



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DERECHO
CARRERA DE ECONOMÍA
PORTADA
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
ECONOMISTA**

TEMA

**ESTUDIO COMPARADO DE LOS INGRESOS Y GASTOS DEL PORTAFOLIO
DE MICROEMPRESARIOS DE LA EMPRESA NEGOLEVEL S.A
ANTES Y EN ESTADO DE EXCEPCIÓN POR CRISIS SANITARIA**

TUTOR

MG. ECON. LUIS GERARDO ALMEIDA VÁSQUEZ

AUTORA

MAYRA ALEJANDRA COFRE CARRILLO

GUAYAQUIL

2021



REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	
FICHA DE REGISTRO DE TESIS	
TÍTULO Y SUBTÍTULO: Estudio comparado de los ingresos y gastos del portafolio de microempresarios de la empresa Negolevel S.A. antes y en estado de excepción por crisis sanitaria.	
AUTOR/ES: Cofre Carrillo Mayra Alejandra	REVISORES O TUTORES: Mg. Econ. Luis Gerardo Almeida Vásquez
INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil	Grado obtenido: Economista
FACULTAD: Ciencias Sociales Y Derecho	CARRERA: Economía
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2021	N. DE PAGS: 122
ÁREAS TEMÁTICAS: Ciencias sociales y del comportamiento	
PALABRAS CLAVE: Análisis de Datos, economía de la empresa, sector privado, ingreso, gasto, recesión económica, investigación participativa.	
RESUMEN: Estudiar comparativamente los ingresos respecto a los gastos de una empresa, permite situarse dentro de las categorías de superávit o déficit partiendo de esta premisa podemos conocer el rendimiento de las empresas. Examinar el impacto del COVID-19 en las diferentes economías de los países se considera un tema vanguardista en la actualidad. En este sentido, se realiza la presente investigación “Estudio comparado de los ingresos y gastos del portafolio de microempresarios de la empresa Negolevel S.A. antes y en estado de excepción por crisis sanitaria” un estudio comparativo de los ingresos y gastos que permitió conocer el impacto y las diferentes consecuencias que la pandemia causo en los microempresarios del portafolio de la empresa NEGOLEVEL S.A pertenecientes a los tres sectores de la economía ecuatoriana: primario, secundario y terciario. El tipo de investigación documental con un enfoque cualitativo permitió obtener e interpretar	

información de la base de datos de Negolevel S.A (empresa prestadora de servicios tributarios, administrativos y contables), la muestra se calculó aplicando la fórmula de proporciones para una población finita del portafolio de microempresarios, se empleó entrevistas como instrumentos de investigación cualitativo. Entre los resultados sobresalientes de la investigación se destacan: los ingresos de los microemprendimientos de los sectores primarios, secundario y terciarios antes del estado de excepción eran altos y estables, los ingresos del sector primario fueron los menos afectados durante el estado de excepción, el porcentaje de afectación de los ingresos y gastos de los microemprendimientos fue del 76.19%, el sector secundario fue el más afectado durante el estado de excepción

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:
---	-----------------------------

DIRECCIÓN URL (tesis en la web):

ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
---------------------	---	------------------------------------

CONTACTO CON AUTOR/ES: Mayra Alejandra Cofre Carrillo	Teléfono: 0968052566	E-mail: mcofrec@ulvr.edu.ec
---	--------------------------------	---------------------------------------

CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Mg. Diana Almeida Aguilera, Decana Teléfono: 2596500 Ext. 250 E-mail: dalmeidaa@ulvr.edu.ec Econ. Rosa Salinas Heredia, Directora. Teléfono: 2596500 Ext. 226 E-mail: rsalinash@ulvr.edu.ec
------------------------------------	--

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO

COFRE -ALMEIDA

INFORME DE ORIGINALIDAD

6%

INDICE DESIMILITUD

7%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

4%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

repositorio.unan.edu.ni

Fuente de internet

1%

2

repositorio.unemi.edu.ec

Fuente de Internet

1%

3

Submitted to Universidad Tecnológica
Indoamerica

Trabajo del estudiante

1%

4

Submitted to ITESO: Universidad Jesuita de Guadalajara

Trabajo del estudiante

1%

5

ecotec.edu.ec

Fuente de internet

1%

6

newsite.cite.com.ec

Fuente de internet

1%

7

dspace.uniandes.edu.ec

Fuente de Internet

1%

8

repositorio.uss.edu.pe

Fuente de internet

1%

9

www.ilo.org

Fuente de Internet

1%

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

< 1%

Excluir bibliografía

Activo



DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

La estudiante egresada MAYRA ALEJANDRA COFRE CARRILLO, declara bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, **Estudio Comparado De Los Ingresos Y Gastos Del Portafolio De Microempresarios De La Empresa Negolevel S.A antes y en estado de excepción por crisis sanitaria**, corresponde totalmente a él suscrito(s) y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Autora



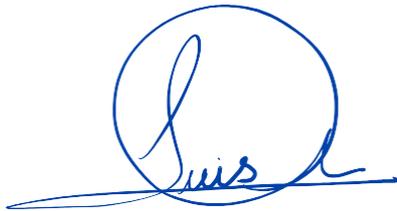
MAYRA ALEJANDRA COFRE CARRILLO
C.I. 0923168215

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación **Estudio Comparado De Los Ingresos Y Gastos Del Portafolio De Microempresarios De La Empresa Negolevel S.A antes y en estado de excepción por crisis sanitaria**, designado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Sociales y Derecho de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: **Estudio comparado de los ingresos y gastos del portafolio de microempresarios de la empresa NEGOLEVEL S.A antes y en estado de excepción por crisis sanitaria**, presentado por la estudiante MAYRA ALEJANDRA COFRE CARRILLO como requisito previo, para optar al Título de ECONOMISTA, encontrándose apto para su sustentación.



MG. ECON. LUIS GERARDO ALMEIDA VÁSQUEZ

C.C. 1201287685

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento infinito a Dios por todas las bendiciones que ha derramado sobre mí, lo que me ha permitido realizar el presente trabajo de tesis, manteniéndome siempre consiente de que cuando quise rendirme mantuvo mi mano fuerte para que siga hacia delante, a mi mamá Lorena Carrillo Choez por siempre estar a mi lado incondicionalmente, por escucharme y aconsejarme siempre, también a mi papá Manuel Cofre Suárez por ser un guía y acompañarme en cada larga y agotadora noche de estudio.

A mis tíos Fausto Segovia Arcos y Mónica Carrillo Choez, por también procurar de mi bienestar y ser mi compañía en tiempos buenos y malos, a mis primas Ing. Andrea e Ing. Jenniffer Segovia Carrillo, por ser mi ejemplo a seguir y convertirse en personas muy especiales para mí y mis hermanas.

Agradezco a los docentes de la Carrera Economía de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte por todos los conocimientos compartidos para prepararme profesionalmente, de manera especial al Mg. Econ. Luis Gerardo Almeida Vásquez tutor del presente proyecto de investigación y a la Mg. Econ. Zoila Pesantez Cedeño quienes han sabido guiarme con rectitud y paciencia.

Agradezco a Negolevel S.A. que gracias al apoyo que me brindaron obtuve los conocimientos cruciales para mi carrera universitaria.

Agradezco a Vanessa Carolina Mora Vayas, que tuve el honor de compartir el aula de clases durante estos cinco años de estudio, por su apoyo, por su paciencia y por cada una de sus correcciones.

Finalmente quiero agradecer a Cristhian André Álvarez Albán que, aunque somos muy diferentes, creo que compartimos genes emocionales, lo que a veces me hace creer que la leyenda del hilo rojo del destino existe. Gracias de corazón por estar a mi lado, en mis crisis existenciales y en mis mejores momentos.

Mayra Cofre C.

DEDICATORIA

Este presente trabajo se lo dedico a Dios, que ha sido mi guía y luz en el camino, por permitirme llegar a cumplir esta meta, brindándome la inteligencia, sabiduría y fortaleza necesaria para no rendirme y así alcanzar uno de mis objetivos propuestos en la vida.

A mis amados padres Manuel Cofre Suárez y Lorena Carrillo Choez, quienes con su amor, paciencia, esfuerzo y apoyo incondicional han sabido impulsarme para llegar al final de esta etapa, por inculcarme el amor a Dios y hacerme sentir segura siempre, sabiendo que Dios guía mis pasos.

A mis queridas hermanas Nathaly y Ayleen Cofre Carrillo quienes son muy importante en mi vida y son el motivo para ser mejor persona cada día, además hacerles saber que con esfuerzo se puede lograr todo, que nada está perdido mientras no se bajen los brazos, que, si yo pude, ellas lo harán mejor

Mayra Cofre C.

INDICE GENERAL

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	ii
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO	iv
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES	vi
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	vii
AGRADECIMIENTO	viii
DEDICATORIA	ix
INDICE GENERAL	x
ÍNDICE DE TABLAS	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS	xiv
ÍNDICE DE ANEXOS	xiv
RESUMEN	xvi
ABSTRACT	xvii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	2
1.1. Tema	2
1.2. Planteamiento del Problema	2
1.3. Formulación del Problema.....	6
1.4. Sistematización del Problema	6
1.5. Objetivo General.....	6
1.6. Objetivos Específicos.....	6
1.7. Justificación de la Investigación	7
1.8. Delimitación o Alcance de la Investigación	9
1.9. Idea a Defender	9
1.10. Línea de Investigación Institucional/Facultad ULVR.....	9

CAPÍTULO II	10
MARCO TEÓRICO	10
2.1. Antecedentes.....	10
2.1.1. Introducción.....	10
2.1.2. Conclusiones.....	13
2.2. Fundamentación teórica.....	13
2.2.1. Marco Teórico Administrativo.....	13
2.2.1.1. Introducción.....	13
2.2.1.1.1. Teoría de la creatividad.....	13
2.2.1.1.2. Teoría del emprendimiento.....	14
2.2.1.1.3. Teoría de la Innovación.....	17
2.2.1.2. Conclusiones.....	18
2.3. Marco Conceptual.....	19
2.3.1. Introducción.....	19
2.3.2. Conclusiones.....	24
2.4. Marco Legal.....	24
CAPÍTULO III	33
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	33
1.1. Metodología.....	33
1.1.1. Introducción.....	33
1.2. Tipo de investigación.....	33
1.3. Enfoque.....	34
1.4. Técnica e instrumentos.....	34
1.5. Población y Muestra.....	34
1.5.1. Población.....	34
1.5.2. Muestra.....	37

1.5.3.	Resultados obtenidos en las entrevistas realizadas a los microempresarios del portafolio de la empresa Negolevel S.A.	38
1.5.3.1.	Sector Primario	38
1.5.3.2.	Sector Secundario	44
1.5.3.3.	Sector Terciario	52
1.5.4.	Análisis obtenidos de las entrevistas realizadas a los microempresarios del portafolio de la empresa Negolevel S.A. por sectores económicos.	61
1.5.4.1.	Sector Primario	61
1.5.4.2.	Sector Secundario	63
1.5.4.3.	Sector Terciario	66
1.5.5.	Análisis general obtenido de las entrevistas realizadas a los microempresarios del portafolio de la empresa Negolevel S.A. a los sectores primario, secundario y terciario de la economía.	69
CAPÍTULO IV	71
INFORME FINAL	71
CONCLUSIONES	86
RECOMENDACIONES	87
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	88
ANEXOS	92

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Intensidad de los efectos de la crisis, por sector de actividad económica	5
Tabla 2. Delimitación de la Investigación	9
Tabla 3. Línea de Investigación institucional	9
Tabla 4. Etapas del proceso de la creatividad.....	14
Tabla 5. Población de portafolio de clientes NEGOLEVEL S.A.....	35
Tabla 6. Listado de Microempresas a entrevistar del Sector Primario	38
Tabla 7. Listado de Microempresas a entrevistar del Sector Secundario	44
Tabla 8. Listado de Microempresas a entrevistar del Sector Terciario	52
Tabla 9. Detalle de Ingresos y Gastos de las Microempresas pertenecientes al sector primario	71
Tabla 10. Detalle de Ingresos y Gastos de las microempresas pertenecientes al sector secundario.....	72
Tabla 11. Detalle de Ingresos y Gastos de las microempresas pertenecientes al sector terciario.....	73
Tabla 12. Análisis horizontal de los Ingresos del periodo de marzo a junio 2019 vs 2020 por sectores económicos de las microempresas del portafolio de Negolevel S.A.	74
Tabla 13. Análisis horizontal de los Gastos del periodo de marzo a junio 2019 vs 2020 por sectores económicos de las microempresas del portafolio de Negolevel S.A.	77
Tabla 14. Análisis horizontal de las Utilidades del periodo de marzo a junio 2019 vs 2020 por sectores económicos de las microempresas del portafolio de Negolevel S.A.	80
Tabla 15. Comparativo de los resultados y/o utilidades según sectores.....	82

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Orden cronológico de las medidas adoptadas en Ecuador.....	32
Figura 2: Comparativo de Resultados y/o Utilidades según sectores económicos	82
Figura 3: América Latina y el Caribe (27 países): empresas que podrían cerrar como consecuencia de la crisis, según sector	84
Figura 4: América Latina y el Caribe: número de países con anuncios de medidas, según objetivo	84
Figura 5: América Latina y el Caribe (19 países): monto anunciado para medidas en materia de crédito, por país.....	85

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. <i>Modelo de entrevista dirigida a microempresarios del portafolio de la empresa NEGOLEVEL S.A.</i>	92
Anexo 2. <i>Perfil del Entrevistado de la empresa LUCKYSOIL S.A.</i>	93
Anexo 3. <i>Perfil del Entrevistado de la empresa BANANFRUIT S.A. y RENFID S.A.</i>	93
Anexo 4. <i>Perfil del Entrevistado de la empresa LUIVAN S.A.</i>	93
Anexo 5. <i>Perfil del Entrevistado de la empresa FULLC.A.D. S.A.</i>	94
Anexo 6. <i>Perfil del Entrevistado de la empresa DACAR S.A.</i>	94
Anexo 7. <i>Perfil del Entrevistado de la empresa RECTKA S.A.</i>	94
Anexo 8. <i>Perfil del Entrevistado de la empresa YIDEASA S.A. y FACTURANDO S.A.</i> 95	
Anexo 9. <i>Perfil del Entrevistado de la empresa NEGOLEVEL S.A</i>	95
Anexo 10. <i>Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de AVILISE S.A.</i>	95
Anexo 11. <i>Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de BANANFRUIT S.A.</i>	96
Anexo 12. <i>Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de EXPOVILLANG S.A</i>	96
Anexo 13. <i>Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de LUCKYSOIL S.A.</i> .. 97	
Anexo 14. <i>Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de RENFID S.A</i>	97
Anexo 15. <i>Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de SUPREMEXPORT S.A</i>	98
Anexo 16. <i>Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de AQUAGAMEX S.A</i> 98	

Anexo 17.	<i>Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de FULLC.A.D. S.A...</i>	99
Anexo 18.	<i>Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de LUIVAN S.A</i>	99
Anexo 19.	<i>Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de NOGATEXILES S.A</i>	100
Anexo 20.	<i>Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de AUTOBUY S.A ...</i>	100
Anexo 21.	<i>Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de DACAR S.A</i>	101
Anexo 22.	<i>Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de FACTURANDO S.A</i>	101
Anexo 23.	<i>Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de INDUSTRIAL INMOBILIARIA CEDEÑO C.A.....</i>	102
Anexo 24.	<i>Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de NEGOLEVEL S.A</i>	102
Anexo 25.	<i>Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de OBRACHA C.A ..</i>	103
Anexo 26.	<i>Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de TRAGENCY S.A .</i>	103
Anexo 27.	<i>Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de XELFERREC S.A</i>	104
Anexo 28.	<i>Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de YIDEASA S.A.....</i>	104
Anexo 29.	<i>Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de TRUNGELI S.A ..</i>	105
Anexo 30.	<i>Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de RECTKA S.A</i>	105

RESUMEN

Estudiar comparativamente los ingresos respecto a los gastos de una empresa, permite situarse dentro de las categorías de superávit o déficit partiendo de esta premisa podemos conocer el rendimiento de las empresas. Examinar el impacto del COVID-19 en las diferentes economías de los países se considera un tema vanguardista en la actualidad. En este sentido, se realiza la presente investigación “Estudio comparado de los ingresos y gastos del portafolio de microempresarios de la empresa Negolevel S.A. antes y en estado de excepción por crisis sanitaria” un estudio comparativo de los ingresos y gastos que permitió conocer el impacto y las diferentes consecuencias que la pandemia causó en los microempresarios del portafolio de la empresa NEGOLEVEL S.A pertenecientes a los tres sectores de la economía ecuatoriana: primario, secundario y terciario. El tipo de investigación documental con un enfoque cualitativo permitió obtener e interpretar información de la base de datos de Negolevel S.A (empresa prestadora de servicios tributarios, administrativos y contables), la muestra se calculó aplicando la fórmula de proporciones para una población finita del portafolio de microempresarios, se empleó entrevistas como instrumentos de investigación cualitativa. Entre los resultados sobresalientes de la investigación se destacan: los ingresos de los micro emprendimientos de los sectores primarios, secundario y terciarios antes del estado de excepción eran altos y estables, los ingresos del sector primario fueron los menos afectados durante el estado de excepción, el porcentaje de afectación de los ingresos y gastos de los micro emprendimientos fue del 76.19%, el sector secundario fue el más afectado durante el estado de excepción.

Palabras clave: Análisis de datos, Economía de la empresa, sector privado, ingreso, gasto, recesión económica, investigación participativa.

ABSTRACT

Comparatively studying the income with respect to the expenses of a company, allows us to place ourselves within the categories of surplus or deficit, starting from this premise we can know the performance of the companies. Examining the impact of COVID-19 on the different economies of countries is considered a cutting-edge topic today. In this sense, the present investigation is carried out "Comparative study of the income and expenses of the portfolio of microentrepreneurs of the company Negolevel SA before and in a state of exception due to a health crisis" the different consequences that the pandemic caused in the microentrepreneurs of the portfolio of the NEGOLEVEL SA company belonging to the three sectors of the Ecuadorian economy: primary, secondary and tertiary. The type of documentary research with a qualitative approach will obtain and interpret information from the database of Negolevel SA (company providing tax, administrative and accounting services), the sample was calculated by applying the formula of proportions for a finite population of the portfolio of microentrepreneurs, interviews were used as qualitative research instruments. Among the outstanding results of the research, the following stand out: the income of microenterprises in the primary, secondary and tertiary sectors before the state of exception was high and stable, the income of the primary sector was the least affected during the state of exception, the percentage The impact on the income and expenses of microenterprises was 76.19%, the secondary sector was the most affected during the state of exception.

Keywords: Analysis of data, Business economics, private sector, income, spending, economic recession, participatory research

INTRODUCCIÓN

Los estudios de caso comparativos implican el análisis y la síntesis de las similitudes, diferencias y patrones de dos o más casos que comparten un enfoque o meta común. Al abarcar dos o más variables, producen un conocimiento más generalizable de cómo y por qué en particular funciona o no funciona una variable según el contexto. Los mismos se efectúan a lo largo del tiempo y hacen hincapié en la comparación. Explican la influencia de las características del contexto en el éxito de las iniciativas que se tomen. La información que se genera es valiosa ya que permite conocer y adaptar las intervenciones con miras a obtener resultados futuros deseados.

La presente investigación persigue la finalidad de obtener semejanzas y diferencias de los ingresos y gastos mediante la observación de ambas variables presentes en el portafolio de microempresarios de la empresa Negolevel S.A durante dos momentos determinados de tiempo de la economía que se vieron marcados por el antes y por la declaratoria del estado de excepción como consecuencia de la pandemia mundial causada por el COVID – 19. Analizar comparativamente los ingresos y gastos permiten ubicarse en la situación de la empresa ya que si los ingresos superan a los gastos, el resultado es positivo, por tanto, la empresa interpreta como beneficios. El caso contrario, si los gastos superan a los ingresos, el resultado es negativo, por tanto, se deriva en pérdidas que pueden causar el cese de las operaciones de la empresa.

Elaborar un estudio comparado de ingresos y gastos de los microempresarios del portafolio de la empresa NEGOLEVEL S.A resulta el objetivo imperante de la investigación. Estudiar comparativamente el comportamiento de los ingresos y gastos de los microempresarios ayuda a comprender como se comportaban los ingresos y gastos antes y durante el estado de excepción, medir el impacto del COVID - 19 sobre las microempresas empresas durante los dos períodos de tiempo, medir el grado de afectación y definir cuál sector la economía del portafolio de clientes fue el más afectado.

La tesis se estructuro en cuatro capítulos. Se trabajó en el diseño de la investigación, por consiguiente, el marco teórico, conceptual y legal que componen las bases de la investigación. La metodología y técnicas de la investigación y finalmente el informe final obtenido del presente trabajo.

CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Tema

Estudio comparado de los ingresos y gastos del portafolio de microempresarios de la empresa NEGOLEVEL S.A. antes y en estado de excepción por crisis sanitaria.

1.2. Planteamiento del Problema

NEGOLEVEL S.A. inicio sus actividades a mediados del año 2013, es una organización dedicada al asesoramiento empresarial en los ámbitos tributario, contable, financiero y administrativo, cuya mística de trabajo consiste en servir de manera eficaz y eficiente a sus clientes, fruto de una alianza integrada por cuatro profesionales con experiencia laboral necesaria para resolver los problemas propios de una empresa.

El objetivo de gestión con su cartera de clientes es disminuir la carga de trabajo propia de las gestiones administrativas, necesarias para el desenvolvimiento de sus actividades comerciales; de esta forma tratan de contribuir con su ordenamiento empresarial y crecimiento económico, siendo su mayor fortaleza la gestión operativa en administración y tributación; orientándose principalmente al servicio de las pequeñas y medianas empresas (PYMES)¹ y personas naturales.

NEGOLEVEL S.A. ofrece servicios tales como: asesoramiento y ayuda integral en el ámbito tributario y gestión operativa contable, optimización de procedimientos administrativos, asuntos relacionados con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), con la Superintendencia de Compañías, con el Ministerio de Trabajo, obtención del Registro Único de Proveedores (RUP)² y manejo del portal del Servicio Nacional de

1 Pequeña o mediana empresa en cuanto al volumen de ingresos, valor del patrimonio y número de trabajadores

2 Registro público que acredita a los proveedores para participar en las contrataciones de obras, bienes y servicios, incluidos los de consultoría, que realizan las entidades del Estado Ecuatoriano

Contratación Pública (SERCOP)³ , presentación de informes a la Unidad de Análisis Financiero y Económico (UAFE) y consultoría en comercio exterior.

En cuanto a su misión es brindar un servicio oportuno, de calidad y de manera continua de acuerdo a los requerimientos de las instituciones de control y entidades reguladoras, con el propósito de disminuir los costos operativos a sus clientes, mientras que su visión es ayudar con su labor, al crecimiento permanente y sostenido de sus clientes, colaborar en lo posible a que incrementen su posicionamiento en el mercado y ser reconocidos como uno de los mejores consultores tanto para personas naturales como sociedades de la localidad.

Actualmente cuenta con una cartera aproximada de 75 clientes entre personas naturales y jurídicas, de los cuales se analizarán a 21 microempresas de diferentes actividades económicas, las mismas que se han visto afectadas durante el estado de excepción que fue decretado en marzo del año 2020 mediante decreto ejecutivo No. 1017, en donde el presidente constitucional de la República del Ecuador declaró en estado de excepción todo el territorio nacional debido al aumento de casos confirmados y la declaración de pandemia⁴ COVID-19⁵ por parte de la Organización Mundial de la Salud (OMS).

La (OMS, 2020) mediante rueda de prensa realizada el 11 de Marzo indica que existen más de 118.000 casos en 114 países, y 4291 personas que han perdido la vida y miles de personas se encuentran en un hospital luchando por sus vidas, por esta razón llegaron a la conclusión que el brote de coronavirus COVID-19 puede considerarse como una pandemia debido a sus alarmantes niveles de propagación y sugirió a los países que hasta ese entonces tenían pocos casos confirmados de COVID-19 a detectar, aislar, realizar pruebas a su población para evitar que el virus se propague aunque estas medidas tengan gran impacto en sus sociedades y economías.

3 Entidad pública encargada de establecer políticas y condiciones en los procesos de contratación pública transparente y efectiva.

4 Propagación mundial de una nueva enfermedad. Se produce una pandemia de gripe cuando surge un nuevo virus gripal que se propaga por el mundo y la mayoría de las personas no tienen inmunidad contra él.

5 Enfermedad infecciosa causada por el coronavirus, produce síntomas similares a los de la gripe.

Por consiguiente, el gobierno mediante cadena nacional anunció medidas para prevenir el aumento de contagios del virus en el territorio nacional; tales como: suspensión de clases presenciales en instituciones educativas públicas y privadas, cierre de negocios que dentro de sus actividades comerciales no ofrecían productos de primera necesidad, medicinas o insumos médicos; suspensión de cualquier actividad que implique aglomeración y cercanía física, suspensión de vuelos nacionales e internacionales, cierre de fronteras, transporte interprovincial y restricción vehicular a excepción de los que cumplían los servicios de los establecimientos autorizados a seguir funcionando, con el fin de precautelar la salud de los ciudadanos.

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2020) en su informe titulado el desafío social en tiempos de COVID-19 afirma que las medidas de cuarentena y distanciamiento social que son necesarias para evitar la propagación del virus y salvar vidas, generan pérdidas de empleo y reducen los ingresos de la sociedad que afecta a la población que se encuentran en situación de pobreza y vulnerabilidad. (p.1)

Por otro lado, menciona que los más afectados son los empleos informales y es muy probable que los hijos de las familias más pobres se vean obligados a entrar en el mercado de trabajo ya que no pueden obtener ingresos para sostener un nivel de vida digna, mientras que los trabajadores formales que trabajan en sectores esenciales aún reciben sus ingresos, muchos trabajadores formales ya no reciben ingresos o los reciben de manera parcial. Esta situación incluye a asalariados y a dueños de micro, pequeñas y medianas empresas. (CEPAL, 2020, p.12)

La CEPAL (2020) en su Informe Especial COVID-19 titulado Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación, clasifica a los sectores más afectados por la pandemia dependiendo de la magnitud de los efectos de esta crisis de la siguiente manera:

Tabla 1. *Intensidad de los efectos de la crisis, por sector de actividad económica*

Fuertes	Significativos	Moderados
Servicios de Turismo	Minería	Agricultura, ganadería y pesca
Industria cultural tradicional	Electricidad, gas y agua	Producción de alimentos para el mercado interno
Comercio	Construcción y materiales para la construcción	Insumos y equipamiento médico
Reparación de bienes	Servicios empresariales	Medicamentos
Hoteles y Restaurantes	Actividades Financieras	Telecomunicaciones
Transporte	Bebidas	Envases
Moda	Muebles y madera	
Automóviles	Industria química Electrónica - Maquinaria y equipo	

Fuente: (CEPAL, 2020)

Elaborado por: Cofre, M (2020)

Es decir, el impacto económico que ocasiona la crisis sanitaria a nivel mundial es diferente para cada sector y tipo de empresa. En tanto que, (Pantaleón, 2020) considera que los empresarios deben ver a esta pandemia como una oportunidad para que su negocio asuma riesgos en las operaciones, es decir, los obliga a reestructurar su negocio con el fin de no paralizar sus actividades.

La presente investigación se basa en elaborar un estudio comparado de ingresos y gastos de los microempresarios de la cartera de clientes de la empresa NEGOLEVEL S.A. antes y en estado de excepción por crisis sanitaria. Interpretar los comportamientos de los ingresos y gastos de los clientes de Negolevel para conocer ¿Cuáles son los sectores económicos más afectados dentro del portafolio de la empresa NEGOLEVEL S.A.?,

conocer las nuevas estrategias de cada uno de los sectores económicos para hacer frente a la crisis, etc.

1.3. Formulación del Problema

¿Cómo afectó la crisis sanitaria y el estado de emergencia a los microempresarios del portafolio de la empresa NEGOLEVEL S.A.?

1.4. Sistematización del Problema

- ¿Cuáles son los fundamentos teóricos que se utilizarán para analizar el comportamiento de los microempresarios del portafolio de la empresa NEGOLEVEL S.A. en la investigación?
- ¿Cómo era el comportamiento de los ingresos y gastos de los microempresarios del portafolio de la empresa NEGOLEVEL S.A.?
- ¿Cuál fue el impacto económico por el COVID-19 a los microempresarios del portafolio de la empresa NEGOLEVEL S.A.?
- ¿Cuáles son las principales preocupaciones de los microempresarios del portafolio de la empresa NEGOLEVEL S.A. para afrontar la pandemia COVID-19?

1.5. Objetivo General

Elaborar un estudio comparado de ingresos y gastos de los microempresarios del portafolio de la empresa NEGOLEVEL S.A.

1.6. Objetivos Específicos

- Diagnosticar los fundamentos teóricos que aporten con el trabajo de investigación.
- Interpretar comparativamente el comportamiento de los ingresos de los microempresarios del portafolio de la empresa NEGOLEVEL S.A. antes y en estado de excepción por crisis sanitaria.
- Interpretar comparativamente el comportamiento de los gastos de los microempresarios del portafolio de la empresa NEGOLEVEL S.A. antes y en estado de excepción por crisis sanitaria.

- Elaborar la metodología adecuada que se aplicara a la investigación para los microempresarios del portafolio de la empresa NEGOLEVEL S.A.
- Describir el porcentaje de afectación en los ingresos y gastos del portafolio de la empresa NEGOLEVEL S.A antes y durante estado de excepción.

1.7. Justificación de la Investigación

La presente investigación tiene como objetivo realizar un estudio de los ingresos y gastos de los microempresarios del portafolio de la empresa NEGOLEVEL S.A. antes y en estado de excepción por crisis sanitaria, en este sentido, Aparicio, Sanchez, & Navarrete (2020) consideran que “las crisis muchas veces representan quiebras, nuevas oportunidades de negocios, replanteamientos del negocio, es por ello la importancia que las organizaciones desarrollen nuevas estrategias o modelos de negocios para contrarrestar los tiempos malos”. (p.90)

Ahora bien, “para llevar a cabo una planeación estratégica es necesario tener directivos que tomen decisiones con estrategias claras para actuar de acuerdo con las situaciones que se vayan presentando en un mercado y que analicen las mismas desde diversas perspectivas (Contreras, 2013)” citado por (Aparicio, Sanchez, & Navarrete, 2020). Es decir, que la planeación sigue cumpliendo un rol muy importante a pesar de que exista crisis y que los negocios se vean afectados en su crecimiento al no tener metas y objetivos claros.

El impacto causado por la Covid-19 hizo entender que actualmente buscar una nueva forma de hacer negocios y crecer es cuestión de supervivencia para las empresas, aunque ya se estaba viviendo un cambio en cómo las empresas operan sus negocios debido a la digitalización, con la pandemia mundial del Covid-19, esos procesos están siendo acelerados.

Debido a la pandemia por el COVID-19, Ecuador ha visto en el comercio electrónico y en empresas de delivery⁶ un valor añadido para mantener el ritmo

6 Servicio de reparto que ofrece un comercio para entregar sus productos en el domicilio del comprador

económico. (CMV, 2020) Actualmente un alto número de personas utilizan las plataformas digitales para realizar sus compras y así evitar aglomeraciones.

Por otro parte, cada día las personas pierden sus trabajos e ingresos, por la incertidumbre de saber cuándo volveremos a la normalidad. Las pequeñas naciones insulares, que dependen del turismo, tienen hoteles vacíos y playas desiertas. La Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2020) estima que se podrían perder 25 millones de empleos.

Por esta razón la función ejecutiva del Ecuador aprobó la Ley Orgánica de Apoyo Humanitario con el objetivo de combatir la crisis sanitaria, económica y social ocasionada por el Covid-19 la misma que busca fomentar la reactivación económica del Ecuador, ley que fue aprobada por la Asamblea y publicada en registro oficial No.229 el 22 de junio del año 2020.

La presente investigación se centrará en diversas normativas que brinden información sobre el tema, como por ejemplo: en los objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) establecidos en la Agenda 2030 elaborada por Organización de las Naciones Unidas (2017) en su objetivo 8 establece: “Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos” (pág.39), así mismo en una de sus metas se plantea “Promover políticas orientadas al desarrollo que apoyen las actividades productivas, la creación de puestos de trabajo decentes, el emprendimiento, la creatividad y la innovación, y fomentar la formalización y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, incluso mediante el acceso a servicios financieros” (ONU, 2017, p.40)

La investigación será fundamental porque abordará la situación de las pequeñas empresas que son parte del portafolio de la empresa NEGOLEVEL S.A. debido a que diversas empresas principalmente PYMES que tenían sus operaciones físicas comenzaron a tener sus acciones tradicionales inviables. Eso se refleja rápidamente con la disminución de las ventas, dejando sus negocios en un riesgo inminente, es por eso que se realizará una evaluación mediante un análisis comparativo de los ingresos y los gastos que realizaron cada una de las microempresas de NEGOLEVEL S.A., con el objetivo de conocer cuáles son los sectores económicos más afectados dentro del portafolio de la

empresa NEGOLEVEL S.A. y conocer sus nuevas estrategias para mantenerse en el mercado.

1.8. Delimitación o Alcance de la Investigación

Tabla 2. *Delimitación de la Investigación*

DELIMITACIÓN DEL ESTUDIO

Campo:	Desarrollo Socioeconómico
Área:	Economía
Aspecto:	Indicadores financieros
Delimitación espacial:	Portafolio de Microempresarios de la empresa NEGOLEVEL S.A. de la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas. Identificar los problemas que están enfrentando los
Delimitación temática:	microempresarios de la empresa NEGOLEVEL S.A. por crisis sanitaria.
Delimitación temporal:	Marzo a junio 2019 – Marzo a junio 2020
Problema central:	Crisis Sanitaria
Fuente:	Unidad de titulación, Universidad Laica Vicente Rocafuerte (ULVR)
Elaborado por:	Cofre, M (2020)

1.9. Idea a Defender

Mediante el estudio comparado se logrará establecer el comportamiento de los ingresos y gastos de portafolio de microempresarios de la empresa NEGOLEVEL S.A.

1.10. Línea de Investigación Institucional/Facultad ULVR

Tabla 3. *Línea de Investigación institucional*

Línea 4. Desarrollo estratégico empresarial y emprendimiento sustentable.	DOMINIO	LÍNEA INSTITUCIONAL	LÍNEA DE FACULTAD
	Cohesión social y fortalecimiento de la institucional democrática	Sociedad civil, derechos humanos y gestión de la comunicación.	Desarrollo, sostenibilidad económica y matriz productiva.

Fuente: Unidad de titulación, Universidad Laica Vicente Rocafuerte (ULVR)
Elaborado por: Cofre, M (2020)

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Introducción

Para el desarrollo de esta investigación, la autora del presente proyecto realizó una búsqueda investigativa en la que diferentes autores han tratado el tema propuesto en el país, en América y el mundo, el propósito es dar un desarrollo eficiente del tema, entre ellos están:

2.1.1.1. Título: Análisis financiero para la correcta toma de decisiones en la empresa comercial “LOS NEVADOS CIA. LTDA.” En la Provincia de Cotopaxi, cantón Latacunga

Autor: Christian Marcelo Gómez Chichande

Año: 2017

La investigación realizada por Gómez (2017) tiene como objetivo principal proponer un modelo de análisis financiero que permita medir la liquidez, endeudamiento y rentabilidad de la empresa, ya que no cuentan con procesos adecuados para realizar los análisis necesarios que faciliten la toma de decisiones y favorezcan a la empresa comercial.

Para el desarrollo y análisis de la investigación la autora realizó encuestas, entrevistas y recopiló información de los estados financieros del año 2015 y 2016 de la empresa comercial “LOS NEVADOS CIA. LTDA”, es decir que la metodología de la investigación tuvo un enfoque mixto.

El análisis financiero es una recopilación de datos que constan en los estados financieros y otros datos complementarios que permiten obtener indicadores que ayuden

a la interpretación de la situación económica presente y futura de la empresa y así evitar la toma de malas decisiones que afecten los intereses y estabilidad de la empresa.

Los resultados del análisis de los indicadores financieros indican que la empresa tiene la liquidez suficiente para cubrir las obligaciones contraídas a corto plazo, mientras que el endeudamiento que posee la compañía es considerablemente elevado con afectación a las instituciones financieras y préstamos de accionistas, lo cual encarece el costo de su capital de trabajo, en otras palabras, la autora concluye que el análisis financiero realizado a la empresa antes mencionada muestra que la situación financiera de la empresa es razonable y que la misma se encuentra un nivel de crecimiento aceptable.

2.1.1.2. Título: Análisis de gastos para mejorar la rentabilidad de la empresa servicios y comercialización rivera SAC 2017

Autor: Diana Carolina Sánchez Montalvo

Año: 2019

La investigación realizada por Sánchez (2019) tuvo como objetivo principal presentar un plan de análisis de gastos que mejore la rentabilidad de la empresa Servicios y Comercialización rivera S.A.C dedicada a la comercialización de lubricantes, debido a que sus actividades en los últimos años se están desarrollando paulatinamente.

La investigación elaborada por la autora antes mencionada se basó en la investigación descriptiva y exploratoria ya que mediante entrevistas y recopilación de información documental permitieron determinar los procedimientos del registro de los gastos deducibles y no deducibles, se comprobó que existen registros que erróneamente son inscritos, generando equivocaciones en los resultados de la información financiera, no permitiendo determinar la renta de forma correcta y complicando la toma de decisiones para seleccionar la alternativa más idónea.

Por otro lado, en los últimos años la rentabilidad de la empresa se torna decreciente por la falta de implementación de controles a los procedimientos financieros, que permitan examinar diferentes operaciones realizadas, por tal razón la autora recomendó capacitar a los encargados de las operaciones financieras con las respectivas

actualizaciones tributarias, de tal manera que se pueda realizar un análisis antes de tomar una decisión, así mismo se recomienda el desarrollo de auditorías internas de manera periódica para favorecer la eficiencia de las operaciones financieras con respecto a los objetivos propuestos, y así detectar las falencias administrativas y financieras dentro de la empresa. (Sanchez Montalvo, 2019)

2.1.1.3. Título: Incidencia del análisis financiero en la toma de decisiones sobre el otorgamiento de créditos en la Asociación Campesina Conociéndonos y Produciendo (ACCP) durante el periodo contable 2014

Autores: Karina Elizabeth Pérez Vásquez; Jader Javier Pérez Vásquez; Exania de Fátima Talavera Calderón

Año: 2016

La investigación realizada por Pérez, K., Pérez, J., & Talavera, E., (2016) busca analizar la situación financiera de la Asociación Campesina Conociéndonos y Produciendo (ACCP) para que los representantes legales conozcan los resultados que están obteniendo, pretende mostrar la importancia de dicha información y su influencia en la toma de decisiones.

Una de las problemáticas de la asociación es que no aplican técnicas de análisis financiero para el otorgamiento de créditos a los socios que sirvan como indicadores para la toma de decisiones de sus directivos, esto se debe a que sus dirigentes no están capacitados, no cuentan con herramientas necesarias para llevar a cabo un análisis financiero para el otorgamiento de créditos y además existe insuficiencia de fondos para contratar personal externo que pueda realizar estos análisis.

Los autores concluyen que al realizar el análisis financiero se logró determinar que la empresa cuenta con liquidez para el cumplimiento de sus obligaciones, además cuenta con alto índice de rentabilidad en relación a los créditos otorgados, no manifiesta grandes deudas debido a que trabaja con su capital propio, por tal razón se recomienda realizar análisis financieros en forma periódica y constante, capacitar tanto a los directivos como a los miembros del consejo sobre las herramientas financieras y la toma de

decisiones y realizar un análisis de crédito más exhaustivo en el momento en que se va a otorgar un crédito a un socio para conocer la situación de este.

2.1.2. Conclusiones.

De la investigación realizada por varios autores antes mencionados se concluye que es importante realizar un análisis comparativo y el control del registro de los ingresos y gastos en cada empresa sin importar cuál sea su actividad económica, ya que de esta manera los empresarios pueden tomar decisiones sobre estos análisis, ver si cuenta con liquidez para cumplir con todas sus obligaciones.

2.2. Fundamentación teórica

2.2.1. Marco Teórico Administrativo

2.2.1.1. Introducción

Dentro de este contexto se analizará diferentes tipos de teorías de varios autores que tienen relación con el tema de investigación propuesto.

2.2.1.1.1. Teoría de la creatividad

Al realizar una investigación sobre esta teoría se constata que es muy importante en este estudio, porque actualmente el empresario está obligado desarrollar capacidades, cambiar las cosas a través de la creación de nuevos retos, además se afirma que la palabra creatividad ha existido desde siempre, aunque, como concepto no era aceptado en el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española (1970) hasta que en 1992 se dio inclusión tanto en este como en otros diccionarios. De esta manera la define como: “facultad de crear, capacidad de creación”, según citado por (Esquivias Serrano, 2004). Generalmente es definido como la habilidad que tiene una persona para crear algo nuevo. En su artículo Esquivias (2004), hace referencia a las dimensiones de la creatividad según Taylor, determinándolas en varios niveles de profundidad, tales como: expresividad, productividad, originalidad, renovación y supremo.

En tanto que el autor Vigotsky (1981) citado por Peñaherrera, M. & Cobos, F., (2012) considera que la creatividad es una habilidad que todos los seres humanos poseemos y se puede desarrollar sin problemas, es decir que no se necesita ser genio para desarrollar esta habilidad.

Por otro lado, Graham Wallas (1926), también citado por Peñaherrera, M. & Cobos, F., (2012) en su obra “El arte del pensamiento”, explica que el proceso de la creatividad contiene cinco etapas:

Tabla 4. *Etapas del proceso de la creatividad*

Etapa	Contenido
Preparación:	Se identifica un problema de interés para la persona, se enfoca en la mente y explora las dimensiones de dicho problema.
Incubación:	Se interioriza mentalmente el problema en el hemisferio derecho y parece que nada pasa externamente.
Intimación:	La persona creativa, activa esta característica intuye que existe una solución al problema y busca aproximarse a ella en su mente.
Iluminación o insight:	Cuando aparece en nuestra mente la solución y surge la creatividad en forma de idea, es decir brota del procesamiento mental interior una solución consciente y real.
Verificación:	Cuando la idea es conscientemente verificada, elaborada y luego aplicada para solucionar el problema

Fuente: *(De Wallas en Peñaherrera León & Cobos Alvarado, 2012, p.239)*

Elaborado por: Cofre, M (2020)

2.2.1.1.2. Teoría del emprendimiento

En la actualidad la palabra emprendimiento es utilizada a nivel mundial, ha ganado gran importancia en los últimos años debido a las necesidades que tienen las personas para volverse independientes económicamente, sin embargo, esta palabra ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad y se deriva de la palabra francesa *entrepreneur*⁷, que hace referencia a las personas que identifican oportunidades de negocios, es decir tienen la iniciativa de enfrentar nuevos retos y/o nuevos proyectos.

⁷ Entrepreneur traducido al español significa emprendedor

Según Formichella, M., & Massigoge, J., (2004) este término fue introducido por primera vez a inicios del siglo XVIII por el economista irlandés Richard Cantillon (1755) quién define a el entrepreneur como “agente que compra los medios de producción a ciertos precios y los combina en forma ordenada para obtener de allí un nuevo producto” (p. 10)

Formichella, M., & Massigoge, J., (2004) mencionan que posteriormente el concepto fue enriqueciéndose con aportes de economistas importantes, entre ellos están: Jean Baptiste Say, John Stuart Mill, Alfred Marshall, Frank Knight, Joseph Schumpeter.

El economista y empresario Jean Baptiste Say que se suma a la definición de Cantillon al indicar que “el Entrepreneur es un individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, y que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad” citado por (Formichella & Massigoge, 2004, p.10)

Por otro lado, John Stuart Mill (1806-1873) filósofo, economista y político de origen escoses, en sus escritos destaca la importancia del emprendimiento para el crecimiento económico y afirma que para el desarrollo del entrepreneurship⁸ no se necesita de habilidades comunes, citado por (Burnett, 2000).

La necesidad del entrepreneurship para la producción fue reconocida por primera vez por el británico Alfred Marshall (1842-1924) economista, filósofo, considerado como uno de los fundadores de la escuela neoclásica. En su obra Principles of Economics (Principios de Economía) publicada en 1890 afirma que existen cuatro factores de producción: tierra, trabajo, capital y organización, este último factor es el que complementa los otros factores, es decir que desempeña un rol importante para los emprendedores, por lo que un emprendedor organizado adecuadamente puede crear nuevos productos, ofrecer nuevos servicios o mejorar un producto antiguo, citado por (Burnett, 2000).

⁸ Entrepreneurship traducido al español significa espíritu empresarial

Para Marshall el éxito del emprendedor depende de las habilidades que posee. De todas formas, indica que una persona puede aprender y adquirir estas habilidades, que depende del producto o servicio que ofrezca, el mercado al que se dirige y a los acontecimientos que se celebren en la ciudad que se inicie el proyecto. Otros estudiosos del tema coinciden con el aporte de Marshall sobre la necesidad del desarrollo del entrepreneurship para el crecimiento económico, sin embargo, se continúa debatiendo sobre el papel real que desempeña un empresario.

Por otro lado, Frank Knight (1885-1972) importante economista estadounidense durante la primera mitad del siglo XX, en su aporte a la teoría de estudio define al emprendedor como aquella persona que está dispuesta asumir riesgos sin importar los resultados, es decir, si es ganancia o pérdida. Del mismo modo Ludwig von Mises (1881-1973) afirma que cualquier persona que asuma riesgos puede llamarse emprendedor, sin embargo, es necesario observar otras características que expliquen por qué algunas personas son emprendedoras. Según este autor el emprendedor debe ser evaluador, empresario decidido y saber afrontar las consecuencias, también citado por (Burnett, 2000).

Sin embargo, el economista austro estadounidense Joseph Schumpeter (1883-1950) retoma el concepto de Say en una de sus obras “La Teoría de la dinámica económica”, este autor define al emprendedor como una persona dinámica y fuera de lo común, que es capaz de innovar un producto nuevo o viejo. Citado por (Formichella & Massigoge, 2004).

Por otra parte, Peter Drucker (1909-2005) consultor y profesor de negocios, considerado como el mayor filósofo del siglo XX, coincide con Schumpeter, define al emprendedor como aquel empresario innovador y explica que no todo negocio pequeño es un emprendimiento, y quien lo ejecuta no es un emprendedor sin importar el riesgo que corra. Este autor menciona que el concepto de entrepreneur no debe estar limitado a la situación económica, mercado al que se dirige o a los acontecimientos que se celebren en la región para iniciar el emprendimiento como lo mencionó Marshall, también citado por (Formichella & Massigoge, 2004).

Howard Stevenson, profesor de la Universidad de Harvard, coincide con la definición que planteó Drucker, expresa que no se puede considerar emprendedor a una persona solo por crear una empresa o negocio, ya que esto implica buscar nuevas oportunidades, innovar, crear riqueza. Recalcó que innovar no se trata de crear un nuevo producto o servicio como lo mencionó Marshall, sino es una nueva forma de producción o una forma diferente de llevar adelante la gestión, según cita (Formichella & Massigoge, 2004).

2.2.1.1.3. Teoría de la Innovación

Joseph Schumpeter fue uno de los autores que ofreció gran aporte a esta teoría, se centró desde la perspectiva del empresario como emprendedor, su principal aportación es considerar al empresario como un innovador. El autor antes mencionado considera que “el sistema económico puede estar en una situación de equilibrio, donde los ingresos son iguales a los costos de producción, a esto se le denomina beneficio ordinario” (IZA BC STAFF, 2018)

Para Drucker (1986) según citado en Formichella, M., & Massigoge, J., (2004) considera que innovar no es crear un nuevo producto sino también mejorar los procesos de gestión para llevar adelante una nueva tarea, menciona el caso McDonald Hamburguer, en donde, si bien es cierto es un emprendimiento que no creó un nuevo producto, sin embargo lo que lo hizo innovador fue su forma de comercialización y su aumento de rendimiento.

Según Jansa (2010) en su resumen del Manual de Oslo menciona 4 principales tipos de innovación:

1. **Innovación de producto:** Este tipo de innovación es aquel que aporta con características técnicas, uso u otras funcionalidades a un bien o servicio, ya sea nuevo o mejorado, esta mejora se logra con conocimiento o tecnología, es decir, que para considerar innovador un producto, éste debe presentar características y rendimientos diferenciados de los productos existentes en la empresa, incluyendo las mejoras en plazos o en servicio. (Jansa, 2010)

2. **Innovación de proceso:** Este tipo de innovación va dirigido a los sectores de producción y de distribución. Se logra mediante cambios significativos en las técnicas, los materiales y/o los programas informáticos empleados, que tengan por objeto la disminución de los costes unitarios de producción o distribución, mejorar la calidad, la producción o distribución de productos nuevos o sensiblemente mejorados. (Jansa, 2010)
3. **Innovación en Marketing:** Consiste en utilizar un método de comercialización no utilizado antes en la empresa que puede consistir en cambios significativos en diseño, envasado, posicionamiento, promoción o tarificación, siempre con el objetivo de aumentar las ventas. La variación en el método tiene que suponer una ruptura fundamental con lo realizado anteriormente. (Jansa, 2010)
4. **Innovación en organización:** Cambios en las prácticas y procedimientos de la empresa, modificaciones en el lugar de trabajo, en las relaciones exteriores como aplicación de decisiones estratégicas con el propósito de mejorar los resultados mejorando la productividad o reduciendo los costes de transacción internos para los clientes y proveedores. La actualización en la gestión del conocimiento también entra en este tipo de innovación, al igual que la introducción de sistemas de gestión de las operaciones de producción, de suministro y de gestión de la calidad. (Jansa, 2010)

2.2.1.2. Conclusiones

Según el criterio de las teorías antes mencionadas, son de gran importancia y aporte para los empresarios en la actualidad, debido a que los autores antes mencionados señalan la importancia de desarrollar capacidades para ser creativo, emprendedor y de innovar un producto o servicio para generar una rentabilidad deseada en su negocio o empresa.

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Introducción

En esta sección la autora expondrá varios conceptos relevantes que aportan significativamente para el posterior análisis del tema propuesto:

2.3.1.1. Portafolio o Cartera de clientes

Una cartera de clientes es un directorio de los posibles y actuales compradores, permite tener información relevante como: números de teléfono, dirección, actividad económica, correos, etc. con el fin de poder ubicarlos en cualquier momento.

2.3.1.2. Método Comparativo

El método comparativo “supone la observación de dos o más casos que pueden ser países, sociedades, economías, sistemas políticos, culturas o diferentes períodos de la historia de una sociedad, con la finalidad de examinar sus semejanzas y sus diferencias e indagar sus posibles causas (Colino, 2004; Lijphart, 1971)” citado por (Scanniello Alvarez, 2008, pág. 18)

2.3.1.3. Ingresos

Gil (2015) define la palabra ingreso a “las ganancias que se suman al conjunto total del presupuesto de una entidad, ya sea pública o privada, individual o grupal” (párr.1) En otras palabras, los ingresos son valores monetarios que una persona o empresa recibe por la venta de sus productos o servicios.

2.3.1.4. Gastos

Pedrosa (2015) define la palabra gasto como “la utilización o consumo de un bien o servicio a cambio de una contraprestación, se suele realizar mediante una cantidad saliente de dinero. También se denomina egreso.” (párr.1) En otras palabras, un gasto es

la salida de dinero que una persona o empresa hace por recibir un producto o servicio, este disminuye su utilidad.

2.3.1.5. Microempresa

Según varios autores definen a la microempresa como: “[...] pequeña unidad socioeconómica de producción, comercio o prestación de servicios, cuya creación no requiere de mucho capital y debido a su tamaño existe un uso productivo y eficiente de los recursos (Rivero, 2001, p. 41)” citado por (García Pacheco, 2015, p.4)

Otra parte señala que “Una microempresa puede ser definida como una asociación de personas que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos: humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o servicios que se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos variables y gastos de fabricación (Monteros, 2005, pág.15)” también citado por (García Pacheco, 2015, p.4)

Por último, el Servicio de Rentas Internas (SRI, 2020) considera microempresa “a aquellos contribuyentes con ingresos de hasta USD 300.000 y que cuenten con hasta 9 trabajadores” (párr.2)

2.3.1.6. Empresa

El concepto de empresa ha evolucionado constantemente, por tal motivo a continuación se mencionarán algunos autores citados por Thompson (2007) que explican la importancia de este concepto. Para comenzar, Chiavenato el autor del libro “Iniciación a la Organización y Técnica Comercial” describe a la empresa como una organización social que utiliza diversos recursos con la finalidad de lograr sus objetivos planteados según se cita en Thompson, (2007).

Por otro lado, Pallares, Romero y Herrar (2005), autores del libro "Hacer Empresa: Un Reto", consideran a la empresa como un sistema en el que una o varias personas pueden desarrollar actividades de producción de bienes y/o prestación de servicios (también citado por Thompson, 2007).

En base a los anteriores conceptos, la autora define a la empresa como una organización o institución dedicada a desarrollar actividades económicas que son demandadas por los consumidores, es decir que cubran sus necesidades, con el objetivo de obtener beneficios económicos.

2.3.1.7. Servicios

“Un servicio, en el ámbito económico, es la acción o conjunto de actividades destinadas a satisfacer una determinada necesidad de los clientes, brindando un producto inmaterial y personalizado” (Sánchez Galán, 2016, párr.1). Usualmente suelen ser diseñados para cada cliente dependiendo de su necesidad.

2.3.1.8. Estado de Excepción

Un estado de excepción es una medida de defensa que se encuentra estipulada en la constitución de todo estado o gobierno, el mismo que es decretado exclusivamente en casos de emergencia en el territorio nacional o internacional, como, por ejemplo: crisis sanitarias, desastres naturales, conflicto armado, calamidad pública. Esto implica suspensión de actividades para la ciudadanía en general.

2.3.1.9. Emergencia o Crisis Sanitaria

La OMS considera que una emergencia o crisis sanitaria es brote de una enfermedad que afecta a más de un país y demanda una estrategia coordinada internacionalmente para enfrentarlo. Además, debe tener un impacto serio en la salud pública (Plotnikow, 2020). Una vez decretada la emergencia o crisis sanitaria internacional, los países corren riesgos económicos que ocasiona un impacto económico en ciertos sectores como el turismo y el comercio.

2.3.1.10.COVID-19

En el sentido de definir a la COVID-19, existen varias definiciones, destaca la más importante la OMS (2020) quien la define como una:

Enfermedad infecciosa causada por el coronavirus que se ha descubierto más recientemente. Tanto este nuevo virus como la enfermedad que provoca eran desconocidos antes de que estallara el brote en Wuhan (China) en diciembre de 2019. Actualmente la COVID-19 es una pandemia que afecta a muchos países de todo el mundo (párr.3). Produce síntomas similares a los de la gripe, fue descubierta por primera vez en la ciudad de Wuhan – China.

2.3.1.11.Asesoría Administrativa

La asesoría administrativa consiste en brindar apoyo a clientes en la toma de decisiones y el correcto manejo de su empresa, este servicio brinda herramientas innovadoras, convirtiendo sus procesos administrativos en ágiles, eficientes y orientados al logro de sus objetivos.

Aquellos que desempeñen este rol poseen un amplio conocimiento desde el manejo de recursos económicos como de trabajo humano, se encargan de controlar y dar seguimiento de la seguridad social de los colaboradores, elaborar nóminas de pago, etc.

2.3.1.12.Asesoría Tributaria

La asesoría tributaria es aquella que ejecuta los controles y procedimientos necesarios para la aplicación de normas tributarias, además se encargan de examinar la situación económica del cliente, calculando con anticipación los impuestos a cancelar y así buscar vías legales para reducir dichos costos. (JAHV McGregor SAS)

2.3.1.13. Asesoría Financiera

La asesoría financiera es un servicio que ayuda en la toma de decisiones en materia de finanzas, es decir ayuda a descubrir las necesidades financieras, realizando un análisis de las circunstancias presentes, pasadas y futuras de sus clientes con el objetivo de que pueda rentabilizar cada vez más tus recursos financieros.

2.3.1.14. Importancia de contar con el servicio asesoría contable, tributaria externa

Contar con asesoría tributaria y contable externa es indispensable en toda empresa, negocio y/o emprendimiento, ya que es necesario conocer las obligaciones tributarias y económicas que existen para ellos, además que es fundamental llevar un registro de las cuentas y archivar de forma física y digital toda información sobre cualquier gestión económica que se realice, ya que al no ser contratado las empresas, negocios, y/o emprendimientos corren el peligro de incumplir algunas reglas fiscales y legales causando graves problemas ya no solo para el empresario sino para sus trabajadores en caso que los tuviese. (Omniconsulting)

2.3.1.15. Beneficios de recibir el servicio de asesoría tributaria y contable

El estar al día con todas las obligaciones tributarias y legales es uno de los beneficios de este servicio y se logra mediante el acompañamiento de expertos, por otro lado es importante contar con este servicio ya que representa ahorros significativos de tiempo, dinero, multas e intereses por incumplimiento de pagos u omisiones de impuestos, además el microempresario tendrá las actualizaciones de las nuevas disposiciones de las entidades de control para determinar el impacto de estas en su estructura, los expertos son los que se encargan de designar un equipo que represente a cada uno de sus clientes de manera personalizada y durante las diligencias que sean necesarias llevar a cabo. (Villamuzio)

2.3.2. Conclusiones

Una vez revisado cada trabajo de investigación que argumenta sobre las decisiones que se toman frente a los estados financieros (ingresos y gastos) de las empresas ecuatorianas, América Latina y del mundo, y revisar los conceptos básicos de los diferentes tipos de asesorías que ofrecen las empresas contables, tributarias y administrativas se concluye que el hecho de realizar dicho análisis es de suma importancia a la hora de tomar decisiones y riesgos fundamentales, además que permite conocer la situación económica de la empresa.

2.4. Marco Legal

2.4.1. Introducción

En el presente proyecto de investigación se busca hacer uso de las leyes que avalen el desarrollo del tema, por lo que la autora expondrá diferentes tipos de reglamentos o normas legales bajo la legislación del país que avalen su desarrollo, se citara textualmente cada artículo que se aplica en el Ecuador, como, por ejemplo: la Constitución Política del Estado, Ley De Régimen Tributario Interno, Código de Comercio, entre otras.

2.4.2. Constitución de la República del Ecuador (Asamblea Nacional, 2008)

2.4.2.1. En el Capítulo Tercera, Función Ejecutivo; En la Sección cuarta; Estado de excepción

Art. 164.- La Presidenta o presidente de la República podrá decretar el estado de excepción en todo el territorio nacional o en parte de él en caso de agresión, conflicto armado internacional o interno, grave conmoción interna, calamidad pública o desastre natural. La declaración del estado de excepción no interrumpirá las actividades de las funciones del Estado. El estado de excepción observará los principios de necesidad, proporcionalidad, legalidad, temporalidad, territorialidad y razonabilidad. (...) (Asamblea Nacional, 2008, pág. 93)

Art. 165.- Durante el estado de excepción la presidenta o presidente de la República únicamente podrá suspender o limitar el ejercicio del derecho a la inviolabilidad de domicilio, inviolabilidad de correspondencia, libertad de tránsito, libertad de asociación y reunión, y libertad de información, en los términos que señala la Constitución. Declarado el estado de excepción, la presidenta o presidente de la República podrá:

1. Decretar la recaudación anticipada de tributos.
 2. Utilizar los fondos públicos destinados a otros fines, excepto los correspondientes a salud y educación.
 3. Trasladar la sede del gobierno a cualquier lugar del territorio nacional.
 4. Disponer censura previa en la información de los medios de comunicación social con estricta relación a los motivos del estado de excepción y a la seguridad del Estado.
 5. Establecer como zona de seguridad todo o parte del territorio nacional.
 6. Disponer el empleo de las Fuerzas Armadas y de la Policía Nacional y llamar a servicio activo a toda la reserva o a una parte de ella, así como al personal de otras instituciones.
 7. Disponer el cierre o la habilitación de puertos, aeropuertos y pasos fronterizos.
 8. Disponer la movilización y las requisiciones que sean necesarias, y decretar la desmovilización nacional, cuando se restablezca la normalidad.
- (Asamblea Nacional, 2008, págs. 93-94)

2.4.2.2. En el Capítulo Cuarto, Soberanía Económica; Sección Quinta, Régimen Tributario

Art. 301.- Sólo por iniciativa de la Función Ejecutiva y mediante ley sancionada por la Asamblea Nacional se podrá establecer, modificar, exonerar o extinguir impuestos. Sólo por acto normativo de órgano competente se podrán establecer, modificar, exonerar y extinguir tasas y contribuciones. Las tasas y contribuciones especiales se crearán y regularán de acuerdo con la ley. (Asamblea Nacional, 2008, pág. 145)

2.4.2.3. En el Capítulo Sexto, Trabajo y Producción; Sección Tercera, Formas de Trabajo y su retribución

Art. 325.- El Estado garantizará el derecho al trabajo. Se reconocen todas las modalidades de trabajo, en relación de dependencia o autónomas, con inclusión de labores de autosustento y cuidado humano; y como actores sociales productivos, a todas las trabajadoras y trabajadores. (Asamblea Nacional, 2008, pág. 152)

2.4.3. Ley De Régimen Tributario Interno, LRTI (Ley de Regimen Tributario Interno, LRTI, 2018)

2.4.3.1. En el Título I, Impuesto a la Renta; Capítulo II, Ingresos de la Fuente Ecuatoriana

Art. 8.- Ingresos de fuente ecuatoriana. - Se considerarán de fuente ecuatoriana los siguientes ingresos:

1. Los que perciban los ecuatorianos y extranjeros por actividades laborales, profesionales, comerciales, industriales, agropecuarias, mineras, de servicios y otras de carácter económico realizadas en territorio ecuatoriano, salvo los percibidos por personas naturales no residentes en el país por servicios ocasionales prestados en el Ecuador, cuando su remuneración u honorarios son pagados por sociedades extranjeras y forman parte de los ingresos percibidos por ésta, sujetos a retención en la fuente o exentos; o cuando han sido pagados en el exterior por dichas sociedades extranjeras sin cargo al gasto de sociedades constituidas, domiciliadas o con establecimiento permanente en el Ecuador. Se entenderá por servicios ocasionales cuando la permanencia en el país sea inferior a seis meses consecutivos o no en un mismo año calendario;
2. Los que perciban los ecuatorianos y extranjeros por actividades desarrolladas en el exterior, provenientes de personas naturales, de sociedades nacionales o extranjeras, con domicilio en el Ecuador, o de entidades y organismos del sector público ecuatoriano;
3. Las utilidades provenientes de la enajenación de bienes muebles o inmuebles ubicados en el país;

3.1. Las utilidades que perciban las sociedades domiciliadas o no en Ecuador y las personas naturales, ecuatorianas o extranjeras, residentes o no en el país, provenientes de la enajenación directa o indirecta de acciones, participaciones, otros derechos representativos de capital u otros derechos que permitan la exploración, explotación, concesión o similares; de sociedades domiciliadas o establecimientos permanentes en Ecuador. (...)

1. Cualquier otro ingreso que perciban las sociedades y las personas naturales nacionales o extranjeras residentes en el Ecuador, incluido el incremento patrimonial no justificado. (Ley de Regimen Tributario Interno, LRTI, 2018, págs. 6-7)

2.4.3.2. En el Capítulo IV, Depuración de los ingresos

Art. 11.- Pérdidas. - Las sociedades, las personas naturales obligadas a llevar contabilidad y las sucesiones indivisas obligadas a llevar contabilidad pueden compensar las pérdidas sufridas en el ejercicio impositivo, con las utilidades gravables que obtuvieren dentro de los cinco períodos impositivos siguientes, sin que se exceda en cada período del 25% de las utilidades obtenidas. Al efecto se entenderá como utilidades o pérdidas las diferencias resultantes entre ingresos gravados que no se encuentren exentos menos los costos y gastos deducibles. En caso de liquidación de la sociedad o terminación de sus actividades en el país, el saldo de la pérdida acumulada durante los últimos cinco ejercicios será deducible en su totalidad en el ejercicio impositivo en que concluya su liquidación o se produzca la terminación de actividades. No se aceptará la deducción de pérdidas por enajenación directa o indirecta de activos fijos o corrientes, acciones, participaciones, otros derechos representativos de capital u otros derechos que permitan la exploración, explotación, concesión o similares; de sociedades domiciliadas o establecimientos permanentes en Ecuador, cuando la transacción tenga lugar entre partes relacionadas o entre la sociedad y el socio o su cónyuge o sus parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad, o entre el sujeto pasivo y su cónyuge o sus parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad. (Ley de Regimen Tributario Interno, LRTI, 2018, pág. 25)

2.4.3.3. En el Capítulo VI, Contabilidad y Estados Financieros

Art. 21.- Estados financieros. - Los estados financieros servirán de base para la presentación de las declaraciones de impuestos, así como también para su presentación a la Superintendencia de Compañías y a la Superintendencia de Bancos y Seguros, según el caso. Las entidades financieras, así como las entidades y organismos del sector público que, para cualquier trámite, requieran conocer sobre la situación financiera de las empresas, exigirán la presentación de los mismos estados financieros que sirvieron para fines tributarios. (Ley de Regimen Tributario Interno, LRTI, 2018, pág. 32)

2.4.3.4. En el Título ..., Régimen Impositivo Simplificado; Título Quinto, Disposiciones Generales

Art. 102.- Responsabilidad de los auditores externos, promotores, asesores, consultores y estudios jurídicos. - Los auditores externos están obligados, bajo juramento, a incluir en los dictámenes que emitan sobre los estados financieros de las sociedades que auditan, una opinión respecto del cumplimiento por éstas de sus obligaciones como sujetos pasivos de obligaciones tributarias. La opinión inexacta o infundada que un auditor externo emita en relación con lo establecido en este artículo, lo hará responsable y dará ocasión a que el Director General del Servicio de Rentas Internas solicite a los organismos de control, según corresponda, la aplicación de la respectiva sanción por falta de idoneidad en sus funciones, sin perjuicio de las otras sanciones que procedan según lo establecido en el Código Orgánico Integral Penal (...) (Ley de Regimen Tributario Interno, LRTI, 2018, pág. 108)

2.4.4. Código de Comercio (Codigo de Comercio, 2019)

2.4.4.1. Título Segundo, El Comerciante o El Empresario de Comercio; Capítulo Primero, Los Comerciantes O Empresarios

Art. 13.- Son deberes específicos de los comerciantes o empresarios los siguientes:

- a) Llevar contabilidad, o una cuenta de ingresos y egresos, cuando corresponda, que reflejen sus actividades comerciales, de conformidad con las leyes y disposiciones reglamentarias pertinentes;
- b) Llevar de manera ordenada, la correspondencia que refleje sus actividades comerciales;
- c) Inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes. La falta de este registro no resta naturaleza mercantil a los actos realizados por un comerciante o empresario, siempre que los mismos reúnan los requisitos contenidos en este Código; y, comunicar oportunamente los cambios que se operen;
- d) Obtener los permisos necesarios para el ejercicio de su actividad;
- e) Conservar la información relacionada con sus actividades al menos por el tiempo que dispone este Código; (...) (Codigo de Comercio, 2019, pág. 6)

2.4.5. Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria (Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria, 2019)

Artículo 38.- A continuación del artículo 97.15., agréguese el siguiente título:

“Título Cuarto-A, RÉGIMEN IMPOSITIVO PARA MICROEMPRESAS;
Capítulo I, Normas Generales

Art. 97.16.- Régimen para microempresas. - Se establece un régimen impositivo, aplicable a los impuestos a la renta, al valor agregado y a los consumos especiales, para microempresas, incluidos emprendedores que cumplan con la condición de microempresas, y de acuerdo a las disposiciones contenidas en esta ley. (Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria, 2019)

Art. 97.17.- Contribuyentes sujetos al Régimen. - Se sujetarán a este régimen los contribuyentes considerados microempresas, incluidos los emprendedores que cumplan con la condición de microempresas, según lo establecido en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones y el Reglamento correspondiente, salvo aquellos que se encuentren sujetos al régimen impositivo simplificado. (Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria, 2019)

Art. 97.18.- Limitaciones al Régimen.- No podrán acogerse al régimen de microempresas los contribuyentes cuyas actividades económicas sean las previstas en los artículos 28 y 29 de esta Ley, ni tampoco aquellos sujetos pasivos cuya actividad económica sea la prestación de servicios profesionales, ocupación liberal, relación de dependencia; así como aquellos que perciban exclusivamente rentas de capital. (Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria, 2019)

Art. 97.21.- Deberes formales. - Los contribuyentes que se acojan a este régimen cumplirán los siguientes deberes formales:

1. Comprobantes de venta: Los contribuyentes estarán obligados a entregar facturas según lo previsto en la normativa tributaria aplicable y solicitarán comprobantes de venta por sus adquisiciones de bienes y contratación de servicios;
2. Contabilidad: Estarán obligados a llevar contabilidad de conformidad con esta Ley;
3. Presentación de declaraciones: deberán presentar declaraciones de impuesto a la renta, al impuesto al valor agregado (IVA) y a los consumos especiales (ICE) conforme lo previsto en este título; y,
4. Los demás que establezca el reglamento. (Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria, 2019)

2.4.6. Plan Nacional del Buen Vivir 2017 - 2021

El plan nacional del buen vivir está orientado para el desarrollo económico del país, este plan se maneja en diversos ejes: Eje 1. Derechos para todos durante toda la vida, Eje 2. Economía al servicio de la sociedad y Eje 3. Más sociedad, mejor Estado.

El trabajo de investigación se sustenta en el eje 2. Economía al servicio de la sociedad, objetivo 5: Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sustentable de manera redistributiva y solidaria; indica que la economía del país es social y solidaria, busca beneficiar a la ciudadanía generando trabajos de calidad con remuneración digna, incentivar al sector productivo.

2.4.7. Agenda 2030 y los objetivos de Desarrollo Sostenible

A través de las naciones unidas mediante los objetivos de desarrollo sostenible en su objetivo 8: Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos, indica que una de sus metas es:

Promover políticas orientadas al desarrollo que apoyen las actividades productivas, la creación de puestos de trabajo decentes, el emprendimiento, la creatividad y la innovación, y fomentar la formalización y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, incluso mediante el acceso a servicios financieros. (CEPAL, 2016)

2.4.8. Orden cronológico de las medidas adoptadas en Ecuador en la base al Observatorio COVID-19 en América Latina y el Caribe

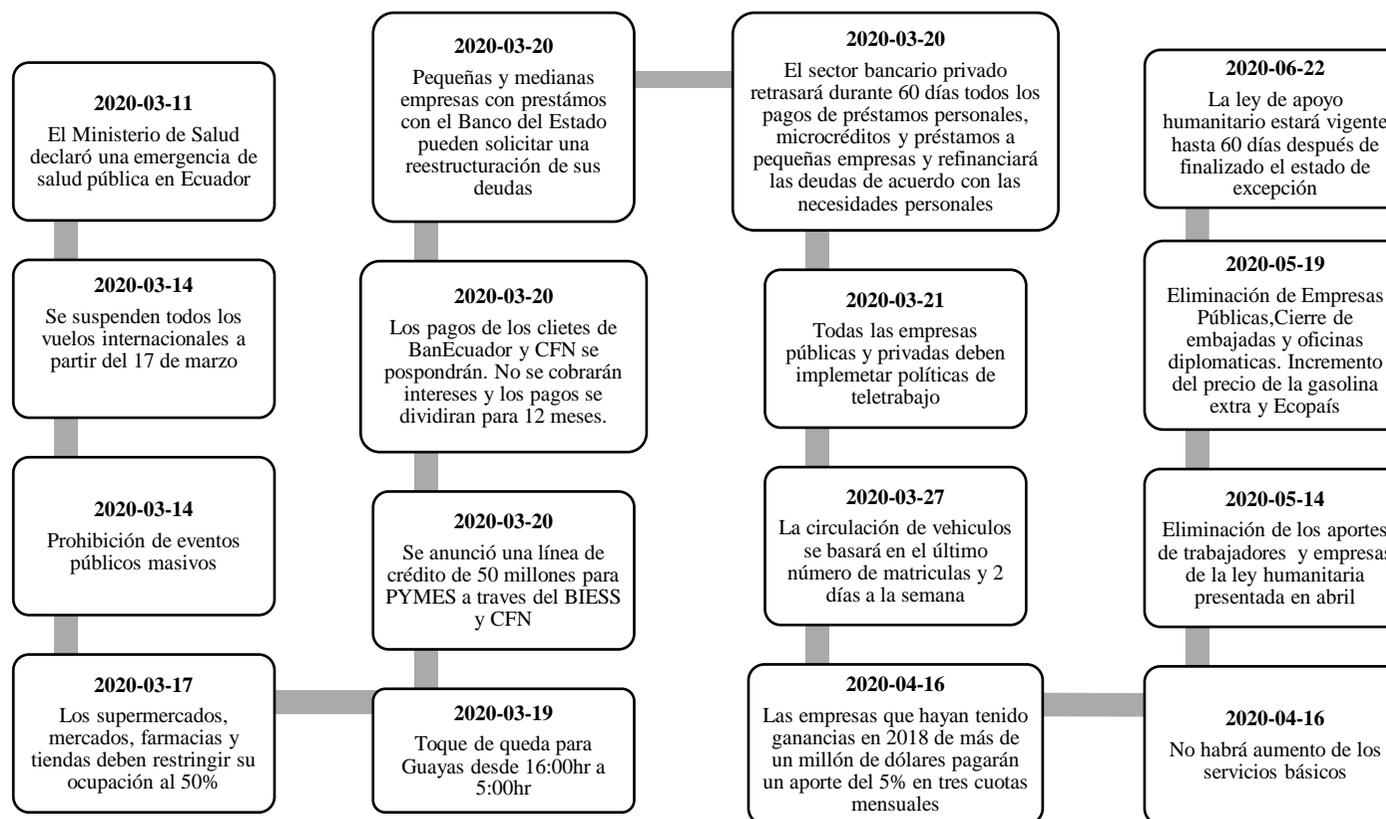


Figura 1 Orden cronológico de las medidas adoptadas en Ecuador

Fuente: Observatorio COVID-19 en América Latina y el Caribe (CEPAL, 2020)

Elaborado por: Cofre, M (2020)

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Metodología

1.1.1. Introducción

Una metodológica de investigación es fundamental y hace referencia al tipo de información, conjunto de métodos y técnicas empleadas de forma sistemática para llevar a cabo un proceso investigativo, con el fin de lograr los objetivos planteados. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014) Menciona que “una metodología de investigación tiene como objetivo el renovar conocimientos con respecto a una o más variables, se logra mediante la toma de datos históricos que consiste en la observación sistemática, medición, experimentación y el análisis de datos”.

El presente trabajo se realizará una investigación de tipo documental con un enfoque mixto, se obtendrá información archivada de la base de datos de la empresa NEGOLEVEL S.A. y se realizará una entrevista a los microempresarios del portafolio de la antes mencionada, ya que para el desarrollo de esta investigación es necesario obtener información destacada y así obtener como resultado el análisis comparativo en base a los ingresos y gastos de las microempresas que pertenecen al portafolio de la empresa Negolevel S.A. y de esta manera describir el porcentaje de afectación en sus ingresos y gastos.

1.2. Tipo de investigación

En el presente trabajo se realizará una investigación tipo documental, ya que se realiza a través de la consulta de documentos impresos, artículos, libros, bibliografías, entre otros, además esta investigación busca obtener, interpretar, seleccionar, organizar, analizar la información obtenida de las fuentes antes mencionadas.

1.3. Enfoque

El presente trabajo de investigación tendrá un enfoque mixto, comprende un enfoque cualitativo a través de diversas técnicas de recolección de datos para su respectivo análisis e interpretación. Hernández et al (2014) señala que en este método se “utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación.” (p.7) y cuantitativo ya que mediante la información proporcionada por la empresa Negolevel S.A. se obtuvieron datos estadísticos. Estos métodos ayudarán a cumplir con los objetivos y responder las preguntas planteadas en el presente tema de investigación.

1.4. Técnica e instrumentos

La técnica que se utilizara en la presente investigación en el aspecto mixto es la entrevista de 10 preguntas abiertas dirigidas a los empresarios del portafolio de la empresa NEGOLEVEL S.A. y recolección de datos que fueron proporcionados por la empresa antes mencionada.

1.5. Población y Muestra

1.5.1. Población

La presente investigación contiene una particularidad, que está dirigida a las microempresas que pertenecen al portafolio de la empresa NEGOLEVEL S.A., por lo que solo se usarán los datos obtenidos de formas digitales y entrevistas realizadas a los microempresarios que ayudarán a cumplir con los objetivos de esta investigación.

Tabla 5. Población de portafolio de clientes NEGOLEVEL S.A.

N.º	Nombre de Microempresas	RUC	Actividad Económica	Sector Económico
1	Avilise S.A.	0992967560001	Explotación de criaderos de pollos y reproducción de aves de corral, pollos y gallinas (aves de la especie gallus domesticus)	Primario
2	Bananfruit S.A.	0993092150001	Venta al por mayor de banano y plátano.	Primario
3	Expovillang S.A.	0992703555001	Venta al por mayor de frutas	Primario
4	Luckysoil S. A	0992919523001	Venta al por mayor de abonos y productos químicos de uso agrícola	Primario
5	Renfid S.A.	0992857978001	Venta al por mayor de banano y plátano	Primario
6	Supremexport S.A.	0992661941001	Venta al por mayor de banano	Primario
7	Aquagamex S.A.	0992384638001	Venta al por mayor de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores como: neumáticos (llantas), cámaras de aire para neumáticos (tubos). Incluye bujías, baterías, equipo de iluminación partes y piezas eléctricas	Secundario
8	FULLC.A.D. Asistencia Integral en Arquitectura S.A.	0992252308001	Actividades de construcción	Secundario
9	Luivan S.A.	0992932945001	Venta al por menor de prendas de vestir	Secundario
10	Nogatextiles S.A.	0993182176001	Venta al por mayor de prendas de vestir, incluidas prendas (ropa) deportivas	Secundario
11	Autobuy S.A.	0992895349001	Venta al por menor, comisión e intermediación de vehículos usados	Secundario
12	Dacar S.A.	0917783425001	Venta al por menor de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores	Secundario

13	Facturando S.A.	0993182206001	Venta al por mayor de programas informáticos (software)	Terciario
14	Industrial Inmobiliaria Cedeño C.A.	0990682453001	Actividades de administración de bienes inmuebles	Terciario
15	Negolevel S.A.	0992804378001	Actividades de asesoramiento jurídico tributario y contables	Terciario
16	Obracha C. A	0990799571001	Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión	Terciario
17	Tragency S.A.	0993265640001	Realización de campañas de comercialización y otros servicios de publicidad dirigidos a atraer y retener clientes: promoción de productos, comercialización en el punto de venta, publicidad directa por correo y asesoramiento en marketing, creación de stands, otras estructuras y lugares de espectáculo	Terciario
18	Xelferrec S.A.	0992765119001	Actividades de carga y descarga de mercancías	Terciario
19	Yideasa S.A.	0992747978001	Actividades de elaboración y realización de proyectos de ingeniería eléctrica y electrónica	Terciario
20	Trungeli S.A.	0992801077001	Actividades de asesoramiento en comercio exterior	Terciario
21	Rectificadora De Tanques Kaiser Rectka S.A.	0993123080001	Servicios de reparación de: tanques, cisternas, depósitos, tambores, contenedores de metal y recipientes de metal, incluido la reparación de la chapa de calderas y radiadores de calefacción central a cambio de una retribución o por contrato.	Terciario

Fuente: Base de Datos de NEGOLVEL S.A.

Elaborado por: Cofre, M (2020)

1.5.2. Muestra

Para determinar la muestra se aplicó la fórmula de proporciones para una población finita y se determinó en el portafolio de la empresa Negolevel S.A. la cantidad de microempresarios, gracias a la información proporcionada por la empresa antes mencionada.

$$n = \frac{N \cdot (Z^2 \cdot P \cdot Q)}{N - 1 \cdot e^2 + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

Donde:

N:	Tamaño de la población	21
Z:	Nivel de confianza	2.33
E:	Error de muestreo	5%
P:	Posibilidad que ocurra un evento	0.50
Q:	Posibilidad de no ocurrencia del evento	0.50

$$n = \frac{21 * (2.33)^2 * 0.50 * 0.50}{21 - 1 * (0.05)^2 + (2.33)^2 * 0.50 * 0.50}$$

$$n = \frac{21 * 5.4289 * 0.50 * 0.50}{21 - 1 * (0.0025) + (5.4289) * 0.50 * 0.50}$$

$$n = \frac{28.5017258}{1.407225}$$

$$n = 20.253638$$

$$\text{Ajuste} = 10.3100888$$

Aplicando la fórmula de la muestra y conociendo la población que son 21 empresas, obtenemos como resultado que el número a entrevistar es de 10 representantes legales o empresas.

Una vez conocido el número de representantes legales y/o empresas a entrevistar haremos uso del siguiente instrumento que nos permitirá conocer la realidad económica de las empresas entrevistadas, para aquello se presentan las preguntas a considerar que se muestran en el anexo N. ° 1. Además, se clasificarán a las empresas según los 3 sectores

económicos principales, tales como: Sector Primario, Sector Secundario y Sector Terciario y de esta manera realizar un análisis sectorizado de los microempresarios del portafolio de la empresa Negolevel S.A.

1.5.3. Resultados obtenidos en las entrevistas realizadas a los microempresarios del portafolio de la empresa Negolevel S.A.

De las entrevistas realizadas a los microempresarios del portafolio de la empresa Negolevel S.A según los 3 sectores económicos principales, obtuvimos los siguientes resultados:

1.5.3.1. Sector Primario

El sector primario, es aquel sector de la economía que comprende las actividades productivas de la extracción y obtención de materias primas, como la agricultura, la ganadería, la apicultura, la acuicultura, la pesca, la minería, la silvicultura y la explotación forestal.

De las 6 empresas pertenecientes al sector primario se aplicó la fórmula de proporciones para una población finita y se determinó que la cantidad de empresas a entrevistar en este sector es de 3 instituciones que se mencionan a continuación:

Tabla 6. *Listado de Microempresas a entrevistar del Sector Primario*

N.º	Nombre de Microempresas	Actividad Económica
1	BANANFRUIT S.A.	Venta al por mayor de banano y plátano
2	LUCKYSOIL S.A.	Venta al por mayor de abonos y productos químicos de uso agrícola
3	RENFID S.A.	Venta al por mayor de banano y plátano

Fuente: Base de Datos de NEGOLVEL S.A.

Elaborado por: Cofre, M (2020)

De las instituciones antes mencionadas que fueron elegidas de manera aleatoria simple, obtuvimos los siguientes resultados de las entrevistas:

Perfil del Entrevistado: Ing. Giomar López (Ver Anexo No. 2)
Gerente Administrativa de LUCKYSOIL S.A.

1. ¿Cómo describiría usted la situación de los ingresos y gastos previa a la declaratoria de estado de excepción por la pandemia del COVID-19?

El negocio antes del estado de excepción era estable y se podía cumplir con los gastos y costos que la compañía generaba.

2. ¿Considera usted que el estado de excepción durante la crisis sanitaria del COVID-19 afectó al modelo de su negocio?

Durante el estado de excepción el negocio empezó a tener problemas de ventas, por ende los ingresos se vieron afectados.

3. En el caso de que su modelo de negocio se vio afectado, ¿qué medidas se adoptaron para tratar mantener sus ingresos?

Claro que sí, y no solo el modelo de nuestro negocio si no el de muchos; se tuvo y se tienen que seguir haciendo cambios.

4. ¿Considera usted que los gastos de su empresa disminuyeron durante el periodo de estado de excepción?

No, los gastos se mantuvieron y el costo mayor de la empresa es el pago del personal, por lo tanto, se tuvo que tomar medidas para que la empresa pueda cumplir con el pago a sus colaboradores.

5. ¿Considera usted qué la cadena de suministro de su empresa se vio afectado durante el periodo de estado de excepción?

El proceso de producción de nuestra empresa se vio afectada debido a la falta de personal, cabe recalcar que durante el estado de excepción no tuvimos mayor venta por lo tanto lo que se vendía era el stock.

6. ¿El estado de excepción por la crisis sanitaria afectó la liquidez de su empresa?

Claro que si, como anteriormente les mencione, tuvimos una perdida en ventas de un 95%, no teníamos demasiado ingreso para poder cumplir con nuestros costos/gastos a corto plazo; estamos sobreviviendo con el capital de la compañía.

7. ¿Las medidas laborales aprobadas por el Gobierno afectaron su negocio?

Creo que a la mayoría de las empresas/negocios nos afectaron las medidas, luego de 3 meses en confinamiento laborando en el modo “teletrabajo”, claro que afecto el negocio dado que el fuerte de la empresa es la producción de Abono Orgánico, no podíamos hacer mucho, prácticamente estábamos atados de manos, y cuando se pudo salir, nadie nos garantizaba que iba hacer lo mismo.

8. ¿Cómo describiría la situación de su empresa antes del estado de excepción?

La compañía ya venía con problemas que podíamos manejar a futuro, pero no contábamos con el tremendo problema económico que se venía con la pandemia y que cambiaría, realmente no estábamos en nuestra mejor época.

9. ¿Cómo describiría la situación de su empresa durante el estado de excepción?

Durante el estado de excepción nuestra situación no fue halagadora, no tuvimos mayores ingresos.

10. ¿Su empresa busco financiamiento durante el estado de excepción?

Si, quisimos aplicar al financiamiento que el banco pacifico estaba ofreciendo ya que daba un interés muy abajo y a largo plazo; pero lamentablemente el banco no lo aprobó y simplemente los demás bancos no ofrecían algo aceptable para la situación en la que estamos viviendo.

11. ¿El estado de excepción afectó la colaboración de los trabajadores en su negocio?

Nuestros colaboradores han estado dispuestos siempre, aún cuando se ha tenido que tomar medidas; tales como: bajar sueldo, desafiliar, trabajo de medio tiempo, etc.

12. ¿Cómo ve su negocio desde el punto de vista prospectivo?

Tenemos proyectos buenos pero debido a la situación en la que el país se encuentra, cambio de gobierno, la economía, etc. Estamos a la expectativa para saber que decisiones tomas, esperamos todo salga a favor, para poder salir adelante y volver a la normalidad.

Perfil del Entrevistado: Ing. Fanny Alcívar (Ver Anexo No. 3)
Gerente Administrativo de BANANFRUIT S.A. y RENFID S.A.

1. ¿Cómo describiría usted la situación de los ingresos y gastos previa a la declaratoria de estado de excepción por la pandemia del COVID-19?

Realmente nuestro negocio antes del estado de excepción ya venía presentando inconvenientes, en Bananfruit S.A. decidimos en el mes de marzo dejar de exportar banano para exportar pitahaya, entramos a un nuevo nicho de mercado a ciegas por lo que al principio tuvimos perdidas que actualmente estamos recuperando, mientras que en Renfid S.A. decidimos mantenernos con exportación de banano y madera.

2. ¿Considera usted que el estado de excepción durante la crisis sanitaria del COVID-19 afectó al modelo de su negocio?

Sí, por las restricciones en el tema de la pitahaya, ya que es un nuevo nicho de mercado por lo que no hay muchos productores para completar nuestros embarques. Mientras que en banano no hubo mayormente complicaciones.

3. En el caso de que su modelo de negocio se vio afectado, ¿qué medidas se adoptaron para tratar mantener sus ingresos?

Como es una empresa familiar, todos apoyamos con lo que podíamos, el año pasado no podíamos cubrir el sueldo de una persona.

4. ¿Considera usted qué los gastos de su empresa disminuyeron durante el periodo de estado de excepción?

No, los gastos se mantuvieron.

5. ¿Considera usted qué la cadena de suministro de su empresa se vio afectado durante el periodo de estado de excepción?

Sí, tuvimos varias complicaciones al momento de movilizarnos a las fincas para supervisar el proceso de empaque, con los salvoconductos que por ciertos productores no eran emitidos correctamente.

6. ¿El estado de excepción por la crisis sanitaria afectó la liquidez de su empresa?

Sí, no pudimos recibir nuevos ingresos, los pagos se retrasaban, ya que como son clientes habituales, ellos realizaban promesas de pago con tal de que se realice la exportación, es decir ellos cancelaban el 50% y el otro 50% lo vienen cancelado como un convenio de pago.

7. ¿Las medidas laborales aprobadas por el Gobierno afectaron su negocio?

No, ya que cuando fueron aprobadas estas medidas, dentro de la nómina no existían personas que no pertenezcan a la familia.

8. ¿Cómo describiría la situación de su empresa antes del estado de excepción?

Bananfruit S.A. ya venía con problemas que podíamos solucionar, por tal razón decidimos exportar otra fruta que no sea banano, en Renfid S.A. pudimos mantenernos y hacer nuevos negocios con nuestros propios clientes, es decir renovamos contratos.

9. ¿Cómo describiría la situación de su empresa durante el estado de excepción?

En Bananfruit S.A. tuvimos cierta incertidumbre, miedo por no saber qué pasaría con el pasar de los meses, pero gracias a Dios en actualidad estamos súper bien, mientras que en Renfid S.A. todo está normal, es como que la pandemia no los afectó en nada.

10. ¿Su empresa busco financiamiento durante el estado de excepción?

No, ninguna de las 2 busco financiamiento.

11. ¿El estado de excepción afectó la colaboración de los trabajadores en su negocio?

En Renfid S.A., solo el tema de la movilización, algunas personas no tenían como movilizarse, mientras que el resto estaba bajo la modalidad de teletrabajo. En Bananfruit S.A. quizás afectó emocionalmente a los trabajadores, bueno en ambas empresas, ya que los colaboradores no estaban conectados con el trabajo al 100%.

12. ¿Cómo ve su negocio desde el punto de vista prospectivo?

Ambas empresas tienen buenos proyectos, y en la actualidad estamos bien, esperamos mantenernos así y lograr cada uno de nuestros objetivos como empresa y familia.

1.5.3.2. Sector Secundario

El sector secundario es el que se encarga de transformar la materia prima, extraída o producida por el sector primario, en productos de consumo, o en bienes de equipo.

De las 6 empresas pertenecientes al sector secundario se aplicó la fórmula de proporciones para una población finita y se determinó que la cantidad de microempresarios a entrevistar en este sector es de 3 instituciones que se mencionan a continuación:

Tabla 7. Listado de Microempresas a entrevistar del Sector Secundario

N.º	Nombre de Microempresas	Actividad Económica
1	FULLC.A.D. ASISTENCIA INTEGRAL EN ARQUITECTURA S.A.	Actividades de construcción
2	LUIVAN S.A.	Venta al por menor de prendas de vestir
3	DACAR S.A.	Venta al por menor de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores

Fuente: Base de Datos de NEGOLVEL S.A.

Elaborado por: Cofre, M (2020)

De las instituciones antes mencionadas que fueron elegidas de manera aleatoria simple, obtuvimos los siguientes resultados de las entrevistas:

Perfil del Entrevistado: Ing. Emilio Prieto Nogales (Ver Anexo No. 4)

Gerente General de LUIVAN S.A.

1. ¿Cómo describiría usted la situación de los ingresos y gastos previa a la declaratoria de estado de excepción por la pandemia del COVID-19?

Previo a la declaratoria puedo decir que nuestros ingresos y gastos fueron muy buenos, de hecho, las ventas en nuestro negocio en el mes de noviembre y diciembre

triplican lo que ganamos mensualmente el resto del año por la época navideña y las promociones que ofrecemos a nuestros clientes.

2. ¿Considera usted que el estado de excepción durante la crisis sanitaria del COVID-19 afectó al modelo de su negocio?

Si, por supuesto. Nuestro negocio estuvo cerrado por 2 meses, y luego de eso igual la recuperación ha sido lenta. Nosotros vendemos ropa, y la gente compra ropa principalmente cuando tiene eventos sociales, pero estos se han disminuido enormemente o inclusive prohibido por épocas.

3. En el caso de que su modelo de negocio se vio afectado, ¿qué medidas se adoptaron para tratar mantener sus ingresos?

Le dimos mayor importancia a los envíos (inclusive creamos un catálogo a pesar de que ya teníamos página web). Además, tuvimos muchas promociones que incentivaban las compras por volumen, por ejemplo: 3era prenda gratis (el cliente escogía 3 prendas, pero solamente pagaba 2).

4. ¿Considera usted que los gastos de su empresa disminuyeron durante el periodo de estado de excepción?

No, se mantuvieron iguales. Inclusive tuvimos que pagar todos los costos fijos en los meses en los que nuestros ingresos fueron 0.

5. ¿Considera usted que la cadena de suministro de su empresa se vio afectado durante el periodo de estado de excepción?

No, no tuvimos problemas de abastecimiento.

6. ¿El estado de excepción por la crisis sanitaria afectó la liquidez de su empresa?

Si, enormemente.

7. ¿Las medidas laborales aprobadas por el Gobierno afectaron su negocio?

Solo las restricciones de horario y de movilidad.

8. ¿Cómo describiría la situación de su empresa antes del estado de excepción?

Estable, en crecimiento.

9. ¿Cómo describiría la situación de su empresa durante el estado de excepción?

Incierta. Buscábamos únicamente sobrevivir, y no despedir a nadie.

10. ¿Su empresa busco financiamiento durante el estado de excepción?

Ya teníamos deudas. Buscamos refinanciamiento, y la mayor cantidad de meses de gracia posible.

11. ¿El estado de excepción afectó la colaboración de los trabajadores en su negocio?

No, el equipo de trabajo se ha mantenido igual.

12. ¿Cómo ve su negocio desde el punto de vista prospectivo?

Sabemos que es esta es una época de la que simplemente debemos sobrevivir. Cuidar al máximo los gastos y tratar de llegar al punto de equilibrio mes a mes, para en el largo plazo volver a tener utilidades y seguir creciendo. La pandemia no durará toda la vida.

Perfil del Entrevistado: Arq. William Alban (Ver Anexo No. 5)

Gerente General de FULLC.A.D. S.A.

1. ¿Cómo describiría usted la situación de los ingresos y gastos previa a la declaratoria de estado de excepción por la pandemia del COVID-19?

Previo al estado de excepción sentimos una recesión, no había mucho trabajo y luego del estado de excepción se complicó mucho más, el flujo de caja de cuentas por cobrar se tardó de 90 a 120 días.

2. ¿Considera usted que el estado de excepción durante la crisis sanitaria del COVID-19 afectó al modelo de su negocio?

Sí, me sentía de brazos cruzados, no había como operar, como gestionar cobrar.

3. En el caso de que su modelo de negocio se vio afectado, ¿qué medidas se adoptaron para tratar mantener sus ingresos?

Tuvimos que bajar costos, se redujo mucho nuestra utilidad, y poder generar trabajo para las personas que me han colaborado por mucho tiempo. Hubo mucho descuento del 18% al 20% en los contratos firmados con empresas camaroneras, ya que no tenían flujo de caja y nos propusieron que bajemos los precios ya que existía la competencia que ofrecía el mismo trabajo a menor costo.

4. ¿Considera usted que los gastos de su empresa disminuyeron durante el periodo de estado de excepción?

Sí disminuyeron al igual que volumen de trabajo, no se gastos en movilización ni alimentación de personal.

5. ¿Considera usted qué la cadena de suministro de su empresa se vio afectado durante el periodo de estado de excepción?

Afecto en su totalidad porque los insumos que son cementos, ratios, entre otros insumos no se pudieron conseguir porque no estaban operando los distribuidores.

6. ¿El estado de excepción por la crisis sanitaria afectó la liquidez de su empresa?

Sí, hubo que gestionar convenios, tuvimos trabajos del año 2019 que debieron ser cobrados en el 2020 pero lastimosamente no se pudieron cobrar, es decir que los trabajos pendientes por cobrar los terminaremos cobraron en el 2022.

7. ¿Las medidas laborales aprobadas por el Gobierno afectaron su negocio?

Sí, ya que una de las medidas laborales fue el teletrabajo y nuestras actividades no se podían realizar bajo esa modalidad, ya que todo era presencial, necesitábamos tomar fotos, muestras en el campo.

8. ¿Cómo describiría la situación de su empresa antes del estado de excepción?

Al menos podíamos sobrevivir.

9. ¿Cómo describiría la situación de su empresa durante el estado de excepción?

Incierta. Lo que nos ayudó a sobrevivir fue el capital operativo, incluso para cubrir la nómina ya que preferí mantenerlos, abonarles al menos el 50% del pago de las obras pendientes por terminar para mantenerlos, ya que el hecho de despedirlos o que busquen otra manera de generar ingresos no me convenía por el simple hecho de que son obreros con experiencia y al tratar de contratar nuevo personal a menor costo era imposible, ya que el mayor costo en este giro de negocio es la experiencia de cada colaborador.

10. ¿Su empresa busco financiamiento durante el estado de excepción?

Pensamos aplicar con el Banco pacifico, pero pedían un sin número de documentos, pero decidimos mantenernos con el capital de la empresa.

11. ¿El estado de excepción afectó la colaboración de los trabajadores en su negocio?

Sí, ya que los colaboradores no podían asistir al campo a realizar su trabajo.

12. ¿Cómo ve su negocio desde el punto de vista prospectivo?

Somos optimistas y creemos que nos ira bien, de hecho, la cantidad de trabajo aumento en gran cantidad, recibimos varias llamadas confirmando contratos.

Perfil del Entrevistado: Ing. Darío Carrión (Ver Anexo No. 6)
Gerente General de DACAR S.A.

1. ¿Cómo describiría usted la situación de los ingresos y gastos previa a la declaratoria de estado de excepción por la pandemia del COVID-19?

Nuestro negocio previo a la declaratoria estaba normal, la cartera de cuentas por cobrar estaba manejable, el negocio cubría mensualmente todos nuestros pagos.

2. ¿Considera usted que el estado de excepción durante la crisis sanitaria del COVID-19 afectó al modelo de su negocio?

Claro que sí, realmente nos sentíamos de brazos cruzados.

3. En el caso de que su modelo de negocio se vio afectado, ¿qué medidas se adoptaron para tratar mantener sus ingresos?

Adoptamos ventas online y desde entonces hemos trabajado bajo ese concepto. Integre a un sobrino para que se encargue de manejar las redes sociales y hemos captados varios clientes mediante esta modalidad.

4. ¿Considera usted que los gastos de su empresa disminuyeron durante el periodo de estado de excepción?

No, de hecho, subieron un poco ya que tuve familiares enfermos, perdí a mi papá y de lo poco que teníamos ahorrado del negocio cubrimos ciertos gastos de los medicamentos.

5. ¿Considera usted que la cadena de suministro de su empresa se vio afectado durante el periodo de estado de excepción?

Sí, por la restricción de movilidad. No pudimos movilizarnos para retirar o entregar productos.

6. ¿El estado de excepción por la crisis sanitaria afectó la liquidez de su empresa?

Sí, enormemente.

7. ¿Las medidas laborales aprobadas por el Gobierno afectaron su negocio?

No, ya que no teníamos colaboradores hasta ese entonces, quizás solo las restricciones de movilidad.

8. ¿Cómo describiría la situación de su empresa antes del estado de excepción?

Muy buena.

9. ¿Cómo describiría la situación de su empresa durante el estado de excepción?

Nuestra situación fue realmente pésima a comparación de otros como el de la venta de insumos médicos, delivery, etc. ya que la venta de repuestos en plena pandemia nos tocó comernos la camisa, recibimos 0 ingresos en el mes de abril y mayo. Al no tener ventas en esos meses, nos atrasamos en pagos con los proveedores, esto hizo que nuestras deudas las refinanciamos a 3 o 4 años y es muy probable que pierda estos proveedores que se manejan con muy buen precio.

10. ¿Su empresa busco financiamiento durante el estado de excepción?

Sí, quisimos aplicar a reactiva Ecuador, pero lastimosamente nuestro buro de crédito ya estaba afectado y no nos aprobaron.

11. ¿El estado de excepción afectó la colaboración de los trabajadores en su negocio?

Sí, en lo personal ya que soy quien se moviliza para captar clientes, entregar y/o retirar mercadería puedo decir que si me afecto emocionalmente lo cual perjudico el desarrollo del negocio o buscar soluciones para salir adelante en plena pandemia.

12. ¿Cómo ve su negocio desde el punto de vista prospectivo?

Actualmente no tengo mayor ingreso, el negocio realmente es rentable, por ejemplo, invierto \$100, recupero lo que invertí y gano \$50. El problema es que las ventas han bajado y debo hacer gestión para mejorarlas, al hacer esta gestión requiero de herramientas comerciales y de capital que es el que por el momento no tengo, pero estoy trabajando en eso para mejorar, es decir que considero de aquí a unos 2 años con la bendición de Dios el negocio se va a mantener y podemos recuperar todo lo que perdimos en pandemia.

1.5.3.3. Sector Terciario

El sector terciario es aquel que engloba al comercio y prestación de servicios, además es en donde se desarrolla la distribución y comercialización de los bienes tangibles e intangibles, como la oferta de servicios prestados a empresas o particulares. Se destaca en este sector, los servicios comerciales, bancarios, turísticos, etc., es decir aquellos que buscan satisfacer las necesidades de las personas a través de diversos servicios.

De las 9 empresas pertenecientes al sector secundario se aplicó la fórmula de proporciones para una población finita y se determinó que la cantidad de microempresarios a entrevistar en este sector es de 4 instituciones que se mencionan a continuación:

Tabla 8. *Listado de Microempresas a entrevistar del Sector Terciario*

N.º	Nombre de Microempresas	Actividad Económica
1	FACTURANDO S.A.	Venta al por mayor de programas informáticos (software)
2	NEGOLEVEL S.A.	Actividades de asesoramiento jurídico, tributario y contables
3	YIDEASA S.A.	Actividades de elaboración y realización de proyectos de ingeniería eléctrica y electrónica
4	RECTKA S.A.	Servicios de reparación de: tanques, cisternas, depósitos, tambores, contenedores de metal y recipientes de metal, incluido la reparación de la chapa de calderas y radiadores de calefacción central a cambio de una retribución o por contrato.

Fuente: Base de Datos de NEGOLVEL S.A.

Elaborado por: Cofre, M (2020)

De las instituciones antes mencionadas que fueron elegidas de manera aleatoria simple, obtuvimos los siguientes resultados de las entrevistas:

Perfil del Entrevistado: Ing. Cesar Álvarez (Ver Anexo No. 7)

Gerente General de RECTKA S.A.

1. ¿Cómo describiría usted la situación de los ingresos y gastos previa a la declaratoria de estado de excepción por la pandemia del COVID-19?

Nuestros Ingresos y Gastos antes del estado de excepción considero que fueron los esperados, podíamos mantenernos ya que no nos sentíamos tan ajustados, es decir que podíamos cumplir con la nómina y nuestros proveedores ser bienes y servicios, mientras que durante el estado de excepción nos tocó priorizar siempre la nómina y gracias a Dios una vez que termino el estado de excepción y se normalizo en cierto sentido, pudimos salir adelante y recuperar la cartera vencida.

2. ¿Considera usted que el estado de excepción durante la crisis sanitaria del COVID-19 afectó al modelo de su negocio?

Sí, considero que tuvo una fuerte repercusión, por el motivo que bajaron las importaciones puesto que se multiplicaron las restricciones y el comercio exterior disminuyó, eso trajo consigo la escasez de los tambores y consigo la elevación de los costos.

3. En el caso de que su modelo de negocio se vio afectado, ¿qué medidas se adoptaron para tratar mantener sus ingresos?

Una de las medidas principales que se tomaron para no afectar nuestros ingresos y sobre todo a nuestros colaboradores de manera drástica fue reducir la jornada laboral a la mitad, y expandir la búsqueda en cuanto a diferentes provincias de los envases para poder cumplir pedidos.

4. ¿Considera usted que los gastos de su empresa disminuyeron durante el periodo de estado de excepción?

Pues no, pienso que en parte se mantuvo o hubo un poco de incremento ya que como existían muchas restricciones los colaboradores pedían préstamos para llenar sus neveras y así sus familias no deban salir.

5. ¿Considera usted que la cadena de suministro de su empresa se vio afectado durante el periodo de estado de excepción?

Claro que si como disminuyeron las importaciones tuvo un fuerte impacto en nuestro proceso, puesto que carecíamos de envases y creció la demanda, ya que son químicos y en ese tiempo se multiplicó la elaboración de cloro, desinfectante, alcohol, entre otros.

6. ¿El estado de excepción por la crisis sanitaria afectó la liquidez de su empresa?

En gran parte, puesto que había incertidumbre y la gente no sabía hasta cuando iba a durar el estado de excepción y tantas restricciones, lo cual la mayoría de empresas tomaron la decisión de pausar, reprogramar o hacer convenios de pagos, y si uno no tenía un cierto capital se hundía con su barco.

7. ¿Las medidas laborales aprobadas por el Gobierno afectaron su negocio?

Creo que sí, en cierta forma el gobierno dio mucha apertura a que los empleadores puedan liquidar a sus colaboradores sin ningún tipo de liquidación o con uno bajo, pero buscamos la manera de continuar con todos quizás con un poco menos de sueldo, pero lo que se buscaba fue mantenerlos y gracias a Dios pudimos mantener a todo nuestro personal.

8. ¿Cómo describiría la situación de su empresa antes del estado de excepción?

Buena, muy buena puesto que había suficientes tanques para cubrir la demanda, gracias a Dios en el mes de diciembre del año 2019 hubo una oferta de tanques lo cual supimos aprovechar sin saber lo que se vendría después, y pues bueno nos fue bien.

9. ¿Cómo describiría la situación de su empresa durante el estado de excepción?

En cierto modo un poco apretada, pero se buscó buscar más clientes más proveedores para no afectar la nómina.

10. ¿Su empresa busco financiamiento durante el estado de excepción?

Se lo pensó, pero decidimos no hacerlo, y tratar de manejarnos con el capital que poseía la empresa y de nuestra reversa en caso de ser necesario.

11. ¿El estado de excepción afectó la colaboración de los trabajadores en su negocio?

Como a todo el mundo, pienso yo, si a uno le tocan el bolsillo le duele y quizás el rendimiento no es el mismo, pero hemos tratado siempre de ser puntuales en pagos, darles bonos cuando se lo merecen y tratar de ser buenos jefes, se les explicó y decidieron ponerse la camisa hasta que todo mejore y así fue que salimos adelante.

12. ¿Cómo ve su negocio desde el punto de vista prospectivo?

Aún no hemos podido repuntar como lo teníamos planeado, esperamos que la situación económica para todos los sectores económicos y tenemos fe de que de aquí a unos meses mejoraremos.

Perfil de Entrevistado: Ing. Fausto Yerovi (Ver Anexo No. 8)

Gerente General de YIDEASA S.A. y Gerente Tecnológico en FACTURANDO S.A.

1. ¿Cómo describiría usted la situación de los ingresos y gastos previa a la declaratoria de estado de excepción por la pandemia del COVID-19?

Los ingresos de Yideasa S.A. antes del estado de excepción del año 2020 fueron mejor de lo normal, debido a que nuestra empresa estaba manejando contratos con empresas internacionales, mientras que durante nuestros ingresos se redujeron drásticamente, debido a clientes que prefirieron cerrar sus negocios, o detener sus contratos durante este periodo. Por otro lado, nuestros gastos antes del estado de excepción no eran elevados y durante también los reducimos de manera considerable. Mientras que para Facturando S.A. los ingresos dentro de los 6 primeros meses se mantenían al alza debida a un incremento en nuestros clientes de suscripción mensual. Los gastos de igual forma se subieron ya que al existir más clientes debemos mantener una infraestructura de servidores más amplia. Mientras que nuestros ingresos durante el estado de excepción se mantuvieron en gran parte del tiempo, aunque se perdieron clientes debido a quiebra y otros tuvimos que apoyarlos dándoles incentivos como meses gratis, hubo nuevos clientes que vieron en nuestro sistema de facturación una solución para continuar operando sus negocios. Respecto a los gastos se vieron reducidos debido a que teníamos menos clientes que usaron en este tiempo el sistema por lo que pudimos reducir la infraestructura de servidores.

2. ¿Considera usted que el estado de excepción durante la crisis sanitaria del COVID-19 afectó al modelo de su negocio?

Sí, ya que afecto a varias de las líneas de negocios que requieren personal técnico de manera presencial y esa es nuestra principal actividad, mientras que para Facturando podemos decir que el estado de excepción no afecto de manera considerable el modelo de negocio, al contrario, pudimos captar más clientes, aunque nuestra cobranza se haya visto un poco afectada.

3. En el caso de que su modelo de negocio se vio afectado, ¿qué medidas se adoptaron para tratar mantener sus ingresos?

En Yideasa S.A. adoptamos medidas para mejorar las líneas de negocios online, las cuales fueron requeridas por muchos de nuestros clientes, ya que estos no podían tener sus locales abiertos intentaron migrar a web. Aquí encontramos una oportunidad para mantenernos, mientras que en facturando, aunque no se vio afectado el modelo de negocio, también se adoptaron medidas como incentivar a clientes que no habían facturado en darles meses gratis para que mantengan el sistema y sientan que nosotros como empresas también estábamos junto a ellos.

4. ¿Considera usted que los gastos de su empresa disminuyeron durante el periodo de estado de excepción?

Si, en Yideasa S.A. tuvimos reducción en gasto de movilización, alimentación, oficina y energía eléctrica debido a no tener que movilizar personal a ningún lado, mientras que en Facturando hubo reducción en gastos de infraestructura al no tener mayor flujo de usuarios conectados a nuestra plataforma.

5. ¿Considera usted que la cadena de suministro de su empresa se vio afectado durante el periodo de estado de excepción?

No, al ser nuestro giro de negocio en su mayoría digital en ambas empresas no se vio afectada la cadena de suministro.

6. ¿El estado de excepción por la crisis sanitaria afectó la liquidez de su empresa?

Sí, aunque mantuvimos algunos contratos mensuales durante este periodo. Los clientes no cancelaban a tiempo sus facturas, teniendo nosotros que tomar los fondos de inversión y emergencia para la operación del negocio.

7. ¿Las medidas laborales aprobadas por el Gobierno afectaron su negocio?

Creo que no y a ninguna de las 2 empresas, ya que ninguna de las medidas laborales que fueron aprobadas por el gobierno afectó a nuestro negocio, ya que no se redujo o líquido al personal.

8. ¿Cómo describiría la situación de su empresa antes del estado de excepción?

La situación de ambas empresas era de crecimiento sostenido en varios trimestres consecutivos con miras a una expansión hacia exportación de servicios de software a la región.

9. ¿Cómo describiría la situación de su empresa durante el estado de excepción?

Podríamos decir que durante el estado de excepción las empresas tuvieron una situación de reducción drástica de ingresos, e incertidumbre.

10. ¿Su empresa busco financiamiento durante el estado de excepción?

No, durante el estado de excepción no estuvimos buscando financiamiento. Nuestro plan fue priorizar la cadena de pagos nuestra.

11. ¿El estado de excepción afectó la colaboración de los trabajadores en su negocio?

Sí, la incertidumbre realizaba que los colaboradores de la empresa no sean eficientes como normalmente lo son.

12. ¿Cómo ve su negocio desde el punto de vista prospectivo?

Actualmente vemos a los negocios con una reactivación lenta, pero esperamos que, junto con el proceso de vacunación y desaparición de las medidas, probablemente volvamos a niveles previos al estado de excepción.

Perfil del Entrevistado: Ing. Gabriel Anangono (Ver Anexo No. 9)

Gerente General de NEGOLEVEL S.A.

1. ¿Cómo describiría usted la situación de los ingresos y gastos previa a la declaratoria de estado de excepción por la pandemia del COVID-19?

Los ingresos de nuestra empresa estuvieron normales hasta el 15 de marzo del 2020 y una vez que se declaró el estado de excepción se destruyeron, tanto así que llegamos a no recibir ingresos del 15 de marzo al 31 de marzo 2020, aunque algo se reactivó en el mes de febrero, pero básicamente el estado de excepción nos mató esos 2 o 3 meses que duro porque no pudimos hacer nada y los mejores meses para esta empresa son desde marzo hasta mayo.

2. ¿Considera usted que el estado de excepción durante la crisis sanitaria del COVID-19 afectó al modelo de su negocio?

Claro, fuertemente. Yo diría que nos afectó el 60% de nuestros ingresos. No pudimos cobrar a los clientes lo que duró el estado de excepción.

3. En el caso de que su modelo de negocio se vio afectado, ¿qué medidas se adoptaron para tratar mantener sus ingresos?

La medida que nos pareció prudente fue simplemente modelos de austeridad de gasto; nuestro mayor gasto son los honorarios de nuestros colaboradores, decidimos suspender todos los pagos a terceros básicamente para mantener los empleos y llegamos a un acuerdo con los trabajadores en cancelar los sueldos en base a lo que la empresa pueda cancelar, porque la situación realmente era de desesperación en ese momento.

4. ¿Considera usted qué los gastos de su empresa disminuyeron durante el periodo de estado de excepción?

Claro lógicamente no nos movimos y los gastos no subieron.

5. ¿Considera usted que la cadena de suministro de su empresa se vio afectado durante el periodo de estado de excepción?

Fuertemente, porque lógicamente no podíamos movernos, existía la incertidumbre de saber de qué se trataba esta situación.

6. ¿El estado de excepción por la crisis sanitaria afectó la liquidez de su empresa?

Lógicamente que sí, tuvimos que suspender varios pagos, como el seguro social, deudas financieras, entre otros. Siempre priorizamos los sueldos de nuestros colaboradores.

7. ¿Las medidas laborales aprobadas por el Gobierno afectaron su negocio?

Sí, las medidas laborales afectaron a muchos de nuestros clientes por lo que obviamente nos afectaron a nosotros, pero como personal de Negolevel al estar en unos de nuestros mejores meses de ingresos debíamos coordinar que cada trabajador tenga todas las modalidades para acogerse al teletrabajo. Nos tocó movilizar nuestros equipos para que los colaboradores realicen su trabajo con normalidad ya que, al no realizarlo, la empresa debía asumir las consecuencias.

8. ¿Cómo describiría la situación de su empresa antes del estado de excepción?

Buena, muy optimista, con proyecciones de futuro.

9. ¿Cómo describiría la situación de su empresa durante el estado de excepción?

Muy apretada, no se pudo cobrar lo que teníamos proyectado, incluso en la actualidad no hemos podido cobrar nuestros honorarios, muchos de nuestros clientes nos han pedido que realicemos convenios de pago y no nos queda otra que aceptar ya que es eso o perder clientes y ya sabemos que no estamos en condiciones de perder al cliente.

10. ¿Su empresa busco financiamiento durante el estado de excepción?

Lo pensamos, pero realmente nos sentimos apretados con las deudas que teníamos hasta ese momento y decidimos mantenernos con lo poco que recibíamos cada mes.

11. ¿El estado de excepción afectó la colaboración de los trabajadores en su negocio?

Sí afecto, ya que la condición de cada trabajador no era buena, no estaban enfocados al 100%, algunos colaboradores tuvieron familiares en graves condiciones que no permitía que se conectaran en el horario laboral y nosotros supimos entender esa situación.

12. ¿Cómo ve su negocio desde el punto de vista prospectivo?

El covid-19 hizo que el futuro de nuestro negocio que está dedicada la consultoría tributaria, contable y administrativa sea un poco diferente, antes esto era un poco más personalizado, pero con el pasar del tiempo esto se volvió más tecnológico, nos tocó mejorar nuestros sistemas para brindar una mejor atención y gracias a los nuevos sistemas que tenemos, la cantidad de trabajo ha disminuido.

1.5.4. Análisis obtenidos de las entrevistas realizadas a los microempresarios del portafolio de la empresa Negolevel S.A. por sectores económicos.

1.5.4.1. Sector Primario

La estructura inicial de la entrevista indagó en la situación de la microempresa previo a la declaratoria del estado de excepción. Los entrevistados del sector primario: Luckysoil S.A., Bananfruit S.A. y Renfid S.A. respondieron que, aunque no se encontraban en su mejor época contaban con problemas económicos que se podían solucionar, por ejemplo, exportar otros tipos de frutas o hacer negocios y renovar contratos con sus propios clientes.

La situación de los ingresos y gastos de las microempresas en el sector primario fueron para Luckysoil S.A. estables indicando que se recibía suficientes ingresos para cumplir con los costos y gastos. Bananfruit S.A. y Renfid S.A., en cambio, presentaban inconvenientes razón por la que Bananfruit S.A. tomo la decisión de reemplazar la exportación del banano por pitahaya. Renfid S.A. mantuvo su exportación de banano y madera por los ingresos que se generaban.

Por consiguiente, la segunda parte de las entrevistas investigó la situación de la empresa durante el estado de excepción de las 3 microempresas seleccionadas. La gerente de Luckysoil S.A. expresa que no tuvieron mayores ingresos, mientras que Bananfruit S.A. y Renfid S.A. manifiestan que sus ingresos fueron normales y no fueron afectados por la pandemia.

El modelo de los negocios de las microempresas del sector primario fue afectado por el estado de excepción, Luckysoil S.A. denota que al no tener suficientes ventas los ingresos empezaron a verse afectados. Bananfruit S.A. expone que le afectaron las restricciones que se presentaron al exportar pitahaya debido a que no existen muchos productores para completar los embarques. Renfid S.A. sostiene que en su modelo de negocios no tuvo mayormente complicaciones.

La liquidez de las empresas del sector primario fue afectada mayúsculamente. Luckysoil S.A. comenta que al no tener liquidez tuvo que recurrir al capital de la empresa. Bananfruit S.A. y Renfid S.A. explican que al no recibir ingresos de sus clientes habituales se realizaban promesas de pago con tal de que se realice la exportación, es decir, cancelaban el 50% y el otro 50% se realizaba por convenio de pago.

Las medidas que adoptó Luckysoil S.A. para mantener sus ingresos fueron varios cambios en su modelo de negocio. En el caso de Bananfruit S.A. y Renfid S.A. al ser empresas familiares optaron por apoyarse entre sí para cubrir los sueldos de las mismas. Al investigar sobre si las empresas buscaron financiamiento durante el estado de excepción las tres empresas del sector exportador, Luckysoil S.A. busco financiamiento con Banco del Pacífico que no fue aprobado y el gerente considera que los demás bancos no ofrecían financiamiento aceptable para la situación de la empresa. En contraposición Bananfruit S.A. y Renfid S.A. no buscaron ningún tipo de financiamiento.

Los gastos de las tres exportadoras se mantuvieron y nunca disminuyeron. La cadena de suministros se vio afectada durante el estado de excepción alterando el modelo de producción de Luckysoil S.A., Bananfruit S.A. y Renfid S.A. debido a razones como: falta de personal, complicaciones al momento de movilizarse a las fincas y salvoconductos que por ciertos productores no eran emitidos correctamente.

La estructura final de la entrevista comprendió estudiar el impacto de las medidas aprobadas por el Gobierno y cómo afectaron a las exportadoras. En este sentido, Luckysoil S.A. explica que su principal producto es el abono orgánico y al estar sus trabajadores en la modalidad de teletrabajo no podían producir su producto estrella. Hay que resaltar que para Bananfruit S.A. y Renfid S.A. no afectaron las medidas ya que dentro de la nómina no existían personas que no pertenezcan a la familia y podían laborar con tranquilidad.

Al consultar si se vieron afectados por la colaboración de sus trabajadores durante el estado de excepción, Luckysoil S.A. comenta que sus colaboradores estuvieron dispuestos a colaborar aun cuando se tomaron medidas tales como bajar sueldo, desafiliación, trabajo de medio tiempo. La gerente de Bananfruit S.A. y Renfid S.A. expresa que su empresa se vio afectada emocionalmente, también explica que sus colaboradores se vieron afectados por la movilización, ya que no tenían como movilizarse y el resto tuvo que acogerse a la modalidad de teletrabajo.

Finalmente, se preguntó cómo ven prospectivamente a su negocio. Ambos gerentes de las exportadoras explican que tienen buenos proyectos, esperan mantenerse, que todo salga a favor para poder salir adelante y volver a la normalidad. Además, lograr cada uno de sus objetivos como empresa y familia.

1.5.4.2. Sector Secundario

La situación previa a la declaración del estado de excepción de las empresas del sector secundario seleccionadas para la aplicación de las entrevistas fue estable según manifiesta el gerente de Luivan S.A indica que la microempresa incluso se encontraba en crecimiento, así mismo, Autor describe que la situación de la empresa era muy buena. Full C.A.D contrariamente explica que la empresa apenas podía sobrevivir.

Los ingresos y gastos preliminares al estado de excepción de la empresa Luivan S.A. fueron muy buenos, explica su gerente, sus ingresos se triplicaron en el mes de diciembre del año 2019 en comparación al resto del año. Algo semejante ocurrió con Dacar S.A. que describe que en su negocio previo a la declaración de estado de excepción estaba normal, su cartera de cuentas por cobrar era manejable y la empresa cumplía mensualmente con sus pagos. En cambio, Full C.A.D S.A. explica que la empresa se encontraba en recesión ya que no había mucho trabajo.

La situación durante el estado de excepción de las empresas del sector secundario fue crítica ya que sus negocios giraban en torno a ventas de prendas al por mayor, actividades de construcción y ventas por comisión, en este sentido, Luivan S.A. expresa que su negocio estuvo cerrado por dos meses e inclusive prohibido por épocas. El caso de Full C.A.D S.A. fue similar no había como llevar a cabo sus operaciones, se mantuvieron con capital operativo, incluso para cubrir la nómina ya que era importante mantener a sus trabajadores por el hecho de que son obreros con experiencia. Dacar S.A. manifiesta su situación fue nefasta, inclusive durante el mes de abril y mayo sus ingresos fueron \$0.00 Al no tener ventas en dos meses se atrasaron en pagos con los proveedores, esto hizo que se refinancien sus deudas a 3 - 4 años plazo y es muy probable que pierdan proveedores.

El modelo del negocio y la liquidez de Luivan S.A., Full C.A.D S.A. y Dacar S.A. fueron claramente afectados enormemente por el estado de excepción, inclusive Full C.A.D S.A. explica que ciertos contratos de construcción que correspondían ser cobrados en 2020, según proyecciones los cobrarían en 2022.

Las medidas que adoptaron las tres empresas del sector secundario para tratar de mantener sus ingresos fueron en el caso de Luivan S.A. cambiar el modelo de su negocio incluyendo el servicio de envío a domicilio y promociones que incentiven compras por volumen. Full C.A.D S.A. tuvo que bajar costos, bajar sus precios y aplicar descuentos en sus contratos lo cual redujo mucho su utilidad. Dacar S.A. adoptó ventas online desde entonces ha trabajado bajo ese concepto. Además, contrato personal para que se encargue del manejo de sus redes sociales, de esta manera ha captado varios clientes mediante esta modalidad.

Se indagó si las empresas del sector secundario solicitaron financiamiento a las instituciones crediticias públicas y privadas del mercado. El gerente de Luivan S.A. explicó que al ya haber solicitado financiamiento previamente buscaron refinanciar las mismas a mayor cantidad de meses posibles. Full C.A.D S.A. y Dacar S.A. ambas solicitaron. La primera decidió manejarse con el capital existente ya que al pedir un sin número de documentos para aplicar en Banco del Pacifico se declinó de la decisión. La segunda Dacar S.A. quiso aplicar también pero su buro de crédito no permitió que se apruebe su solicitud.

Los gastos de las empresas se mantuvieron iguales. Dacar S.A. manifiesta que sus gastos subieron un poco, ya que tuvieron que cubrir los gastos de ciertos medicamentos. Luivan S.A. manifiesta que incluso tuvo que cubrir con los costos fijos durante el estado de excepción para mantener su negocio en el mercado. Full C.A.D S.A. al contrario indica que si disminuyeron al igual que el volumen de su trabajo.

La cadena de suministros de Luivan S.A. no tuvo problemas de abastecimiento. Sin embargo, para Full C.A.D S.A. su cadena de suministros fue afectada en su totalidad porque los insumos como: cementos, ratios e insumos no se pudieron conseguir porque no estaban operando los distribuidores y Dacar S.A. por la restricción de movilidad no pudo movilizarse para retirar o entregar productos.

Las medidas laborales como las restricciones de horario y de movilidad afectaron el modelo del negocio de Luivan S.A. y Dacar S.A., algo semejante ocurrió con Full C.A.D S.A. ya que el teletrabajo afectó sus actividades que no se podían realizar bajo esa modalidad, por ejemplo, tomar fotos y muestras en el campo.

Respecto a la colaboración de sus trabajadores en el giro de su negocio, Luivan S.A. mantuvo a su equipo de trabajando igual, contrariamente Full C.A.D S.A. en la cual sus colaboradores no podían asistir al campo a realizar su trabajo. Para Dacar S.A. el estado de excepción afectó emocionalmente el desarrollo de su negocio.

Por último, se consultó sobre la situación de su empresa en el futuro, al gerente de Luivan S.A. el cual expreso que la empresa busca cuidar al máximo los gastos y tratar de

llegar al punto de equilibrio mes a mes para en el largo plazo volver a tener utilidades y seguir creciendo. Full C.A.D S.A. sostiene que son optimistas y creen les ira bien de hecho indican que la cantidad de trabajo aumento y están recibiendo varias llamadas confirmando contratos. Dacar S.A. explica estar trabajando en herramientas comerciales y de capital para mejorar y considero de aquí a unos 2 años con la bendición de Dios que su negocio se va a mantener y poder recuperar todo lo que perdió en pandemia.

1.5.4.3. Sector Terciario

Previo a la declaración del estado de excepción, las empresas correspondientes al sector de comercio y prestación de servicios entrevistados, según fórmula de cálculo aplicada en la presente investigación Rectka S.A., Yideasa S.A., Facturando S.A. y Negolevel S.A. declararon que la situación de su empresa fue muy buena. Rectka S.A. explica que en el mes de diciembre del año 2019 hubo una oferta de tanques la cual supieron aprovechar y genero fuertes ingresos a la empresa. Yideasa S.A. describe que la empresa se encontraba en crecimiento sostenido en varios trimestres consecutivos con miras a una exportación de servicios de software a la región. Facturando S.A los ingresos dentro de los 6 primeros meses se mantenían al alza debida a un incremento de clientes de suscripción mensual. Negolevel expresa que su situación era buena y muy optimista, con proyecciones de futuro.

La situación de los ingresos y gastos antes del estado de excepción eran para Rectka S.A. los esperados, podían mantenerse ya que no sentían estar ajustados, es decir, que cumplían con la nómina y con los proveedores. Yideasa S.A. describe su situación antes del año 2020 explicando que fueron mejor de lo normal, debido a que nuestra empresa estaba manejando contratos con empresas internacionales. Por otro lado, los gastos antes del estado de excepción no eran elevados. Negolevel S.A. cronológicamente explica que sus ingresos estuvieron normales hasta el 15 de marzo del 2020 y una vez que se declaró el estado de excepción se destruyeron.

Respecto a si las empresas entrevistadas consideran que se afectó los modelos de negocios con la declaración del estado de excepción, Rectka S.A. afirma que tuvo una fuerte repercusión, por el motivo que bajaron las importaciones, se multiplicaron las restricciones, el comercio exterior disminuyó y eso trajo consigo la escasez de los

tambores y como consecuencia la elevación de los costos. Para Yideasa S.A. se afectaron varias de las líneas de negocios que requieren personal técnico de manera presencial y ya que es su principal actividad y Facturando S.A el estado de excepción no afectó de manera considerable el modelo de su negocio, al contrario, pudo captar más clientes. Negolevel afirma que el estado de excepción afectó el 60% de sus ingresos y no pudieron cobrar a sus clientes lo que duró el estado de excepción.

La liquidez de las cuatro empresas sector terciario lógicamente se vio afectada durante el estado de excepción. Rectka S.A. alude que en gran parte su liquidez se vio afectada. Yideasa S.A. y Facturando S.A también mencionan que sus clientes no cancelaron a tiempo sus facturas y tomaron fondos de inversión y emergencia para la operación del negocio.

Negolevel S.A. señala que suspendieron varios pagos, como: seguro social, deudas financieras, entre otros. Y dieron prioridad a los sueldos sus colaboradores.

Con relación a financiamiento ninguna de las empresas entrevistadas realizó solicitudes para obtenerlo. En las cuatro empresas se tomó la decisión de trabajar con lo poco que recibían cada mes, priorizando su cadena de pagos. Al no recibir financiamiento las medidas que tomaron las empresas para mantener sus ingresos fueron reducir la jornada laboral a la mitad, expandir la búsqueda de oportunidades de negocios en diferentes provincias, mejorar las líneas de negocios online, incentivar a clientes con meses gratis para que mantengan el sistema y modelos de austeridad de gasto.

Los gastos durante el estado de excepción tuvieron poco incremento y no subieron. En Yideasa S.A. exponen que disminuyeron gastos como movilización, alimentación, oficina y energía eléctrica. En Facturando hubo reducción en gastos de infraestructura al no tener mayor flujo de usuarios conectados a la plataforma.

La cadena de suministros de Rectka S.A. se vio afectada durante el estado de excepción es el caso de las importaciones que tuvieron un fuerte impacto puesto que carecían de envases y creció su demanda, ya que son químicos y durante la pandemia se multiplicó la elaboración de cloro, desinfectante, alcohol, entre otros. Al contrario, Yideasa S.A., Facturando S.A y Negolevel S.A. no se vieron afectadas ya que su giro de

negocio en su mayoría es digital, en ambas empresas, no se vio afectada la cadena de suministro.

Las medidas laborales dictadas por el Gobierno no afectaron el modelo de negocio de Rectka S.A., Yideasa S.A. y Facturando S.A ya que se mantuvieron a los trabajadores y no se aplicaron ni para reducir o liquidar al personal. En contraposición, Negolevel S.A. tuvo que coordinar esfuerzos con sus empleados para garantizar el acceso al teletrabajo ya que se acogieron a esta modalidad obligatoriamente.

Laboralmente los empleados de Rectka S.A. no se vieron afectados por el estado de excepción, se les comunico las medidas y decidieron trabajar bajo las condiciones que se les comunicaron, en cambio, los empleados de Yideasa S.A. y Facturando S.A si se vieron asustados por la incertidumbre por lo que los colaboradores no fueron eficientes como normalmente lo son. En Negolevel S.A. se presentó una situación parigual a Yideasa S.A. y Facturando S.A los colaboradores no estaban enfocados al 100%. Algunos colaboradores tuvieron familiares en graves condiciones que no permitía que se conectaran en el horario laboral de teletrabajo y Negolevel S.A. supo entender esa situación.

Desde el punto de vista prospectivo, Rectka S.A. espera que la situación económica mejore para todos los sectores económicos y en varios meses mejorar. Yideasa S.A. y Facturando S.A también esperan que junto con el proceso de vacunación y desaparición de las medidas volver a los niveles previos al estado de excepción. Finalmente, Negolevel S.A. enfatiza que el covid-19 hizo que el futuro de su negocio que está dedicado a la consultoría tributaria, contable y administrativa sea un poco diferente, antes era un poco más personalizado, pero con el pasar del tiempo esto se volvió más tecnológico, explica que su compromiso será mejorar sus sistemas para brindar una mejor atención. Agrega que gracias a los nuevos sistemas la cantidad de trabajo ha disminuido.

1.5.5. Análisis general obtenido de las entrevistas realizadas a los microempresarios del portafolio de la empresa Negolevel S.A. a los sectores primario, secundario y terciario de la economía.

La situación previa de las microempresas del sector primario no era estable en comparación con las microempresas del sector secundario y terciario. Al comenzar el estado de excepción la situación de los ingresos y gastos de todas las microempresas se vieron afectados, en menor y mayor medida. En mayor medida se vieron afectadas las empresas del sector secundario, la empresa Dacar S.A. manifiesta que durante los meses de abril y mayo sus ventas fueron \$0.00 en comparación con las empresas del sector primario que mantuvieron sus exportaciones y en el sector terciario mantuvieron la prestación de servicios.

Los ingresos de empresas del sector secundario fueron las que más se vieron afectadas como por ejemplo Full C.A.D S.A. dedicada a actividades de construcción, le correspondían cobrar por contratos de servicios en 2020 y según proyecciones los estarían cobrando en 2022. Negolevel S.A. en este sentido también afirma que una vez que se declaró el estado de excepción sus ingresos se destruyeron. Las empresas del sector primario tuvieron ingresos suficientes para cubrir sus costos y gastos y al mantener sus exportaciones alcanzaban su punto de equilibrio.

El modelo de negocio de las empresas de los tres sectores sufrió modificaciones por parte de los gerentes que tomaron medidas camaleónicas para adaptarse a la situación por la cual estaba atravesando el país. De no ser por estas medidas varias de las empresas no hubieran podido mantenerse en la actualidad. La liquidez de las mismas se afectó drásticamente hubo ciertas empresas que no realizaron cobros a sus clientes con la esperanza de no perderlos, se realizaron descuentos en los productos y servicios contratos para mantenerse y sucumbir ante la competencia.

Respecto al financiamiento, hubo refinanciamiento de deudas adquiridas previo antes del estado de excepción y el 100% de las empresas entrevistadas no adquirió un financiamiento durante el estado de excepción, ya sea por decisiones personales, como por procesos engorrosos a los cuales los microempresarios prefirieron no someterse y

finalmente no se tuvo acceso a financiamientos en algunos casos porque los microempresarios no cumplían con los requisitos para aplicar.

El estado de excepción no afectó a los gastos de los microempresarios, en pocos casos estos se incrementaron significativamente y, en otros casos, disminuyeron significativamente para los microempresarios. La cadena de suministros del sector primario si se vio afectada por las importaciones. En el sector secundario, Full C.A.D S.A. se vio afectado por no poder conseguir insumos como cemento en el mercado nacional y Dacar S.A. presentó problemas para movilizarse. Las empresas del sector terciario no presentaron problemas en su cadena de suministros.

Cabe destacar la solidaridad de todas las empresas tanto del sector primario, secundario y terciario, que decidieron tomar medidas laborales para no perjudicar a sus colaboradores y mantenerlos dentro de su negocio. Las medidas laborales dictadas por el gobierno afectaron la movilidad y la salud emocional de los colaboradores de varias empresas que luego se vieron afectadas por el rendimiento de los mismos. Al estar bajo la modalidad de teletrabajo los empleados tuvieron que realizar esfuerzos para cumplir con sus responsabilidades Además todos los ecuatorianos y ecuatorianas tuvieron familiares en graves condiciones que en algunos casos no permitían que se conectaran en el horario laboral de teletrabajo y una de las empresas entrevistadas, Negolevel S.A. entendió esta situación.

Las microempresas entrevistadas manifestaron que desde el punto prospectivo se ven en el futuro recuperándose de la recesión económica por la cual muchas de las empresas en el país se encuentran, y muchas lastimosamente no se pudieron recuperar. Es destacable la perseverancia, constancia y empuje que responden en esta pregunta los encuestados ya que al presentar esta esperanza podrán recuperarse y salir adelante.

CAPÍTULO IV

INFORME FINAL

En el presente informe se podrá observar los datos proporcionados por la empresa NEGOLEVEL S.A. y elaboraremos un análisis horizontal del estado de resultados por los periodos de estudio del presente trabajo de investigación, que se presentaran a continuación:

Tabla 9. *Detalle de Ingresos y Gastos de las Microempresas pertenecientes al sector primario*

N.º	Nombre de Microempresas	Antes (Marzo a Junio 2019)			En estado de excepción (Marzo a Junio 2020)		
		Ingresos	Gastos	Resultados	Ingresos	Gastos	Resultados
1	Avilise S.A.	732.309,47	886.908,24	(154.598,77)	1.131.662,67	766.908,16	364.754,51
2	Bananfruit S.A.	216.068,80	186.472,77	29.596,03	202.438,63	169.106,53	33.332,10
3	Expovillang S.A.	211.760,17	157.703,41	54.056,76	220.536,31	156.920,65	63.615,66
4	Luckysoil S.A.	57.394,40	44.216,76	13.177,64	31.398,65	18.915,23	12.483,42
5	Renfid S.A.	102.400,00	116.200,00	(13.800,00)	346.527,79	207.591,00	138.936,79
6	Supremexport S.A.	156.224,23	140.410,55	15.813,68	80.921,93	68.274,86	12.647,07
				(55.754,66)			625.769,55

Fuente: Base de Datos de NEGOLVEL S.A.

Elaborado por: Cofre, M (2020)

Se presenta el detalle de los ingresos y gastos de las microempresas pertenecientes al sector primario de la economía. Como se expresa en párrafos anteriores, con esta información se realizará un análisis financiero detallado de manera horizontal.

Tabla 10. Detalle de Ingresos y Gastos de las microempresas pertenecientes al sector secundario

N.º	Nombre de Microempresas	Antes (Marzo a Junio 2019)			En estado de excepción (Marzo a Junio 2020)		
		Ingresos	Gastos	Resultados	Ingresos	Gastos	Resultados
1	Aquagamex S.A.	182.007,86	62.776,18	119.231,68	10.525,40	70.002,46	(59.477,06)
2	FULLC.A.D. Asistencia Integral en Arquitectura S.A.	187.133,56	67.332,96	119.800,60	90.730,37	79.712,88	11.017,49
3	Luivan S.A.	167.599,69	141.947,99	25.651,70	32.351,10	46.414,60	(14.063,50)
4	Nogatextiles S.A.	13.229,57	4.011,84	9.217,73	1.879,08	2.195,04	(315,96)
5	Autobuy S.A.	55.952,53	41.502,37	14.450,16	26.770,01	40.848,65	(14.078,64)
6	Dacar S.A.	52.947,11	46.357,04	6.590,07	13.072,89	8.482,00	4.590,89
				294.941,94			(72.326,78)

Fuente: Base de Datos de NEGOLVEL S.A.

Elaborado por: Cofre, M (2020)

Se presenta el detalle de los ingresos y gastos de las microempresas pertenecientes al sector secundario de la economía. Como se expresa en párrafos anteriores, con esta información se realizará un análisis financiero detallado de manera horizontal.

Tabla 11. Detalle de Ingresos y Gastos de las microempresas pertenecientes al sector terciario

N.º	Nombre de Microempresas	Antes (Marzo a Junio 2019)			En estado de excepción (Marzo a Junio 2020)		
		Ingresos	Gastos	Utilidad	Ingresos	Gastos	Utilidad
1	Facturando S.A.	177.887,00	1.618,09	176.268,91	3.197,00	1.501,10	1.695,90
2	Industrial Inmobiliaria Cedeño C.A.	15.060,12	6.603,10	8.457,02	8.288,31	3.594,65	4.693,66
3	Negolevel S.A.	34.201,45	21.941,41	12.260,04	21.766,00	13.881,05	7.884,95
4	Obracha C.A	70.944,00	11.653,75	59.290,25	10.585,00	8.698,07	1.886,93
5	Tragency S.A.	16.155,58	16.450,29	(294,71)	20.168,80	21.472,50	(1.303,70)
6	Xelferrec S.A.	6.304,50	9.098,15	(2.793,65)	1.904,84	2.195,04	(290,20)
7	Yideasa S.A.	10.720,29	10.359,68	360,61	5.403,60	7.127,87	(1.724,27)
8	Trungeli S.A.	16.976,13	20.082,57	(3.106,44)	11.152,83	10.724,53	428,30
9	Rectificadora De Tanques Kaiser Rectka S.A.	55.919,88	39.561,68	16.358,20	100.769,08	63.901,34	36.867,74
				266.800,23			50.139,31

Fuente: Base de Datos de NEGOLVEL S.A.

Elaborado por: Cofre, M (2020)

Se presenta el detalle de los ingresos y gastos de las microempresas pertenecientes al sector secundario de la economía. Como se expresa en párrafos anteriores, con esta información se realizará un análisis financiero detallado de manera horizontal.

Tabla 12. Análisis horizontal de los Ingresos del periodo de marzo a junio 2019 vs 2020 por sectores económicos de las microempresas del portafolio de Negolevel S.A.

Sector Primario					
N°	Nombre de Microempresas	Ingresos			
		Marzo a Junio 2019	Marzo a Junio 2020	Variación Absoluta	Variación Relativa
1	Avilise S.A.	732.309,47	1.131.662,67	399.353,20	55%
2	Bananfruit S.A.	216.068,80	202.438,63	-13.630,17	-6%
3	Expovillang S.A.	211.760,17	220.536,31	8.776,14	4%
4	Luckysoil S.A.	57.394,40	31.398,65	-25.995,75	-45%
5	Renfid S.A.	102.400,00	346.527,79	244.127,79	238%
6	Supremexport S.A.	156.224,23	80.921,93	-75.302,30	-48%
Sector Secundario					
7	Aquagamex S.A.	182.007,86	10.525,40	-171.482,46	-94%
8	FULLC.A.D. Asistencia Integral en Arquitectura S.A.	187.133,56	90.730,37	-96.403,19	-52%
9	Luivan S.A.	167.599,69	32.351,10	-135.248,59	-81%
10	Nogatextiles S.A.	13.229,57	1.879,08	-11.350,49	-86%
11	Autobuy S.A.	55.952,53	26.770,01	-29.182,52	-52%
12	Dacar S.A.	52.947,11	13.072,89	-39.874,22	-75%
Sector Terciario					
13	Facturando S.A.	177.887,00	3.197,00	-174.690,00	-98%
14	Industrial Inmobiliaria Cedeño C.A.	15.060,12	8.288,31	-6.771,81	-45%
15	Negolevel S.A.	34.201,45	21.766,00	-12.435,45	-36%
16	Obracha C.A.	70.944,00	10.585,00	-60.359,00	-85%
17	Tragency S.A.	16.155,58	20.168,80	4.013,22	25%
18	Xelferrec S.A.	6.304,50	1.904,84	-4.399,66	-70%
19	Yideasa S.A.	10.720,29	5.403,60	-5.316,69	-50%
20	Trungeli S.A.	16.976,13	11.152,83	-5.823,30	-34%
21	Rectificadora De Tanques Kaiser Rectka S.A.	55.919,88	100.769,08	44.849,20	80%

Fuente: Base de Datos de NEGOLVEL S.A.

Elaborado por: Cofre, M (2020)

Por consiguiente y en base a las cifras presentadas en la Tabla No. 9 de los ingresos de 6 de las empresas de la cartera de clientes de Negolevel S.A. pertenecientes al sector primario, se puede observar en principio en el caso de Avilise S.A., los ingresos sufrieron una variación absoluta de \$399.353,20 dólares que se interpreta como una variación relativa positiva del 55% respecto al período 2019-2020. Un segundo aspecto en menor medida similar presenta Expovillang S.A., cuya empresa representa una variación relativa positiva de 4% y una variación absoluta de \$8.776,14 dólares. Para Renfid S.A. sus ingresos fueron triples a los del periodo anterior, lo cual se interpreta en la variación relativa del 238%.

Caso contrario es el de Bananfruit S.A., Luckysoil S.A. y Supremexport S.A. empresas que presentan variaciones relativas negativas respecto a los ingresos del año anterior. Para Bananfruit S.A., su variación absoluta es de \$13.630,17 dólares los cuales representan la variación relativa negativa del -6%. Luckysoil S.A. representa una variación absoluta negativa de \$25.995,75 y relativa de -45%. Finalmente, Supremexport S.A. es la empresa del sector primario que posee la variación relativa negativa más alta, es decir del -48%.

Para el sector secundario, la situación de sus ingresos fue la más crítica de la cartera de clientes de la empresa Negolevel S.A. Presentando cifras negativas respecto al período 2019 antes del estado de excepción. Aquagamex S.A. tuvo una variación relativa del -94% de sus ingresos, es decir, sus ingresos pasaron de \$182.007,86 a \$10.525,40. En segundo lugar, Nogatextiles S.A. con un decrecimiento en sus ingresos del -86%. Por otra parte, Luivan S.A. pasa de percibir ingresos por \$167.599,99 a \$32.351,10 dólares, reflejándose en el resultado de -81% de variación relativa.

Situación semejante a Dacar S.A con una disminución del -75% en sus ingresos y FULLC.A.D. S.A., con disminuciones del -52% en sus ingresos.

De la misma manera, el sector terciario Facturando S.A. presenta la variación relativa más alta del portafolio de clientes de Negolevel S.A. del -98%. Subsecuentemente, Obracha S.A. presenta una disminución en sus ingresos del -85%, Xelferrec S.A. -70%, Yideasa -50% e Industrial Inmobiliaria Cedeño C.A. -45%.

Trungeli S.A presenta la menor mengua en sus ingresos presentando un decrecimiento del -34% en sus ingresos y únicamente Tragency S.A.S. es la empresa del sector terciario que presenta un crecimiento en sus ingresos del 25% en comparación al año anterior.

Tabla 13. Análisis horizontal de los Gastos del periodo de marzo a junio 2019 vs 2020 por sectores económicos de las microempresas del portafolio de Negolevel S.A.

Sector Primario					
N.º	Nombre de Microempresas	Gastos			
		Marzo a Junio 2019	Marzo a Junio 2020	Variación Absoluta	Variación Relativa
1	Avilise S.A.	886.908,24	766.908,16	-120.000,08	-14%
2	Bananfruit S.A.	186.472,77	169.106,53	-17.366,24	-9%
3	Expovillang S.A.	157.703,41	156.920,65	-782,76	-0,50%
4	Luckysoil S.A.	44.216,76	18.915,23	-25.301,53	-57%
5	Renfid S.A.	116.200,00	207.591,00	91.391,00	79%
6	Supremexport S.A.	140.410,55	68.274,86	-72.135,69	-51%
Sector Secundario					
7	Aquagamex S.A.	2.776,18	70.002,46	7.226,28	12%
8	FULLC.A.D. Asistencia Integral en Arquitectura S.A.	67.332,96	79.712,88	12.379,92	18%
9	Luivan S.A.	141.947,99	46.414,60	-95.533,39	-67%
10	Nogatextiles S.A.	4.011,84	2.195,04	-1.816,80	-45%
11	Autobuy S.A.	41.502,37	40.848,65	-653,72	-2%
12	Dacar S.A.	46.357,04	8.482,00	-37.875,04	-82%
Sector Terciario					
13	Facturando S.A.	1.618,09	1.501,10	-116,99	-7%
14	Industrial Inmobiliaria Cedeño C.A.	6.603,10	3.594,65	-3.008,45	-46%
15	Negolevel S.A.	21.941,41	13.881,05	-8.060,36	-37%
16	Obracha C.A	11.653,75	8.698,07	-2.955,68	-25%
17	Tragency S.A.	16.450,29	21.472,50	5.022,21	31%
18	Xelferrec S.A.	9.098,15	2.195,04	-6.903,11	-76%
19	Yideasa S.A.	10.359,68	7.127,87	-3.231,81	-31%
20	Trungeli S.A.	20.082,57	10.724,53	-9.358,04	-47%
21	Rectificadora De Tanques Kaiser Rectka S.A.	39.561,68	63.901,34	24.339,66	62%

Fuente: Base de Datos de NEGOLVEL S.A.

Elaborado por: Cofre, M (2020)

A diferencia de los ingresos, más del cincuenta por ciento de las empresas pertenecientes al portafolio de clientes de Negolevel S.A presentaron una variación relativa negativa durante el estado de excepción. Esta disminución permitió en medida oxigenar a las empresas de los tres sectores de la economía ecuatoriana para no suspender sus actividades y declararse en bancarrota.

Antes del estado de excepción Avilise S.A presentó gastos por \$886.908,24 dólares los cuales se redujeron en un 14%. Bananfruit S.A gastó menos \$173.66,24 dólares que en 2019. Los gastos de Expovillang S.A. se redujeron relativamente en -0.50%. Por otra parte, Luckysoil S.A presento una variación absoluta de \$25.301,53 respecto al año anterior, así mismo, Renfid S.A presenta la variación relativa siendo la más alta en el sector primario del 79%. Finalmente, Supremexport S.A presenta una variación en sus gastos de 2020 de \$-72.135,69.

Los gastos de las empresas del sector secundario, Aquagamex S.A y FULLC.A.D. S.A. se incrementó durante el estado de excepción. (Ver anexo N.º 16 y 17). En este sentido Aquagamex gastó \$7.226,28 dólares más que en el 2019 y FULL C.A.D S.A. gastó más \$123.79.92 dólares. Por otro lado, Dacar S.A, Luivan S.A y Nogatextiles S.A presentaron gastos menores durante el estado de excepción. (Ver anexo N.º 18 – 19 y 21) Dacar S. A presenta la mayor variación relativa del -82% en sus gastos, Luivan S. A en segundo lugar con -67% y Nogatextiles S.A el 45% de variación relativa en sus gastos. Autobuy S.A., presenta la variación relativa más baja del -2% ya que sus gastos fueron \$653.72 dólares menos en 2020 en comparación con 2019.

Para el sector terciario, los gastos variación significativamente durante el estado de excepción. Únicamente Rectificadora De Tanques Kaiser Rectka S.A, presento un incremento en sus gastos del 62%, gastando \$24.339,66 dólares más durante el estado de excepción y Tragency S.A. que también incremento sus gastos en 31% más que el periodo anterior.

Xelferrec S.A. gastó -76% durante el estado de excepción, así mismo, Trungeli S.A simplifico sus gastos en \$7.127,87 dólares en el año 2020. Situación semejante a Industrial Inmobiliaria Cedeño C.A. que disminuyó sus ingresos en -46%. También Negolevel S.A esquematizó sus gastos en -37% en comparación al año 2019, Yideasa S.A

en - 31%, Obracha C.A, disminuyó sus gastos en -25% y finalmente Facturando S.A gasto \$116.99 menos durante el estado de excepción, contando con la variación relativa más baja del sector terciario.

Tabla 14. Análisis horizontal de las Utilidades del periodo de marzo a junio 2019 vs 2020 por sectores económicos de las microempresas del portafolio de Negolevel S.A.

Sector Primario					
N.º	Nombre de Microempresas	Utilidades			
		Marzo a Junio 2019	Marzo a junio 2020	Variación Absoluta	Variación Relativa
1	Avilise S.A.	(154.598,77)	364.754,51	210.155,74	58%
2	Bananfruit S.A.	29.596,03	33.332,10	3.736,07	11%
3	Expovillang S.A.	54.056,76	63.615,66	9.558,90	15%
4	Luckysoil S.A.	13.177,64	12.483,42	(694,22)	-6%
5	Renfid S.A.	(13.800,00)	138.936,79	125.136,79	90%
6	Supremexport S.A.	15.813,68	12.647,07	(3.166,61)	-25%
Sector Secundario					
7	Aquagamex S.A.	119.231,68	(59.477,06)	(178.708,74)	-150%
8	FULLC.A.D. Asistencia Integral en Arquitectura S.A.	119.800,60	11.017,49	(108.783,11)	-91%
9	Luivan S.A.	25.651,70	(14.063,50)	(39.715,20)	-155%
10	Nogatextiles S.A.	9.217,73	-315,96	(9.533,69)	-103%
11	Autobuy S.A.	14.450,16	(14.732,36)	(29.182,52)	-202%
12	Dacar S.A.	6.590,07	4.590,89	(1.999,18)	-30%
Sector Terciario					
13	Facturando S.A.	176.268,91	1.695,90	(174.573,01)	-99%
14	Industrial Inmobiliaria Cedeño C.A.	8.457,02	4.693,66	(3.763,36)	-44%
15	Negolevel S.A.	12.260,04	7.884,95	(4.375,09)	-36%
16	Obracha C.A.	59.290,25	1.886,93	(57.403,32)	-97%
17	Tragency S.A.	(294,71)	(1.303,70)	(1.008,99)	-342%
18	Xelferrec S.A.	(2.793,65)	-290,20	2.503,45	-90%
19	Yideasa S.A.	360,61	(1.724,27)	(2.084,88)	-578%
20	Trungeli S.A.	(3.106,44)	428,30	3.534,74	-114%
21	Rectificadora De Tanques Kaiser Rectka S.A.	16.358,20	36.867,74	20.509,54	125%

Fuente: Base de Datos de NEGOLVEL S.A.

Elaborado por: Cofre, M (2020)

Con respecto a las empresas del sector primario presentan en su mayoría variaciones relativas positivas en sus utilidades. Por ejemplo, Avilise S.A. en el año 2019 presentó una utilidad negativa del -154.598.77 y durante el estado de excepción su utilidad se incrementó en 58% por \$210.155.74. Positivamente, Renfid S.A. incremento su utilidad en el 90%, pasando de \$-13.800 a \$138.936,79. Expovillang S.A. y Bananfruit S.A. incrementaron en 15% y 11% sus utilidades respectivamente. Caso contrario sucedió con Luckysoil S.A y Supremexport S.A., empresas que presentaron variaciones relativas negativas en sus utilidades, para Luckysoil S.A la variación absoluta fue de \$-694.22 y Supremexport S.A presento una utilidad menor de 25% antes del estado de excepción.

A diferencia del sector primario el sector secundario presento variaciones relativas negativas en la totalidad de sus empresas. Autobuy S.A fue la empresa más afectada durante el estado de excepción presentando una variación relativa del -202%, en segundo lugar, Luivan S.A con -155%, en tercer lugar, Aquagamex S.A. con -150% y Nogatextiles S.A. – 103%. Las empresas menormente afectadas fueron FULL C.A.D S.A. y Dacar S.A.

Por último, el sector terciario presentó una semejante situación, sus utilidades en comparación con los periodos 2019 y 2020. Yideasa S.A fue la empresa más afectada de la cartera de clientes de Negolevel S.A y Rectificadora De Tanques Kaiser Rectka S.A. fue la única empresa del sector primario que su utilidad presento una variación positiva del 125%.

Tabla 15. Comparativo de los resultados y/o utilidades según sectores

Resultados y/o Utilidad		
Sectores Económicos	Marza a Junio 2019	Marzo a Junio 2020
Sector Primario	(55.754,66)	625.769,55
Sector Secundario	294.941,94	(72.980,50)
Sector Terciario	266.800,23	50.139,31

Fuente: Base de Datos de NEGOLVEL S.A.

Elaborado por: Cofre, M (2020)

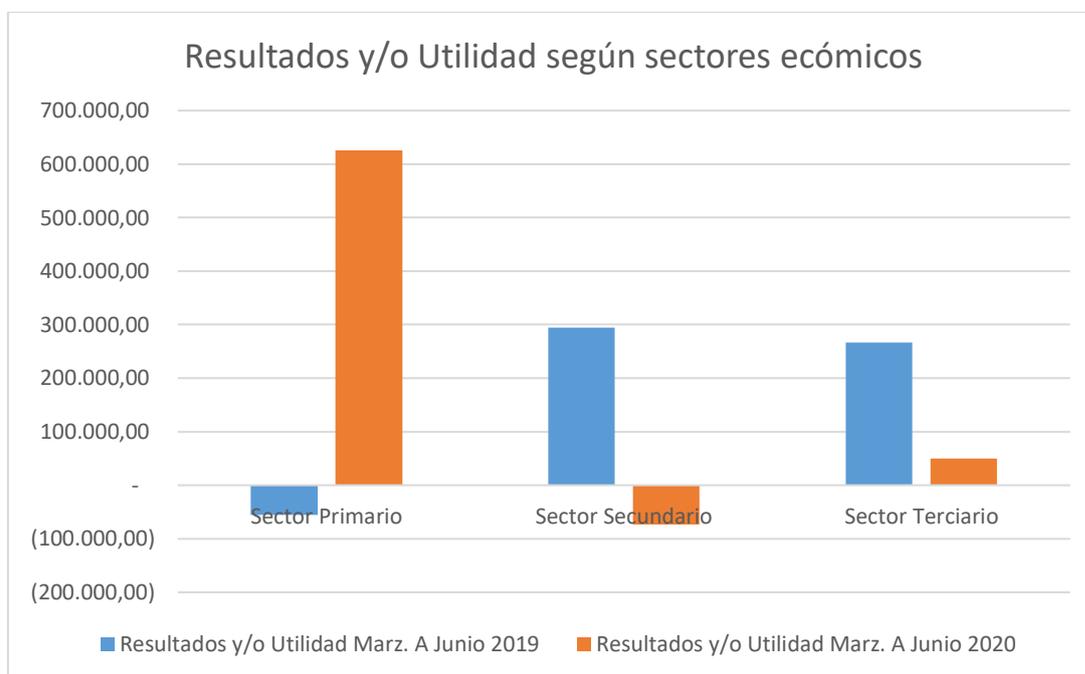


Figura 2 Comparativo de Resultados y/o Utilidades según sectores económicos

Fuente: Base de Datos de NEGOLVEL S.A.

Elaborado por: Cofre, M (2020)

Los sectores de la economía ecuatoriana presentaron diferentes cambios. Para el sector primario como se observa en la figura No. 1 existe una prominente recuperación en sus utilidades durante el estado de excepción. Esto se debe al giro del negocio, es decir, que los productos que se comercializa eran productos de primera necesidad y además las medidas adoptadas por el Gobierno priorizaban la alimentación de los ecuatorianos y ecuatorianas sobre otros gastos complementarios.

El sector secundario se vio abatido drásticamente durante el estado de excepción, al no ser considerado en las medidas del Gobierno y no poder realizar sus actividades por varias de las resoluciones del COE Nacional que prohibían aforo y libre movilidad sus

actividades debieron ser suspendidas, sumando a que bajo la demanda de otros productos no considerados de primera necesidad dejaron de percibir utilidades positivas y presentar utilidades negativas durante el estado de excepción.

El sector terciario fue adaptando medidas para ajustarse a la situación tratando de comercializar sus bienes y servicios mediante salvoconductos para circular durante las horas que existía movilidad ya que muchas de las de las medidas afectaban la libre movilidad por esta razón, le dieron un giro a su negocio mediante la tecnología, realizaban publicidad en redes sociales, receptaban pedidos mediante páginas web y recibían sus ingresos mediante transferencias. Por esta razón el impacto en sus utilidades fue menor y no llegaron a valores negativos.

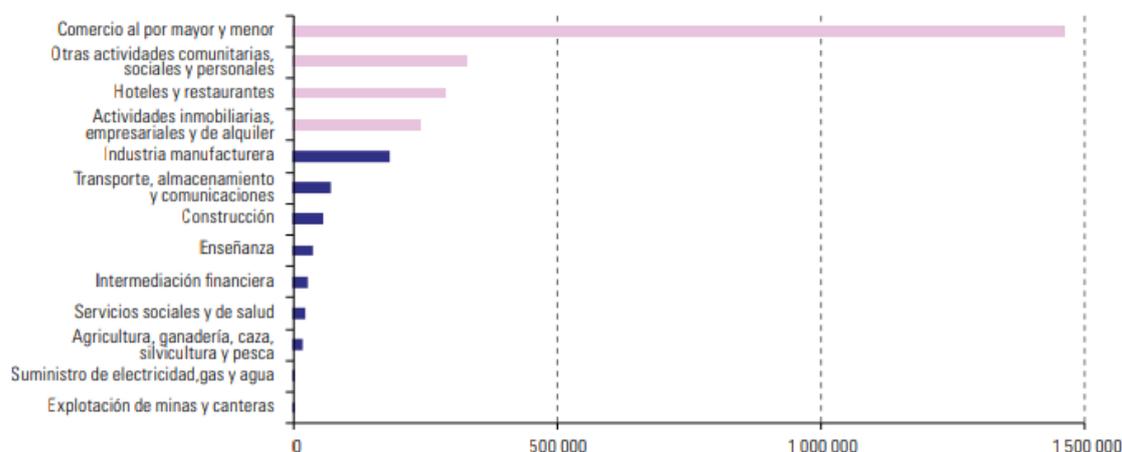
Como es de conocimiento actual, el COVID-19 tuvo un impacto negativo importante en los países de América Latina y el Caribe generando una crisis económica que golpeó la estructura productiva y empresarial. Esta estructura productiva está caracterizada por la inexistencia de incentivos para actividades con mayor valor agregado en las Pymes y la existencia de factores que dificultan añadir valor agregado en las empresas de los países de la región.

La crisis económica que se generó en los países de la región tiene su origen en la oferta y demanda, es decir, en las restricciones sociales que generaron inconvenientes en las actividades productivas. La CEPAL (2020) en su informe Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación sostiene que el efecto del COVID-19 fue muy diferente según el sector y tipo de empresa, por ejemplo el comercio, hoteles y restaurantes cuentan con gran cantidad de microempresas y pequeñas empresas. En este sentido: el impacto económico del COVID-19 ha sido fuerte en empresas de turismo, espectáculos, hoteles y restaurantes; mientras que ha sido menor en empresas cuyos giros de negocios se relacionan a alimentos, artículos de limpieza, medicamentos e insumos y equipos médicos.

La CEPAL (2020) explica que la mayoría de las empresas de la región registraron importantes caídas de sus ingresos y dificultades para mantener sus actividades, lo cual se comprueba en la presente investigación mediante las entrevistas dirigidas a los microempresarios del portafolio de clientes de Negolevel S.A los mismos manifestaron

haber sufrido serios problemas para cumplir con sus obligaciones salariales y dificultades para acceder a financiamiento para capital de trabajo.

Figura 3 América Latina y el Caribe (27 países): empresas que podrían cerrar como consecuencia de la



crisis, según sector

Fuente: Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación

Elaborado por: CEPAL (2020)

Así también, la CEPAL manifiesta que las medidas adoptadas por los gobiernos nacionales durante la crisis económica del COVID-19 fueron importantes pero insuficientes. Según sus objetivos las principales medidas adoptadas por los países de la región fueron:

Objetivo		Países
Liquidez	Mantener el flujo de pagos en el corto plazo mediante la postergación de pagos y renegociaciones	24
Crédito	Aumentar la disponibilidad de recursos para créditos, fondos para garantías y flexibilización de las condiciones de acceso a ellos	22
Ayuda directa	Realizar transferencias de fondos (subsidios) o cancelar obligaciones (se incluyen medidas para trabajadores independientes formales)	22
Protección del empleo	Evitar despidos mediante subsidios a salarios y aportes patronales, suspensión de salarios y reducción de jornadas y flexibilización laboral (se excluyen medidas para el fomento y la regulación del teletrabajo)	18
Apoyo a la producción	Fomentar la producción interna de bienes y servicios esenciales en la emergencia (se incluyen medidas de compras públicas)	12
Exportaciones	Fomentar la actividad exportadora	5

Figura 4 América Latina y el Caribe: número de países con anuncios de medidas, según objetivo

Fuente: Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación

Elaborado por: CEPAL (2020)

Las medidas adoptadas buscaban evitar despidos y sostener el empleo formal, no se incluyeron medidas para mitigar el impacto de la emergencia en los desempleados y los trabajadores informales. No se incluyen recomendaciones de los gobiernos de adoptar, de manera voluntaria y consensuada con los trabajadores, modalidades de teletrabajo o trabajo desde el hogar, ni la regulación de este tipo de trabajo. Estas recomendaciones se dieron en casi todos los países, pero alcanzan solo a una fracción de las actividades productivas, estas son las susceptibles de adoptar una modalidad de teletrabajo, al tiempo que no todos los trabajadores contaban con las condiciones materiales y las habilidades para realizar este tipo de actividades.

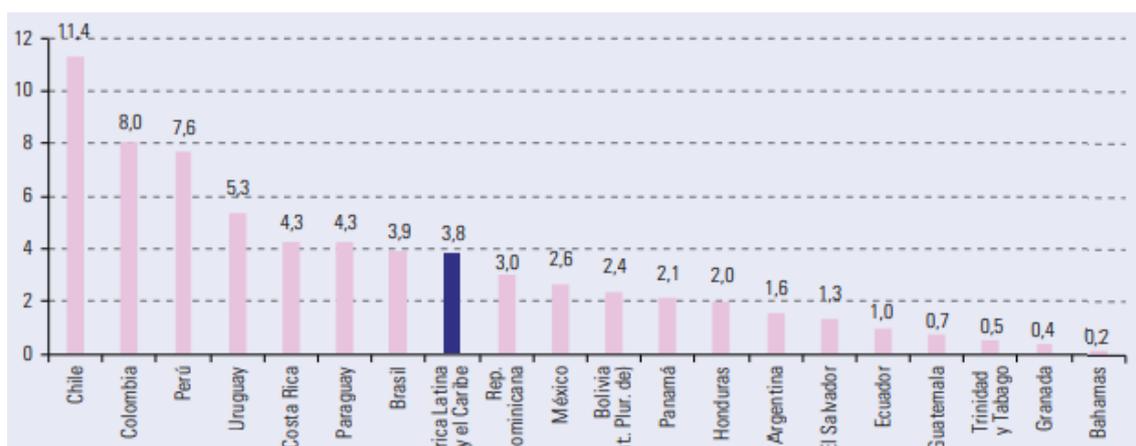


Figura 5 América Latina y el Caribe (19 países): monto anunciado para medidas en materia de crédito, por país

Fuente: Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación

Elaborado por: CEPAL (2020)

CONCLUSIONES

A partir del desarrollo del “Estudio comparado de los ingresos y gastos del portafolio de microempresarios de la empresa Negolevel S.A antes y en estado de excepción por crisis sanitaria”, se concluye que:

1. Se logró mediante un diagnóstico identificar los fundamentos teóricos que sustentan el trabajo de investigación y establecer el marco teórico para analizar los ingresos y gastos de los microempresarios.
2. Los ingresos de los microempresarios antes del estado de excepción respecto al giro de su negocio eran estables y altos. En cambio, en estado de excepción por la crisis sanitaria los ingresos fueron afectados en gran medida tanto positiva como negativamente, aquellos microempresarios que pusieron en práctica su creatividad mediante decisiones acertadas ayudaron positivamente al modelo de su negocio y pudieron mantenerse y generar incluso más ingresos durante el estado de excepción.
3. Antes y durante el estado de excepción el comportamiento de los gastos fue prácticamente igual, exceptuando a los microemprendimientos del sector terciario dedicados a prestación de servicios los cuales manifestaron que disminuyeron gastos como movilización, alimentación, arriendos de oficina y energía eléctrica.
4. Se determinó que la metodología documental con un enfoque cualitativo fue la adecuada y se aplicó a la presente investigación para analizar los ingresos y gastos e información archivada en la base de datos.
5. El porcentaje de afectación fue del 76.19% de los ingresos y gastos de los micro emprendimientos, siendo principalmente afectados los del sector secundario. El sector terciario pudo mantener sus ingresos mediante implementaciones digitales a sus servicios y el sector primario al cambiar su estrategia de exportación pudo repuntarse en el mercado.

RECOMENDACIONES

1. Solicitar a las instituciones financieras se lleven a cabo capacitaciones para aplicar correctamente convenios de financiamiento, tanto en las entidades públicas como privadas, ya que algunos de los microempresarios al optaron por este servicio, consideraban que los procesos eran tediosos, muy largos y con muchos requisitos.
2. Realizar talleres en los cuales el tema central sea la innovación. Debido a que un porcentaje alto de microempresas que no tomaron decisiones acertadas puedan encontrar una solución mediante la innovación para mejorar la situación económica de la microempresa.
3. Invertir en tecnología ya que varias microempresas no pudieron dotar de equipo electrónico a sus colaboradores para realizar la modalidad de teletrabajo, esto se afectó el giro de sus negocios.
4. Comprender que esta situación es cualitativamente diferente a cualquier otra crisis que se haya vivido en cien años, y que no está cerrada; habrá que convivir con ella hasta así este lista una vacuna, y esa vacuna pueda ser puesta al alcance masivo de la población
5. Diseñar y desarrollar nuevos productos y servicios, adaptados a las demandas emergentes y así invertir en recursos, principalmente para calificar y desarrollar a su equipo gerencial, preparándolo para que comprenda claramente el “nuevo” negocio que se plantea en adelante, y cómo actuar en él.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aparicio, C. G., Sanchez, B., & Navarrete, M. D. (2020). LAS EMPRESAS ANTEL EL COVID-19. *Revista de Investigación en Gestión Industrial, Ambiental, Seguridad Y Salud En El Trabajo –GISST*, 85-101.
- Asamblea Nacional. (2008). *Asamblea Nacional*.
- Burnett, D. (2000). *The Supply of Entrepreneurship and Economic Development*. Obtenido de <http://technopreneurial.com/articles/ed.asp#:~:text=As%20a%20result%2C%20e ntrepreneurship%20is,and%20increased%20per%20capita%20income>.
- CEPAL. (2016). *Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Obtenido de <https://www.cedhnl.org.mx/bs/vih/secciones/planes-y-programas/Agenda-2030-y-los-ODS.pdf>
- CEPAL. (05 de Mayo de 2020). *El desafío social en tiempos de COVID-19*. Obtenido de Repositorio Digital Comisión Económica para América Latina y el Caribe: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/45527>
- CEPAL. (2020). *Observatorio COVID-19 en América Latina y el Caribe*. Obtenido de Observatorio COVID-19 en América Latina y el Caribe: <https://cepalstat-prod.cepal.org/forms/covid-countrysheet/index.html?country=ECU>
- CEPAL. (02 de Julio de 2020). *Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación*. Obtenido de Repositorio Digital Comisión Económica para América Latina y el Caribe: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45734/4/S2000438_es.pdf
- CMV. (07 de Mayo de 2020). Comercio electrónico: una tendencia irreversible. *DIARIO EL MERCURIO*. Obtenido de <https://elmercurio.com.ec/2020/05/07/comercio-electronico-una-tendencia-irreversible/>
- Codigo de Comercio. (2019).
- Esquivias Serrano, M. T. (2004). *CREATIVIDAD: DEFINICIONES, ANTECEDENTES Y*. Obtenido de Universidad Nacional Atonoma de Mexico: https://www.revista.unam.mx/vol.5/num1/art4/ene_art4.pdf
- Formichella, M. M., & Massigoge, J. I. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con el empleo, la educación y el desarrollo local*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/281465619_El_concepto_de_emprendimiento_y_su_relacion_con_el_empleo_la_educacion_y_el_desarrollo_local

- García Pacheco, N. P. (2015). *Las microempresas un segmento fundamental en el desarrollo empresarial y la generación de empleo en Colombia y Perú*. Obtenido de Revista Científica Horizonte Empresarial: <http://revistas.uss.edu.pe/index.php/EMP/article/view/208>
- Gil, S. (2015). *Ingreso*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/ingreso.html>
- Gómez Chichande, C. M. (2017). Análisis financiero para la correcta toma de decisiones en la empresa comercial “LOS NEVADOS CIA. LTDA.” En la Provincia de Cotopaxi, cantón Latacunga. (*Tesis de Grado*). Universidad Regional Autónoma de los Andes UNIANDES, Ambato, Ecuador.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- IZA BC STAFF. (2018). *La teoría del empresario innovador: la clave del éxito*. Obtenido de IZA BUSSINERS CENTER: <https://blog.izabc.com.mx/teoria-del-empresario-innovador>
- JAHV McGregor SAS. (s.f.). *jahvmcgregor*. Obtenido de jahvmcgregor: <https://www.jahvmcgregor.com.co/index.php/servicios/asesorias/asesoria-tributaria>
- Jansa, S. (Septiembre de 2010). *Resumen del Manual de Oslo sobre Innovación*. Obtenido de UNED: http://portal.uned.es/portal/page?_pageid=93,23280929&_dad=portal#:~:text=El%20Manual%20define%20cuatro%20tipos,servicios%2C%20incluyendo%20los%20servicios%20p%3%BAplicos.
- Ley de Regimen Tributario Interno, LRTI. (2018).
- Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria. (2019).
- OIT. (07 de Abril de 2020). *El COVID-19 y el mundo del trabajo. Segunda edición*. Obtenido de Organización Internacional del Trabajo: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms_740981.pdf
- Omniconsulting. (s.f.). *Omniconsulting S.L.* Obtenido de Omniconsulting S.L.: <https://www.omniconsulting.es/asesoria-contable-importancia>
- OMS. (11 de Marzo de 2020). *Alocución de apertura del Director General de la OMS en la rueda de prensa sobre la COVID-19 celebrada el 11 de marzo de 2020*. Obtenido de Organización Mundial de la Salud: <https://www.who.int/es/director-general/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-covid-19---11-march-2020>

- OMS. (2020). *Preguntas y respuestas sobre la enfermedad por coronavirus (COVID-19)*. Obtenido de <https://www.who.int/es/emergencias/diseases/novel-coronavirus-2019/advice-for-public/q-a-coronaviruses#:~:text=La%20COVID%2D19%20es,en%20diciembre%20de%202019.>
- ONU. (2017). *La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible: una oportunidad para América Latina y el Caribe. Objetivos, metas e indicadores mundiales*. Obtenido de Comisión Económica para América Latina y el Caribe: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/40155-la-agenda-2030-objetivos-desarrollo-sostenible-oportunidad-america-latina-caribe>
- Pantaleón, I. (10 de Abril de 2020). Así es el reto de las empresas durante la pandemia del Covid-19. *México Forbes*. Obtenido de Forbes: <https://www.forbes.com.mx/negocios-coronavirus-retos-latam-pandemia/>
- Pedrosa, J. S. (2015). *Gasto*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/gasto.html>
- Peñaherrera León, M., & Cobos Alvarado, F. (2012). *LA CREATIVIDAD Y EL EMPRENDIMIENTO EN TIEMPOS DE CRISIS*. Obtenido de Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación: https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/661425/REICE_10_2_15.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Pérez Vásquez, K. E., Pérez Vásquez, J. J., & Talavera Calderón, E. d. (2016). Incidencia del análisis financiero en la toma de decisiones sobre el otorgamiento de créditos en la Asociación Campesina Conociéndonos y Produciendo (ACCP) durante el periodo contable 2014. (*Tesis de Grado*). Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua UNAN-MANAGUA, Estelí, Nicaragua.
- Plotnikow, S. M. (31 de enero de 2020). *OMS: ¿Qué es una emergencia sanitaria internacional?* Obtenido de <https://p.dw.com/p/3X62V>: <https://p.dw.com/p/3X62V>
- Rodríguez, K., Ortiz, O., Quiroz, A., & Parrales, M. (2020). El e-commerce y las Mipymes en tiempos de Covid-19. *Espacios*(41, 42).
- Sánchez Galán, J. (2016). *Servicio*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/servicio.html>
- Sanchez Montalvo, D. C. (2019). Análisis de gastos para mejorar la rentabilidad de la empresa servicios y comercialización rivera SAC 2017. (*Tesis de Grado*). Universidad Señor Sipán, Pimentel, Perú.
- Sanfeliciano, A. (10 de septiembre de 2018). Diseños de investigación: enfoque cualitativo y cuantitativo. *La mente es maravillosa* . Obtenido de

<https://lamenteesmaravillosa.com/disenos-de-investigacion-enfoque-cualitativo-y-cuantitativo/>

- Scanniello Alvarez, J. (2008). *SOBRE EL METODO COMPARADO*. Obtenido de Historia Económica:
http://www.audhe.org.uy/Boletin_Audhe/Boletin_7/Boletin_AUDEH_N7.pdf#page=18
- SRI. (2020). *RÉGIMEN IMPOSITIVO PARA MICROEMPRESAS*. Obtenido de RÉGIMEN IMPOSITIVO PARA MICROEMPRESAS:
<https://www.sri.gob.ec/web/guest/regimen-impositivo-para-microempresas#%C2%BFqu%C3%A9-es>
- Thompson, I. (2007). *Concepto de empresa*. Obtenido de Promonegocios.net:
<https://www.promonegocios.net/empresa/concepto-empresa.html>
- Villamuzio. (s.f.). *Villamuzio Estudio Contable*. Obtenido de Villamuzio Estudio Contable: <http://estudiocontablevmc.pe/beneficios-de-contar-con-una-buena-asesoria-tributaria/>

ANEXOS

Anexo 1. *Modelo de entrevista dirigida a microempresarios del portafolio de la empresa NEGOLEVEL S.A.*



Entrevista dirigida a microempresarios del portafolio de la empresa Negolevel S.A

Dirigida a:

Gerente de XXXXX S.A.

Contacto:

Objetivo: Conocer la situación de XXXXX S.A antes y durante el estado de excepción. Datos relevantes para el desarrollo y conclusión de la tesis de grado: **“Estudio comparado de los ingresos y gastos del portafolio de microempresarios de la empresa NEGOLEVEL S.A. antes y en estado de excepción por crisis sanitaria.”**

Autora: Mayra Cofre Carrillo

Fecha de aplicación: 00 de del 2021

1. **¿Cómo describiría usted la situación de los ingresos y gastos previo a la declaratoria de estado de excepción por la pandemia del COVID-19?**
2. **¿Considera usted que el estado de excepción durante la crisis sanitaria del COVID-19 afectó al modelo de su negocio?**
3. **En el caso de que su modelo de negocio se vio afectado, ¿qué medidas se adoptaron para tratar mantener sus ingresos?**
4. **¿Considera usted que los gastos de su empresa disminuyeron durante el periodo de estado de excepción?**
5. **¿Considera usted que la cadena de suministro de su empresa se vio afectado durante el periodo de estado de excepción?**
6. **¿El estado de excepción por la crisis sanitaria afectó la liquidez de su empresa?**
7. **¿Las medidas laborales aprobadas por el Gobierno afectaron su negocio?**
8. **¿Cómo describiría la situación de su empresa antes del estado de excepción?**
9. **¿Cómo describiría la situación de su empresa durante el estado de excepción?**
10. **¿Su empresa busco financiamiento durante el estado de excepción?**
11. **¿El estado de excepción afectó la colaboración de los trabajadores en su negocio?**
12. **¿Cómo ve su negocio desde el punto de vista prospectivo?**

Anexo 2. Perfil del Entrevistado de la empresa LUCKYSOIL S.A.

Perfil del Entrevistado	
Empresa a entrevistar:	Luckysoil S.A.
Nombres y Apellidos:	Giomar López Mora
Título:	Ing. Comercial
Cargo que desempeña en empresa entrevistada:	Gerente Administrativa
Teléfono de Contacto:	0991555241
Correo:	gb_lm95@hotmail.com

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

Elaborado por: Cofre, M (2020)

Anexo 3. Perfil del Entrevistado de la empresa BANANFRUIT S.A. y RENFID S.A

Perfil del Entrevistado	
Empresa a entrevistar:	Bananfruit S.A. y Renfid S.A.
Nombres y Apellidos:	Fanny Alcivar
Título:	Ing. En Contabilidad y Auditoría (C.P.A.)
Cargo que desempeña en empresa entrevistada:	Gerente Administrativa
Teléfono de Contacto:	0993042852
Correo:	fannyalcivar@hotmail.com

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

Elaborado por: Cofre, M (2020)

Anexo 4. Perfil del Entrevistado de la empresa LUIVAN S.A.

Perfil del Entrevistado	
Empresa a entrevistar:	Luivan S.A.
Nombres y Apellidos:	Emilio Prieto Nogales
Título:	Ing. En Ciencias Empresariales
Cargo que desempeña en empresa entrevistada:	Gerente General
Teléfono de Contacto:	0992410626
Correo:	eprietonogales@luivan.com

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

Elaborado por: Cofre, M (2020)

Anexo 5. Perfil del Entrevistado de la empresa FULLC.A.D. S.A.

Perfil del Entrevistado	
Empresa a entrevistar:	Full Cad
Nombres y Apellidos:	William Alban Campbell
Título:	Arquitecto
Cargo que desempeña en empresa entrevistada:	Gerente General
Teléfono de Contacto:	0990343604
Correo:	williamalban@fullcad.com.ec

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

Elaborado por: Cofre, M (2020)

Anexo 6. Perfil del Entrevistado de la empresa DACAR S.A.

Perfil del Entrevistado	
Empresa a entrevistar:	Dacar S.A.
Nombres y Apellidos:	Dario Carrion Yagual
Título:	-
Cargo que desempeña en empresa entrevistada:	Gerente General
Teléfono de Contacto:	0999581617
Correo:	dcarrion@multirepuestosdacar.com

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

Elaborado por: Cofre, M (2020)

Anexo 7. Perfil del Entrevistado de la empresa RECTKA S.A.

Perfil del Entrevistado	
Empresa a entrevistar:	Rectka S.A.
Nombres y Apellidos:	César Álvarez Albán
Título:	Ing. En Administración en Ventas
Cargo que desempeña en empresa entrevistada:	Gerente General
Teléfono de Contacto:	0983213282
Correo:	calvarez@rectificadorakaiser.com

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

Elaborado por: Cofre, M (2020)

Anexo 8. Perfil del Entrevistado de la empresa YIDEASA S.A. y FACTURANDO S.A.

Perfil del Entrevistado	
Empresa a entrevistar:	Yideasa S.A. - Facturando S.A.
Nombres y Apellidos:	Fausto Yerovi Nevárez
Título:	Ing. En Electricidad
Cargo que desempeña en empresa entrevistada:	Gerente General
Teléfono de Contacto:	0967059756
Correo:	fyerovi@yideasa.com

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

Elaborado por: Cofre, M (2020)

Anexo 9. Perfil del Entrevistado de la empresa NEGOLEVEL S.A

Perfil del Entrevistado	
Empresa a entrevistar:	Negolevel S.A.
Nombres y Apellidos:	Gabriel Anangono Velásquez
Título:	-
Cargo que desempeña en empresa entrevistada:	Gerente General
Teléfono de Contacto:	0994044093
Correo:	negolevelsa@hotmail.com

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

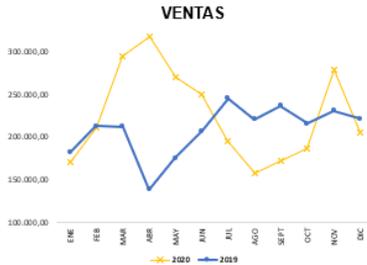
Elaborado por: Cofre, M (2020)

Anexo 10. Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de AVILISE S.A.

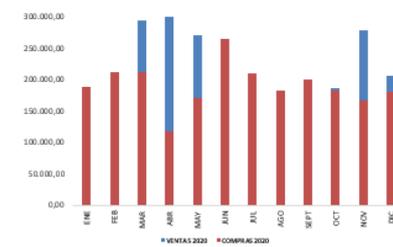


**AVILISE S.A.
RESUMEN GENERAL ADMINISTRATIVO**

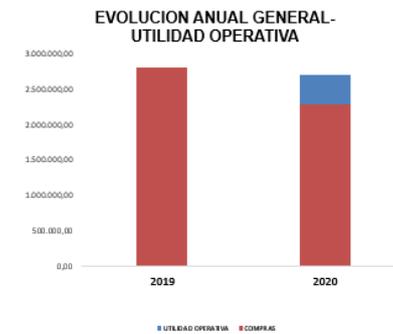
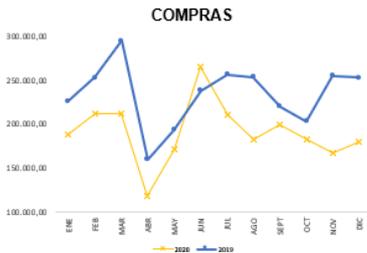
VENTAS		
MES	2019	2020
ENE	162.028,89	170.361,25
FEB	212.300,50	210.615,95
MAR	211.680,00	234.053,83
ABR	138.793,00	317.393,08
MAY	175.034,00	270.190,53
JUN	206.802,47	250.025,11
JUL	245.066,86	194.576,03
AGO	220.817,00	156.322,09
SEPT	236.615,86	172.413,45
OCT	215.374,03	186.138,34
NOV	230.816,84	278.223,59
DIC	221.101,05	205.382,22
TOTAL	2.497.693,56	2.706.693,59



VTAS VS COMPRAS 2020



COMPRAS		
MES	2019	2020
ENE	226.247,20	187.783,23
FEB	252.751,45	212.038,60
MAR	295.016,13	212.706,22
ABR	160.154,76	116.372,31
MAY	193.311,89	171.039,98
JUN	238.445,46	264.729,65
JUL	256.420,45	210.700,62
AGO	253.849,87	183.366,32
SEPT	220.402,49	193.461,24
OCT	203.159,07	183.433,39
NOV	255.019,35	167.078,59
DIC	253.304,51	180.201,01
TOTAL	2.808.062,63	2.290.371,16



UT OPE -310.369,07 415.324,43

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

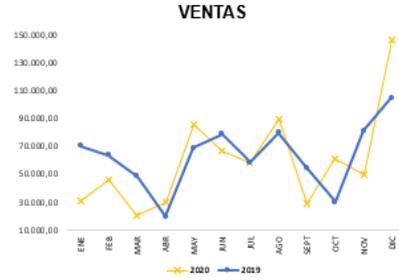
Anexo 11. Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de BANANFRUIT S.A.



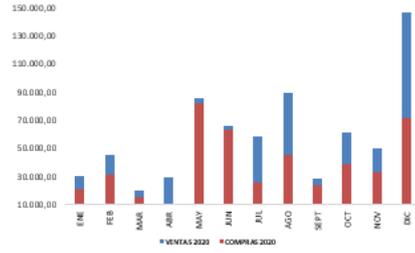
Bananfruit S.A.
RESUMEN GENERAL ADMINISTRATIVO

VENTAS

MES	2019	2020
ENE	70.329,60	30.569,85
FEB	63.879,52	45.698,74
MAR	48.593,52	20.596,63
ABR	19.536,00	23.808,00
MAY	68.375,63	85.644,00
JUN	78.363,65	66.400,00
JUL	58.745,65	58.746,62
AGO	78.852,36	63.911,00
SEPT	54.785,26	28.640,00
OCT	30.044,00	61.596,00
NOV	81.124,00	50.030,50
DIC	105.124,00	146.512,00
TOTAL	759.959,19	714.143,34

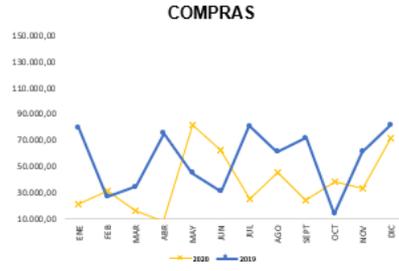


VTAS VS COMPRAS 2020

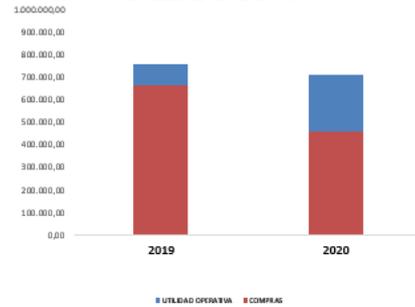


COMPRAS

MES	2019	2020
ENE	79.212,63	21.199,12
FEB	26.339,87	31.291,28
MAR	34.589,89	15.742,00
ABR	75.378,18	8.671,73
MAY	45.191,62	81.743,43
JUN	31.313,08	62.349,31
JUL	81.203,79	25.754,45
AGO	61.233,35	45.296,91
SEPT	71.829,04	23.395,98
OCT	13.762,63	38.592,40
NOV	61.160,63	33.272,81
DIC	81.725,79	71.522,29
TOTAL	663.546,56	460.031,17



EVOLUCION ANUAL GENERAL-UTILIDAD OPERATIVA



UT OPE 36.406,63 254.111,57

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

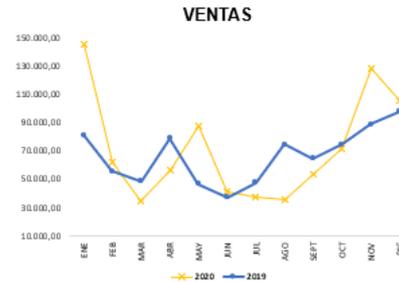
Anexo 12. Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de EXPOVILLANG S.A



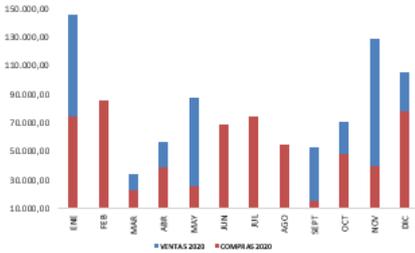
Expovillang S.A.
RESUMEN GENERAL ADMINISTRATIVO

VENTAS

MES	2019	2020
ENE	81.154,00	145.698,63
FEB	55.646,00	62.568,63
MAR	48.759,52	34.563,25
ABR	78.956,85	56.748,59
MAY	46.587,25	87.859,25
JUN	37.456,55	41.365,22
JUL	47.853,23	37.859,65
AGO	74.583,65	35.596,80
SEPT	64.859,32	53.395,20
OCT	74.582,66	71.193,60
NOV	88.763,58	128.498,00
DIC	37.786,52	105.596,80
TOTAL	796.995,13	860.933,62

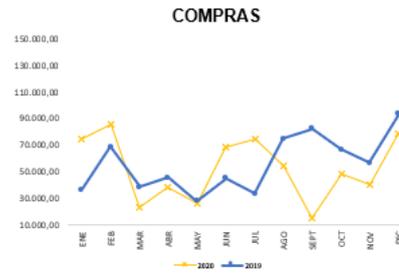


VTAS VS COMPRAS 2020

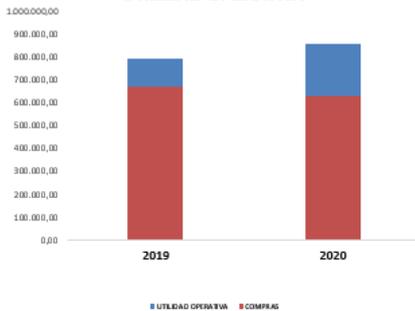


COMPRAS

MES	2019	2020
ENE	36.589,52	74.568,36
FEB	68.795,58	85.698,63
MAR	38.745,29	23.547,85
ABR	45.863,32	38.746,56
MAY	27.855,85	25.891,62
JUN	45.238,35	68.728,62
JUL	33.745,85	74.896,25
AGO	74.896,52	54.894,33
SEPT	82.369,58	15.148,78
OCT	66.859,63	48.741,24
NOV	56.977,52	40.280,52
DIC	93.658,36	78.302,13
TOTAL	671.596,57	629.541,49



EVOLUCION ANUAL GENERAL-UTILIDAD OPERATIVA



UT OPE 125.398,56 231.392,13

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

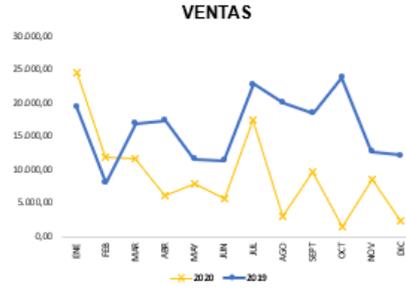
Anexo 13. Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de LUCKYSOIL S.A



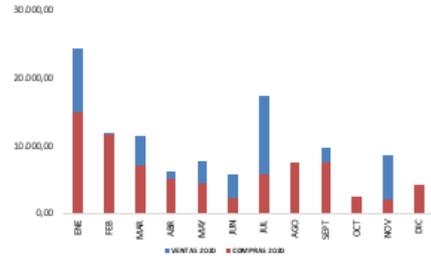
LUCKYSOIL S.A.
RESUMEN GENERAL ADMINISTRATIVO

VENTAS

MES	2019	2020
ENE	19.483,50	24.524,50
FEB	8.026,75	11.891,90
MAR	16.967,50	11.620,65
ABR	17.419,40	6.204,50
MAY	11.632,00	7.828,00
JUN	11.375,50	5.728,50
JUL	22.811,50	17.395,00
AGO	20.044,31	3.067,00
SEPT	18.526,00	9.790,00
OCT	23.879,18	1.388,76
NOV	12.701,10	8.598,75
DIC	12.229,50	2.452,29
TOTAL	195.096,24	110.483,85

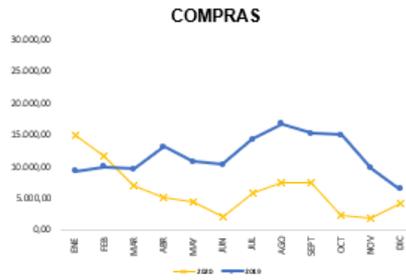


VTAS VS COMPRAS 2020



COMPRAS

MES	2019	2020
ENE	9.376,51	15.057,41
FEB	10.062,52	11.816,52
MAR	9.685,41	7.054,52
ABR	13.171,39	5.187,24
MAY	10.909,24	4.469,16
JUN	10.450,66	2.204,21
JUL	14.414,74	5.855,23
AGO	16.759,02	7.643,14
SEPT	15.324,63	7.628,98
OCT	15.047,07	2.504,26
NOV	9.788,79	2.010,07
DIC	6.545,43	4.372,96
TOTAL	141.535,47	75.483,80



EVOLUCION ANUAL GENERAL-UTILIDAD OPERATIVA



UT OPE 53.569,77 34.689,05

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

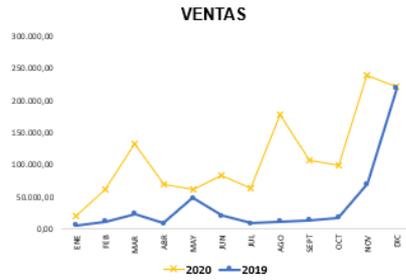
Anexo 14. Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de RENFID S.A



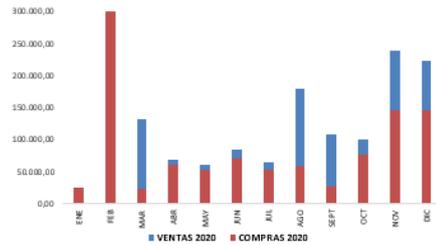
RENFID S.A.
RESUMEN GENERAL ADMINISTRATIVO

VENTAS

MES	2019	2020
ENE	6.253,73	20.000,00
FEB	12.300,00	60.838,88
MAR	24.000,00	132.249,48
ABR	9.000,00	63.482,43
MAY	43.400,00	60.358,88
JUN	21.000,00	83.358,00
JUL	3.300,00	64.272,00
AGO	12.000,00	178.372,80
SEPT	14.361,20	107.604,01
OCT	17.582,40	100.193,60
NOV	70.000,00	238.732,83
DIC	219.164,80	222.137,61
TOTAL	463.362,19	1.339.339,52

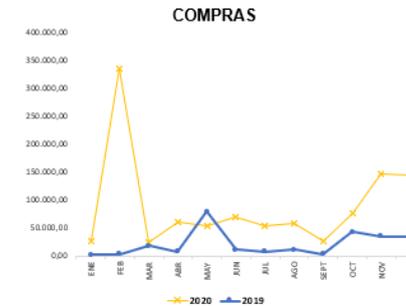


VTAS VS COMPRAS 2020



COMPRAS

MES	2019	2020
ENE	1.748,05	25.600,00
FEB	3.000,00	335.376,19
MAR	17.600,00	23.317,28
ABR	7.800,00	60.505,30
MAY	79.700,00	53.293,82
JUN	11.100,00	68.874,00
JUL	7.500,00	52.517,78
AGO	11.100,00	58.529,37
SEPT	3.500,00	27.019,26
OCT	42.568,25	77.104,40
NOV	35.000,00	146.825,19
DIC	35.164,80	145.325,30
TOTAL	255.781,19	1.076.488,49



EVOLUCION ANUAL GENERAL-UTILIDAD OPERATIVA



UT OPE 207.581,09 262.851,03

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

Anexo 15. Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de SUPREMEXPORT S.A

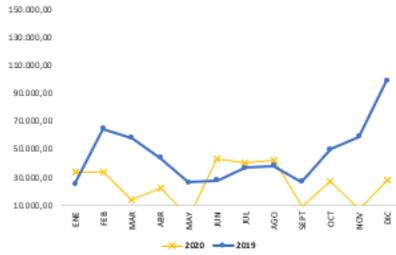


SUPREMEXPORT S.A.
RESUMEN GENERAL ADMINISTRATIVO

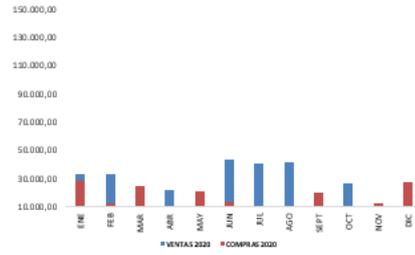
VENTAS

MES	2019	2020
ENE	25.285,75	33.815,56
FEB	64.896,86	33.850,39
MAR	58.116,48	13.790,55
ABR	43.900,12	22.549,16
MAY	26.257,44	1.075,65
JUN	27.950,19	43.506,57
JUL	36.643,42	40.564,74
AGO	37.355,87	41.966,30
SEPT	27.014,81	3.355,05
OCT	49.310,56	27.184,07
NOV	58.836,50	7.159,22
DIC	39.230,30	27.634,54
TOTAL	556.060,30	302.452,40

VENTAS



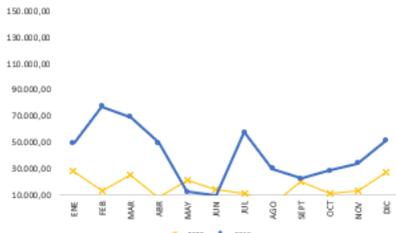
VTAS VS COMPRAS 2020



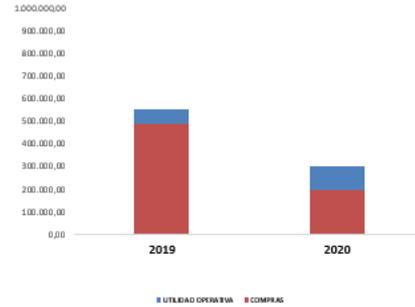
COMPRAS

MES	2019	2020
ENE	49.016,83	28.653,23
FEB	77.614,59	12.825,00
MAR	69.205,37	25.038,74
ABR	49.543,38	8.010,76
MAY	12.268,71	21.426,21
JUN	9.392,43	13.798,65
JUL	57.956,42	10.358,50
AGO	30.261,63	2.837,40
SEPT	22.409,01	20.691,32
OCT	28.573,34	10.738,32
NOV	34.327,56	12.951,96
DIC	51.763,31	27.579,51
TOTAL	492.334,44	195.511,30

COMPRAS



EVOLUCION ANUAL GENERAL-UTILIDAD OPERATIVA



UT OPE 63.725,86 106.941,10

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

Anexo 16. Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de AQUAGAMEX S.A

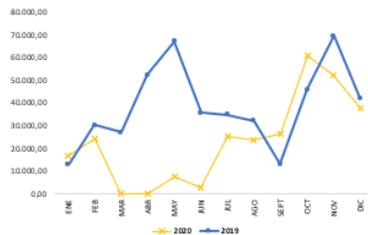


AQUAGAMEX S.A.
RESUMEN GENERAL ADMINISTRATIVO

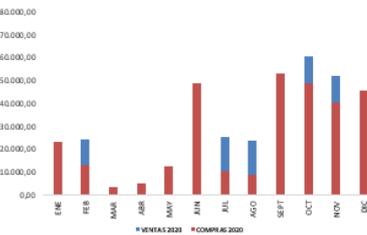
VENTAS

MES	2019	2020
ENE	12.658,69	16.532,63
FEB	30.365,90	24.310,11
MAR	27.070,80	0,00
ABR	52.369,85	0,00
MAY	66.987,58	7.776,75
JUN	35.573,63	2.748,65
JUL	34.900,55	25.363,58
AGO	32.254,40	23.896,57
SEPT	13.099,11	26.599,88
OCT	45.919,00	60.569,80
NOV	69.568,15	52.124,33
DIC	42.206,70	37.656,52
TOTAL	462.980,36	277.563,42

VENTAS



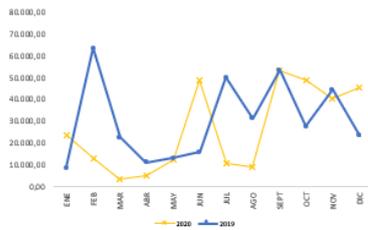
VTAS VS COMPRAS 2020



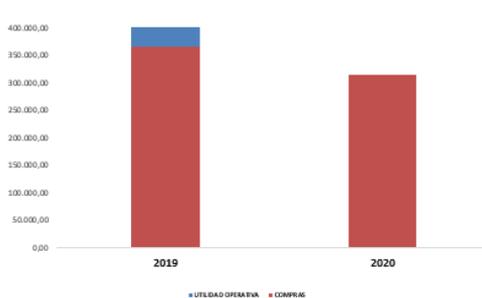
COMPRAS

MES	2019	2020
ENE	8.499,30	23.537,25
FEB	63.580,42	13.020,73
MAR	22.588,95	3.528,57
ABR	11.296,72	5.251,60
MAY	13.000,00	12.487,63
JUN	15.830,51	48.734,66
JUL	50.052,71	10.458,33
AGO	31.440,60	8.796,50
SEPT	53.494,58	53.000,00
OCT	27.694,37	48.696,89
NOV	44.434,43	40.244,36
DIC	23.470,70	45.643,95
TOTAL	365.493,89	313.400,43

COMPRAS



EVOLUCION ANUAL GENERAL-UTILIDAD OPERATIVA



UT OPE 97.486,47 -35.837,08

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

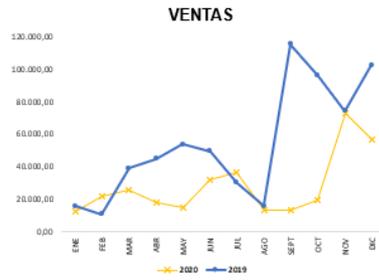
Anexo 17. Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de FULLC.A.D. S.A



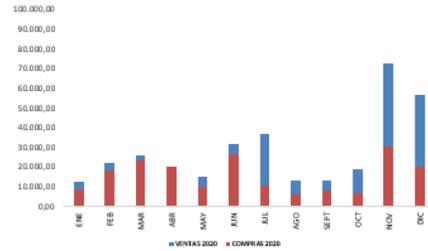
FULLC.A.D. S.A.
RESUMEN GENERAL ADMINISTRATIVO

VENTAS

MES	2019	2020
ENE	15.874,37	12.257,00
FEB	10.582,36	21.966,36
MAR	38.374,56	25.636,24
ABR	44.856,00	18.167,18
MAY	53.802,00	14.879,65
JUN	43.501,00	31.985,30
JUL	23.865,00	36.583,24
AGO	15.680,00	13.376,32
SEPT	115.200,00	13.256,24
OCT	35.874,38	19.031,13
NOV	74.043,00	72.759,62
DIC	102.717,30	56.656,82
TOTALES	646.977,17	336.628,10

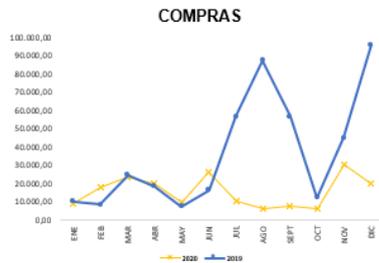


VTAS VS COMPRAS 2020



COMPRAS

MES	2019	2020
ENE	10.356,25	8.842,32
FEB	8.745,63	18.217,61
MAR	24.685,38	23.400,00
ABR	18.725,00	13.874,22
MAY	7.462,55	9.850,90
JUN	16.453,43	26.537,86
JUL	56.876,62	10.555,68
AGO	87.437,49	6.206,29
SEPT	56.856,32	7.931,89
OCT	12.362,32	6.510,19
NOV	45.020,00	30.326,35
DIC	36.043,14	20.264,35
TOTALES	441.030,73	188.637,56



EVOLUCION ANUAL GENERAL-
UTILIDAD OPERATIVA



UT OPER 205.946,44 147.990,54

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

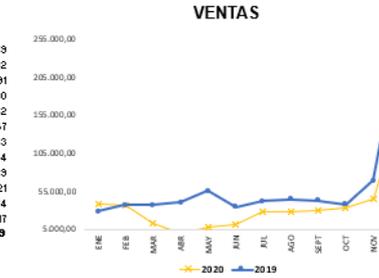
Anexo 18. Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de LUIVAN S.A



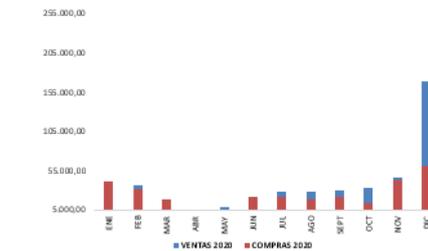
LUIVAN S.A.
RESUMEN GENERAL ADMINISTRATIVO

VENTAS

MES	2019	2020
ENE	28.519,10	38.600,59
FEB	37.150,97	36.694,02
MAR	37.045,35	12.719,91
ABR	40.073,65	0,00
MAY	55.675,10	8.071,52
JUN	34.797,39	11.559,67
JUL	42.417,68	27.630,63
AGO	44.741,81	27.626,54
SEPT	42.671,29	30.025,29
OCT	37.440,83	33.508,21
NOV	68.658,35	45.266,74
DIC	255.314,48	168.603,17
TOTALES	724.514,80	440.306,29

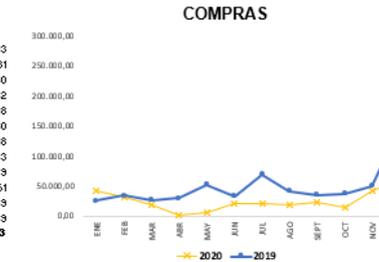


VTAS VS COMPRAS 2020



COMPRAS

MES	2019	2020
ENE	25.764,11	41.457,93
FEB	34.063,47	31.020,31
MAR	26.433,61	17.319,50
ABR	30.170,77	2.270,32
MAY	52.031,22	4.392,28
JUN	33.306,39	21.232,50
JUL	69.757,57	20.739,18
AGO	41.195,06	18.926,83
SEPT	35.567,08	22.342,79
OCT	37.293,89	13.342,61
NOV	50.178,74	42.276,39
DIC	147.557,16	61.320,39
TOTALES	583.337,07	297.841,03



EVOLUCION ANUAL GENERAL-
UTILIDAD OPERATIVA



UT OPER 141.177,73 142.465,26

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

Anexo 19. Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de NOGATEXILES S.A

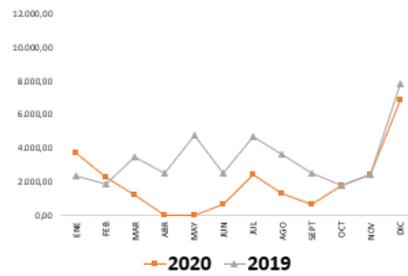


NOGATEXILES S.A.
RESUMEN GENERAL ADMINISTRATIVO

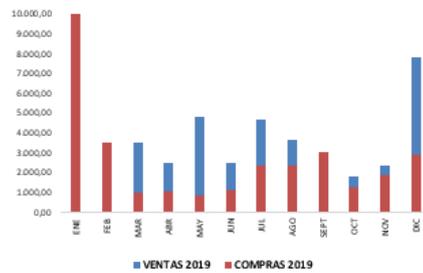
VENTAS

MES	2019	2020
ENE	2.353,65	3.684,96
FEB	1.845,25	2.255,25
MAR	3.478,35	1.203,86
ABR	2.485,69	0,00
MAY	4.785,97	0,00
JUN	2.478,96	675,22
JUL	4.638,58	2.406,10
AGO	3.658,98	1.263,59
SEPT	2.493,73	641,96
OCT	1.778,40	1.778,40
NOV	2.379,54	2.379,54
DIC	7.833,57	6.833,57
TOTAL	40.271,27	23.122,45

VENTAS



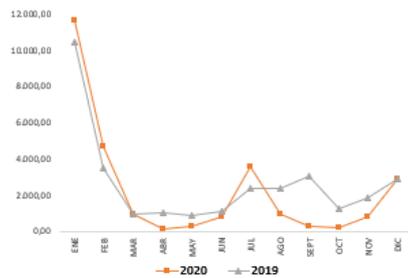
VTAS VS COMPRAS 2020



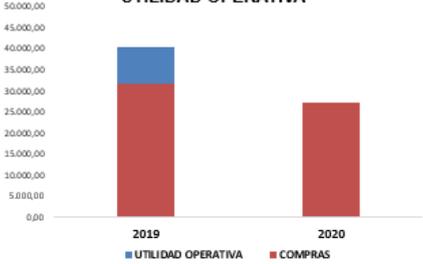
COMPRAS

MES	2019	2020
ENE	10.478,25	11.676,42
FEB	3.478,59	4.709,30
MAR	985,63	924,49
ABR	1.015,62	143,02
MAY	874,05	307,83
JUN	1.136,54	819,70
JUL	2.369,85	3.537,43
AGO	2.365,47	976,32
SEPT	3.037,98	251,58
OCT	1.231,15	231,15
NOV	1.836,78	836,78
DIC	2.920,62	2.920,62
TOTAL	31.730,53	27.334,70

COMPRAS



EVOLUCION ANUAL GENERAL-UTILIDAD OPERATIVA



UT OPE 8.540,74 -4.212,25

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

Anexo 20. Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de AUTOBUY S.A

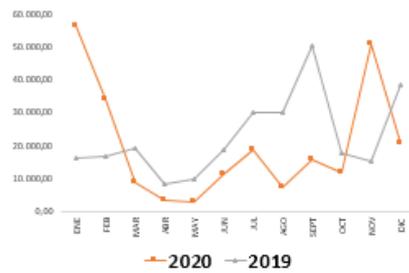


AUTOBUY
RESUMEN GENERAL ADMINISTRATIVO

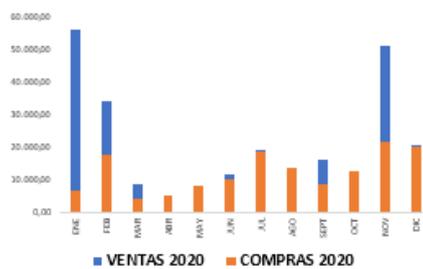
VENTAS

MES	2019	2020
ENE	16.321,43	55.920,59
FEB	16.767,87	33.731,31
MAR	19.274,30	8.783,22
ABR	8.196,44	3.616,58
MAY	10.022,86	3.036,48
JUN	18.459,93	11.323,73
JUL	30.115,92	18.878,44
AGO	30.162,84	7.305,69
SEPT	50.345,65	15.875,22
OCT	17.556,79	11.875,80
NOV	15.293,74	50.844,52
DIC	38.309,88	20.700,46
TOTAL	278.826,65	241.982,84

VENTAS



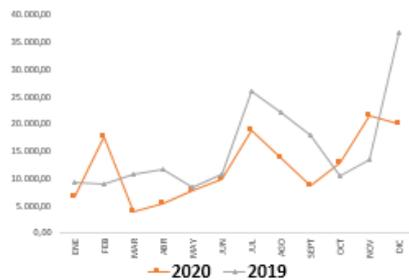
VTAS VS COMPRAS 2020



COMPRAS

MES	2019	2020
ENE	9.218,97	6.593,23
FEB	8.878,00	17.586,65
MAR	10.628,89	3.952,36
ABR	11.677,89	5.268,32
MAY	8.410,72	7.852,35
JUN	10.784,87	9.875,62
JUL	25.890,06	18.685,36
AGO	22.107,81	13.653,26
SEPT	17.883,61	8.745,56
OCT	10.445,23	12.658,96
NOV	13.279,43	21.532,25
DIC	26.668,87	19.354,62
TOTAL	185.874,35	146.158,54

COMPRAS



EVOLUCION ANUAL GENERAL-UTILIDAD OPERATIVA



UT OPE 84.952,30 95.743,50

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

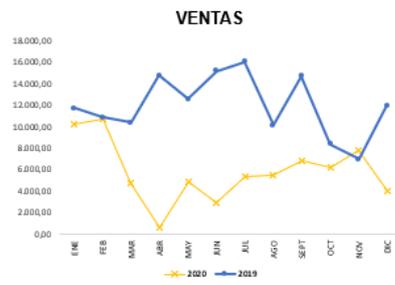
Anexo 21. Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de DACAR S.A



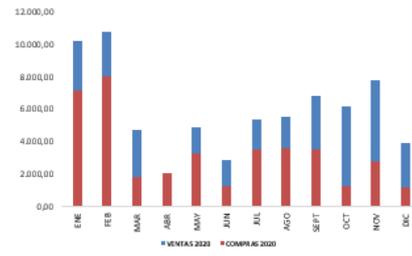
SUPREMEXPORT S.A.
RESUMEN GENERAL ADMINISTRATIVO

VENTAS

MES	2019	2020
ENE	11.703,68	10.204,11
FEB	10.870,82	10.725,36
MAR	10.373,20	4.717,43
ABR	14.766,01	564,52
MAY	12.533,50	4.309,08
JUN	15.214,40	2.881,86
JUL	16.075,01	5.375,39
AGO	10.155,65	5.539,47
SEPT	14.719,09	6.837,20
OCT	8.360,75	6.200,07
NOV	6.396,48	7.744,39
DIC	11.980,99	3.963,86
TOTAL	143.809,58	63.663,94

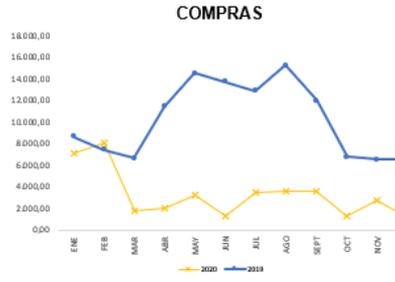


VTAS VS COMPRAS 2020

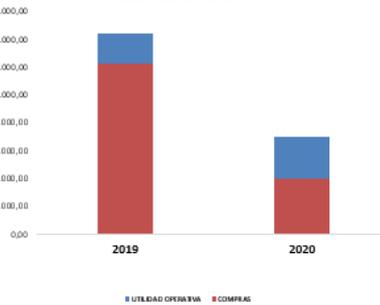


COMPRAS

MES	2019	2020
ENE	8.693,24	7.131,71
FEB	7.438,71	8.034,37
MAR	6.640,34	1.852,28
ABR	11.437,32	2.073,02
MAY	14.522,29	3.272,33
JUN	13.756,49	1.284,37
JUL	12.911,39	3.543,37
AGO	15.266,69	3.572,11
SEPT	12.016,90	3.543,82
OCT	6.819,71	1.316,00
NOV	6.547,42	2.799,71
DIC	6.558,54	1.228,31
TOTAL	122.809,64	39.659,20



EVOLUCION ANUAL GENERAL-UTILIDAD OPERATIVA



UT OPE 21.199,34 30.004,74

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

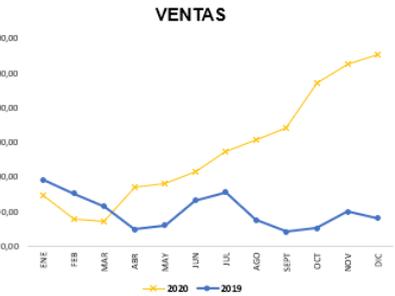
Anexo 22. Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de FACTURANDO S.A



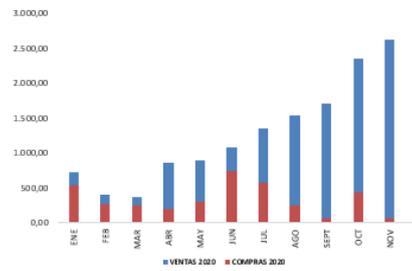
FACTURANDO S.A.
RESUMEN GENERAL ADMINISTRATIVO

VENTAS

MES	2019	2020
ENE	968,96	725,82
FEB	760,00	394,12
MAR	578,50	360,00
ABR	240,00	860,00
MAY	300,37	300,00
JUN	660,00	1.077,00
JUL	780,00	1.360,11
AGO	380,00	1.540,00
SEPT	206,26	1.715,00
OCT	260,12	2.355,00
NOV	495,00	2.633,74
DIC	407,45	2.770,00
TOTAL	6.026,66	16.690,79

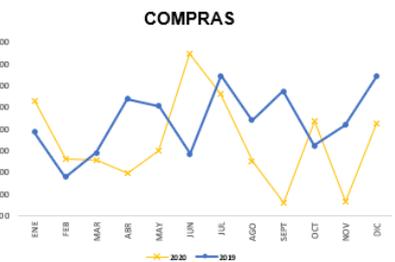


VTAS VS COMPRAS 2020

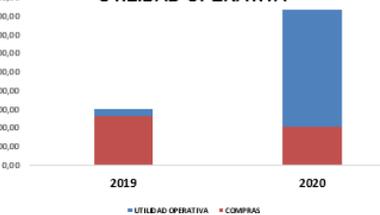


COMPRAS

MES	2019	2020
ENE	385,98	531,20
FEB	178,65	263,32
MAR	289,65	256,00
ABR	538,00	195,00
MAY	505,36	301,40
JUN	285,08	748,70
JUL	645,36	563,17
AGO	440,00	248,37
SEPT	573,00	57,65
OCT	322,00	437,71
NOV	419,50	63,59
DIC	644,55	426,03
TOTAL	5.227,13	4.092,14



EVOLUCION ANUAL GENERAL-UTILIDAD OPERATIVA



UT OPEI 799,53 12.598,65

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

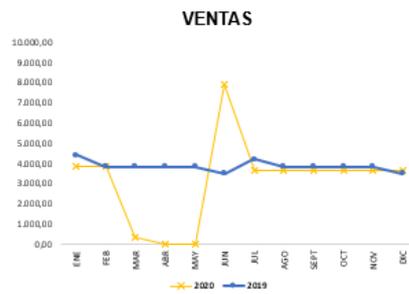
Anexo 23. Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de INDUSTRIAL INMOBILIARIA CEDEÑO C.A



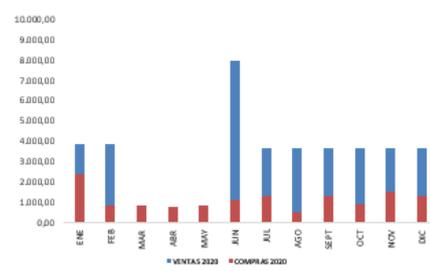
**INMO CEDEÑO
RESUMEN GENERAL ADMINISTRATIVO**

VENTAS

MES	2019	2020
ENE	4.402,53	3.852,53
FEB	3.852,53	3.852,53
MAR	3.852,53	350,00
ABR	3.852,53	0,00
MAY	3.852,53	0,00
JUN	3.502,53	7.338,31
JUL	4.202,53	3.665,78
AGO	3.852,53	3.665,78
SEPT	3.852,53	3.665,78
OCT	3.852,53	3.665,78
NOV	3.852,53	3.665,78
DIC	3.502,53	3.665,78
TOTAL	46.430,36	37.988,05

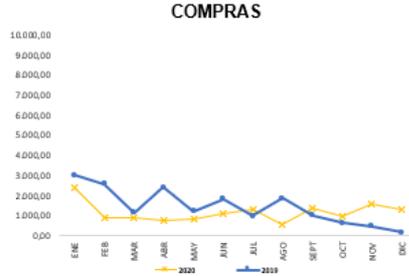


VTAS VS COMPRAS 2020



COMPRAS

MES	2019	2020
ENE	3.026,23	2.413,84
FEB	2.568,28	880,00
MAR	1.140,59	885,04
ABR	2.402,38	771,60
MAY	1.226,62	834,98
JUN	1.833,31	1.103,03
JUL	390,34	1.312,84
AGO	1.852,55	545,22
SEPT	1.019,12	1.351,18
OCT	648,52	937,52
NOV	472,36	1.545,76
DIC	175,37	1.330,12
TOTAL	17.356,53	13.911,23



**EVOLUCION ANUAL GENERAL-
UTILIDAD OPERATIVA**



UT OPE 29.073,83 24.076,82

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

Anexo 24. Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de NEGOLEVEL S.A

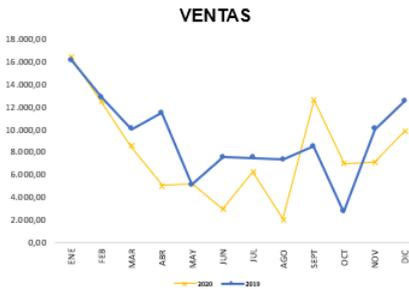


**NEGOLEVEL S.A.
RESUMEN GENERAL ADMINISTRATIVO**

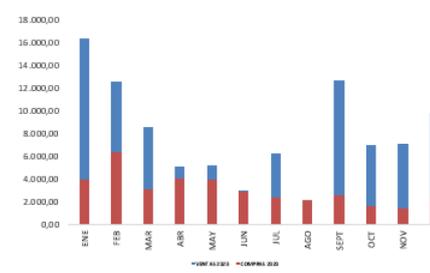
VENTAS

MES	2019	2020
ENE	16.155,24	16.430,97
FEB	12.876,78	12.538,00
MAR	10.013,28	8.538,00
ABR	11.483,28	5.080,00
MAY	5.112,25	5.192,00
JUN	7.592,64	2.956,00
JUL	7.523,08	6.281,00
AGO	7.396,64	2.110,00
SEPT	8.510,64	12.662,00
OCT	2.715,64	6.997,78
NOV	10.037,64	7.056,00
DIC	12.557,64	8.836,00
TOTAL	111.974,75	95.678,75

Covid 19

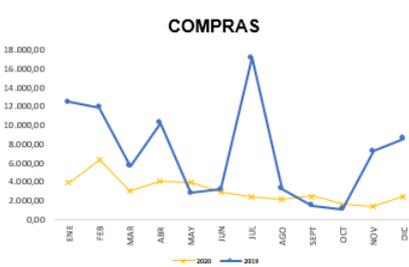


VTAS VS COMPRAS 2020



COMPRAS

MES	2019	2020
ENE	12.534,41	3.871,30
FEB	11.940,70	6.362,32
MAR	5.666,63	3.055,63
ABR	10.278,51	4.001,41
MAY	2.818,97	3.923,36
JUN	3.176,30	2.900,45
JUL	17.209,76	2.364,84
AGO	3.225,06	2.155,85
SEPT	1.475,54	2.515,26
OCT	1.109,07	1.633,04
NOV	7.271,96	1.366,53
DIC	8.631,22	2.483,52
TOTAL	85.339,13	36.753,71



**EVOLUCION ANUAL GENERAL-
UTILIDAD OPERATIVA**



UT OPEI 26.635,62 58.925,04

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

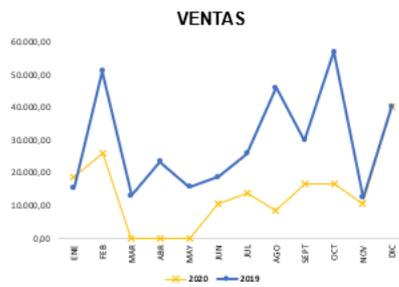
Anexo 25. Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de OBRACHA C.A



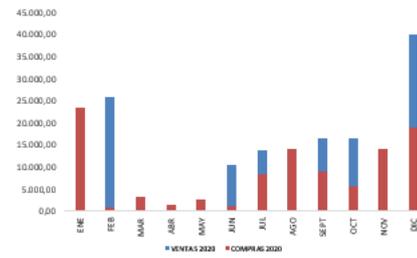
OBRACHA C.A.
RESUMEN GENERAL ADMINISTRATIVO

VENTAS

MES	2019	2020
ENE	15.250,00	18.740,00
FEB	51.000,00	25.980,00
MAR	13.000,00	0,00
ABR	23.500,00	0,00
MAY	15.648,00	0,00
JUN	16.796,00	10.585,00
JUL	25.890,00	13.745,00
AGO	45.879,65	8.550,00
SEPT	30.000,00	16.450,00
OCT	56.890,00	16.479,00
NOV	12.458,25	10.375,00
DIC	40.000,00	40.025,00
TOTAL	348.311,90	160.329,00

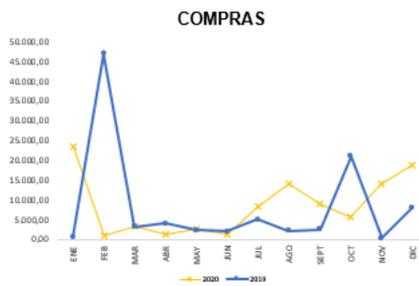


VTAS VS COMPRAS 2020

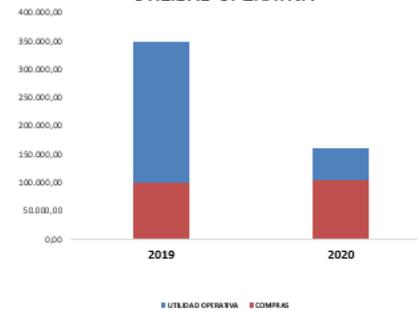


COMPRAS

MES	2019	2020
ENE	518,58	23.434,75
FEB	46.907,61	1.000,36
MAR	3.231,31	3.364,66
ABR	4.108,07	1.437,31
MAY	2.321,16	2.705,79
JUN	1.993,21	1.189,71
JUL	5.092,02	8.332,29
AGO	2.158,27	14.228,48
SEPT	2.584,79	3.105,11
OCT	21.123,71	5.616,36
NOV	306,41	14.204,80
DIC	8.014,34	18.885,03
TOTAL	98.360,08	103.566,51



EVOLUCION ANUAL GENERAL-
UTILIDAD OPERATIVA



UT OPE 249.951,82 57.362,49

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

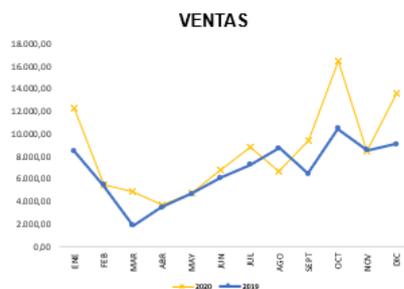
Anexo 26. Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de TRAGENCY S.A



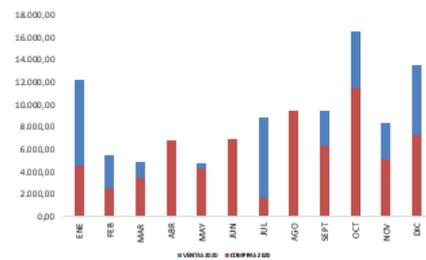
TRAGENCY S.A.
RESUMEN GENERAL ADMINISTRATIVO

VENTAS

MES	2019	2020
ENE	8.475,26	12.250,89
FEB	5.489,65	5.487,35
MAR	1.854,23	4.879,45
ABR	3.478,52	3.658,50
MAY	4.698,25	4.785,62
JUN	6.124,58	6.845,23
JUL	7.258,45	8.832,45
AGO	8.748,87	6.675,00
SEPT	6.489,90	3.411,25
OCT	10.478,52	16.470,26
NOV	8.574,25	8.420,00
DIC	9.125,59	13.578,14
TOTAL	80.736,07	101.294,14

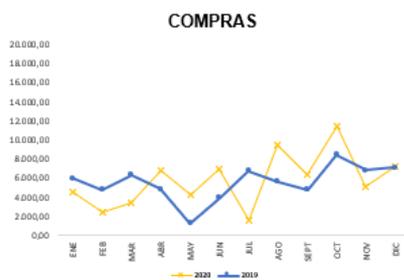


VTAS VS COMPRAS 2020

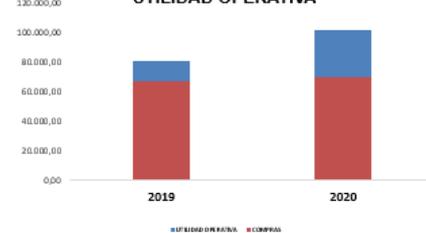


COMPRAS

MES	2019	2020
ENE	5.978,93	4.588,25
FEB	4.785,25	2.478,50
MAR	6.329,25	3.478,98
ABR	4.875,25	6.859,48
MAY	1.257,54	4.236,52
JUN	3.988,25	6.897,52
JUL	6.748,59	1.664,13
AGO	5.632,00	3.476,77
SEPT	4.789,62	6.368,02
OCT	8.452,25	11.477,30
NOV	6.825,36	5.181,89
DIC	7.148,25	7.267,21
TOTAL	66.810,54	69.974,57



EVOLUCION ANUAL GENERAL-
UTILIDAD OPERATIVA



UT OPE 13.985,53 31.319,57

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

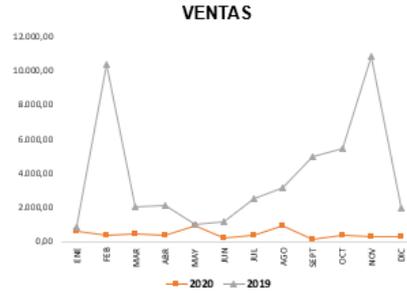
Anexo 27. Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de XELFERREC S.A



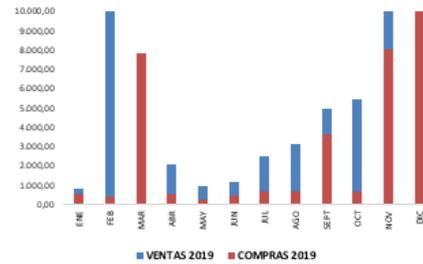
XELFERREC S.A.
RESUMEN GENERAL ADMINISTRATIVO

VENTAS

MES	2019	2020
ENE	840,00	570,39
FEB	10.361,00	373,83
MAR	2.024,00	419,01
ABR	2.032,00	366,37
MAY	391,50	896,48
JUN	1.197,00	220,38
JUL	2.525,00	367,01
AGO	3.110,50	323,50
SEPT	4.358,25	165,57
OCT	5.453,00	384,79
NOV	10.824,00	232,79
DIC	1.358,50	256,06
TOTAL	46.354,75	5.250,76

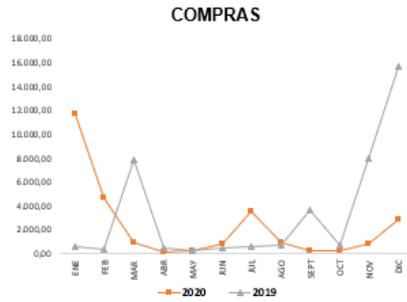


VTAS VS COMPRAS 2020

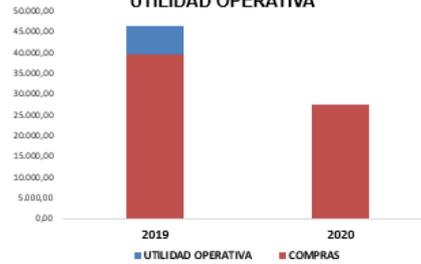


COMPRAS

MES	2019	2020
ENE	551,76	11.676,42
FEB	420,02	4.709,30
MAR	7.840,30	324,43
ABR	509,42	143,02
MAY	287,19	307,83
JUN	461,24	819,70
JUL	644,78	3.537,43
AGO	673,74	376,32
SEPT	3.646,88	251,58
OCT	697,32	231,15
NOV	8.033,90	836,78
DIC	15.725,96	2.320,62
TOTAL	39.499,13	27.334,70



EVOLUCION ANUAL GENERAL-UTILIDAD OPERATIVA



UT OPE 6.855,62 -22.063,92

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

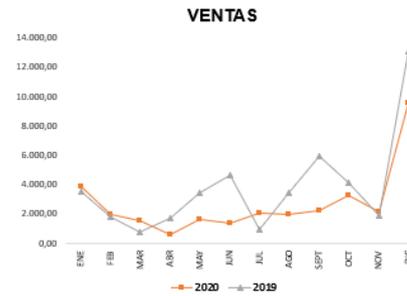
Anexo 28. Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de YIDEASA S.A



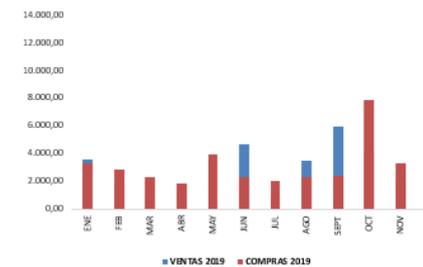
YIDEASA S.A.
RESUMEN GENERAL ADMINISTRATIVO

VENTAS

MES	2019	2020
ENE	3.551,48	3.945,28
FEB	1.843,80	2.055,03
MAR	782,38	1.610,67
ABR	1.774,41	678,56
MAY	3.476,34	1.658,88
JUN	4.687,16	1.455,49
JUL	1.007,37	2.087,20
AGO	3.503,61	2.056,96
SEPT	5.971,90	2.290,08
OCT	4.162,09	3.334,44
NOV	1.950,92	2.197,36
DIC	13.160,50	9.580,90
TOTAL	45.872,56	32.950,85

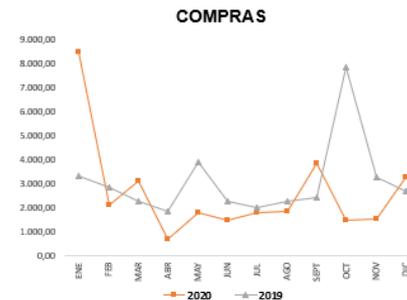


VTAS VS COMPRAS 2020



COMPRAS

MES	2019	2020
ENE	3.322,66	8.514,82
FEB	2.888,15	2.121,71
MAR	2.304,69	3.152,17
ABR	1.848,00	692,67
MAY	3.934,75	1.804,75
JUN	2.272,24	1.478,28
JUL	2.026,52	1.840,07
AGO	2.270,20	1.886,19
SEPT	2.429,21	3.857,56
OCT	7.870,04	1.500,34
NOV	3.280,13	1.549,54
DIC	2.733,76	3.289,38
TOTAL	37.180,35	31.687,48



EVOLUCION ANUAL GENERAL-UTILIDAD OPERATIVA



UT OPE 8.692,21 1.263,37

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

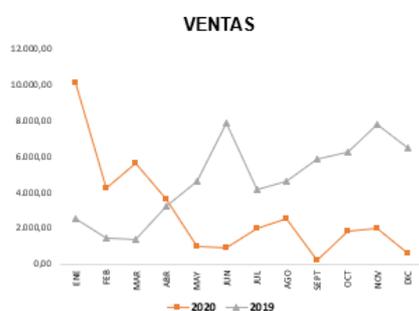
Anexo 29. Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de TRUNGELI S.A



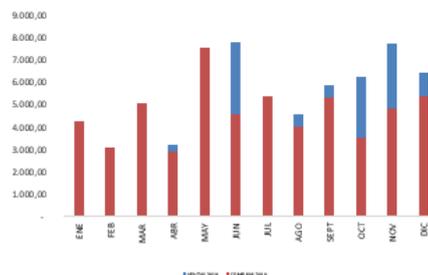
TRUNGELI S.A.
RESUMEN GENERAL ADMINISTRATIVO

VENTAS

MES	2019	2020
ENE	2.508,29	10.123,44
FEB	1.445,00	4.229,81
MAR	1.354,00	5.576,89
ABR	3.209,10	3.625,43
MAY	4.600,92	1.015,64
JUN	7.812,11	934,87
JUL	4.116,27	1.979,50
AGO	4.588,06	2.552,21
SEPT	5.858,18	232,75
OCT	6.257,60	1.814,55
NOV	7.755,78	2.009,37
DEC	6.426,54	562,58
TOTAL	55.392,85	34.657,04



VTAS VS COMPRAS 2020



COMPRAS

MES	2019	2020
ENE	4.298,58	6.651,44
FEB	3.067,14	3.803,79
MAR	5.010,19	3.766,21
ABR	2.896,57	3.331,21
MAY	7.567,57	1.305,23
JUN	4.548,24	2.321,88
JUL	5.396,55	1.866,15
AGO	4.022,58	1.633,09
SEPT	5.337,64	375,88
OCT	3.539,35	3.318,85
NOV	4.846,99	2.638,50
DEC	5.354,75	3.619,95
TOTAL	55.946,15	34.632,18



EVOLUCION ANUAL GENERAL-UTILIDAD OPERATIVA



UT OPE -13,30 24,86

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.

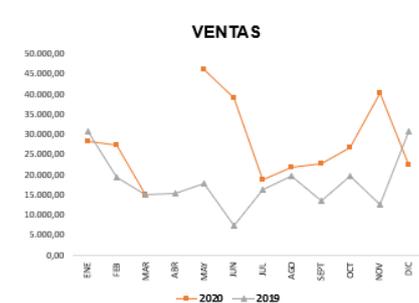
Anexo 30. Resumen de Ingresos y Gastos del año 2019 – 2020 de RECTKA S.A



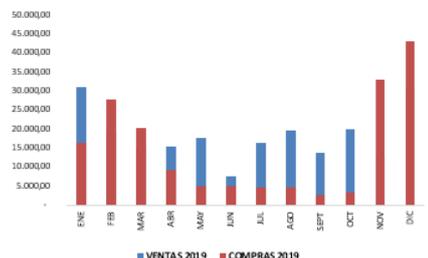
RECTKA
RESUMEN GENERAL ADMINISTRATIVO

VENTAS

MES	2019	2020
ENE	30.929,00	28.471,50
FEB	19.442,00	27.399,00
MAR	15.095,00	15.188,00
ABR	15.390,88	
MAY	17.836,00	46.313,65
JUN	7.598,00	39.287,43
JUL	16.522,50	18.806,20
AGO	19.677,00	21.878,00
SEPT	13.696,00	22.813,00
OCT	19.940,00	26.905,25
NOV	12.874,00	40.300,06
DEC	30.770,70	22.487,50
TOTAL	219.771,08	309.827,59

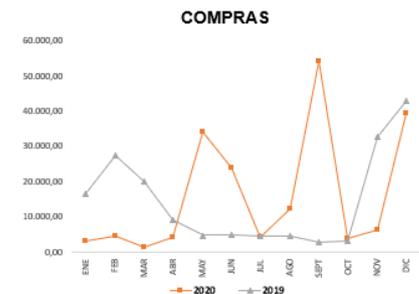


VTAS VS COMPRAS 2020



COMPRAS

MES	2019	2020
ENE	16.548,20	3.451,68
FEB	27.733,72	4.615,04
MAR	20.247,97	1435,83
ABR	9.265,30	4.396,57
MAY	4.889,47	34.093,69
JUN	5.158,94	23.975,45
JUL	4.814,70	4.513,47
AGO	4.709,49	12.512,47
SEPT	2.785,19	54.183,56
OCT	3.315,42	3.956,03
NOV	32.875,18	6.549,09
DEC	43.201,62	39.438,36
TOTAL	175.545,20	193.121,04



EVOLUCION ANUAL GENERAL-UTILIDAD OPERATIVA



UT OPE 44.225,88 116.706,55

Fuente: Base de Datos Negolevel S.A.