que quiere decir que mientras más altos sean los índices relacionados con la estructura de capital: endeudamiento patrimonial, apalancamiento, endeudamiento del activo, menores serán los índices de liquidez: razón corriente y prueba ácida, además las variables presentan una relación del 74%.

Propuesta

Con base en el análisis situacional y análisis financiero realizado al sector importador y comercializador de equipos electrónicos, en este apartado se establecerán las estrategias financieras que permitan mejorar los índices de liquidez y sobre todo de rentabilidad, los cuales se han visto afectados durante el periodo de análisis 2017-2020.

Objetivo general

Definir estrategias financieras para las empresas del sector importador y comercializador de equipos electrónicos de la ciudad de Quito

Objetivos específicos

- Establecer estrategias financieras enfocadas en mejorar la administración del capital de trabajo.
- Establecer estrategias financieras enfocadas en maximizar los índices de liquidez y rentabilidad.

Análisis FODA**Fortalezas**

- Adecuada rotación de inventarios
- Liquidez moderada
- Realizan préstamos con sus partes relacionadas
- Clientes diversos tanto del sector público como privado y de diversas industrias y sectores de la economía
- Disminución de pasivos a largo plazo al 2020

Debilidades

- Escasos fondos de inversión
- Preferencia de financiación con terceros
- Elevado número de días del ciclo de conversión del efectivo

- Pérdida de los márgenes de rentabilidad
- Incremento del costo de ventas
- Exceso de gastos operacionales

Amenazas

- Contracción de la economía
- Baja demanda de productos electrónicos
- Tendencia decreciente de importaciones durante el último periodo 2019-2020
- Tasas de interés activa más altas en 2021 comparadas con las del año 2019

Oportunidades

- Incremento de la inversión extranjera directa
- Proveedores de mercadería reconocidos a nivel mundial
- Poca competencia
- Alta calidad de productos que ofrecen proveedores internacionales
- Tasa de inflación baja en la división de consumo de equipos electrónicos
- Crecimiento de compras en línea

El cruce de las variables: fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas se presentan en la tabla 36, de esta manera la matriz permite definir cuatro tipos de estrategias. Aquellas que relacionan las fortalezas con las amenazas ayudan a establecer estrategias defensivas o reactivas, mientras que al relacionar las fortalezas con las oportunidades se crean las estrategias ofensivas o de crecimiento. Por último, están las estrategias adaptativas o de reorientación que se obtienen al relacionar las debilidades con las oportunidades, mientras que las estrategias de supervivencia se obtienen entrelazando las debilidades y amenazas.

Tabla 36*Matriz de estrategias financieras*

	Fortalezas	Debilidades
	Adecuada rotación de inventarios	Escasos fondos de inversión
	Liquidez moderada	Preferencia de financiación con terceros
	Realizan préstamos con sus partes relacionadas	Elevado número de días del ciclo de conversión del efectivo
	Clientes diversos tanto del sector público como privado y de diversas industrias y sectores de la economía	Pérdida de los márgenes de rentabilidad
		Incremento del costo de ventas
		Exceso de gastos operacionales
Amenazas	Estrategias defensivas (FA)	Estrategias de supervivencia (DA)
Contracción de la economía	Solicitar préstamos a partes relacionadas como accionistas o a sus controladoras, con interés y plazos más convenientes que el sistema financiero.	Elaborar presupuesto de costos y gastos administrativos y de ventas
Baja demanda de productos electrónicos durante el último periodo 2019-2020	Elaborar segmentación de clientes	Implementar un sistema ERP que permita llevar un control de los recursos empresariales
Tasas de interés activa más altas en 2021 comparadas con las del año 2019		
Oportunidades	Estrategias ofensivas (FO)	Estrategias adaptativas (DO)
Incremento de la inversión extranjera directa	Realizar ventas de productos y ofrecer asesoría en línea, de manera que permita incrementar la rotación del inventario	Mejorar el poder de negociación con los proveedores para incrementar el número de días para pagar a proveedores, sin comprometer la reputación de la empresa
Proveedores de mercadería reconocidos a nivel mundial	Retención y fidelización de clientes	Incrementar el capital social o patrimonio
Poca competencia		
Crecimiento de compras en línea		

Definición de objetivos empresariales

Establecer nuevos objetivos empresariales ayudará a mejorar la situación financiera especialmente en los aspectos de liquidez y rentabilidad, en la tabla 37 se presentan los objetivos definidos con sus respectivas estrategias.

Tabla 37

Establecimiento de objetivos empresariales

Objetivos	Estrategias
Incrementar las ventas y mejorar la rotación de inventarios	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar ventas de productos y ofrecer asesoría en línea, de manera que permita incrementar la rotación del inventario • Retención y fidelización de clientes • Mejorar la propuesta de valor del producto
Reducir el número de días del ciclo de conversión del efectivo y del periodo de pago a proveedores	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar el poder de negociación con los proveedores para renegociar las deudas existentes y así incrementar el número de días para pagar a proveedores, sin comprometer la reputación de la empresa
Optimizar los costos de venta así como los gastos operacionales	<ul style="list-style-type: none"> • Implementar un sistema ERP que permita llevar un control de los recursos empresariales • Elaborar presupuesto de costos y gastos administrativos y de ventas • Ajustar la nómina del área comercial a la demanda actual • Reducir la inversión de servicios no esenciales.
Controlar la gestión de las cuentas por cobrar	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar segmentación de clientes de acuerdo con su potencial económico

Reducir los niveles de endeudamiento y optimizar los gastos financieros	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar un proceso que permita acelerar el tiempo de las cuentas por cobrar. • Solicitar préstamos a partes relacionadas como accionistas o a sus controladoras con interés y plazos más convenientes que el sistema financiero. • Incrementar el capital social o patrimonio
---	---

Establecimiento de políticas

Las políticas son aquellos planes o lineamientos que se deben seguir para poder cumplir con los objetivos que se han establecido, en la tabla 38 se detallan las políticas definidas con sus correspondientes estrategias.

Tabla 38

Establecimiento de políticas financieras

Políticas	Estrategias
Brindar un servicio y atención de calidad a los clientes	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar ventas de productos y ofrecer asesoría en línea, de manera que permita incrementar la rotación del inventario • Retención y fidelización de clientes • Mejorar la propuesta de valor del producto
Mantener una comunicación constante con los proveedores	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar el poder de negociación con los proveedores para incrementar el número de días para pagar a proveedores, sin comprometer la reputación de la empresa
Controlar de manera mensual los costos de venta y gastos de operación	<ul style="list-style-type: none"> • Implementar un sistema ERP que permita llevar un control de los recursos empresariales

<p>Monitorear las cuentas por cobrar de los clientes cada mes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar presupuesto de costos y gastos administrativos y de ventas • Ajustar la nómina del área comercial a la demanda actual • Reducir la inversión de servicios no esenciales. • Diseñar un proceso que permita acelerar el tiempo de las cuentas por cobrar.
<p>Evaluar el grado de dependencia del financiamiento con terceros</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitar préstamos a partes relacionadas como accionistas o a sus controladoras con interés y plazos más convenientes que el sistema financiero. • Incrementar el capital social o patrimonio en caso de ser necesario.

Establecimiento de acciones a seguir de cada estrategia

En la tabla 39 se establecen las acciones a realizar para el cumplimiento de cada una de las estrategias financieras.

Tabla 39

Acciones a realizar en cada estrategia financiera

Estrategias	Acciones a seguir
<p>Realizar ventas de productos y ofrecer asesoría en línea, de manera que permita incrementar la rotación del inventario</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Creación de página web, e incluir la opción de compra y soporte o asesoría en línea sobre el uso de los productos. • Promocionar en diferentes plataformas digitales aquellos productos y servicios que sean factibles, maximizando la presencia digital de la empresa.

Retención y fidelización de clientes	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer descuentos, incentivos, servicio técnico gratuito por compras recurrentes o frecuentes.
Mejorar la propuesta de valor del producto	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer la percepción actual que los clientes tienen sobre los productos y servicios con el fin de fomentar su uso. • Ajustar los precios para que se acoplen con las empresas y clientes que presenten problemas de liquidez • Difundir testimonios de clientes sobre la ayuda que generan los productos en la época actual.
Mejorar el poder de negociación con los proveedores para incrementar el número de días para pagar a proveedores, sin comprometer la reputación de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar proyecciones de flujo de caja • Negociar el aumento del periodo en el que se difieren las cuentas por pagar a los proveedores • Cumplir con los plazos establecidos para brindar seguridad • Crear un perfil y el proceso de pago de cada proveedor • Buscar alternativas de proveedores
Implementar un sistema ERP que permita llevar un control de los recursos empresariales	<ul style="list-style-type: none"> • Calcular el costo/beneficio de su implementación
Elaborar presupuesto de costos y gastos administrativos y de ventas	<ul style="list-style-type: none"> • Pronosticar y establecer metas de ventas, costo de venta, así como de gastos operacionales

	<ul style="list-style-type: none"> • Medir las capacidades de la empresa para cumplir con las estimaciones realizadas • Monitorear las desviaciones del presupuesto
<p>Ajustar la nómina del área comercial a la demanda actual</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluar las tareas que realiza la plantilla del área comercial, de ventas y de marketing
<p>Reducir la inversión de servicios no esenciales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Revisar y analizar la importancia de ciertos gastos como pólizas de seguros, suscripciones en software de acuerdo con la situación actual
<p>Diseñar un proceso que permita acelerar el tiempo de las cuentas por cobrar.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluar y detallar el perfil crediticio del cliente • Realizar una clasificación de acuerdo al potencial de compra y a su potencial económico • Establecer descuentos o incentivos por pronto pago e intereses moratorios por incumplir con los pagos pactados.
<p>Solicitar préstamos a partes relacionadas como accionistas o a sus controladoras con interés y plazos más convenientes que el sistema financiero.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Revisar los préstamos actuales y analizar los términos y condiciones • Definir el monto, el plazo, la tasa de interés y bajo qué condiciones se realizará los préstamos.
<p>Incrementar el capital social o patrimonio en caso de ser necesario.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Reinvertir las utilidades de los propietarios o aportar mayor capital en caso de ser necesario.

Capítulo VII

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

- **Objetivo específico 1:** Realizar el diagnóstico situacional del sector importador y comercializador de equipos electrónicos en el Ecuador.

Al realizar el diagnóstico situacional del sector se encontró en el aspecto macroeconómico, varias señales de alerta en el 2020 como el decrecimiento del 7,75% del PIB. Un déficit fiscal que representa el 7,58% del PIB nominal, una deuda agregada que representó el 65,3% del PIB y un mercado de valores poco desarrollado. Con respecto al análisis del micro ambiente las empresas de este sector trabajan tanto con empresas públicas y privadas y se relacionan con proveedores internacionales en mayor parte. En el análisis del ambiente interno se obtuvo que la mayor parte de las empresas analizadas tienen políticas que ayudan a administrar los riesgos financieros.

La situación del sector importador y comercializador de equipos electrónicos con respecto al macro ambiente, se puede mencionar que la situación económica del país es incierta, además de presentar una caída de todos los indicadores macroeconómicos al 2020. En cuanto al micro ambiente existe poca competencia dentro de este sector, los principales clientes son empresas tanto del sector público como privado de diversos sectores. Y sus principales proveedores son empresas extranjeras debido a que los productos que comercializan son importados de diversos países.

- **Objetivo específico 2:** Realizar el análisis financiero de las PYMES importadoras y comercializadoras de equipos electrónicos de la ciudad de Quito durante el periodo 2017-2020 e interpretar los resultados obtenidos.

Los principales resultados obtenidos en el análisis financiero realizado fueron que el periodo promedio de cobro en el año 2020 es muy elevado, pagan a sus proveedores cada 73 días y los inventarios rotan cada 177 días, por ende, el ciclo de

caja es de 143 días lo cual refleja problemas de liquidez. El financiamiento de estas empresas depende más de terceros, pero desde el año 2018 ha ido disminuyendo. Con respecto a la liquidez se mantiene en niveles moderados, mientras que la rentabilidad se ha visto afectada sobre todo en el 2020 con una drástica disminución.

El análisis financiero realizado al sector nos ayuda a concluir que existen ciertos problemas tanto de liquidez como de rentabilidad, debido a que el ciclo de conversión del efectivo es alto con un promedio de 143 días. Además, se logró evidenciar por medio de los indicadores de solvencia que las empresas de este sector dependen más del financiamiento de terceros, también se evidencia que el ROE es bajo con un promedio del 4% y los márgenes de rentabilidad durante el periodo 2017-2020 decayeron.

- **Objetivo específico 3:** Determinar la incidencia de las estrategias financieras relacionadas con el capital de trabajo sobre los indicadores de liquidez y rentabilidad por medio del análisis de correlación.

El análisis de correlación dio como resultado que no existe una relación significativa entre las variables capital de trabajo y la liquidez y rentabilidad, pero si se analiza entre sub variables existe una relación significativa entre el periodo promedio de pago y la razón corriente con una dependencia del 67%.

Existe relación entre las estrategias de capital de trabajo y los índices de liquidez específicamente entre el periodo promedio de cobro y la prueba ácida con una relación del 40%, los días de inventario y la prueba ácida con un 10%, el ciclo de conversión del efectivo con la razón corriente en un 60%. Por otra parte, está la relación que existe entre los días de inventario con el ROE y ROA en un 31% y 36% respectivamente, sin embargo, en la comprobación de la hipótesis general se determinó que no existe una relación significativa entre el capital de trabajo con los índices de liquidez y rentabilidad.

- **Objetivo específico 4:** Determinar la incidencia de las estrategias financieras relacionadas con la estructura de capital sobre los indicadores de liquidez y rentabilidad por medio del análisis de correlación.

Con el análisis de correlación se obtuvo como principal resultado que las estrategias financieras relacionadas con la estructura de capital si inciden sobre la liquidez, pero no sobre la rentabilidad.

Las variables que definen la estructura de capital presentan relación con la variable liquidez, específicamente entre el endeudamiento patrimonial y la razón corriente en un 74% así como con la prueba ácida con un 64%. El apalancamiento y la razón corriente, así como con la prueba ácida mantienen el mismo porcentaje de relación. Mientras que el endeudamiento del activo presenta una relación con la razón corriente y la prueba ácida en un 84% y 72% respectivamente, en la comprobación de la hipótesis general se determinó que, si existe una relación significativa entre la estructura de capital, pero solo con la variable liquidez.

- **Objetivo específico 5:** Establecer estrategias financieras enfocadas en mejorar los índices de liquidez y rentabilidad.

Las principales estrategias financieras que se establecieron para enfrentar la situación de las empresas comercializadoras e importadoras de equipos electrónicos están enfocadas en reducir el ciclo de conversión del efectivo, incrementar las ventas, reducir los costos de venta, así como los gastos operacionales.

Recomendaciones

Crear planes de contingencia financieros que ayuden a tomar las medidas necesarias en caso de que sucedan acontecimientos que puedan afectar con el normal funcionamiento de las empresas.

Reducir el ciclo de conversión del efectivo, disminuyendo el periodo promedio de cobro, mejorando las relaciones con los proveedores y llevando un mejor control de la rotación de inventarios, con el fin de disminuir la necesidad de financiamiento.

Estudiar el caso particular sobre la situación financiera de cada una de las empresas pertenecientes a este sector, antes de aplicar las estrategias financieras propuestas tomando en cuenta que fueron planteadas considerando las fortalezas y debilidades del sector.

Lista de Referencias

- Alquicira, J. (10 de Octubre de 2017). *Conogasi.org*. Recuperado el 22 de Enero de 2021, de Análisis de correlación: <http://conogasi.org/articulos/analisis-de-correlacion-2/>
- Banco Central del Ecuador. (s.f.). Recuperado el 9 de Febrero de 2021, de Breve nota metodológica del cálculo del Índice de Confianza Empresarial: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Encuestas/EOE/NotaMetodologicalCE.pdf>
- Banco Central del Ecuador . (Enero de 2021). Obtenido de Estadísticas Macroeconómica- Presentación Coyuntural : <https://contenido.bce.fin.ec//documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/EstMacro012021.pdf>
- Boscán, M., & Sandra, M. (2009). Estrategias de financiamiento para el desarrollo endógeno del sector confección zuliano. *Telos*, 402-417.
- Briozzo, A., Vigier, H., Castillo, N., Pesce, G., & Speroni, C. (2016). Decisiones de financiamiento en pymes: ¿existen diferencias en función del tamaño y la forma legal? *Estudios Gerenciales*, 71-81.
doi:<https://doi.org/10.1016/j.estger.2015.11.003>
- Cueva, J., & Rojas, D. (2019). Estrategias de gestión del efectivo y rentabilidad de las empresas ecuatorianas: caso sectores construcción y transporte. *Digital Publisher CEIT*, 39-48. doi:<https://doi.org/10.33386/593dp.2019.5-1.128>
- El Universo. (29 de Junio de 2020). El COVID-19 deja en números rojos a las importaciones con \$1371 millones menos en primer cuatrimestre. pág. 1.
Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2020/06/28/nota/7887936/desplome-importaciones-impacto-covid-19-crisis-empresas>

- Esparza, J. L. (s.f.). *Estructura de capital*. Recuperado el 12 de Enero de 2021, de <http://web.uqroo.mx/archivos/jlesparza/acpef140/3.3a%20Estructura%20capital.pdf>
- Gutiérrez, J., & Tapia, J. (2016). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista Valor Contable*, 9-32.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2007). *Fundamentos de metodología de la investigación*. México D.F: McGraw-Hill/Interamericana Editores .
- Herrera, A., Betancourt, V., Herrera, A., Vega, S., & Vivanco, E. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. *Quipukamayoc*, 153-162. doi:<https://doi.org/10.15381/quipu.v24i46.13249>
- Jaramillo, S. (2016). Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia. *Revista Finanzas y Política Económica*, 327-347. doi:10.14718/revfinanzpolitecon.2016.8.2.6
- Laitón, S., & López, J. (2018). Efectos de la estructura de capital en los indicadores financieros de las mipymes bogotanas de acuerdo con el sector productivo para el periodo 2008-2016. *Finanzas y Comercio Internacional*, 9-56.
- Lizarzaburu, E., Burneo, K., Gómez, G., & Poma, H. (2020). Estructura de capital y utilidad en las empresas cementeras de Perú . *ORBIS*, 70-84.
- Lorenzo, E., Solís, G., & Lorenzo, E. (2010). La teoría del capital del trabajo y sus técnicas. *Contribuciones a la Economía* , 1-17.
- Maranto, M., & González, M. E. (Febrero de 2015). *Fuentes de información* . México. Recuperado el 20 de Febrero de 2021, de Fuentes de información: <https://repository.uaeh.edu.mx/bitstream/bitstream/handle/123456789/16700/LECT132.pdf>
- Modigliani, F., & Miller, M. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. *The American Economic Review*, 261-297.

- Mondragón, S. (2011). Marco conceptual de las teorías de la irrelevancia, del trade-off y de la jerarquía de las preferencias. *Cuaderno de Contabilidad*, 165-178.
- Morales, A., & Morales, J. A. (2014). *Planeación Financiera*. México, D.F: GRUPO EDITORIAL PATRIA, S.A. DE C.V. Obtenido de <https://editorialpatria.com.mx/mobile/pdf/files/9786074382167.pdf>
- Morillo, J. B., & Llamo, D. (2020). Ciclo de conversión de efectivo: una herramienta esencial para la evaluación financiera de la empresa . *Revista de Investigación Valor Contable* , 54-64.
- Muhammad, H., Rehman, A., & Waqas, M. (2016). The Relationship between Working Capital Management and Profitability: A Case Study of Tobacco Industry of Pakistan. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 13-20.
- Muyma, A., & Rojas, D. (2019). Estrategias de gestión de efectivo y su relación con la rentabilidad en PYMES ecuatorianas: sectores comercio y manufactura. *Digital Publisher CEIT*, 29-38. doi:<https://doi.org/10.33386/593dp.2019.5-1.127>
- Nava, R., & Marbelis, A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 606-628. Obtenido de http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009&lng=es&tlng=es.
- Paredes, J. (2017). Planificación financiera ante la perspectiva organizacional en empresas cementeras del estado Zulia-Venezuela. *Económicas CUC*, 105-132. doi:<http://dx.doi.org/10.17981/econcuc.38.1.05>
- Prado, J., Villareal, A., Granizo, N., & Vivero, M. B. (19 de Enero de 2021). *Boletín Macroeconómico*. Obtenido de <https://www.asobanca.org.ec/sites/default/files/Bolet%C3%ADn%20Macroecon%C3%B3mico%20-%20Enero%202021%20FINAL.pdf>

- Quisanga, N. (2019). Estrategias financieras en el desarrollo de las PYMES. *Revista de investigación SIGMA*, 69-79.
- Rodríguez, R., & Aviles, V. (2020). LasPYMES en Ecuador: Un análisis necesario . *Digital Publisher CEIT*, 191-200.
- Salazar, M., Alvear, P., & Sampedro, M. (2019). La planeación financiera como herramienta de gestión para mejorar la rentabilidad en las instituciones financieras. *Ciencia Digital* , 78-97.
- Salman, A. (2019). Effect of Capital Structure on Corporate Liquidity and Growth: Evidence from Tobacco Industry in Pakistan. *Academy of Strategic Management Journal*.
- Sánchez, D., & Rangel, O. (2010). Estrategias financieras de capital de trabajo en empresas farmacéuticas. *Libre Empresa*, 53-64.
- Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de administración financiera* . México : Pearson Educación .
- Zambrano, S., & Acuña, G. (2013). Teoría del Pecking Order versus teoría del Trade off para la empresa Coservicios S.A. E.S.P. *Revista Apuntes del CENES*, 205-236.