

UCUENCA

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Administración de Empresas

Análisis financiero y propuesta de un plan de inversión en Activos de la Cooperativa

PROGRASERVIV período 2022-2026

Trabajo de titulación previo a la
obtención del título de Ingeniero
Comercial

Autoras:

Maribel Sarango Sarango

CI: 0107157448

Correo electrónico: marisarango0895@gmail.com

Soraya Maritza León Orellana

CI: 0106063019

Correo electrónico: ohsory_leon@hotmail.es

Directora:

Eco. Elizabeth del Rocío Tacuri Capelo

CI: 0103785978

Cuenca, Ecuador

13 de enero de 2023

Resumen:

La Cooperativa PROGRASERVIV, perteneciente al sector de economía popular y solidaria del Ecuador, funciona actualmente con activos fijos prestados para un tiempo determinado. Al cumplirse este plazo, la cooperativa se plantea adquirir activos fijos propios. En base a esto, este trabajo tiene como fin proponer un plan de inversión de activos para el período 2022-2026.

En el desarrollo del proyecto se realizó un análisis de los estados financieros de la cooperativa para determinar la rentabilidad de invertir en los activos fijos necesarios para la operación de la misma. Asimismo, se aplicaron varios indicadores financieros indispensables para la toma de decisiones y se analizaron escenarios considerando los riesgos de la inversión. Así, se encontró que la cooperativa debe resolver temas como: reducir el indicador de endeudamiento patrimonial, incrementar ventas, mejorar administración de cuentas por cobrar para aplicar el plan de inversión propuesto.

Por último, se realizó una síntesis de los hallazgos encontrados y se estableció recomendaciones para mejorar la salud financiera de la cooperativa y su sostenibilidad en el mercado.

Palabras claves: Economía Popular y Solidaria. Análisis financiero. Plan de inversión. Financiamiento, Flujo de caja.

Abstract:

The PROGRASERVIV Cooperative, from Ecuador popular and solidarity economy sector, currently works with fixed assets loaned for a certain period of time. Upon expiration of this term, the cooperative plans to acquire its own fixed assets. Based on this, this work aims to propose an asset investment plan for 2022-2026 period.

In the development of the project, an analysis of the financial statements of the cooperative was carried out to determine the profitability of investing in the fixed assets necessary for its operation. Likewise, several indispensable financial indicators for decision making were applied and scenarios were analyzed considering the risks of the investment. Thus, it was concluded that the cooperative must resolve issues such as decreasing the indicator of equity indebtedness, increasing sales, improving accounts receivable management to apply an investment plan.

Finally, a synthesis of the findings was made and recommendations were established to improve the financial health of the cooperative and its sustainability in the market.

Keywords: Popular and Solidarity Economy, Financial analysis, Investment plan, Financing, Cash Flow.

Tabla de contenido

Introducción.....	10
Capítulo 1: Generalidades	12
1.1 Antecedentes de la empresa	12
1.1.1 Visión	14
1.1.2 Misión.....	14
1.1.3 Valores	14
1.1.4 Objetivos	15
1.1.5 Estructura Organizacional	16
1.1.6 Proveedores	16
1.1.7 Clientes.....	19
1.1.8 Aliados Estratégicos	20
1.1.9 FODA.....	21
1.2 Sistema económico en el Ecuador.	22
1.2.1 Economía Popular y Solidaria en Ecuador.....	22
1.2.2 Tipos de organizaciones de la Economía Popular y Solidaria	24
1.3 Metodología de la Investigación.....	26
1.3.1 Diseño de la investigación.....	26
1.3.2 Tipo de investigación	26
1.3.3 Métodos de investigación.....	26
1.3.4 Técnicas e instrumentos de investigación	27
1.3.5 Métodos de recolección de información	27
Capítulo 2: Marco Teórico	28
2.1 Análisis Financiero	28
2.1.1 Definición.....	28
2.1.2 Herramientas	28
2.1.3 Técnicas de análisis	29
2.2 Activos	36
2.3 Flujo de caja.....	38
2.4 Depreciación de activos	39
2.5 Amortización	40

2.6 Plan de inversión.....	40
2.6.1 Presupuesto de activos	40
2.6.2 Elaboración del presupuesto de capital	41
2.7 Técnicas de elaboración del presupuesto de capital.....	42
2.8 Proyecto de inversión	44
2.9 Proyección financiera.....	47
2.10 Costo de capital propio	48
2.10.1 Estimación del rendimiento requerido mediante el modelo de valuación de activos (CAPM)	48
2.10.2 Estimación de beta	50
2.11 Costo de la deuda.....	50
2.12 Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC).....	50
2.13 Análisis de riesgos	51
2.13.1 Riesgo legal	51
2.13.2 Riesgo operativo.....	52
2.13.3 Análisis de riesgos del proyecto	53
2.13.1.1 Análisis de escenarios	54
2.13.1.2 Riesgo del proyecto	54
2.14 Financiamiento.....	55
2.14.1 Leasing	58
Capítulo 3. Aplicación Práctica	59
3.1 Análisis de Estados financieros de la Cooperativa PROGRASERVIV	59
3.1.1 Análisis Vertical Estado de Situación Financiera PROGRASERVIV	60
3.1.2 Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera PROGRASERVIV.....	63
3.1.3 Análisis horizontal Estado de Resultados PROGRASERVIV	67
3.1.4 Análisis Vertical Estado de Resultados PROGRASERVIV	71
3.2 Análisis de Indicadores	72
3.2.1 Indicadores de liquidez.....	73
3.2.2 Indicadores de solvencia	74
3.2.3 Indicadores de gestión	75
3.2.4 Indicadores de rentabilidad	79
3.3 Análisis de indicadores entre la Cooperativa, el sector y la empresa DELBAK.....	81
3.4 Plan de inversión.....	90

3.5 Depreciación	92
3.6 Financiamiento.....	93
3.7 Amortización	95
3.7.1 Tabla de amortización	95
3.8 Flujo de caja.....	98
3.8.1 Tasa de descuento.....	102
3.8.2 Estimación de beta	102
3.8.3 Tasa libre de riesgo.....	103
3.8.4 Rentabilidad del mercado.....	103
3.8.5 Beta.....	104
3.8.6 CPPC (Costo Promedio Ponderado de Capital	104
3.8.7 Evaluación de inversiones.....	105
3.9 Análisis de escenarios.....	106
3.9.1 Escenario optimista	106
3.9.2 Escenario pesimista	107
3.9.3 Riesgo del proyecto.....	108
3.10 Alternativas para controlar y/o prevenir los riesgos del proyecto	109
Conclusiones.....	111
Recomendaciones	113
Bibliografía.....	115
Anexos.....	123

Índice de tablas

Tabla 1 Principales proveedores de la Cooperativa PROGRASERVIV	17
Tabla 2 Clientes potenciales de la Cooperativa PROGRASERVIV	19
Tabla 3 Aliados estratégicos de la Cooperativa PROGRASERVIV	20
Tabla 4 Análisis FODA de la Cooperativa PROGRASERVIV	21
Tabla 5 Diferencias entre las organizaciones de la EPS y Sociedades de Capital	24
Tabla 6 Análisis vertical del Estado de Situación Financiera PROGRASERVIV	
Activo Corriente	61
Tabla 7 Análisis vertical Estado de Situación Financiera PROGRASERVIV- Activo no Corriente	62
Tabla 8 Análisis vertical Estado de Situación Financiera PROGRASERVIV Pasivo y Patrimonio	63
Tabla 9 Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera PROGRASERVIV- Activo Corriente	65
Tabla 10 Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera PROGRASERVIV- Activo no Corriente	65
Tabla 11 Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera PROGRASERVIV- Pasivo y Patrimonio	66
Tabla 12 Análisis Horizontal Estado de Resultados PROGRASERVIV	70
Tabla 13 Análisis vertical Estado de Resultados PROGRASERVIV	72
Tabla 14 Indicadores de liquidez	74
Tabla 15 Indicadores de solvencia	75
Tabla 16 Indicadores de gestión	78
Tabla 17 Indicadores de rentabilidad	81
Tabla 18 Plan de inversión de Activos	91
Tabla 19 Depreciación de activos	93
Tabla 20 Financiamiento del proyecto	95
Tabla 21 Tasa de interés, instituciones financieras	96
Tabla 22 Tabla de amortización Cooperativa JEP	96
Tabla 23 Tabla de amortización Cooperativa Jardín Azuayo	96
Tabla 24 Tabla de amortización de BAN Ecuador	97
Tabla 25 Tabla de amortización de Cooperativa CAJA	97
Tabla 26 Tabla de amortización Banco del Pacífico	97
Tabla 27 Flujo de caja proyectado PROGRASERVIV	100
Tabla 28 Tasa libre de riesgo	103
Tabla 29 Indicadores VAN y TIR del proyecto	105
Tabla 30 Escenario optimista	107
Tabla 31 Escenario pesimista	107
Tabla 32 Riesgos y alternativas	109

Índice de Figuras

Figura 1 Estructura Organizacional de la cooperativa PROGRASERVIV	16
Figura 2 Formas de financiamiento	¡Error! Marcador no definido.
Figura 3 Comparación de Liquidez Cooperativa, competencia y sector	83
Figura 4 Comparación de la Solidez de la Cooperatía, competencia y sector.....	84
Figura 5 Comparación del apalancamiento externo de la Cooperativa, la competencia y el sector.....	85
Figura 6 Comparación del apalancamiento interno de la Cooperativa, competencia y el sector.....	86
Figura 7 Comparación del endeudamiento patrimonial de la Cooperativa, competencia y el sector.....	87
Figura 8 Comparación de la rentabilidad del activo de la cooperativa, competencia y sector.....	88
Figura 9 Comparación del rendimiento sobre ventas de la cooperativa, competencia y sector.....	89
Figura 10 Comparación del rendimiento sobre el patrimonio de la cooperativa, competencia y el sector.....	90

Índice de Anexos

Anexo 1	Estado de Situación Financiera Cooperativa PROGRASERVIV	123
Anexo 2	Estado de Resultados Cooperativa PROGRASERVIV	127
Anexo 3	Análisis vertical del Estado de Situación Financiera	131
Anexo 4	Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera	132
Anexo 5	Indicadores financieros	133
Anexo 6	Cotización Empresa Electrónica Casio	134
Anexo 7	Cotización empresa CASBALANZAS- Balanzas	135
Anexo 8	Cotización empresa CASBALANZAS- Balanzas	136
Anexo 9	Cotización empresa IMAR- Estantes	137
Anexo 10	Cotización empresa INGEMAQ- Empacadora al vacío	138
Anexo 11	Cotización empresa Intruequipos- Cabecera de góndola	139
Anexo 12	Cotización empresa ALTAMAX- Punto de cobro	140
Anexo 13	Cotización empresa ALTAMAX- Puntos de cobro	141
Anexo 14	Cotización empresa FRITEGA- Empacadora al vacío	142
Anexo 15	Cotización empresa MULTI Oficinas- Escritorio	143
Anexo 16	Cotización empresa MULTI Oficinas- Escritorio	144
Anexo 17	Cotización empresa NOVICOMPU- Equipos de Computación	145
Anexo 18	Cotización empresa GRATEX PERCHAS- Perchas, góndolas	146
Anexo 19	Cotización empresa VILANX- Balanzas	147
Anexo 20	Cotización empresa CASBALANZAS- Balanza de piso	148
Anexo 21	Cotización de la Empresa BRACFE - frigoríficos	149
Anexo 22	Cotización de la Empresa FRITEGA SA - Frigoríficos	150
Anexo 23	Transcripción de audio - Gerente Ing. Diana Hernández	151
Anexo 24	Transcripción de audio – Gerente Ing. Diana Hernández	152

Cláusula de Propiedad Intelectual

Maribel Sarango Sarango autora del trabajo de titulación "Análisis financiero y propuesta de un plan de inversión en Activos de la Cooperativa PROGRASERVIV período 2022-2026", certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autora.

Cuenca, 13 de enero de 2023



Maribel Sarango Sarango

C.I: 0107157448

Cláusula de licencia y autorización para publicación en el Repositorio Institucional

Maribel Sarango Sarango en calidad de autora y titular de los derechos morales y patrimoniales del trabajo de titulación "Análisis financiero y propuesta de un plan de inversión en Activos de la Cooperativa PROGRASERVIV período 2022-2026", de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN reconozco a favor de la Universidad de Cuenca una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo a la Universidad de Cuenca para que realice la publicación de este trabajo de titulación en el repositorio institucional, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Cuenca, 13 de enero de 2023



Maribel Sarango Sarango

C.I: 0107157448

Cláusula de Propiedad Intelectual

Soraya Maritza León Orellana autora del trabajo de titulación "Análisis financiero y propuesta de un plan de inversión en Activos de la Cooperativa PROGRASERVIV período 2022-2026", certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autora.

Cuenca, 13 de enero de 2023



Soraya Maritza León Orellana

C.I: 0106063019

Cláusula de licencia y autorización para publicación en el Repositorio Institucional

Soraya Maritza León Orellana en calidad de autora y titular de los derechos morales y patrimoniales del trabajo de titulación "Análisis financiero y propuesta de un plan de inversión en Activos de la Cooperativa PROGRASERVIV período 2022-2026", de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN reconozco a favor de la Universidad de Cuenca una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo a la Universidad de Cuenca para que realice la publicación de este trabajo de titulación en el repositorio institucional, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Cuenca, 13 de enero de 2023



Soraya Maritza León Orellana

C.I: 0106063019

Introducción

En la actualidad en el Ecuador la economía se basa en la exportación petrolera, obteniendo de ese modo un alto nivel de ingresos al país. Pero, esto muestra el descuido de otras áreas importantes de la economía como la industria y la agricultura, las cuales pueden brindar mayor sostenibilidad a largo plazo y mostrar al Ecuador como un país productor y no importador-consumidor, situación que apunta problemas estructurales en el empleo, la economía, entre otros (Raza, 2018).

En este contexto las instituciones de la economía popular y solidaria juegan un papel importante en la economía del país, debido a que abarcan sectores sociales y productivos como la ganadería, la agricultura, es decir, a los pequeños productores y personas que no pueden acceder fácilmente a la economía capitalista, brindando la oportunidad de formar asociaciones, cooperativas entre personas que deseen asociarse y que puedan aportar sus capitales para su formación. Además, este sector se basa en priorizar el bienestar humano sobre el capital, por lo tanto, su enfoque difiere del sistema capitalista el cual si se enfoca en el capital. Así, la Cooperativa PROGRASERVIV surge de estas necesidades, constituyéndose por socios dispuestos a aportar su capital y apoyar el crecimiento de la organización. Pese a ello, fue necesario el apoyo del Instituto de Economía Popular y Solidaria, el cual cedió el préstamo de activos fijos de otra Cooperativa en liquidación para la operación de la Cooperativa PROGRASERVIV con la condición de devolución al momento de que la Cooperativa llegara a su punto de equilibrio, situación que se cumplió y la obliga a adquirir activos propios para continuar con sus operaciones. Así, se hace necesario una propuesta para la obtención de estos insumos, para de esta forma

conocer el monto de la inversión, las opciones de financiamiento conociendo la situación financiera del ente, y los riesgos a los que se debe enfrentar la organización.

De esta manera, se presenta el trabajo en tres capítulos. En el primero se muestra generalidades de la cooperativa, como la visión, misión, valores, estructura organizacional, proveedores, clientes, FODA, descripción de la Economía Popular y Solidaria y métodos de investigación. El segundo capítulo constituye la fundamentación teórica, misma que argumentará lo realizado en el trabajo, en este capítulo se explica temas del análisis financiero, activos, flujo de caja, plan de inversión, proyectos de inversión, costo de capital, análisis de riesgos, entre otros. Por último, en el capítulo tres se explica la propuesta del plan de inversión, el flujo de caja del proyecto, los indicadores de rentabilidad de la inversión y las alternativas a los riesgos que se puedan presentar al llevar a cabo el proyecto propuesto.

Capítulo 1: Generalidades

1.1 Antecedentes de la cooperativa

La Cooperativa PROGRASERVIV de Producción Agrícola, Ganadera y Servicios de Alimentación para vivir mejor se constituyó el 08 de enero de 2014 para dar soluciones a la situación social y económica ocasionada por el cierre de la Cooperativa COOPERA Ltda. en donde sus trabajadores y productores-proveedores se vieron afectados por dicho cierre, causando desempleo, deuda con proveedores, etc. Debido a esta situación el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (IEPS) acompaña a que se constituya la Cooperativa con el asocio de trabajadores y proveedores, en donde el IEPS adquiere los bienes de COOPERA en liquidación y firma el convenio de coadministración con PROGRASERVIV, en el que también consta un aporte económico para el fortalecimiento de la Cooperativa. La administración y decisiones estratégicas las asume directamente el equipo administrativo y directivo de la cooperativa que oportunamente son comunicados al IEPS (PROGRASERVIV, 2018).

A partir del 30 de octubre de 2014 la marca Gran Sol ha ido posesionándose en el mercado local exitosamente. Y gracias a la colaboración de instituciones de educación superior a través de acuerdos y convenios se lleva a cabo el fortalecimiento constante de la cooperativa y sus socios (PROGRASERVIV, 2018).

De esta forma, se dio un convenio entre la Universidad de Cuenca y el IEPS para el apoyo conjunto e impulso del desarrollo económico de este sector, el cual se detalla a continuación:

La Ley Orgánica de Educación Superior en su artículo 107 estipula el Principio de pertinencia: Consiste en que la educación superior responda a las expectativas y

necesidades de la sociedad, a la planificación nacional, y al régimen de desarrollo, a la prospectiva de desarrollo científico, humanístico, y tecnológico mundial, y a la diversidad cultural. Para ello, las instituciones de educación superior articularan su oferta docente, e investigación y actividades de vinculación con la sociedad, a la demanda académica, a las necesidades de desarrollo local, regional y nacional, a la innovación y diversificaciones de profesiones y grados académicos, a las tendencias del mercado ocupacional local, regional y nacional, a las tendencias demográficas locales, provinciales y regionales; a la vinculación con la estructura productiva actual y potencial de la provincia y la región y a las políticas nacionales de ciencia y tecnología. (Martinez, 2019)

El presente convenio tiene como objetivo: facilitar la participación de docentes, estudiantes e instalaciones para capacitar a las personas consideradas actores de la Economía Popular y Solidaria de la Zona 6 del IEPS.

Las partes acuerdan coordinar acciones, establecer condiciones, aunar capacidades, competencias y talento humano para apoyar el desarrollo, fomento y fortalecimiento de los actores de la Economía Popular y Solidaria, articulando estrategias integrales que permitan relacionar a las universidades con la sociedad civil, a través de actividades conjuntas como la capacitación, entre otros puntos.(Martínez, 2019)

Para la siguiente investigación se realizó una reunión entre el técnico del IEPS, el Ing. Víctor Vanegas, la gerente de la Cooperativa PROGRASERVIV, Diana Hernández, las estudiantes Soraya León y Maribel Sarango para coordinar un tema de tesis abordando la problemática de la cooperativa en relación a los activos que posee. Llegando a un acuerdo donde las estudiantes se comprometieron a realizar un análisis financiero y una propuesta de plan de inversión en la compra de activos para las tiendas pertenecientes a

la cooperativa, el técnico del IEPS a lo largo de la investigación hará el seguimiento respectivo y, por otro lado, la gerente de la cooperativa proporcionará la información disponible para el desarrollo de la investigación.

La cooperativa cuenta con el siguiente Plan estratégico según (PROGRASERVIV, 2018).

1.1.1 Visión

En el año 2023 ser una cooperativa de producción y servicios líder de la Economía Popular y Solidaria y articulados a Circuitos Económicos Populares Solidarios Interculturales con el modelo de negocios Gran Sol.

1.1.2 Misión

Promover el desarrollo sostenible de nuestros socios con un trabajo solidario incentivando el consumo responsable en el marco de la Economía Popular y Solidaria.

1.1.3 Valores

Solidaridad: Unión, apoyo, cooperación en cada una de las actividades que se desarrollan en beneficio de la organización

Respeto: Aceptamos a las personas en su forma de pensar, actuar, religión o creencia, además del respeto cultural, al medio ambiente y a la naturaleza.

Transparencia: Las acciones que se cumplen diariamente en el trabajo se encuentran a la vista para cualquier verificación o evaluación.

Calidad: Proveemos a nuestros clientes de productos sanos y nutritivos debidamente seleccionados bajo normas establecidas.

Calidez: Ofrecemos a nuestros clientes un ambiente familiar

Servicio: Disponemos de cómodos y agradables locales para el deleite de los clientes.

Compromiso: Fomentamos el trabajo solidario como medio de superación y ejemplo para las organizaciones emprendedoras.

1.1.4 Objetivos

Objetivo general:

Contribuir a mejorar la calidad de vida de los socios, trabajadores, productores y consumidores mediante el acopio, transformación y comercialización de productos de primera necesidad y fomentando el consumo responsable.

Objetivos específicos:

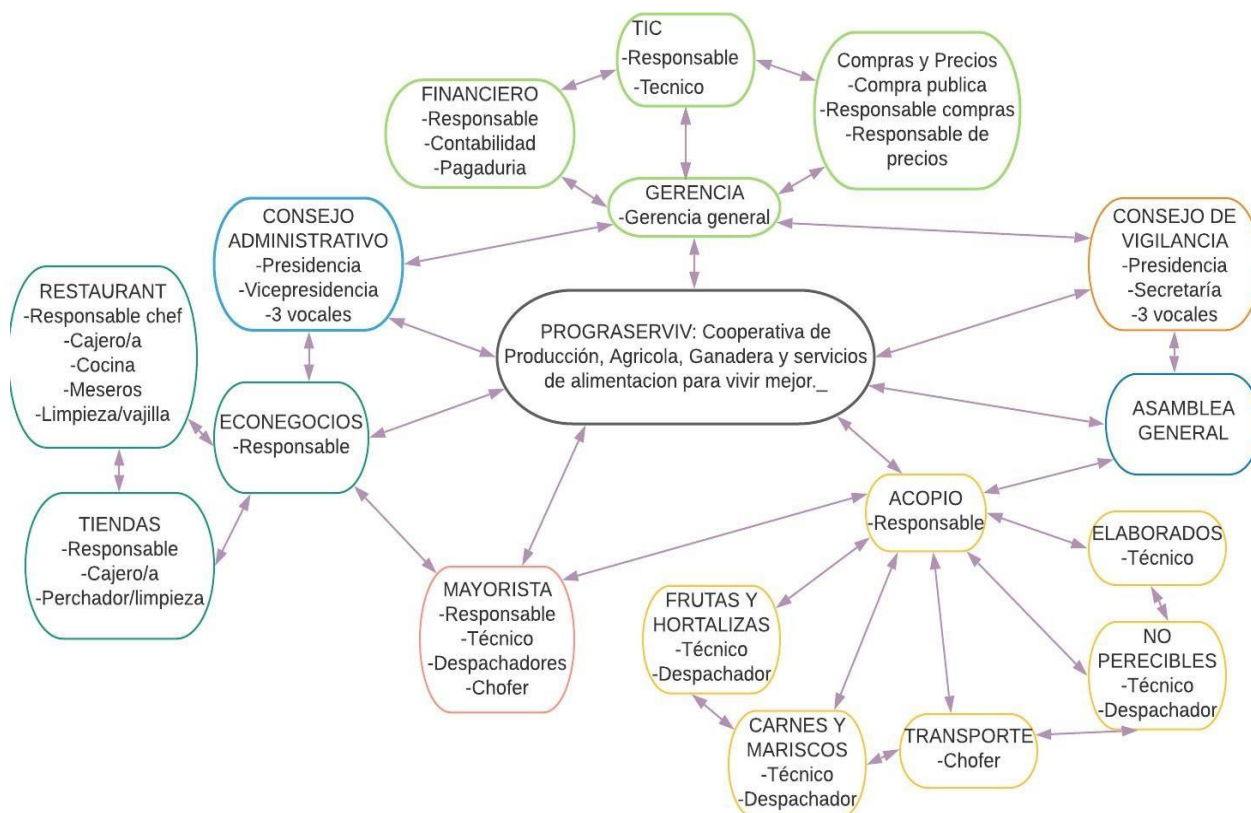
- Fomentar el empoderamiento de los socios y socias de la cooperativa y articulados a circuitos económicos populares solidario interculturales.
- Superar el punto de equilibrio con la comercialización de productos preferentemente originarios de la EPS.
- Apoyar a las organizaciones de productores agropecuarios y artesanos para dar valor agregado a la producción.
- Exportar productos agroecológicos de los circuitos económicos populares solidarios interculturales en mercados de comercio justo.

1.1.5 Estructura Organizacional

PROGRASERVIV (2018) tiene una estructura organizativa que funciona democráticamente con una visión holística en cada uno de los órganos directivos y sus respectivas áreas, así se puede comprobar en la Figura 1.

Figura 1

Estructura Organizacional de la cooperativa PROGRASERVIV



Fuente: Estructura Organizativa PROGRASERVIV (2018).

1.1.6 Proveedores

En la Tabla 1 se encuentran los principales proveedores de la cooperativa

Tabla 1

Principales proveedores de la Cooperativa PROGRASERVIV

<i>Producto</i>	<i>Tipo de proveedor</i>	<i>Lugar</i>
Vísceras de res	Intermediario	Cuenca
Cortes Carne res	Intermediario	Cuenca
Pollo	Intermediario	Cuenca
Pollo	Productor Independiente	Cuenca
Cortes Carne res	Intermediario	Cuenca
Cortes carne cerdo	Intermediario	Cuenca
Cortes Carne res	Intermediario	Cuenca
Pescados Mariscos	Intermediario	Cuenca
Marisco	Intermediario	Machala
Marisco	Intermediario	Cuenca
Marisco	Intermediario	Cuenca
Marisco	Intermediario	Cuenca
Fruta Importada	Intermediario	Cuenca
Fruta importada	Intermediario	Cuenca
Fruta importada y verduras	Intermediario	Cuenca
Naranja	Intermediario	Cuenca
Tomate, pimienta y cebolla	Intermediario	Cuenca
Cebolla y tuna	Productora	Oña
Tomate de mesa	Productor	Sígsig
Tomate Cherry	Productor	San Bartolomé
Pimiento y granadilla	Productor	Paute
Fruta nacional Sierra Centro	Intermediario	Cuenca
Huevos	Intermediario	Ambato
Fruta Nacional Costa	Intermediario	-
Huevos	Productores	Oña
Huevos	Productores	Cuenca

Pollos	Productores	Cuenca
Pollos	Productores	Sígsig
Hortalizas, Frutas	Productores	Riobamba
Papa	Productores	Riobamba
Hortalizas y frutas	Productores	Sta. Rosa Ambato
Hortalizas y Frutas	Productores	Patate Ambato
Elaborados medicinales	Productores	Macas
Elaborados medicinales	Productores	Latacunga
Café y Chocolate	Productores	Coca
Moringa	Productores	Shushufindi
Café	Productores	Loja
Café de Haba	Emprendimiento Familiar	Ambato
Horchata Nabón	Productores	Nabón
Mermelada	Productor	Cuenca
Yogur	Productor	Cuenca
Queso	Productor	Tarqui
Queso	Productor	San Joaquín
Queso artesanal		
Huevos		
Frutilla		
Frutilla		
Frutilla		
Mix frutos Secos		
Pollos, cerdos y mariscos		
Lácteos	Industria	Cuenca
Aceites		
Lácteos		
Agua embotellada		
Aceites		
Embutidos		

Producto	Tipo de proveedor	Lugar
Pastas	Industria	Cuenca
Abarrotes		
Bebidas gaseosas		
Abarrotes		
Supan		
Hortalizas		
Cerveza		
Lácteos Tony		
Abarrotes		
Confitería		
Embutidos		
Aguas y bebidas		

Fuente: Plan Estratégico Gran Sol PROGRASERVIV (2018).

1.1.7 Clientes

En la Tabla 2 se muestran los principales clientes de la cooperativa.

Tabla 2

Clientes potenciales de la Cooperativa PROGRASERVIV

Nombre	Demanda	Sector	Lugar
Hospital Vicente Corral Moscoso	Materia Prima	Público	Cuenca
IESS	Materia Prima	Público	Cuenca
CEAR	Materia Prima	Público	Cuenca
Municipio: Dirección Desarrollo Social	Materia Prima	Público	Cuenca
Solca	Materia Prima	Público Privado	Cuenca
MIES	Materia Prima	Público	Cuenca
Universidad de Cuenca	Materia Prima	Público	Cuenca
Hospital de la Mujer y el Niño	Materia Prima	Público	Cuenca
Hospital de Paute	Materia Prima	Público	Paute
Nombre	Demanda	Sector	Lugar

Hospital de Gualaceo	Materia Prima	Público	Gualaceo
GAD de Gualaceo	Materia Prima	Público	Gualaceo
GAD Chiquintad	Materia Prima	Público	Cuenca
Empresa Eléctrica	Materia Prima	Público	Cuenca
CELEC	Materia Prima	Público	Cuenca
CIDAP	Alimentación	Público- Privado	Cuenca
Tenis Golf Club	Materia Prima	Privado	Cuenca
Hotel Oro Verde	Materia Prima	Privado	Cuenca
Clínica Santa Inés	Materia Prima	Privado	Cuenca
Clínica Latinoamérica	Materia Prima	Privado	Cuenca
Hotel Cuenca	Materia Prima	Privado	Cuenca
Ecu Golding	Materia Prima	Privado	Cuenca
Monday Blue	Materia Prima	Privado	Cuenca
Jardín Azuayo	Materia Prima/ Alimentación	Privado	Cuenca
Banco de desarrollo	Materia Prima	Privado	Cuenca
4.000 clientes Eco-mercados y Eco-fonda	Materia Prima / Alimentación	Privado	Cuenca

Fuente: Plan Estratégico Gran Sol PROGRASERVIV (2018).

1.1.8 Aliados Estratégicos

En la Tabla 3 se observa los actores identificados como aliados estratégicos para la cooperativa PROGRASERVIV.

Tabla 3

Aliados estratégicos de la Cooperativa PROGRASERVIV

Nombre de las Instituciones
Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio FEPP

Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo

Cooperativa de Ahorro y Crédito CREA

Unión de cooperativas de Ahorro y Crédito del Sur UCACSUR

Banco de Desarrollo de los pueblos

Universidad Estatal de Cuenca

Universidad Politécnica Salesiana

Universidad Católica de Cuenca

Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (IEPS)

Zoológico Amaru

Fuente: Plan Estratégico Gran Sol PROGRASERVIV (2018).

1.1.9 FODA

Es necesario conocer los factores internos y externos de una organización previo a su análisis por ello la Tabla 4 contiene las Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas de la Cooperativa PROGRASERVIV.

Tabla 4

Análisis FODA de la Cooperativa PROGRASERVIV

Fortalezas	Debilidades
Adecuado equipamiento en los locales destinado a la exhibición de los productos para la venta.	Baja capacidad económica, estructura y tecnologías limitadas.
Procesos productivos y logísticos eficientes con capacidad física e intelectual.	Bajo poder de negociación con los proveedores.
La marca comercial Gran Sol con propiedad intelectual.	La imagen corporativa es débil
Se mantiene una buena estructura organizacional basado en principios y valores del Cooperativismo como actores de la EPS.	No se cuenta con los procesos y logística formalizados

Falta de capacitación en atención al cliente.
No se cuentan con los registros sanitarios de los productos procesados

Oportunidades	Amenazas
Ser actores de la economía popular y solidaria beneficiarios de la política pública.	Marcas posicionadas en el mercado actual
Opción de participar en compras públicas	Cambio en las políticas públicas para la EPS
La tendencia actual del consumidor por los productos limpios, consumo responsable.	Apertura de nuevos emprendimientos similares
Mercado no cubierto e insatisfecho	Cambios climáticos
Redes Sociales y medios tecnológicos con bajo costo	Contrato social y solidario tienen vacío legal
Normativas para las universidades sobre vinculación con la sociedad.	La competencia por precio

Fuente: (Villacis, 2019).

Elaboración: Autoras

1.2 Sistema económico en el Ecuador.

Según la Constitución del Ecuador en su artículo 283 menciona que:

El sistema económico social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objeto garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.
(Constitución de la República del Ecuador, 2008, pp 91- 92)

1.2.1 Economía Popular y Solidaria en Ecuador.

Según la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria:

Esta economía se define como la forma de organización económica, mediante la cual sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de

producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, satisfaciendo necesidades y generando ingresos. Este tipo de economía se basa en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, poniendo al ser humano como sujeto y fin de su actividad y privilegiando el trabajo. Está orientada al buen vivir y a la convivencia en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital. (Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, 2011)

Al iniciar el Plan de Desarrollo Nacional planteado por el gobierno de la Revolución Ciudadana fue introducida la Economía Popular y Solidaria en el sistema económico del Ecuador, para de esta manera potenciar la inclusión social de los sectores vulnerables y también dinamizar los espacios territoriales a nivel local (Secretaría Nacional de Planificación, 2013).

Esta economía fue planteada para su colaboración en el desarrollo de la economía del país. Teniendo en cuenta aspectos como la forma de asociación, las intermediaciones, el financiamiento, recursos productivos, los cuales permitan un trato directo entre productor y consumidor final, de manera que se considere al individuo y a la naturaleza sobre los intereses de capital. Esto con el fin de alcanzar el buen vivir (Peñafiel et al., 2017).

Según la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2012) las organizaciones de economía popular y solidaria, se rigen por los principios de búsqueda del buen vivir, priorización del trabajo sobre el capital y los intereses colectivos sobre los individuales, el impulso del comercio equitativo, el consumo consiente y solidario. Además, busca promover la equidad de género, el respeto a las diferentes culturas, la propia gestión, la responsabilidad social, del medio ambiente, y la solidaridad. Incluye también, impulsar la práctica de

rendición de cuentas, la distribución de excedentes de forma justa y en beneficio de las comunidades y grupos sociales que conforman esta economía.

En la Tabla 5, se encuentran las diferencias entre las organizaciones de la economía popular y solidaria frente a las compañías de sociedad civil.

Tabla 5

Diferencias entre las organizaciones de la EPS y Sociedades de Capital

Organizaciones EPS	Sociedades de capital
Excedentes, ahorro	Utilidad, repartición
Afiliación abierta y voluntaria	Directorio cerrado
Organización democrática: un socio cuenta con un voto.	
Participación y pertenencia en: administración, propiedad y desarrollo	Organización y participación en base al porcentaje de aporte de capital
Participación económica imparcial de los socios (en beneficios)	
Repartición de excedentes en forma de beneficios para el desempeño del balance social	Repartición de utilidad en base al porcentaje de aporte de capital
Autogestión, autocontrol, corresponsabilidad	Gestión, control, responsabilidad
Trabajo sobre capital	Capital sobre trabajo: mercado de trabajo
	Pertenencia en base al porcentaje de capital
Propiedad agrupada de los factores productivos	
Educación y formación en valores y principios de EPS	Capacitación: planes de carrera
Compromiso con la comunidad y transformación social (colaboración, estancia, geografía)	Filantropía y responsabilidad social corporativa como estrategia organizacional
Fusión e intracooperación	Competencia de libre mercado
	Información restringida a miembros del directorio
Información para todos y rendición de cuentas	

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2012).

1.2.2 Tipos de organizaciones de la Economía Popular y Solidaria.

Los tipos de organizaciones de la Economía Popular y Solidaria según la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria (2011) son:

Sector asociativo

Es un sector constituido por emprendimientos unipersonales, talleres, pequeños negocios, centros de producción, entre otros, mismos que están dedicados a la producción de bienes y servicios destinados al autoconsumo o a la venta, para obtener ingresos a través del autoempleo (Asamblea Nacional del Ecuador, 2011).

También se pueden encontrar las organizaciones constituidas por grupos étnicos, comunidades pequeñas, familias, las cuales pueden estar en el área urbana o rural. Estas organizaciones están destinadas a la producción de bienes o servicios, mismos que están destinados a satisfacer las necesidades de consumo, creando emprendimientos como comedores populares, organizaciones de turismo comunitario, comunidades campesinas, cajas solidarias, bancos comunales entre otros (Asamblea Nacional del Ecuador, 2011).

Además, a estas agrupaciones se integran los artesanos, individuos que prestan servicios y el área agrícola, mismos que se organizan para compartir sus pocos recursos y factores para destinarlos a producir o vender en conjunto. Esto con el fin de distribuir los beneficios adquiridos entre sus socios, sean estas asociaciones de elaboración de bienes o prestación de servicios, microempresas asociativas, entre otras, pertenecientes al sector asociativo (Asamblea Nacional del Ecuador, 2011).

Sector cooperativista

Las Cooperativas de producción están representadas por aquellas en las que sus integrantes desarrollan de forma personal actividades de producción lícitas en una sociedad dirigida de forma colectiva, con todos sus socios constanding como propietarios, así, entre ellas están: huertos familiares, artesanos, organizaciones agropecuarias, pesqueras, entre otros. Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria. [LOEPS] Art. 24. 28 de abril del 2011 (Ecuador).

En el Art. 25 de esta ley se menciona que las cooperativas de consumo son aquellas que tienen por objeto abastecer a sus socios de cualquier clase de bienes de libre comercialización, tales como: consumo de artículos de primera necesidad, abastecimiento de semillas, abonos y herramientas, venta de materiales y productos

de artesanía. Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria. [LOEPS] Art. 25. 28 de abril del 2011 (Ecuador)

En el Art. 26 señala que las cooperativas de vivienda son aquellas que tienen por objeto la adquisición de bienes inmuebles para la construcción o remodelación de viviendas u oficinas o la ejecución de obras de urbanización y más actividades vinculadas con estas, las cuales brinden beneficios a sus socios. Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria. [LOEPS] Art. 26. 28 de abril del 2011 (Ecuador)

1.3 Metodología de la Investigación

1.3.1 Diseño de la investigación

Para este trabajo se utilizará un diseño de investigación no experimental, en el cual no se adultera las variables de investigación, si no que se estudia las situaciones que están presentes para después analizarlas (Hernandez et all., 2010).

1.3.2 Tipo de investigación

Para la realización del trabajo se usará el tipo de investigación descriptiva- aplicada debido a que se busca obtener información acerca de la organización, conocer su situación actual y la forma en que esta opera en el mercado (Bernal Torres, 2012). Para de esta manera poder crear las diferentes estrategias que hagan a la organización más competitiva, beneficiando a los diferentes actores de su entorno social y ambiental, a través de la oferta de productos y/o servicios con alto valor destinados a cumplir con las expectativas de los consumidores y satisfacer sus necesidades.

1.3.3 Métodos de investigación

En el presente trabajo se aplicará los métodos de investigación tanto cualitativo como cuantitativo, buscando así interpretar y analizar la información necesaria para la ejecución del trabajo, mediante entrevistas, reuniones con directivos, visitas a las diferentes tiendas que

forman parte de la cooperativa, entre otros (Campos Arenas, 2014). Además, se analizará la información en los diferentes materiales bibliográficos y documentos de la organización

1.3.4 Técnicas e instrumentos de investigación

Fuentes de recolección de información.

Para la ejecución del presente análisis y la elaboración de un plan de inversión se llevará a cabo el uso de las siguientes fuentes de información:

Fuentes primarias: Esta información se obtendrá de los principales directivos y socios de la cooperativa como: Entrevista a los directivos, socios y aliados, revisión de documentos de la cooperativa.

Fuentes secundarias: Revisión de materiales documentales como trabajos de investigación previos, revisión de libros, documentos de páginas web, libros electrónicos, revistas entre otros, de los diferentes temas y áreas necesarias para el desarrollo del trabajo.

Fuentes terciarias. Para el desarrollo del trabajo se utilizará la información de las siguientes instituciones principales: Instituto de Economía Popular y Solidaria, Banco Central del Ecuador, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, Ministerio de Agricultura y Ganadería, entre otras.

1.3.5 Métodos de recolección de información

Entrevista: Aquí se llevará a cabo una reunión con cada directivo, proveedor o persona que otorgue la información necesaria de la organización para conocer el estado actual de esta, es decir, aportar información para desarrollar el diagnóstico y demás temas del trabajo (Páramo, 2018).

Observación: La cual servirá para conocer el estado de la organización con sus respectivas características, mediante la visita a sus locales (Páramo, 2018).

Capítulo 2: Marco Teórico

2.1 Análisis Financiero

2.1.1 Definición

“Es un proceso de recopilación, interpretación y comparación de datos de índole cuantitativa y cualitativa sobre hechos históricos y actuales de una organización, cuyo objetivo es conocer la situación real de la empresa para una efectiva toma de decisiones” (Baena Toro, 2014, p. 11).

El análisis financiero es el instrumento más efectivo para la evaluación del manejo económico y financiero de una organización en un periodo determinado, además sirve para contrastar resultados con otras organizaciones del mismo modelo de negocio y que poseen características semejantes, a través del empleo de métodos sobre los datos que ofrece la Contabilidad para posteriormente ser examinados e interpretados. (Nava Rosillon, 2009)

2.1.2 Herramientas

Según Fajardo Ortiz & Soto González (2018) la NIIF determina que toda organización debe disponer como respaldo de su contabilidad y de su gestión los siguientes Estados financieros:

Estado de situación financiera: documento en donde presenta de forma monetaria los rubros de las propiedades de la empresa o Activos, por una parte, y por otra, los rubros de sus acreedores representada por la cuenta Pasivos, además, de los aportes de sus socios representada por el Patrimonio de la empresa (Núñez Alvarez, 2016).

Estado de resultado integral: Tiene la finalidad de revelar resultados de las operaciones de una empresa en un periodo determinado de tiempo, dichos resultados constan de: ingresos, gastos, utilidad o pérdida (Núñez Alvarez, 2016).

Estado de flujo de Efectivo: determina el origen y el uso del efectivo en las actividades de operación, inversión y financiamiento de la organización (Núñez Alvarez, 2016).

2.1.3 Técnicas de análisis

Para (Rubio Domínguez, 2015) los instrumentos más usados para analizar a la empresa son:

Análisis comparativo: denominado también horizontal se encarga de determinar el incremento o disminución que ha tenido cierta cuenta, comparándolo en dos periodos distintos: con el conjunto del activo, pasivo y patrimonio en años diferentes o comparando entre empresas del mismo sector (Rubio Domínguez, 2015).

Análisis vertical: Consiste en tomar un solo estado financiero y relacionar cada una de sus cuentas con un total determinado, dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base. Es un análisis estático ya que estudia la situación financiera en un momento determinado sin considerar los cambios que ocurren a través del tiempo (Ortiz Anaya, 2011).

Análisis horizontal: Aquí se busca determinar la variación absoluta o relativa que haya tenido cada partida de los estados financieros en un periodo con respecto a otro, se determina cual es el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado (Sulca Córdova et al., 2016).

Ortiz Anaya (2011) señala que el análisis horizontal es dinámico ya que se ocupa del cambio o movimiento de cada cuenta de un periodo a otro, este análisis ayuda al analista a

determinar que variaciones merecen una atención especial y cuáles no. Por ello el análisis se debe centrar en los cambios más significativos y debe considerarse las variaciones tanto absolutas como las relativas para evitar conclusiones dudosas.

2.1.3.2 Método gráfico.

El análisis se representa mediante graficas de: barras, circulares y cronológicos múltiples, estos proporcionan indicios y manifiestan hechos o tendencias que sin su aplicación quedarían ocultos (Sulca Córdova et al., 2016).

2.1.3.3 Método de Razones y proporciones Financieras.

Baena Toro (2014) define que la razón es la relación de los diferentes elementos o magnitudes. Es una división entre los valores de dos elementos que se van a evaluar. Los indicadores o razones financieras constituyen la forma más común para el análisis financiero y se trata del resultado de la relación numérica entre dos cantidades que son dos cuentas diferentes ya sea del balance general o del estado de resultados (Ortiz Anaya, 2011).

Según la SUPERCIAS (2021) los indicadores financieros se dividen en:

Indicador de liquidez

“Surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo”.

Liquidez corriente: Está influenciada por la composición del activo circulante y las deudas de corto plazo por ende su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez y solvencia en la empresa. El índice es mejor cuando alcanza valores más altos que 1, pero se debe considerar que un índice demasiado elevado puede ocultar un mal manejo de activos corrientes.

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

Prueba Ácida: Mide la capacidad de la empresa para pagar sus obligaciones corrientes sin depender de la venta de sus existencias, es decir contando únicamente con saldo de efectivo, cuentas por cobrar, inversiones temporales y otro activo de fácil liquidación.

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

Indicadores de Solvencia

Son conocidos también como indicadores de endeudamiento miden el grado y la forma de participación de los acreedores en el financiamiento de la empresa, con ello se refleja el riesgo que corren dichos acreedores y dueños de la empresa y si es conveniente o no endeudarse.

Endeudamiento del Activo: Mide el nivel de autonomía financiera. Cuando el índice es elevado representa una dependencia de la empresa a sus acreedores mientras el índice es bajo indica mayor grado de independencia de la empresa con sus acreedores.

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

Endeudamiento Patrimonial: Mide el grado de compromiso del patrimonio con los acreedores de la empresa.

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

Endeudamiento del Activo Fijo: Este índice representa la cantidad de unidades monetarias que posee la empresa de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos. Si el coeficiente es igual o mayor a 1 significa que todo el activo fijo se pudo financiar con el patrimonio de la empresa sin necesidad de préstamos a terceros.

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

Apalancamiento: Indica el número de unidades monetarias de activos que se obtuvieron por cada unidad monetaria de patrimonio.

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

Apalancamiento Financiero: Refleja la relación entre los beneficios alcanzados antes de los intereses e impuestos, el costo de la deuda y su volumen.

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Patrimonio}}}{\frac{\text{Utilidad antes de impuestos e intereses}}{\text{Activo Total}}}$$

Indicadores de Gestión

Miden la eficiencia en la utilización de los recursos de las empresas, es decir la eficiencia con la que la empresa usa sus activos en relación con la velocidad de la recuperación de los valores ocupados en ellos y los gastos de sus ventas en relación con los ingresos.

Rotación de Cartera: Indica las veces que las cuentas por cobrar giran en promedio en un tiempo determinado, generalmente 1 año.

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

Rotación del Activo Fijo: Refleja la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activos fijos.

$$\text{Rotación del activo fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo Neto Tangible}}$$

Rotación de ventas: Indica las veces que, en un determinado nivel de ventas se utilizan los activos.

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

Periodo Medio de Cobranza: Da como resultado los días de liquidez de las cuentas y documentos por cobrar, esto significa como está la gestión y la marcha de la empresa.

$$\text{Periodo medio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas y Documentos por Cobrar} \times 365}{\text{Ventas}}$$

Periodo medio de pago: Refleja el número de días en que la empresa se demora en pagar sus obligaciones de inventarios.

$$\text{Periodo medio de pago} = \frac{\text{Cuentas y Documentos por Pagar} \times 365}{\text{Inventarios}}$$

Impacto de los Gastos de Administración y Ventas: Este índice refleja la eficiencia en la que se está manejando los gastos operacionales de la empresa y que influyen directamente en su margen operacional.

$$\text{Impacto de los gastos operacionales} = \frac{\text{Gastos Operacionales}}{\text{Ventas}}$$

Impacto de la Carga Financiera: Refleja la incidencia de los gastos financieros de una empresa con respecto a sus ingresos por las ventas realizadas en un mismo período.

$$\text{Impacto de la carga financiera} = \frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}}$$

Indicadores de Rentabilidad

Estos indicadores miden la efectividad administrativa de la firma mediante el control de los costos y gastos para obtener mayores utilidades para la empresa.

Rentabilidad neta del activo (Dupont): Representa la capacidad de los activos para obtener utilidades indistintamente de la forma en la que hay sido financiado.

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Margen Bruto: Este índice indica la rentabilidad que se obtiene de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la firma para cubrir los gastos operativos y genera utilidades antes de los impuestos.

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

Margen Operacional: Indica si el negocio es o no lucrativo sin importar la forma en que fue financiado.

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

Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto): Indica la utilidad de la firma por cada unidad de venta.

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

Rentabilidad Operacional del Patrimonio: Mide la rentabilidad del capital que han invertido los socios en la empresa omitiendo los gastos financieros, impuestos y participación de trabajadores.

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

Rentabilidad Financiera: Mide el beneficio neto deduciendo los gastos financieros, impuestos y participación de trabajadores generado en relación a la inversión de los propietarios de la firma.

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{UAI}} \times \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{UAI}}$$

2.2 Activos

NIIF para las PYMES (como se citó en Meza, 2016) define que un activo es un recurso controlado por la empresa como respuesta de acontecimientos pasados del que la empresa desea obtener en un futuro beneficios económicos.

c menciona que un activo está formado por todos los recursos que posee una entidad para la realización de sus fines, los mismos que deben generar beneficios económicos futuros controlados que provienen de transacciones realizadas en unidades monetarias.

Por otro lado, activo es el conjunto de bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa, con los cuales la organización desarrolla sus actividades económicas. Los activos provienen de transacciones o acontecimientos pasados y pueden ser propiedad de la empresa o simplemente ser controlados por la misma, además estos deben tener la capacidad de producir futuros ingresos. Entre otros activos están; terrenos, locales o naves industriales, máquinas e instalaciones, herramientas y útiles, derechos sobre patentes o marcas, derechos de cobro contra clientes, inversiones en acciones, mercaderías para la venta, inversiones en acciones, dinero en cuentas bancarias y dinero en efectivo (Alcarria Jaime, 2009).

Clasificación de activos

Según Guzmán Vásquez et al. (2012) en un plan único de cuentas para la consolidación de los estados financieros la clasificación de los activos consta únicamente de: activos corrientes y activos no corrientes, pero una clasificación más íntegra permitirá

desarrollar una mejor interpretación de la situación de la organización que se requiera analizar, así tenemos:

Activos corrientes: Guzmán Vásquez et al. (2012) menciona que este tipo de activos deben estar relacionadas con las cuentas más líquidas de la empresa es decir aquellos activos que la empresa pueda convertir fácilmente en efectivo, además define a la liquidez para una mejor comprensión: es la capacidad de asegurar los fondos necesarios para cumplir los compromisos adquiridos por la empresa. Dentro de este grupo se encuentran: disponible o efectivo, inversiones temporales, deudores, inventarios, pagos por anticipado y bienes para la venta (Guzmán Vásquez et al., 2012).

Activos fijos: Las características principales de este tipo de activo son bienes y derechos de la organización con carácter de permanencia y están relacionados con la razón de ser del negocio, este grupo de activos se divide en: activos fijos tangibles de planta no depreciables, activos fijos tangibles de planta depreciables, activos fijos tangibles agotables, activos fijos intangibles no amortizables, activos fijos intangibles amortizables (Guzmán Vásquez et al., 2012).

La Cámara Chilena de la Construcción (2008) explica la NIC 16, que un activo fijo es un bien tangible que son utilizados para la producción o suministro de bienes o servicios, para las operaciones principales de la empresa, para arrendamiento a terceros y para fines administrativos y se espera utilizarlos durante más de un periodo.

Inversiones permanentes: Su característica principal es de carácter permanente, rentable pero no está relacionado con la razón de ser del negocio. Aquí se encuentran los portafolios de inversión que tienen una fecha de vencimiento mayor a 1 año y no se venderá dicho título antes de su vencimiento, por otro lado, también se encuentran las acciones de

una empresa vinculada a un conglomerado económico, en la que la intención no es venderlas en el corto plazo, sino mantenerlas y así conservar las posiciones estratégicas de dicho conglomerado (Guzmán Vásquez et al., 2012).

Otros activos. Son aquellos activos que no son utilizados en la producción y no generan rendimientos financieros y se pueden recuperar o extinguir a largo plazo como ejemplo: préstamos a largo plazo a empleados y socios, ahorros que hace la empresa para utilizarlos en un futuro (Guzmán Vásquez et al., 2012).

2.3 Flujo de caja

El flujo de caja o denominado también flujo de efectivo se refiere al capital en caja y bancos, pero también tiene en cuenta los rubros capaces de convertirse en efectivo en 90 días. Esta herramienta se puede aplicar de forma semanal, mensual, semestral y anual, teniendo en cuenta que entre más corto el período de tiempo los resultados serán más precisos así mismo el análisis (Ortiz & Ortiz, 2018).

El flujo de efectivo brinda información sobre las variaciones en el efectivo y sus equivalentes de una organización, esto para indicar los cambios de manera independiente, mismos que surjan de actividades de operación, financiación e inversión, considerados en un período de tiempo determinado (NIIF, 2016).

Esta herramienta indica la disponibilidad de efectivo con el que se cuenta para responder a los compromisos financieros, examinando los ingresos y egresos en un período determinado. La misma se estructura acorde a las necesidades de la empresa (Cano, 2017). Los componentes de un flujo de caja pueden estar compuestos de rubros como los ingresos y egresos de efectivo, el valor en libros de los activos, los impuestos causados y/o pagados, la depreciación o amortización de activos y la inversión inicial (Meza, 2013).

Para disminuir el importe del valor en impuestos en una organización partiendo del flujo de caja, se toma en cuenta las amortizaciones y depreciaciones, las cuales se restan para la obtención de utilidad antes de impuestos, debido a que son gastos relacionados con el estado de resultados. Esta operación disminuye la utilidad imponible y el pago de impuestos, por esta razón se pagará menos valor de este rubro y al mismo tiempo estas cuentas se suman, debido a que no forman parte de desembolsos de efectivo (Cano, 2017). En el mismo contexto, los activos se deprecian por su utilización y no componen un desembolso real de dinero, pero si un gasto contable, mismo que se resta de los ingresos disminuyendo así la utilidad y consiguientemente los impuestos (Meza, 2013).

2.4 Depreciación de activos

Es un método de asignación consecuente del costo de un activo de capital para elaborar informes financieros y/o reducciones fiscales, en un periodo determinado. Al realizar deducciones por depreciación en la declaración de impuesto se gestionan como gastos. Por tal motivo, esta depreciación disminuye el ingreso imponible. En este contexto, al permanecer lo demás constante y mientras mayor sea el monto por depreciación, el impuesto será menor. Para ello, se puede contar con distintos métodos para la depreciación de bienes de capital incluyendo la depreciación lineal, y depreciación acelerada (Van Horne y Wachowicz, 2010).

Según (Quinde, 2020) el método de línea recta es el más utilizado en las organizaciones en donde su actividad principal no es la producción, además este método es popular por su facilidad de utilización y evaluación, por ello, para este trabajo se utilizará el mismo. La forma de cálculo de este método se enfoca en prorratear equitativamente el valor a depreciar del activo entre su tiempo de vida útil estimado (Zapata, 2011).

2.5 Amortización

Es un valor, el cual, la empresa tiene la obligación de cancelar por los préstamos bancarios que realice para financiar sus inversiones en proyectos, este valor se denomina costo financiero y tiene un efecto negativo sobre las utilidades pero crea beneficio sobre el pago de impuestos. Este monto se transforma en ahorro fiscal para la organización, al disminuir las utilidades contables sobre las cuales se estima el impuesto. También, al integrar un préstamo como se tratara de un ingreso en el flujo de caja del inversionista en el periodo cero, la inversión disminuye y este valor se modifica al monto de la inversión, misma que deberá ser financiada por fondos propios (Sapag Chain, 2007).

2.6 Plan de inversión

2.6.1 Presupuesto de activos

También denominado presupuesto de activos se refiere al procedimiento en el cual se debe identificar, realizar un análisis y elegir proyectos de inversión, mismos que cuenten con rendimientos en los flujos de efectivo que se extiendan un tiempo mayor a un año. Se pueden realizar estas inversiones en bienes como equipos de capital, edificios y terrenos, así como en la incorporación de nuevos productos, actualizaciones de sistemas de distribución o una nueva línea de investigación y desarrollo (Van Horne y Wachowicz, 2010).

El presupuesto de activos se relaciona con el presupuesto de salidas de efectivo capitalizables, el cual está orientado a tomar el control de las distintas inversiones realizadas o que se van a realizar en activos fijos. Este presupuesto estará compuesto por el importe de las inversiones en compra de terrenos, en construcciones o ampliaciones y adquisición de maquinaria y equipos. Además, esta herramienta sirve para analizar y evaluar diferentes opciones de inversión, conocer el valor de los fondos necesarios y su utilidad en el tiempo.

Una vez realizados los proyectos, es conveniente comparar los resultados en las estimaciones con los montos reales. También, se debe integrar al análisis el movimiento de la inflación necesario para elaborar las predicciones de estas inversiones (Burbano, 2017).

2.6.2 Elaboración del presupuesto de capital.

Las empresas pueden realizar inversiones por distintos motivos, entre ellos, inversiones de capital, las cuales pueden incluir expansión de operaciones, sustitución o renovación de activos fijos o la obtención de beneficios menos tangibles en el largo plazo (Gitman & Zutter, 2012).

Pasos para el proceso de preparación del presupuesto de capital (Gitman & Zutter, 2012).

Elaboración de propuestas: Estas propuestas de proyectos de inversión pueden ser delineadas en todas las áreas de una organización siendo estas revisadas por el personal financiero.

Revisión y análisis: En esta etapa los gerentes financieros analizan y revisan de estas propuestas para evaluar las ventajas y desventajas de las mismas.

Toma de decisiones: Las empresas deben decidir sobre inversiones de capital de acuerdo a sus límites monetarios. Mismos que deben ser autorizados por el consejo directivo al sobrepasar una cantidad determinada permitida.

Implementación: Al obtener la autorización de estas inversiones, la organización puede efectuar los desembolsos y realizar los proyectos. En la misma línea, para los grandes proyectos estos desembolsos se deben realizar en fases.

Seguimiento: En esta etapa la organización debe enfocarse en supervisar los resultados para poder comparar los costos y beneficios reales con los estimados. Por lo tanto, será necesario tomar acción si estos resultados son diferentes.

2.7 Técnicas de elaboración del presupuesto de capital

Periodo de recuperación de la inversión. Descrito como el tiempo necesario para que una empresa recupere su inversión inicial aplicada en un proyecto, esto a partir de las entradas de efectivo. Además, esta técnica puede utilizarse como medida de exposición al riesgo y como un juicio para la toma de decisiones. Así la empresa, mientras más tiempo deba esperar para recobrar su inversión, es más probable que se produzca una situación negativa, a diferencia de un menor periodo de tiempo que es un indicio de menor exposición al riesgo (Gitman & Zutter, 2012).

Valor Presente Neto. Constituye una cantidad de dinero resultado de comparar el valor presente de los ingresos con el valor presente de los egresos, es decir, es la diferencia entre los ingresos y los egresos en valores monetarios del mismo período de tiempo (Meza, 2013). Es así que, es el método más usado para la evaluación de proyectos de inversión, el cual considera que, al invertir, las empresas emplean el dinero de los inversionistas, los cuales esperan un rendimiento sobre esta contribución. Es por esto que a una organización le conviene efectuar una inversión solo si el valor presente del flujo de efectivo que resulta de la inversión es mayor que el costo de inversión ejecutada (Gitman & Zutter, 2012).

Es un método en el cual se descuentan los flujos de efectivo del costo de capital, obteniendo así una tasa del rendimiento mínimo necesario para satisfacer a los inversionistas de la empresa. Es así que los proyectos con menores rendimientos no alcanzan a satisfacer las expectativas de los inversionistas y a su vez disminuyen el valor de la empresa a diferencia

de los proyectos con mayores rendimientos mismos que incrementan el valor de la misma (Gitman & Zutter, 2012).

Para obtener el valor presente neto (VPN) se resta la inversión inicial de un proyecto FE_0 , del valor presente de sus flujos de entrada de efectivo FE_t los cuales están descontados a una tasa (k) esto resulta en el costo de capital de la empresa (Gitman & Zutter, 2012).

La siguiente ecuación expresa el VPN:

$$VPN = \sum_{t=1}^n \frac{FE_t}{(1+k)^t} - FE_0$$

VPN= Valor presente de las entradas de efectivo – Inversión inicial

Para saber si se debe rechazar o aceptar un proyecto analizado con el VPN, es necesario tomar en cuenta que, si el VPN es menor que \$0 el proyecto se rechaza caso contrario si es mayor que \$0, el proyecto se acepta. De esta manera, la compañía ganará un rendimiento mayor que su costo de capital. Si el VPN es mayor que \$0 la empresa podrá acrecentar su valor en el mercado, y con ello el ingreso de sus dueños en un valor igual al VPN (Gitman & Zutter, 2012).

Tasa interna de rendimiento TIR. Esta tasa iguala el VPN de una oportunidad de inversión con \$0, es decir, el valor presente de las entradas de efectivo se igualan a la inversión inicial, así se podrá obtener una tasa representativa para la empresa, misma que será percibida por ella en compensación por su inversión en el proyecto y si percibe las entradas de efectivo anheladas (Gitman & Zutter, 2012).

La fórmula de la TIR se expresa en la siguiente ecuación

$$\$0 = \sum_{t=1}^n \frac{FE_t}{(1 + TIR)^t} - FE_0$$

$$\sum_{t=1}^n \frac{FE_t}{(1 + TIR)^t} = FE_0$$

Al tomar decisiones con la TIR, es necesario tener presente que si esta tasa es mayor que el costo de capital, el proyecto se toma, de lo contrario el proyecto se rechaza (Gitman & Zutter, 2012).

2.8 Proyecto de inversión

Se trata de un plan, en el cual se establece una cantidad específica de capital e insumos para la elaboración de un bien o servicio. También, constituye una variedad de acciones, las cuales, al ser implementadas, incrementan la eficiencia y la distribución de un bien o servicio. Un proyecto de inversión puede ser visto como una oferta de inversión para instalaciones adecuadas a brindar bienes o servicios (Meza, 2013).

Por otro lado para Fernández (2007) un proyecto de inversión es una propuesta que surge de estudios que la fundamentan, la cual está constituida por un grupo determinado de actividades coadyuvantes al logro de objetivos. Siendo el objetivo principal del proyecto, la generación de ganancias adicionales para los inversionistas, grupos o poblaciones a quienes está dirigido, los cuales pueden ser de carácter público o privado.

Los proyectos de inversión pueden surgir por diferentes razones (Van Horne & Wachowicz, 2010): nuevos productos o expansión de productos ya existentes, reemplazo de equipos o edificios, investigación y desarrollo, exploración, entre otros.

Tipos de proyectos de inversión: Desde el punto de vista económico los proyectos pueden ser marginales y no marginales (Fernández Espinoza, 2007):

Proyectos marginales: Son aquellos que no afectan los escenarios económicos de una zona o un país. Estos pueden ser de mediano tamaño y creados por una empresa privada o por el Estado.

Proyectos no marginales: Estos proyectos pueden afectar las condiciones económicas de una región o un país. Los cuales frecuentemente constituyen proyectos grandes de empresas privadas como son zonas francas, turismo, industrias o infraestructura pública, entre otros.

Ciclo de vida de los proyectos: El ciclo de vida de un proyecto en el sector privado empieza al encontrar una necesidad que se debe satisfacer o se descubre una oportunidad de inversión. Por otra parte, en el sector público, esta comienza al contemplar la idea de resolver un problema existente. Estos ciclos pueden estar constituidos por cuatro partes que son: preinversión, ejecución del proyecto, operación y evaluación de resultados (Fernández, 2007).

Preinversión: En esta etapa se ejecuta el proceso de formulación y evaluación del proyecto, es un paso importante para establecer la posibilidad real de solucionar un problema específico o para representar una oportunidad de negocio (Fernández, 2007).

Ejecución del proyecto: Al obtener los estudios finales a nivel de factibilidad, y el financiamiento respectivo, se continua la fase de la ejecución del proyecto en donde se llevarán a cabo todas las acciones requeridas para desarrollar el proyecto (Fernández Espinoza, 2007).

Operación: una vez realizado el proceso de adquisición de materiales, maquinaria y equipo, entre otros. El proyecto podrá estar en condiciones de empezar su operación y su etapa de producción, con la finalidad de alcanzar sus objetivos propuestos (Fernández, 2007).

Evaluación de resultados: Debe estar basado en la vida útil del proyecto y en sus flujos, en los cuales se realizaron los estudios financieros y económicos para determinar la rentabilidad o los beneficios en términos de economía, aprobados por las entidades financieras y es por eso que es necesario realizar evaluaciones durante la fase de operación y al terminar la misma (Fernández, 2007).

Estudio financiero en la etapa de reinversión: Se refiere a estimar mediante indicadores financieros la rentabilidad del proyecto, siendo necesario determinar en detalle los ingresos, costos de inversión inicial y los costos de operación de proyecto. La información proviene de las ventas proyectadas, las cuales determinan los posibles ingresos, el detalle de las inversiones, costos de operación y producción, la depreciación, entre otros (Fernández Espinoza, 2007). Esta información contiene:

Inversión inicial: se refiere al costo en el cual la empresa incurre al adquirir terrenos, activos intangibles, maquinaria y equipos, entre otros. También, los costos de consultorías y asesorías necesarias para la inversión inicial (Fernández Espinoza, 2007).

Costo de producción y de operación: Se trata de los costos directos e indirectos relacionados con la operación y la producción. Entre ellos pueden estar la materia prima, insumos, servicios básicos, alquiler, impuestos, entre otros (Fernández Espinoza, 2007).

Capital de trabajo: Se refiere a la cantidad de efectivo requerida para la ejecución del proyecto. Estas finanzas están relacionadas con las actividades a realizarse en el proyecto y son recuperables al finalizar el proyecto y su vida útil (Fernández Espinoza, 2007).

Costo de capital: Describe al costo de financiamiento del proyecto sea este mediante fondos propios o externos necesarios para el desarrollo y ejecución del proyecto (Fernández Espinoza, 2007).

Flujos de efectivo del proyecto: Esta herramienta, se basa en los precios y las cantidades del producto planteadas para la venta, así como los costos de producción, operación y depreciaciones de los activos, para de esta forma construir los flujos de efectivo, los cuales se usarán para el cálculo la rentabilidad del proyecto (Fernández Espinoza, 2007).

Rentabilidad de proyecto: Para la obtención de la rentabilidad del proyecto se manejará las técnicas de evaluación de inversiones como son el VAN y la TIR (Fernández Espinoza, 2007).

Escenarios: Se debe llevar a cabo al menos tres escenarios como son el normal, pesimista y optimista para sensibilizar la rentabilidad del proyecto ante cambios de las principales variables macro-microeconómicas (Fernández Espinoza, 2007).

2.9 Proyección financiera

La proyección financiera muestra mediante números y los estados disponibles como Estado de Resultados y Estado de Situación Financiera, el pronóstico futuro de la organización para conocer su viabilidad y temporalidad (Martínez Soriano y Pinto Gómez, 2006).

Para realizar una proyección financiera se debe tener en cuenta un período mínimo de tres años, para que se pueda observar claramente su evolución y un máximo de diez años, ya que el grado de confianza de las proyecciones a muy largo plazo es menor y de baja utilidad (Martínez Soriano y Pinto Gómez, 2006).

2.10 Costo de capital propio

Los autores Ross & Westerfield, (2012) explican que para las empresas que cuentan con excedentes de efectivo pueden pagar ese efectivo o reinvertirlo en proyectos. Es decir, el proyecto se debe ejecutar si su rendimiento esperado es mayor que el de un activo financiero de riesgo comparable. Así, el costo de capital propio constituye la tasa de rendimiento esperada del inversionista por el capital que aporta a la empresa. También, el costo de capital de la empresa se define como el rendimiento esperado de un portafolio que contiene todos los títulos existentes de una empresa. Además, es el costo de oportunidad del capital invertido en los activos de la empresa, y por lo tanto se puede utilizar como la tasa de descuento apropiada para proyectos de riesgo promedio de la empresa. Por otro lado, si la empresa no tiene una cantidad significativa de deuda, entonces el costo de capital de la empresa es tan solo la tasa de rendimiento esperado de su acción (Allen, 2019).

2.10.1 Estimación del rendimiento requerido mediante el modelo de valuación de activos (CAPM)

Si la inversión a realizar en la empresa tiene el mismo grado de riesgo que el negocio existente, se debe descontar los flujos de efectivo al costo promedio ponderado de capital (Allen, 2019). Es así que, debido a que la inversión de la empresa requiere de inversión para realizar sus actividades de comercialización frecuentes, se considera el proyecto de alto riesgo siendo necesaria la utilización del costo promedio ponderado de capital (Allen, 2019).

El modelo de valuación de activos indica la fórmula para estimar el rendimiento requerido sobre las acciones de la empresa y se muestra a continuación (Ross & Westerfield, 2012):

$$R_S = R_F + \beta_u \chi (R_M - R_F)$$

Donde R_S es la rentabilidad esperada de la industria, R_F es la tasa libre de riesgo, es considerada una inversión segura (Blank & Tarquin, 2006) y $R_M - R_F$ es la diferencia entre el rendimiento esperado sobre el portafolio de mercado y la tasa libre de riesgo. Esta diferencia a menudo recibe el nombre de rendimiento de mercado excedente o prima de riesgo de mercado (Ross & Westerfield, 2012). Y β_u es el beta desapalancado (Sappag Chain, 2011).

Asimismo, este rendimiento se basa en el riesgo de la acción o riesgo sistemático de la empresa y se mide por beta. Este valor medirá la variabilidad de la rentabilidad de una inversión dada en relación con la variabilidad del mercado (Sappag Chain, 2011), y es la volatilidad de las acciones de una compañía respecto a otras acciones del mercado (Blank & Tarquin, 2006).

Por otro lado, en los países donde los indicadores de rentabilidad son escaso en el mercado de acciones de largo plazo y tampoco son confiables, como en Ecuador, además no hay series históricas suficientes o cuyas economías hayan tenido cambios estructurales importantes, es posible acudir a estimaciones internacionales, y lo mas frecuente es relacionarlo con la rentabilidad de mercado de Estados Unidos (Sappag Chain, 2011). Pese a ello, como los riesgos en los países más desarrollados no son iguales a los de los países emergentes, se requiere realizar una corrección adicional por el mayor riesgo de invertir en estos últimos (Sappag Chain, 2011).

2.10.2 Estimación de beta

El coeficiente beta (β), es un indicador que muestra la relación entre el riesgo sistemático de una inversión y el promedio del mercado. Así, un beta de 0,5 indica que la inversión tiene la mitad de riesgo sistemático que el promedio, mientras que un beta de 2,0 indica que es el doble (Sappag Chain, 2011).

2.11 Costo de la deuda

Según Berk et al., (2010) explican que el coste de la deuda de una empresa es el tipo de interés que debería pagar la organización para refinanciar su deuda existente. También, para Valadez (2006), el coste de la deuda (K_d) es la TIR de los flujos de caja producidos por la deuda, y es la tasa de interés sobre la deuda de una empresa, es decir, el integrante de la deuda antes de impuestos.

Este costo de la deuda se lo representa mediante los símbolos K_d y representa el costo antes de impuestos. Debido a que, al endeudarse los intereses del préstamo se deducen de las utilidades, permitiendo así, una menor tributación Valadez (2006).

2.12 Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC)

Según Sappag Chain (2011) es el costo que tiene la organización por el uso de sus recursos, es decir, el pago que realiza a sus acreedores (gastos financieros) y el pago por el capital de los accionistas (dividendos), debido a que el escudo fiscal quedó incorporado en el flujo de caja, en el cálculo de la tasa de descuento debe omitirse el efecto tributario de los intereses. Por esta razón, el costo promedio ponderado de capital se calcula por:

$$CPPC = Ku_t = Ke_t \left(\frac{E_{t-1}}{E_{t-1} + D_{t-1}} \right) + K_d \left(\frac{D_{t-1}}{E_{t-1} + D_{t-1}} \right)$$

En donde:

$CPPC$ es el costo promedio ponderado de capital antes de impuestos para el período t .

Ku_t es el costo promedio ponderado de capital para el período t .

Ke_t es el costo de capital patrimonial en el período t .

$\frac{E_{t-1}}{(E_{t-1}+D_{t-1})}$ es el porcentaje del patrimonio E_{t-1} sobre el total de activos $(E_{t-1} + D_{t-1})$, para

el período $t - 1$.

$\frac{D_{t-1}}{(E_{t-1}+D_{t-1})}$ es el porcentaje de deuda D_{t-1} sobre el total de los activos para el período $t - 1$.

2.13 Análisis de riesgos

Riesgo es una situación que se puede dar en un proyecto, mismo que puede generar impactos negativos en su desarrollo (Barbosa & Moura, 2016). Es así que, las empresas pueden enfrentar diferentes fases de auge o declive en el desarrollo de negocios. Se puede obtener cierto éxito en los pronósticos de las fluctuaciones económicas, pero no se pueden conocer los cambios y la volatilidad de la actividad económica con certidumbre. También, los efectos al realizar movimientos en la operativa económica sobre una empresa específica, o un producto en específico no se conoce anticipadamente. Por ello, la empresa debe estar preparada para tomar y enfrentar estos riesgos (Keat y Yong, 2004).

Principales riesgos que se presentan generalmente en una empresa comercial, según (Montero Moreno, 2016) son:

2.13.1 Riesgo legal

Se define como la posibilidad de obtener pérdidas o interrupciones en un negocio relacionadas con errores en la elaboración de documentos, reclamos legales, ineficiente protección legal para derechos o activos de la empresa (Fiorito, 2020). También, se conoce con el término de riesgo normativo y se refiere al riesgo de pérdida en la cual una actividad

no se pueda realizar a causa del poco esclarecimiento o falta de ajuste al marco legal determinado o debido al incumplimiento del tiempo y estructura de las obligaciones legales (Gómez & López, 2002). Del mismo modo, el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea define el riesgo legal como la probabilidad de recibir una sanción, multa o estar obligado a pagar por daños punitivos a consecuencia de acciones verificadoras o de pactos privados entre las partes (Fiorito, 2020). Los principales riesgos legales según Fiorito (2020) para una organización son:

Riesgo inherente a la documentación: mismo que surge debido a la incorrecta o inexistente formalización de procedimientos, instrumentos descuidados o demasiado individualizados, los cuales puedan dificultar su interpretación y desarrollo (Fiorito, 2020).

Riesgo inherente a la legislación y cumplimiento: esta se da debido a alguna operación que no se pueda realizar a causa de limitaciones, prohibiciones o incertidumbre en las leyes o a su vez por equivocadas interpretaciones que resulten de la misma (Fiorito, 2020).

Riesgo inherente a la capacidad: este se refiere al riesgo en el cual una de los miembros no puede cumplir con las obligaciones que se le exigen. Estas están relacionadas con el establecimiento de un acuerdo o que se les dificulta comprometerse o realizar los acuerdos (Fiorito, 2020).

2.13.2 Riesgo operativo

El riesgo operativo también llamado riesgo de negocio, consiste en el riesgo al cual la organización se enfrenta acorde a las actividades a las que se dedique, a su vez está dominado por la competencia, costos, variables económicas, forma de organizarse, entre otras, a todo esto también se incluye la indeterminación de la utilidad operativa y del flujo de caja libre (Muñoz & Gomez, 2021). Además, este riesgo está relacionado al rendimiento de

los activos resultando común en el sector comercial. Así, el caso de recesión económica influye en el comportamiento de la demanda interna del país y la capacidad de adquisición de sus habitantes. Aspecto que influye en las ventas de la empresa, misma que debe determinar medidas que compensen esta situación e impulsen el consumo (Amorós et al., 2007).

Además, este riesgo es en el que incide la organización debido a su objetivo de maximizar las ventas sobre la utilidad y administrar los costos y gastos fijos de operación (Muñoz & Gomez, 2021). Por otro lado, una empresa puede tener alta volatilidad de demanda de sus productos y precios y por lo tanto obtener ingresos variables, lo cual representa un riesgo comercial elevado. En contraste, en una organización con costos estables y predecibles el riesgo comercial es menor (Gitman & Zutter, 2012)

2.13.3 Análisis de riesgos del proyecto

Consiste en observar los cambios de los flujos de caja reales en comparación con los pronosticados. Es decir, mientras mayor es la variabilidad, mayor es el riesgo del proyecto. Así, este riesgo se explica como los cambios de los rendimientos del proyecto debido a que se deducen sobre el pronóstico de los flujos de caja (Méndez, 2016).

Existen principalmente tres elementos que explican el fracaso de algunos proyectos, los cuales son (Sappag Chain, 2011):

- La baja posibilidad del evaluador de lograr un pronóstico perfecto sobre los componentes del proyecto, así como sus beneficios y costos.
-

- Los lineamientos establecidos por el evaluador mediante análisis de sensibilidad pueden ser diferentes a los establecidos por la gerencia, esto se puede dar cuando el evaluador no participa en la administración del proyecto.
- Algunos errores de conceptualización cometidos por los evaluadores a causa del poco conocimiento de la teoría o por tomar en cuenta solo ciertas alternativas metodológicas del marco conceptual disponible.

Para estudiar el riesgo individual de un proyecto se puede realizar mediante el análisis de sensibilidad y análisis de escenarios (Serrano, 2011). Para el desarrollo del proyecto de inversión se tomará en cuenta el análisis de escenarios, mismo que permite medir la rentabilidad en tres situaciones distintas, un normal, el cual corresponde al flujo original del proyecto, un pesimista y un optimista (Sappag Chain, 2011).

2.13.1.1 Análisis de escenarios

Se refiere a calcular la rentabilidad de un proyecto para escenarios distintos, donde los montos de las variables clave son distintas para cada situación (Douglas, 2000). Este análisis evalúa el resultado que producen variaciones simultáneas de diversas variables, sean estas entradas de efectivo o costo de capital (Boulanger et al., 2007).

2.13.1.2 Riesgo del proyecto

La variabilidad que está presente en las proyecciones financieras, muestra el riesgo al tomar una decisión basándose en el valor esperado del valor presente neto o a su vez de la tasa interna de retorno. Esta variabilidad se mide básicamente mediante la desviación estándar del valor presente neto o de la tasa interna de retorno, misma que mide la variación en torno al valor esperado (Serrano, 2011). De esta manera al realizar los escenarios, se determina la desviación estándar de los flujos para obtener el riesgo del proyecto.

A continuación, se aplica la fórmula de la desviación estándar a estos valores, de la siguiente manera (Briceño, 2021):

$$VAN \text{ esperado} = \sum_{i=1}^n P_r * (VPN)$$

$$\sigma VAN = \sqrt{\sum_{i=1}^n P_r (VPN_i - VPN_{esperado})^2}$$

2.14 Financiamiento

Al tomar decisiones de inversión se hace uso de recursos financieros, mismos que se destinan a la compra de activos a corto o largo plazo, activos fijos o activos corrientes, con los cuales la organización puede lograr sus objetivos de rentabilidad. La organización empieza sus decisiones con los recursos que posee y destina para el desarrollo de sus actividades, pudiendo clasificarse así estos recursos en fondos propios (patrimonio neto) o recursos ajenos como el pasivo, o el endeudamiento (Ramón & Bertran, 2013).

De acuerdo a lo anterior, el acceso al financiamiento es importante para el desarrollo de las organizaciones y su crecimiento, es así que para las organizaciones pertenecientes a la Economía Popular y Solidaria este no es un tema ajeno, y por tal razón necesitan financiamiento, sea este de forma interna y externa. En el país existe el instituto de Economía Popular y Solidaria, el cual regula a estas entidades, el mismo que también ofrece apoyo económico para las mismas. De acuerdo a ello, en el año 2021 el instituto ofrece a las cooperativas, sector asociativo y sector comunitario apoyo económico en base a un plan de negocios previamente aprobado por este ente, para ello, las organizaciones que lo necesiten

deberán realizar un trámite en la institución, el cual permitirá obtener el acceso a esta ayuda económica, una vez aprobado el mismo (Instituto de la Economía Popular y Solidaria, 2021).

En línea con lo anterior, existen otras instituciones del estado dedicadas a apoyar a las empresas que necesiten financiamiento para operar. Así, se puede nombrar a BanEcuador, el cual ofrece productos y servicios financieros destinados a la sostenibilidad financiera y comprometidos con la responsabilidad social (BanEcuador, 2021). También, se puede incluir a la Corporación Financiera Nacional (CFN), institución pública fundada mediante ley, misma que se enfoca en financiar operaciones productivas y de inversión a organizaciones de mediano y gran tamaño (Delgado & Chávez, 2018).

En el Ecuador, la principal fuente de financiamiento para las empresas PYMES es la banca, además de los recursos propios, siendo mayor el uso externo de recursos. No obstante, existen condiciones que no permiten crecer a estas organizaciones, debido a que para acceder a los créditos de las instituciones financieras se debe cumplir con ciertos requisitos que las mismas no pueden completar en su totalidad (Delgado & Chávez, 2018).

Cabe mencionar que, además de las instituciones mencionadas anteriormente enfocadas en el apoyo financiero a las entidades de la Economía Popular y Solidaria, Pymes y otras. Existen otros medios con los cuales se pueden financiar las mismas, algunos de ellos se muestran en la Figura 2.

Figura 2

Formas de financiamiento



Fuente:(Banco Pichincha, 2021).
Elaboración: Autoras

2.14.1 Leasing

Se considera una actividad de financiación, la cual no cuenta con una inversión inicial, y su plazo de arrendamiento es mayor que las otras formas de préstamo (Guamán, 2019). Consiste en una actividad financiera entre una empresa que funciona como arrendadora y el posible beneficiario del bien, en la cual la empresa de Leasing transfiere el uso y disfrute de un determinado bien mueble o inmueble, mismo que el usuario escogió anticipadamente, por el tiempo de vida útil del bien generalmente. Así, a través de un contrato de arrendamiento el arrendador recibe un pago por esta labor, mediante cuotas que incluyen gastos administrativos, parte del precio de compra, intereses y que al final la suma de ellas excede el precio de compra del bien. En la legislación del Ecuador se conoce a esta expresión como Arrendamiento Financiero (Piñeiros, 2019).

El arrendamiento financiero en Ecuador es poco utilizado debido a su constitución de altos gastos y bajos beneficios fiscales. Además, al realizar un contrato de arrendamiento la empresa que realiza el arriendo adapta los bienes a las necesidades de la empresa arrendataria, lo cual perjudica al arrendador al finalizar el contrato debido a que, si el arrendatario no desea adquirir los bienes, esta no podrá adaptarlos a una nueva empresa sea para la venta o el arrendamiento. Así, al laborar en un país de economía en desarrollo, constituye una gran labor encontrar otra empresa con las mismas necesidades específicas (Montesdeoca & Almeida, 2020).

Por otro lado, las leyes mercantiles y tributarias, no promueven el progreso del leasing al no ofrecer beneficios considerables, mismos que generen competitividad de este tipo de arrendamiento sobre otras modalidades de financiamiento. Además, en el Ecuador las

empresas son constituidas en su mayoría por grupos familiares representando así un 86% de ellas, razón por la cual las personas consideran más seguro ser propietarias que arrendando sea esto por factores emocionales o psicológicos, excluyendo así los factores económicos y sus impactos (Montesdeoca & Almeida, 2020).

A partir de la teoría planteada anteriormente, y de las investigaciones en algunas instituciones financieras, el leasing en Ecuador todavía no tiene un amplio desarrollo y por lo tanto es difícil para las empresas recurrir a este tipo de financiamiento. De la misma manera, a la Cooperativa no le conviene este tipo de financiamiento, debido a los gastos elevados de esta forma de financiamiento y por su tendencia a disminuir los mismos para generar mayor rentabilidad.

Capítulo 3. Aplicación Práctica

3.1 Análisis de Estados financieros de la Cooperativa PROGRASERVIV

Para realizar el análisis financiero de la organización se inició con la revisión del Estado de Situación Financiera (ver Anexo 1). En este aspecto, se compararon las cuentas principales relacionadas con el objeto de estudio, entre ellas, importes pertenecientes a los activos corrientes, no corrientes, pasivo corriente, y cuentas de patrimonio principalmente capital, resultado del ejercicio y reservas. Sin embargo, es importante tener presente que la cooperativa no cuenta con pasivos a largo plazo, por lo tanto, es un rubro que estará fuera del presente estudio.

Cabe recalcar, que en la organización han existido cambios en la administración gerencial a lo largo del periodo de análisis y esto ha repercutido en el manejo de las cuentas de los estados financieros, además, la información proporcionada por la empresa fue limitada.

De esta manera, el análisis de varias cuentas de años anteriores, no disponen de suficiente información, debido a que no se pudo consultar con el gerente anterior, los cambios importantes que se dieron y las decisiones en base de ello. Por otro lado, a pesar de que se pudo consultar a la actual gerencia algunos aspectos del análisis, la empresa guarda confidencialidad de información específica y por lo tanto algunos aspectos no se pudieron conocer a fondo.

3.1.1 Análisis Vertical Estado de Situación Financiera PROGRASERVIV

Por un lado, se realizó el análisis vertical del Estado de Situación Financiera (ver Anexo 3) en el cual los activos corrientes representan la mayor parte de la estructura del Activo entre un 96,10% y 96,62% aproximadamente, en los cuatro años. De esta forma, la cuenta Caja, Bancos y cooperativas de ahorro y crédito en el año 2018 representan un 0,64% ,6,08% y 4,92% del total de los activos, porcentaje relativamente bajo, pero considerándose un valor razonable mantenido en efectivo, caso contrario se supondría efectivo que no genera utilidad a la organización. En el año 2019 las cuentas representan un porcentaje un poco mayor con el 1,36% en caja, cooperativas de ahorro y crédito 8,94% y 4,23% en bancos, mientras que en los años 2020, la cuenta caja representa el 0,76% , cooperativas de ahorro y crédito el 2,66% y bancos el 7,26% sobre el total de activos, pero en el año 2021 estas tres cuentas o incrementan mínimamente o disminuyen considerablemente presentando el 1,04%, 3,88% y 0,7% respectivamente, estas tres cuentas son las que han permitido que la cooperativa pueda pagar su deuda a corto plazo. Por otro lado, el rubro cuentas por cobrar es la cuenta más representativa dentro del activo, así en el año 2018 presenta un 31,01%, en el 2019 un 45,01%, en 2020 y 2021 disminuyen respectivamente con 40,67% y 29,42% lo cual indica que la cooperativa trabaja más con crédito a corto plazo que cobros en efectivo tanto

con sus clientes como con sus socios. Debido a que la actividad principal de la cooperativa es de comercio, la segunda cuenta más importante dentro del activo es la de inventarios, constituyéndose así parte del activo en los cuatro años con el 39,54%, 22,49%, 27,68%, y en el último año con 39,8%, véase Tabla 6.

En general, el Activo Corriente llega a representar un 96,26% aproximadamente a lo largo del período analizado, siendo este un rubro importante para la empresa, lo cual significa que la misma puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo, esta cuenta también se puede comparar con el pasivo corriente para conocer mejor el nivel de liquidez de la organización, mismo que se analizará en la sección de indicadores. Además, dentro de la subcuenta Otros Activos Corrientes la cooperativa cuenta con un incremento en cada año, así en el 2018 mostró un 10,49%, en 2019 12,27%, en 2020 14,83% y en el 2021 un 19,31% encontrándose dentro de este grupo las cuentas: crédito tributario del impuesto a la renta, IVA y el impuesto a la renta. Véase Tabla 6.

Tabla 6

Análisis vertical del Estado de Situación Financiera PROGRASERVIV Activo Corriente

	%			
Años	2018	2019	2020	2021
Activos	100,00	100,00	100,00	100,00
Activo Corriente	96,14	96,10	96,62	96,18
Caja	0,64	1,36	0,76	1,04
Cooperativas de ahorro y crédito	6,08	8,94	2,66	3,88
Bancos	4,92	4,23	7,26	0,70
Otras instituciones	0,00	0,44	0,48	0,30
Inversión en cooperativas y sector financiero	3,46	0,00	2,27	1,73
Cuentas por cobrar	31,01	45,01	40,67	29,42
Inventario	39,54	22,49	27,68	39,80
Otros activos corrientes	10,49	12,27	14,83	19,31

Fuente: Estados Financieros Cooperativa PROGRASERVIV

Elaboración: Autoras

En cuanto al Activo no Corriente la cooperativa cuenta con un porcentaje bajo en relación con el total de Activos, la cual representa solo un 3,86% en el 2018, 3,9% en el 2019, 3,38% en el 2020 y un 3,82% en el 2021, véase Tabla 7. Estos rubros se deben a la baja inversión en Propiedad, Planta y Equipo a lo largo del período analizado.

Tabla 7

Análisis vertical Estado de Situación Financiera PROGRASERVIV- Activo no Corriente

	Porcentaje de variación			
	2018	2019	2020	2021
Activo no Corriente	3,86%	3,90	3,38	3,82
Propiedad, Planta y equipo	4,67	5,64	5,82	7,22
(depreciación acumulada)	-0,85	-1,78	-2,47	-3,43
Activos Intangibles	0,03	0,04	0,03	0,03

Fuente: Estados Financieros Cooperativa PROGRASERVIV

Elaboración: Autoras

En cuanto al Pasivo y Patrimonio de la empresa, la primera cuenta es la más representativa con un 85,54% en el 2018, 92,08% en el 2019, 88,23% en el 2020 y 79,99% en el 2021 y debido a que la empresa no cuenta con Pasivos a Largo Plazo o Pasivos no Corrientes, de esta manera la cooperativa indica que mantiene sus deudas a corto plazo con sus proveedores, trabajadores y socios. Siendo el pago a proveedores el rubro más representativo, debido a los bienes que se adquieren para su operación comercial en el periodo 2018, 2019, 2020 y 2021 con el 68,32%, 84,57% y 62,05% y el 64,36% respectivamente. Por otro lado, la segunda fuente de financiamiento de la cooperativa es a través de su capital representada con el 18,76%, 17,54%, 15,80% y 16,87% en los cuatro años. Otra de las cuentas más importantes para conocer la situación de una empresa es su utilidad, que en este caso es 4,11% en el año 2018, -6,57% en 2019, 6,32% en 2020 y 7,53%

en el 2021, en general las utilidades de la cooperativa son bajas sin contar que en el 2019 tiene pérdida. Por otro lado, la Cooperativa ha venido arrastrando resultados acumulados negativos, los mismos que están conformados por las pérdidas de años anteriores, teniendo un porcentaje de -68,65% en promedio del período analizado, esto se ve reflejado con más detalle en el análisis del Estado de Resultados y las cuentas de pasivo y patrimonio que se muestran en la Tabla 8.

Tabla 8

Análisis vertical Estado de Situación Financiera PROGRASERVIV Pasivo y Patrimonio

Años	2018	2019	2020	2021
Pasivo	85,54%	92,08%	88,23%	79,99%
Pasivo corriente	85,54%	92,08%	88,23%	79,99%
Cuentas por pagar a proveedores	68,32%	84,57%	62,05%	64,36%
bienes				
Cuentas por pagar	17,23%	7,51%	26,17%	15,64%
Patrimonio	14,46%	7,92%	11,17%	20,01%
Capital / aportes	18,76%	17,54%	15,80%	16,87%
Reserva irrepatriable	4,11%	4,11%	4,11%	9,70%
Reservas	52,13%	61,56%	55,79%	55,02%
Utilidad	4,11%	-6,57%	6,32%	7,53%
Resultados acumulados	-64,65%	-70,76%	-70,08%	-69,12%
Total Pasivo más Patrimonio	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Estados Financieros Cooperativa PROGRASERVIV

Elaboración: Autoras

3.1.2 Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera PROGRASERVIV

En este aspecto el Estado de Situación Financiera de la Cooperativa (ver Anexo 4) en el período analizado muestra que la cuenta Caja representa un 94,43% de crecimiento del año 2019 con respecto al 2018, mientras que para el 2020 con relación al 2019 disminuyó un 38,07%, esta disminución puede deberse a que en el año 2019 hubo pérdida y por ende

disminución de sus ventas y de su efectivo, mientras que en el 2021 con relación al 2020 incrementa nuevamente su rubro en un 38,06%, Véase Tabla 9. De igual manera, la cuenta Cooperativas de Ahorro y Crédito para el 2019 obtiene un 34,29%, para el año 2020 se reduce en un 67,10% esto responde a la pérdida del 2019 y por ende al dinero que obtiene por sus ventas en el 2020 y para el 2021 presenta una recuperación de 47,71%, mientras que por la cuenta Bancos tiene un comportamiento contrario al anterior para el 2019 disminuye en un 21,44% con relación al año 2018, esta disminución se da por la pérdida ocurrida en el 2019, en el 2020 con relación al 2019 sube en un 89,37%, pero para el año 2021 tiende a bajar nuevamente en un 90,29%, esta situación se da debido a que además de adquirir más mercadería y pagarla al corto plazo, las ventas disminuyeron también en este año y con ello el ingreso de dinero en bancos.

En cuanto al rubro Cuentas por Cobrar la Cooperativa presenta para el 2019 un 31,73%, para el 2020 un incremento en 0,38% y en el 2021 disminuye en un 26,64% así podemos observar que en el 2019 se han incrementado la cartera de crédito a clientes. Además, estos cambios posiblemente se dieron debido a cambio en las condiciones de ventas, como plazos, descuentos, financiación o un cambio en la eficiencia de las cobranzas, misma que provoca una recaudación más o menos efectiva (Ortiz, 2018) . Véase Tabla 9. Por otro lado, el inventario comienza en el 2019 con un decremento en 48,04% y crece en los años 2020 y 2021 en 35,81% y 45,81%, respectivamente. Véase Tabla 9.

Cabe recalcar que la empresa cuenta con un sistema de inventario periódico, el cual se contabiliza cada cierto tiempo y se realiza un conteo físico de las existencias. Además, no se conoce el método de valoración de inventarios para examinar si los cambios que se dan son debido a la cantidad o solamente se presenta un efecto del incremento o disminución en

los precios. Por otro lado, se pueden dar variaciones significativas en los inventarios debido a problemas de distribución, saturación del mercado o avance de la competencia (Ortiz, 2018).

Tabla 9

Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera PROGRASERVIV- Activo Corriente

AÑOS	2019-2018	2020-2019	2020-2021
Activo Corriente	-8,67%	10,94%	0,93%
Caja	94,43%	-38,07%	38,06%
Cooperativas de ahorro y crédito	34,29%	-67,10%	47,71%
Bancos	-21,44%	89,37%	-90,29%
Otras instituciones	-	21,08%	-37,93%
Inversión en cooperativa y sector financiero	-63,83%	82,94%	-26,64%
Cuentas por cobrar	31,73%	0,38%	-26,64%
Inventario	-48,04%	35,81%	45,81%
Otros activos corrientes	6,83%	33,37%	32,03%

Fuente: Estados Financieros Cooperativa PROGRASERVIV

Elaboración: Autoras

Por otro lado, en el Activo no Corriente la cuenta más representativa es la inversión en propiedad planta y equipo que hay un incremento consecutivo en el período 2019, 2020 y 2021 de 10,20%, 13,88% y 25,76% respectivamente. Véase Tabla 10, debido a su bajo nivel de liquidez la cooperativa necesita un mayor financiamiento para invertir en bienes inmuebles.

Tabla 10

Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera PROGRASERVIV- Activo no Corriente

Años	2019	2020	2021
Activo no corriente	-7,73	-4,31%	14,59%
Propiedad, Planta y equipo	10,20%	13,88%	25,76%
(depreciación acumulada)	3,00%	53,52%	40,69%

Activos Intangibles	\$0,00	0,00%	0,00%
---------------------	--------	-------	-------

Fuente: Estados Financieros Cooperativa PROGRASERVIV

Elaboración: Autoras

Con respecto al pasivo, su cuenta más representativa en el pasivo corriente es la de cuentas por pagar a proveedores de bienes, en donde del año 2018 al 2019 incrementó en un 13,11%, del 2019 al 2020 disminuye en un 19,04% y del 2020 al 2021 volvió a subir en un 5,15%, este decremento se da debido a que en este año se ha adquirido menos inventario que en otros años. Finalmente dentro de la cuenta de Patrimonio de la Cooperativa las cuentas principales es la de capital que para el 2019 disminuye un 6,51% con respecto al año 2018, sigue disminuyendo para el 2020 con un 9,89% y casi con el mismo porcentaje incrementa para el 2021 con 9,14% , lo cual significa que los socios han incrementado su compromiso con la cooperativa mediante su aportación, sin embargo la utilidad para los años 2019 y 2020 la variación fue posible calcular pero el valor porcentual no, debido a que cuenta con valores positivos y negativos, lo cual dificulta realizar su cálculo, arrojando pérdida en el 2019 y ganancia en el 2020, mientras tanto, en el 2021 se obtuvo un crecimiento de la utilidad en un 20,92%. En cuanto a la cuenta de resultados acumulados se observó un incremento de 9% para el año 2020, mientras que para el año 2019 y 2021 se mantiene puesto que se registran utilidades, lo que no ocurre en el 2020, es importante mencionar que dicha cuenta representa las pérdidas que la cooperativa ha tenido en los años anteriores previo a este período de análisis. véase en la Tabla 11.

Tabla 11

Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera PROGRASERVIV- Pasivo y Patrimonio

	2019	2020	2021
PASIVO	-1,65%	5,73%	-8,07%
Pasivo corriente	-1,65%	5,73%	-8,07%

Cuentas por pagar a proveedores	13,11%	-19,04%	5,15%
bienes			
Cuentas por pagar	-60,19%	284,78%	-39,43%
PATRIMONIO	-49,95%	64,05%	72,29%
Capital / aportes	-6,51%	-9,89%	9,14%
Reserva irrepatriable	0,00%	0,00%	141,26%
Reservas	7,88%	0,00%	0,00%
Utilidad	0,00%	0,00%	21%
Resultados acumulados	0,00%	9,00%	0,00%
TOTAL DEL PASIVO MAS PATRIMONIO	-8,64%	10,34%	1,39%

Fuente: Estados Financieros Cooperativa PROGRASERVIV
Elaboración: Autoras

3.1.3 Análisis horizontal Estado de Resultados PROGRASERVIV

En el análisis horizontal el Estado de Resultados, para el año 2019 las ventas aumentaron en un 0,10%, pero en el 2020 este valor disminuyó en 13,86%, véase Tabla 12. Esto se puede explicar por la cuenta servicios prestados con IVA en el 2019, valor que incrementó las ventas en ese año. Mientras tanto en el año 2021 esas ventas en servicios con IVA 12% disminuyeron, lo cual causó una disminución en las ventas totales de un 17,12%, véase Tabla 12.

Por otro lado, la utilidad bruta en ventas en el año 2019 se redujo en un 14,16%, debido al aumento de costos, pese a que las ventas se incrementan. No obstante, en el año 2020 la misma tuvo un incremento positivo de 1,36%, esto causado por la disminución en los costos, esto pese a que las ventas se redujeron, caso contrario al año anterior. En el mismo contexto, para el año 2021 esta utilidad nuevamente disminuyó en un 20,14% con respecto al año anterior, véase Tabla 12. Esto causado por la disminución considerable de las ventas y también de los costos de ventas.

Por otro lado, los gastos operacionales se incrementaron en el año 2019 en un 36,09%, véase Tabla 12. Esto debido principalmente al incremento de otros costos indirectos de fabricación que se requieren para el proceso del servicio de alimentación que se brindaba en la fonda como son: transporte y sueldos a terceros. Mientras que para el año 2020 los mismos disminuyen drásticamente en un 53,12%, véase Tabla 12, debido a la reducción en costos al eliminar una fonda utilizada como bodega, pasando los productos directamente a las tiendas. De la misma manera en el año 2021 estos gastos se reducen en un 48,23%, véase Tabla 12, un porcentaje menor que el año anterior, pero considerable.

En cuanto a la utilidad operacional para el año 2019 ésta se vio disminuida en un 26,37% debido al incremento de los gastos operacionales y al decremento de la utilidad bruta en ventas a causa del incremento de costo de ventas. Mientras que para el año 2020 la misma, se ve incrementada en un 25,83%, así mismo debido a la reducción de los gastos operacionales y el incremento de la utilidad bruta en ventas, debido a una disminución en el costo de ventas. Para el año 2021, esta utilidad nuevamente disminuye en un 15,44% debido a la disminución de la utilidad bruta en ventas, misma que decrece por la disminución de Ventas a pesar del decremento de los gastos operacionales, véase Tabla 12.

Con respecto a los gastos generados por la empresa en los años de análisis, en el año 2019 disminuyeron en un 11,36%, mientras que para el 2020 estos se vieron incrementados en un 6,28%, pero al año siguiente nuevamente disminuyeron en un 17,65%, véase Tabla 12. Estas variaciones se dieron principalmente en las cuentas gastos de personal, arrendamientos, mantenimiento y reparación, educación y capacitación y servicios básicos. Por otro lado, la utilidad antes de impuestos disminuye totalmente para el año 2019, debido a la existencia de pérdida del ejercicio y tiene una variación de -\$127.238,28. Mientras que, para el año 2020

la Cooperativa recupera su utilidad y esta tiene una variación de \$98.393,87 en este año. Del mismo modo, para el año 2021 esta utilidad se incrementa en un 20,92% con respecto al año 2020. Asimismo, la utilidad neta muestra estos mismos valores de crecimiento y decrecimiento en los años analizados. La pérdida de la utilidad para el 2019 puede ser explicada por el incremento en los niveles de costos y gastos operacionales, pese a que las ventas son elevadas. En el 2020 estos costos se ven disminuidos y coadyuvieron a la obtención de utilidad pese a que en ese año las ventas se reducen, de igual forma para el año 2021, véase Tabla 12.

Tabla 12

Análisis horizontal Estado de Resultados PROGRASERVIV

Cuentas	Variaciones					
	2019/2018	2020/2019	2021/2020	2019/2018	2020/2019	2021/2020
Ventas Netas	\$4.771,80	-\$678.093,27	-\$721.458,10	0,10%	-13,86%	-17,12%
Costos de Ventas	\$175.432,38	-\$692.118,51	-\$510.162,63	4,76%	-17,94%	-16,12%
Utilidad bruta en ventas	-\$170.660,58	\$14.025,24	-\$211.295,47	-14,16%	1,36%	-20,14%
Gastos operacionales	\$85.077,19	-\$170.415,71	-\$72.542,00	36,09%	-53,12%	-48,23%
Utilidad operacional	-\$255.737,77	\$184.440,95	-\$138.753,47	-26,37%	25,83%	-15,44%
Gastos	-\$102.517,54	\$50.211,77	-\$150.079,53	-11,36%	6,28%	-17,65%
Otros ingresos	\$25.981,95	-\$35.835,31	\$737,12	135,79%	-79,43%	7,94%
Utilidad antes de impuestos	-\$127.238,28	\$98.393,87	\$12.063,18	-100,00%	100,00%	20,92%
Impuesto a la renta	-\$30.719,84	\$14.415,46	\$3.015,80	-100,00%	100,00%	20,92%
Utilidad Neta	-68625,22	83978,405	9047,385	-100,00%	100,00%	20,92%

Fuente: Estados Financieros Cooperativa PROGRASERVIV

Elaboración: Autoras

3.1.4 Análisis Vertical Estado de Resultados PROGRASERVIV

En cuanto al análisis vertical del Estado de Resultados, en el año 2018 el costo de ventas representó un 75,33%, en el 2019 un 78,85%, el año siguiente un 75,11% y el último año un 76,02% del total de ventas, lo cual muestra un nivel alto de costo de ventas y debido a que la empresa se enfoca en el comercio, este costo representa las compras, véase Tabla 13. Mientras que la utilidad bruta en ventas está entre un 21,15% y un 24,89% en el período analizado, véase Tabla 13. Del mismo modo, los gastos operacionales en el 2018 representan un 4,82% de las ventas, incrementan a un 6,56% en el 2019, disminuyen a un 3,57% en el 2020 y vuelven a decrecer a un 2,23% en el 2021. Mientras que los gastos no operacionales tienen una representación mayor llegando a significar un intervalo que va desde un 16,35% hasta un 20,17% en el período analizado, véase Tabla 13.

Por otro lado, la utilidad operacional representó en el 2018 un 19,84% de las ventas, en el 2019 disminuye a un 14,60%, mientras que el 2020 la situación cambia y se recupera esta utilidad mostrando una representatividad de un 21,32% de las ventas y aumentando al 2021 a un 21,75%. Estos incrementos se pueden observar debido a la disminución progresiva a través de los años analizados de los costos de ventas, véase Tabla 13.

Por su parte la utilidad antes de impuestos representa un mínimo de 0,00% hasta un 2,00%, así mismo la utilidad neta cuenta con valores que están desde el 0,00% al 1,5% de las ventas, véase Tabla 13.

Tabla 13

Análisis vertical Estado de Resultados PROGRASERVIV

Cuentas	Años				Variaciones			
	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021
	\$4.887.415,6	\$4.892.187	\$4.214.094	\$3.492.636	100,0	100,0	100,0	100,0
Ventas Netas	1	,41	,14	,04	0%	0%	0%	0%
	-	-	-	-				
Total, costo de ventas	\$3.681.818,6	\$3.857.251	\$3.165.132	\$2.654.969	75,33	78,85	75,11	76,02
	8	,06	,55	,92	%	%	%	%
Utilidad bruta en ventas	\$1.205.596,9	\$1.034.936	\$1.048.961	\$837.666,1	24,67	21,15	24,89	23,98
	3	,35	,59	2	%	%	%	%
	-	-	-	-				
Gastos operacionales	-\$235.739,84	\$320.817,0	\$150.401,3	-				
		3	2	\$77.859,32	4,82%	6,56%	3,57%	2,23%
Utilidad operacional	\$969.857,09	\$714.119,3	\$898.560,2	\$759.806,8	19,84	14,60	21,32	21,75
		2	7	0	%	%	%	%
	-	-	-	-				
Gastos	-\$902.484,13	\$799.966,5	\$850.178,3	\$700.098,8	18,47	16,35	20,17	20,04
		9	6	3	%	%	%	%
Total otros ingresos	\$19.133,31	\$45.115,26	\$9.279,95	\$10.017,07	0,39%	0,92%	0,22%	0,29%
Utilidad antes de impuestos	\$86.506,27	\$40.732,01	\$57.661,86	\$69.725,04	1,77%	0,00%	1,37%	2,00%
25% impuestos	\$30.719,84	\$0,00	\$14.415,46	\$17.431,26	0,63%	0,00%	0,34%	0,50%
Utilidad Neta	\$27.893,21	\$40.732,01	\$43.246,39	\$52.293,78	0,57%	0,00%	1,03%	1,50%

Fuente: Estados Financieros Cooperativa PROGRASERVIV

Elaboración: Autoras

3.2 Análisis de Indicadores

Los principales indicadores de la empresa se analizaron de acuerdo a lo establecido por la Superintendencia de Compañías, los cuales se dividen en indicadores de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad. Los indicadores de liquidez son la Liquidez Corriente y la Prueba Ácida, de Solvencia son el Endeudamiento del Activo, Patrimonio y del Activo Fijo, además del Apalancamiento y Apalancamiento Financiero. Mientras que los de gestión lo conforman la Rotación de Inventarios, de Cartera, de Activo Fijo, de Ventas, Período Medio de Cobranza y Período Medio de Pago y los indicadores de Rentabilidad están constituidos por la Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont), Margen Bruto, Margen Operacional,

Rentabilidad Neta de Ventas, Rentabilidad Operacional del Patrimonio y Rentabilidad Financiera.

3.2.1 Indicadores de liquidez

Este análisis se lo realizó en el período 2018-2021 (ver Anexo 5) y se inició con la interpretación de la liquidez en donde se encuentran el índice de liquidez y la prueba ácida, el primero indica un valor de 1,12 veces en el año 2018, 1,04 en el 2019, 1,10 en el 2020 y 1,20 en el 2021, valores que indican que los activos corrientes pueden cubrir las Cuentas por Pagar a corto plazo de la organización, es decir, por cada dólar de deuda que la empresa tenga con sus acreedores, cuenta con \$1,12, \$1,04, \$1,10 y \$1,20 para cancelar su pasivo corriente, véase Tabla 14. La cantidad de liquidez que requiere una organización va a depender de algunos factores como el tamaño de la misma, acceso a fuentes de financiamiento de corto plazo, líneas de crédito bancario, volatilidad de su negocio, cuando más predecibles son los flujos de efectivo más baja es la liquidez corriente aceptable (Fernanda & Diaz, 2017), en el caso de la cooperativa al ser un negocio de comestibles los ingresos son predecibles.

Para la mayoría de empresas este ratio debe ser mayor a 1, y aceptable entre 1,5 y 2 si es menor que 1,5 quiere decir que habrá peligro en suspensión de pagos por el contrario si es mayor que 3 significa que hay recursos improductivos (Fernanda & Diaz, 2017).

El segundo indicador, la prueba ácida, muestra que por cada dólar de deuda a corto plazo la cooperativa cuenta con \$0,66 en el año 2018, \$0,80 en el 2019, \$0,78 en el 2020 y \$0,70 en el 2021 para pagar las mismas, lo que significa que sin contar con la mercancía que posee para vender la empresa no es muy líquida, sin embargo según (Fernanda & Diaz, 2017) es aconsejable un valor entre 0,8 y 1 e incluso puede ser menor dependiendo del sector al que

pertenece la cooperativa, pero técnicamente si es menor a 0,80 significa que la empresa no puede cumplir con sus pagos a corto plazo.

Este indicador ofrece una mejor medida de la liquidez integral cuando el inventario de la empresa no puede convertirse en efectivo fácilmente, pero si el inventario es líquido, la liquidez corriente sería suficiente para interpretar su liquidez general (Gitman & Zutter, 2012). Véase Tabla 14.

Tabla 14

Indicadores de Liquidez

Años	2018	2019	2020	2021
Índice de liquidez	1,12	1,04	1,10	1,20
Prueba acida	0,66	0,80	0,78	0,70

Elaboración: Autoras

3.2.2 Indicadores de solvencia

Con respecto a los indicadores de solvencia de la Cooperativa, se cuenta con el Endeudamiento del Activo el cual muestra que por cada \$100 que la empresa ha invertido en Activos, los acreedores han financiado un 85,54%, 92,08%, 88,23% y un 79,99% en el 2018, 2019, 2020 y 2021 respectivamente, véase Tabla 15. Esto demuestra que la empresa tiene un nivel alto de dependencia hacia sus acreedores y que dispone de una reducida capacidad de endeudamiento, lo cual implica que la Cooperativa opera con una estructura financiera más arriesgada. Por otro lado, el Endeudamiento Patrimonial indica un valor elevado en el año 2019 de 1162,77%, es decir, que la cooperativa se financia mayormente por el capital de terceros que, por sus socios, véase Tabla 15, mientras que los otros años muestran valores más bajos de endeudamiento, pero la empresa sigue teniendo niveles altos de endeudamiento con sus proveedores principalmente, lo que a su vez indica menor solvencia de la organización. En cuanto al endeudamiento del Activo Fijo, por cada dólar invertido en

activos fijos la cooperativa cuenta con \$3,78 de patrimonio en el año 2018 para el siguiente período este valor disminuyó a \$2,05 y en el 2020 y 2021 se recuperó su valor a \$3,52 y \$5,28, respectivamente, esto indica que la totalidad del activo fijo pudo haberse financiado con el patrimonio de la empresa sin realizar ningún préstamo a terceros, esto debido a que el cociente del indicador es mayor a 1 en todos los años (Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, 2022). véase Tabla 15.

De la misma manera, el apalancamiento arrojó un resultado de 12,63% en el año 2019, lo cual explica que por cada dólar de patrimonio que se han invertido se recibieron \$12,63 en activos, Esto explica el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre los recursos de terceros (Superintendencia de Compañías, 2011), véase Tabla 15. De esta manera, según los valores mostrados en los cuatro períodos de análisis, 6,92% en 2018, 12,63% en 2019, 8,49% en 2020 y 5,00% en el 2021, la cooperativa cuenta con un alto grado de financiamiento por sus recursos externos, véase Tabla 15.

Tabla 15

Indicadores de Solvencia

Años	2018	2019	2020	2021
Endeudamiento del activo	85,54%	92,08%	88,23%	79,99%
Endeudamiento Patrimonial	591,78%	1162,77%	749,38%	399,84%
Endeudamiento del Activo Fijo	\$3,78	\$2,05	\$3,52	\$5,28
Apalancamiento	6,92%	12,63%	8,49%	5,00%

Elaboración: Autoras

3.2.3 Indicadores de gestión

En cuanto a los indicadores de gestión y Rotación de Inventarios, la cooperativa ha rotado 13,71 veces, es decir se ha demorado 27 días para vender su mercancía en el año 2018, 27,65 veces y 13 días en el 2019, 16,71 veces y 22 días en el 2020 y 9,61 veces y 38 días en

el 2021, esto explica y corrobora la liquidez de la cooperativa, de que sus inventarios no son tan líquidos a pesar de que sus productos son de condición perecibles. En cuanto a la Rotación de Cartera presenta un valor de 44,33, mismo que muestra el número de veces en las que su cartera rotó en el año 2018. Cabe recalcar que en este índice solo se tomó en cuenta para el cálculo las Cuentas por Cobrar a Clientes, mientras que las Otras Cuentas por Cobrar no formaron parte, debido a que no constituyen una operación de ventas. Así, para el año 2019 la rotación fue de 17,80 veces, para el año 2020 15,47 y para el año 2021 17,54 veces, valores que indican que la organización en el primer año tuvo una rotación mayor que los años siguientes, es decir, se demoró menos tiempo en cobrar sus cuentas a los clientes. A pesar de ello en el año 2019 ese número de veces baja significativamente a 17,80, mientras que en el 2020 esa disminución es mayor llegando a ser 15,47 veces en las que se cobra a los clientes, véase Tabla 16.

Por otro lado, en el año 2021 el número de veces en los que se cobra incrementa levemente a 17,54 veces, véase Tabla 16. Indicando que la empresa se recuperó en la gestión de cobro con respecto al año anterior.

De la misma manera, el Periodo Medio de Cobranza en el año 2018 es de 8,23 días en los cuales la empresa se tarda en cobrar a sus clientes, en el 2019 se demora 20,51 días, en el 2020 23,60 y en el año 2021 tarda en cobrar 20,81 días, ver Tabla 16. Estos valores indican una variabilidad en la gestión de cobro y no tiene una tendencia específica, los valores disminuyen y aumentan a lo largo de los años. Es decir, la organización se tarda esos días en cada año respectivo para cobrar sus facturas desde que las emite. Es un periodo corto de tiempo aceptable para la empresa y muestra una buena gestión en sus cobros a clientes, a pesar de ello, se puede observar un crecimiento en el período de cobro a lo largo de los años

pudiendo llegar a constituirse una brecha más grande que puede afectar la liquidez de las cuentas por cobrar debido a que la empresa se demorará más tiempo en recuperar el dinero de sus ventas. En el mismo contexto y en virtud que la empresa no cuenta con una política de cobro y pago, se realizó la comparación de acuerdo al periodo de días analizado y se pudo observar que se demora más en pagar que en cobrar y por lo tanto es un indicio de buena gestión.

Para Fernanda & Diaz (2017), una política óptima de las cuentas por cobrar debe tener un equilibrio entre el mayor ingreso por sus ventas y por ende el crecimiento de sus cuentas por cobrar, como también los costos de cobranza, pérdidas por las cuentas incobrables, costos financieros de oportunidad y el riesgo marginal de insolvencia, de esta manera una empresa con una morosidad baja, puede establecer una política de crédito flexible en donde el incremento de sus ventas será mayor a los gastos asociados al crédito y no se arriesga a una insolvencia alta, por otro lado si la morosidad es alta, la política de crédito a aplicarse será restrictiva así se evitará incrementar el riesgo de insolvencia y soportar gastos asociados al crédito que serán mayores al incremento de los ingresos por ventas.

En otro contexto, el indicador de rotación del activo fijo indica un valor de \$188,18 en el año 2018, valor que demuestra que por cada dólar invertido en activos fijos se vendió \$188,18 en dicho año, lo que a su vez explica que la Cooperativa pudo colocar en el mercado 188,18 veces el valor invertido en este rubro, véase Tabla 16, aspecto que se traduce en una eficiente gestión de estos activos. En los siguientes años, los valores de este rubro también son altos, en el año 2019 es \$204,29, en el 2020 \$183,99 y en el 2021 es \$132,91, considerándose así a la empresa eficiente en este tema y por lo tanto capaz de invertir un valor mayor en Activos Fijos y seguir obteniendo ganancias en ventas, véase Tabla 16.

En cuanto, a la Rotación de Ventas los valores obtenidos indican que los activos de la empresa generaron 7,20 veces ingresos por sus ventas en relación a sus activos totales, es decir, que por cada dólar invertido en el activo total se generaron \$7,20 en ventas, esto en el año 2018. De la misma manera en los años 2019, 2020 y 2021, por cada dólar invertido se vende \$7,89; \$6,16 y \$5,03 respectivamente, véase Tabla 16. Ello representa la eficiencia de la gestión del negocio de la cooperativa debido a que sus ventas fueron mayores, resultado de la inversión realizada en activos, sin embargo, cabe recalcar que la cooperativa cuenta con activos prestados los mismos que no se registran en sus balances.

Por último, se analiza el Periodo Medio de Pago de la cooperativa que es de 46 días en el primer año de análisis, 50 días en el segundo, 49 días en el tercer año y 61 en el último año, véase Tabla 16. Estos valores indican que la Cooperativa tiene un alto período de pago, es decir, se demora alrededor de 45 días para pagar a sus acreedores. Así, al comparar este indicador con el periodo medio de cobro a sus clientes, la cooperativa es eficiente porque al momento de cubrir sus pagos a los proveedores, ésta ya les cobró a sus clientes, aquí la política de pagos debe basarse en principios opuestos a la política de cobro sin involucrarse en un tema ético. El objetivo de esta gestión es maximizar el periodo de tiempo comprendido entre la recepción de la mercancía hasta el pago en efectivo de la misma (Fernanda & Diaz, 2017). Véase Tabla 16.

Tabla 16

Indicadores de Gestión

Años	2018	2019	2020	2021
Rotación de inventarios	13,71	27,65	16,71	9,61
Rotación de cartera	44,33	17,80	15,47	17,54
Periodo medio de cobranza	8,23	20,51	23,60	20,81
Rotación del activo fijo	\$188,18	\$204,29	\$183,99	\$132,91
Rotación de ventas	7,20	7,89	6,16	5,03

Periodo medio de pago	45,99	49,65	48,98	61,40
-----------------------	-------	-------	-------	-------

Elaboración: Autoras

3.2.4 Indicadores de rentabilidad

Con respecto a los indicadores de rentabilidad, la empresa muestra que en el año 2018 la Rentabilidad Neta del Activo es del 4,00%, es decir, los activos de la empresa en ese período fueron capaces de conseguir una utilidad de \$0,04 por cada dólar invertido en activos. Mientras que en el año 2019 este valor disminuyó a -\$0,07 indicando que los activos no generaron utilidades en ese año. También, esta disminución en el indicador se puede explicar por el incremento en sus costos de ventas y gastos de operación, por ende, esto ocasionó la pérdida del ejercicio, pese a ello, en el año 2020 obtiene una utilidad de \$0,06, y en el 2021 de \$1,21 sobre la inversión de sus activos, en algunas ocasiones este indicador arroja índices negativos ello se debe a que se considera la utilidad neta en la que sí existe montos altos en gastos no deducibles el impuesto a la renta será elevado y ello resultará un valor menor a la utilidad del ejercicio (Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, 2022). Véase Tabla 17.

Por otro lado, el Margen Bruto indica que la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas es de un 24,67% en el año 2018, es decir la empresa cuenta con un 24,67% de ganancia después de restarle los costos de ventas a las mismas. Este porcentaje es el resultado disponible para pagar los gastos operacionales y administrativos. En los siguientes años, este valor disminuye al 21,15% en el 2019, en el 2020 incrementa nuevamente al 24,89% y en el 2021 disminuye levemente al 23,98%, véase Tabla 17, explicando así el saldo con el que cuenta la empresa para cubrir sus gastos. En el mismo contexto, el Margen Operacional de la empresa para el año 2018 fue de 19,84%, en el 2019 14,60%, en el 2020 21,32% y en el

2021 21,75%, véase Tabla 17. Estos valores indican que por cada dólar de ventas la cooperativa obtiene, \$0,19 de utilidad en el 2018, \$0,14 en 2019, \$0,21 en el 2020 y \$ 0,21 en el 2021, véase Tabla 17, estos valores son bajos y hasta podrían llegar a ser negativos debido a que únicamente se considera los ingresos operacionales menos el costo de ventas y los gastos de administración y ventas, dejando de lado otras fuentes de ingresos que generan mayor utilidad (Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, 2022). En este caso la cooperativa no es tan eficiente porque tiene un elevado nivel de costos y gastos operacionales.

En el análisis de la Rentabilidad Neta de Ventas la cooperativa obtuvo en el año 2018 un índice del 1, explica que se obtuvo un \$0,01 de utilidad por cada dólar que se vendió, una vez deducido sus costos y gastos, lo cual indica un valor bajo de rentabilidad, ventas bajas y costos altos. Para el siguiente año, el 2019 este rubro decrece al -\$0,01 es decir, la empresa no obtuvo utilidades con respecto a las ventas, en el 2020 y 2021 se mantiene con \$0,01 de utilidades sobre ventas, véase Tabla 17. Estos valores reflejan principalmente un nivel bajo de ventas, costos y gastos elevados en los cuatro periodos analizados, especialmente en el año 2019 donde la empresa obtuvo pérdidas, misma que privó a los socios de beneficios.

Por otro lado, la utilidad que tuvieron los socios que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros, es decir, la Rentabilidad Operacional del Patrimonio indica que por cada dólar que los socios invierten mediante su capital obtienen \$9,88 de utilidad en el 2018, \$14,54 en el 2019, \$11,15 en 2020 y \$5,47 en el 2021, lo cual explica que los socios tuvieron un alto rendimiento de su inversión. En el mismo contexto, se analiza la Rentabilidad Financiera, misma que incluye los gastos financieros y que representa un mejor indicador para los socios debido a que este coeficiente muestra el beneficio neto que ellos obtienen de la inversión realizada. De esta manera, en el año 2018 los socios obtuvieron

una utilidad de \$0,28 por cada dólar de inversión, valor relativamente bajo en comparación con el indicador anterior, el cual no contaba con los gastos financieros. En este sentido, la pérdida obtenida en el 2019 provocó que los socios no recibieran beneficios y que su utilidad fuera negativa, misma que fue de un - \$0,83 de su inversión, la cual comparándola con el índice anterior representa un valor inferior. Por otro lado, en el año 2020 la empresa se recupera y obtiene ganancias, brindando a sus socios una utilidad de \$1,14 por cada dólar de inversión, cifra mucho menor al indicador anterior y en el 2021 se reduce esta rentabilidad a \$0,38 de la inversión de los socios, véase Tabla 17. Estos valores muestran datos más reales con referencia a su inversión, en donde se puede observar que las utilidades reales que obtienen son menores al disminuir los gastos financieros e impuestos, siendo así un punto clave para las decisiones de inversión en la empresa.

Tabla 17

Indicadores de rentabilidad

Años	2018	2019	2020	2021
Rentabilidad neta del activo	\$0,04	\$-0,07	\$0,06	\$0,08
Margen Bruto	24,67%	21,15%	24,89%	23,98%
Margen Operacional	19,84%	14,60%	21,32%	21,75%
Rentabilidad Neta de Ventas	\$0,01	\$-0,01	\$0,01	0,01%
Rentabilidad operacional del patrimonio	\$9,88	\$14,54	\$11,15	\$5,47
Rentabilidad financiera	\$0,28	\$-0,83	\$1,14	\$0,38

Elaboración: Autoras

3.3 Análisis de indicadores entre la Cooperativa, el sector y la empresa DELBAK.

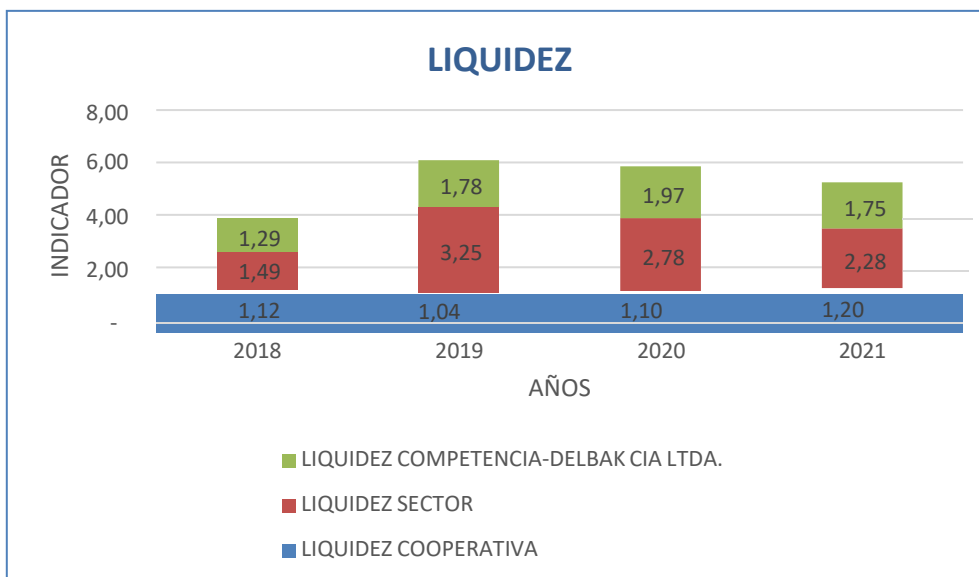
Para el análisis de la Cooperativa con el sector de la Economía Popular y Solidaria se seleccionaron diferentes filtros, los cuales se refieren al tipo de organización a la que pertenece la Cooperativa que se encuentra dentro de la clase con su mismo nombre, la categoría a la que se dedica que es el consumo, la subcategoría es de bienes y productos y

finalmente el área geográfica en donde se encuentran las cooperativas, la cual sería a nivel nacional. Por otro lado, se consideró también para dicho análisis los estados de Situación Financiera y de Resultados de una empresa competente del mismo modelo de negocio, la empresa DELBAK Cia Ltda.

Para el análisis se utilizaron los siguientes indicadores: liquidez, solidez, apalancamiento externo e interno, endeudamiento patrimonial, rentabilidad sobre el activo, rentabilidad sobre ventas y rentabilidad sobre el patrimonio, mediante los cuales se realizó una comparación del desempeño financiero de la cooperativa, de los competidores pertenecientes a la industria nacional y frente a una empresa competidora denominada DELBAK Cía. Ltda. Así, en el análisis se puede observar en cuanto a la liquidez que la cooperativa se encuentra en el tercer lugar en comparación con su competencia que está en segundo y el primer lugar lo ocupa el sector, es decir, por cada dólar que la cooperativa debe pagar en el corto plazo, la misma en el año 2018 cuenta con \$1,12, en el 2019 con \$1,04, en 2020 con \$1,10 y en el 2021 cuenta con \$1,20, es decir la cooperativa no cuenta con la suficiente liquidez para afrontar sus obligaciones a corto plazo, pero al ser mayor de \$1 es aceptable, véase Figura 3.

Figura

Comparación de Liquidez Cooperativa, competencia y sector

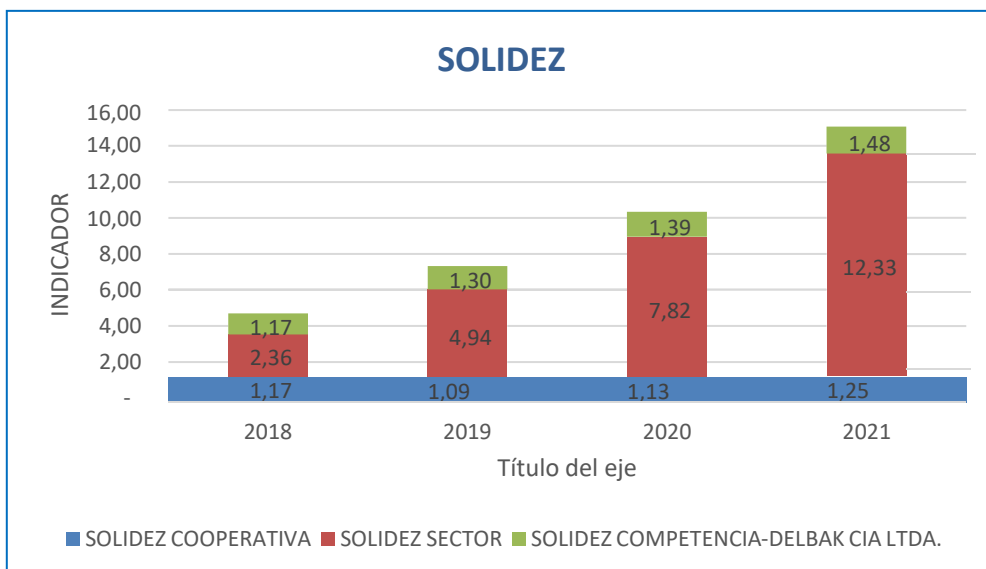


Elaboración: Autoras

En cuanto a la solidez los tres ocupan los mismos puestos, la cooperativa mantiene el último lugar con una capacidad de pago a corto y largo plazo de 1,17 en el año 2018, 1,09 en el 2019, 1,13 en el 2020 y 1,25 en el 2021 lo que indica que su consistencia financiera no es tan aceptable como la del sector y su competencia, véase Figura 4.

Figura

Comparación de la Solidez de la Cooperativa, competencia y sector

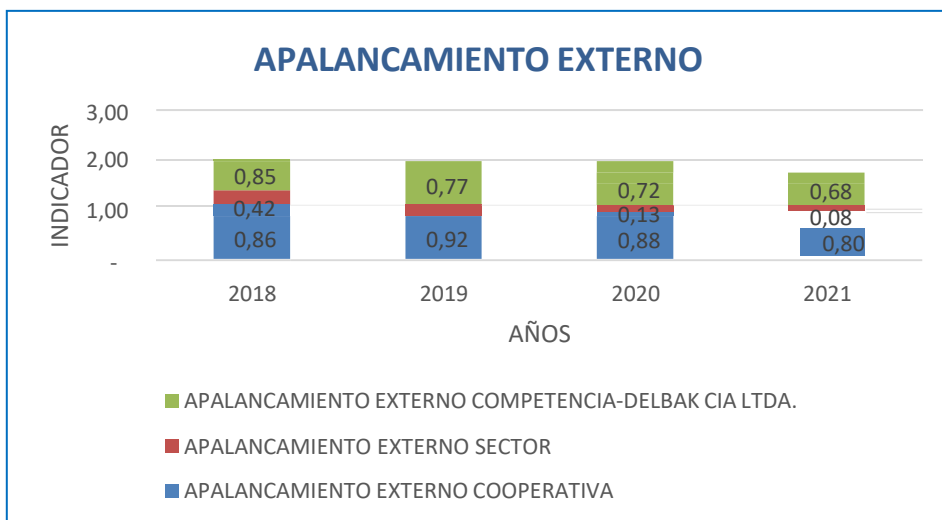


Elaboración: Autoras

Al analizar el apalancamiento externo se observa que la cooperativa se financia más con sus acreedores de corto plazo que con su propio capital, así en el periodo analizado presenta un 86,00% en el 2018; 92,00% en el 2019; 88,00% en el 2020 y un 80,00% en el 2021 frente al sector y a su competencia que presentan indicadores más bajos es decir que estos últimos se financian en menor proporción con sus acreedores a corto plazo, véase Figura 5.

Figura

Comparación del apalancamiento externo de la Cooperativa, la competencia y el sector

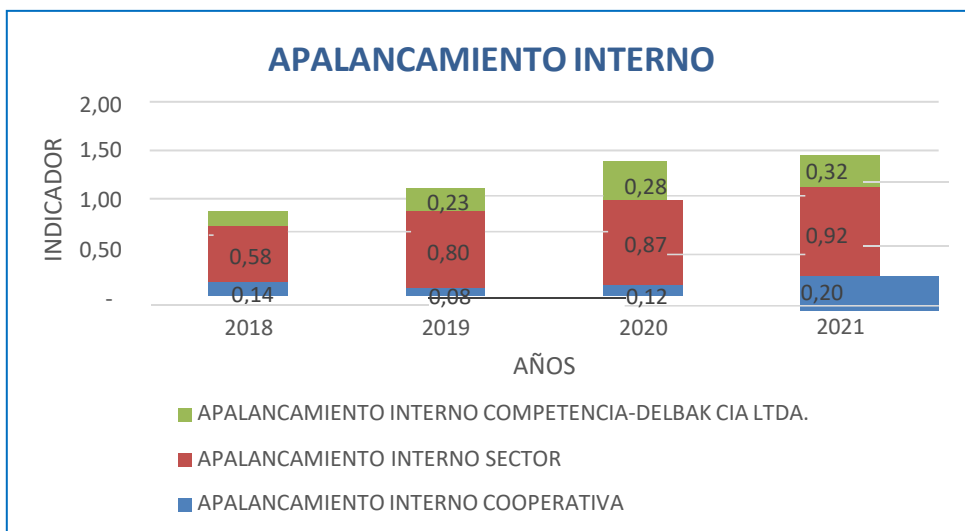


Elaboración: Autoras

Por otro lado, analizando el apalancamiento interno de la cooperativa se observa que la misma financia sus deudas con el 14,00% en el 2018, 8,00% en 2019, 12,00% en 2020 y con el 20,00% en el 2021, con sus recursos propios como capital o aportaciones de sus socios, en el caso de su competencia la situación es parecida, mientras que en el sector el financiamiento propio es mayor que el que mantiene con sus acreedores, véase Figura 6.

Figura

Comparación del apalancamiento interno de la Cooperativa, competencia y el sector

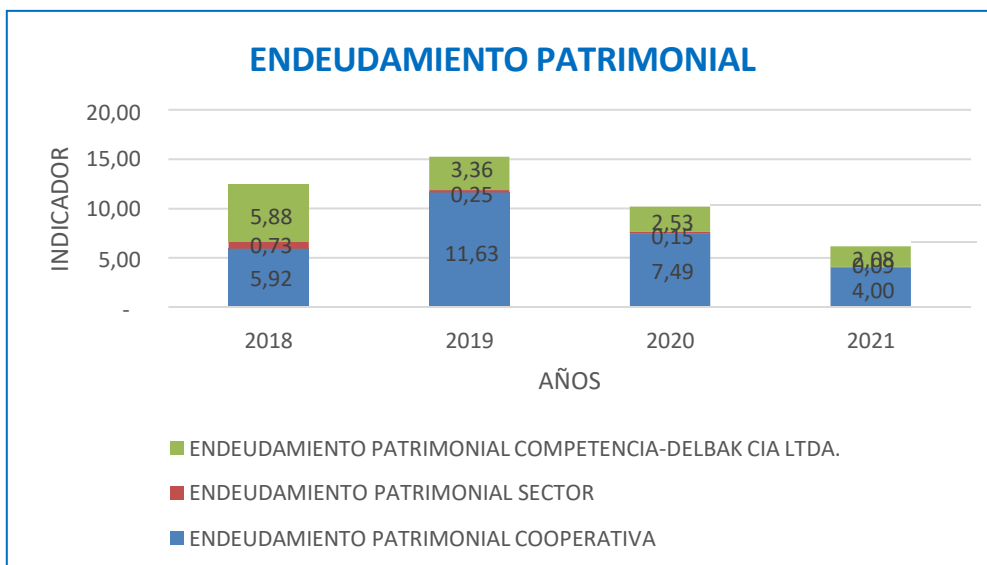


Elaboración: Autoras

Con relación al endeudamiento del Patrimonio la cooperativa presenta un alto compromiso de sus socios así como el nivel de riesgo de las partes que financian las operaciones en el año 2018 presenta un 5,95% en el 2019 un 11,63%, en el 2020 un 7,49% y en el 2021 un 4,00% frente a los otros escenarios comparativos este es el que mayor valor representa y se debe a que la cooperativa se está financiando de sobremanera con sus acreedores de corto plazo y en menor volumen con sus recursos propios, véase Figura 7.

Figura

Comparación del endeudamiento patrimonial de la Cooperativa, competencia y el sector

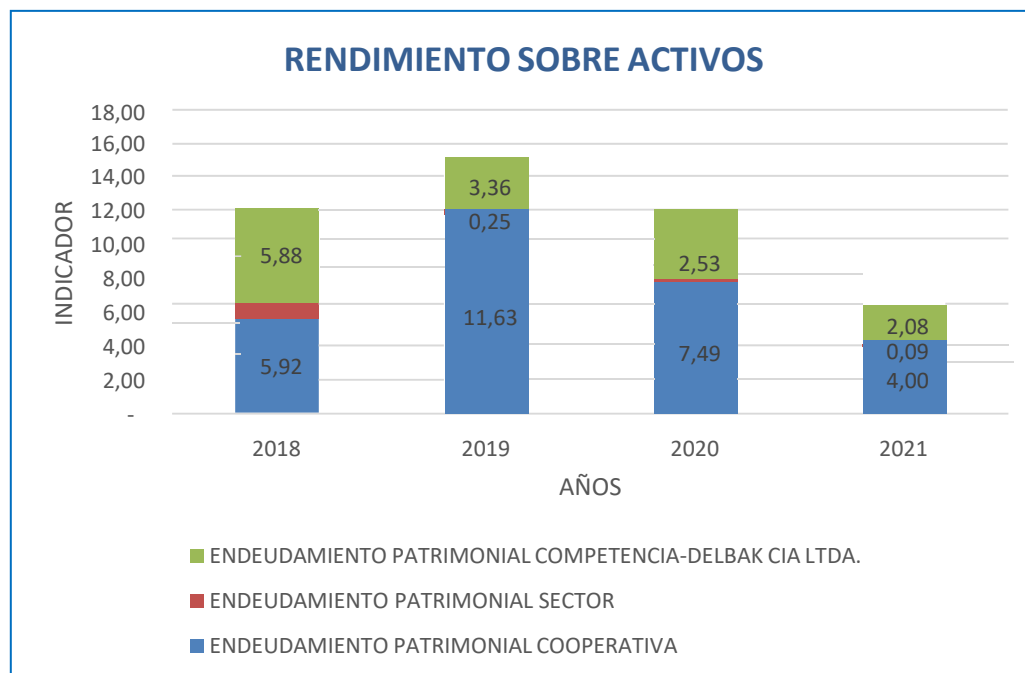


Elaboración: Autoras

La rentabilidad del activo de la cooperativa en el 2018 es de 0,04, en el 2019 de -0,07, en el 2020 de 0,06 y en el 2021 de 1,21, es decir en el primer año por cada dólar invertido en activos la utilidad es de 0,04\$, en el segundo es de -0,07\$, en el tercero de 0,06\$ y en el último año es de \$1,21 se encuentra en una situación considerable por lo que el sector presenta en todos los años valores negativos y la competencia presenta valores considerablemente bajos, véase Figura 8.

Figura

Comparación de la rentabilidad del activo de la cooperativa, competencia y el sector

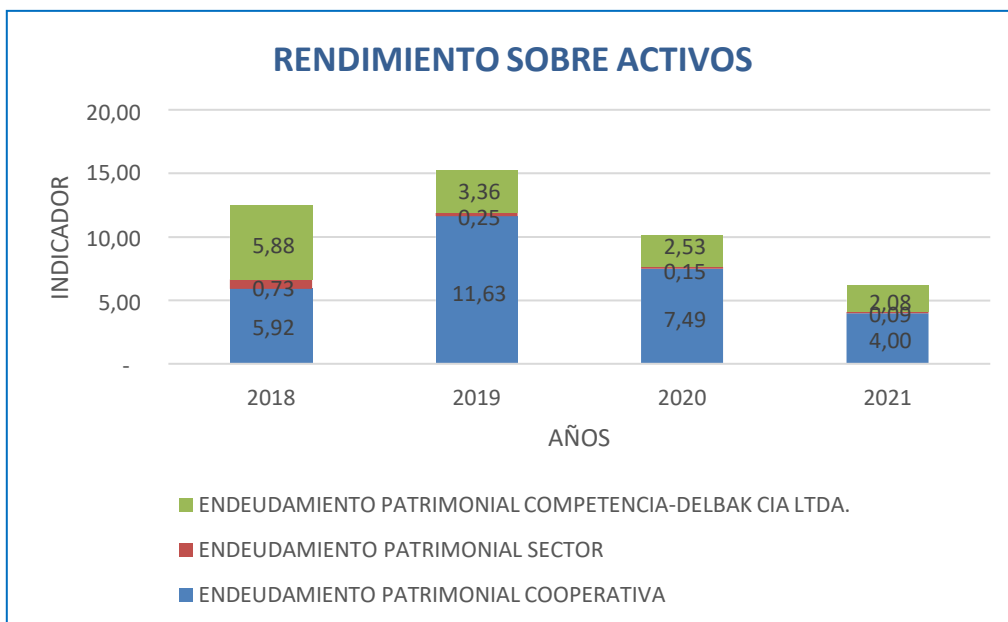


Elaboración: Autoras

El rendimiento sobre ventas de la cooperativa es bajo frente a su competencia pero mayor a la del sector que se encuentra en todos los años con valores negativos, así para el año 2018, 2020 y 2021 la cooperativa presenta \$0,01 de utilidad por cada dólar en sus ventas y para el año 2019 -\$0,01 de pérdida por cada dólar de ventas, cabe señalar que en este año se da también una pérdida del ejercicio en general, y pese a que en los otros años si se registra utilidad, estos valores se deben a que para el análisis del indicador se toma la utilidad neta, es decir restándole todos los gastos e impuestos, lo que hace que se reduzca el índice, lo mismo ocurre en el indicador anterior y en el de rentabilidad del patrimonio sobre todo en el análisis del sector, mientras que los índices de la competencia se mantienen positivos, véase Figura 9.

Figura

Comparación del rendimiento sobre ventas de la cooperativa, competencia y sector

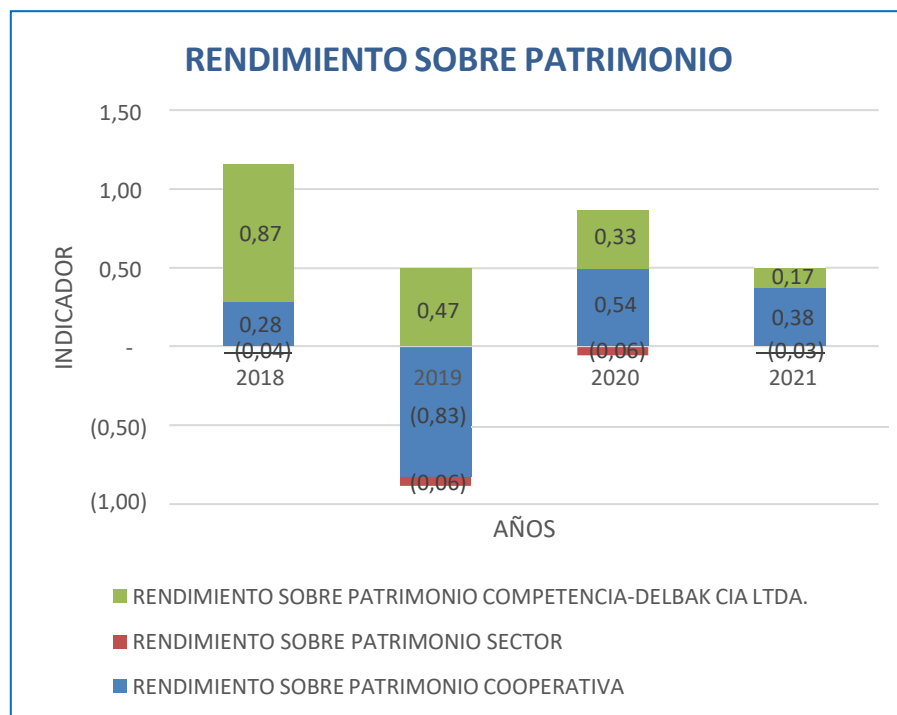


Elaboración: Autoras

Finalmente, el indicador de rendimiento sobre el patrimonio de la cooperativa indica que por cada dólar que los socios aportan de capital se obtiene \$0,28 de utilidad en el 2018, \$ 0,83 de pérdida en el 2019, \$0,54 de utilidad en el 2020 y \$0,38 de utilidad en el 2021, esto corrobora que la cooperativa se financia en menor medida con sus recursos propios, un situación casi parecida ocurre con DELBAK su competencia, mientras que en el sector el índice se mantiene negativo debido a que en los dos indicadores anteriores de rendimiento se consideran las utilidades netas después de ser restadas de sus gastos e impuestos, que en este caso en los cuatro años han sido altos lo que ha ocasionado que sus indicadores sean negativos, véase Figura 10.

Figura 8

Comparación del rendimiento sobre patrimonio de la cooperativa, competencia y el sector



Elaboración: Autoras

3.4 Plan de inversión

Para que la cooperativa pueda realizar la compra de los activos necesarios para sus actividades normales, como son equipos de computación, maquinarias y herramientas y muebles y enseres se elaboró un plan de inversión en el cual se muestra la cantidad de activos requeridos, su precio de adquisición, incluyendo costos de transporte e instalación y su valor total, véase Tabla 18.

Para esta inversión se realizó cotizaciones mediante correo electrónico (ver Anexos 3-17), redes sociales y visitas presenciales a las empresas que ofertan los diferentes activos

en la ciudad de Cuenca y también fuera de ella. Se tomó los precios menores, debido a que a la empresa le conviene adquirir a precios bajos para que de esta manera se pueda financiar de forma externa en virtud de que cuentan con un bajo aporte de los socios y esto dificulta el pago de sus obligaciones en la cooperativa y exige a la misma financiarse externamente.

Así, se estimó un valor total de inversión de \$199.978,00 de los cuales la mayor carga está en las maquinarias y herramientas con un valor de \$144.426,00 debido a que los activos de mayor precio son los fríos, mismos que ayudan al mantenimiento de los alimentos como verduras, frutas y carnes, llegando a costar en promedio \$33.584,00 cada equipo. Mientras que muebles y enseres y equipos de computación acumulan un valor total de \$55.552,00 entre los dos, véase Tabla 18.

También, la cantidad mayor de activos se concentra en medias góndolas, góndolas enteras y equipos de computación con 64, 61 y 24 unidades respectivamente. Mientras que activos como fríos, cabeceras de góndolas y escritorios constituyen 11, 21, y 15 unidades correspondientemente, véase Tabla 18.

Tabla 18

Plan de inversión de Activos

Activos	Cantidad de Activos	Valor unitario	Valor Total Activos
Equipos de computación	24		\$20.280,00
Equipos de computación	24	\$845,00	\$20.280,00
Maquinaria y herramientas	30		\$144.426,00
Balanza cajas	8	\$278,00	\$2.224,00
Balanza carnes	3	\$966,00	\$2.898,00
Balanza de piso	1	\$440,00	\$440,00
Balanza etiquetadora	2	\$966,00	\$1.932,00
Empacadora	4	\$124,00	\$496,00
Empacadora al vacío	1	\$2.100,00	\$2.100,00

Fríos	11		\$134.336,00
Muebles y enseres	173		35272,00
Cabeceras	21	\$196,00	\$4.116,00
Escritorios	15	\$100,00	\$1.500,00
Estantes	2	\$66,00	\$132,00
Góndolas	61	\$240,00	\$14.640,00
Medias góndolas	64	\$196,00	\$12.544,00
Mesas de acero inoxidable	2	\$210,00	\$420,00
Puntos de cobro	8	\$240,00	\$1.920,00
Total general	227		\$199.978,00

Nota. El precio unitario de los fríos, no se presenta debido a que los mismos son de diferentes presentaciones por lo tanto solo se presenta el valor total de estos. Elaboración: Autoras

3.5 Depreciación

Para la depreciación de los activos se tomó en cuenta que estos tienen diferentes años de vida útil y se clasificó en tres grupos: maquinaria y herramientas, muebles y enseres y equipos de computación. Es por ello, que la depreciación para los mismos, en el período propuesto de 5 años, se calculó mediante el método de línea recta, es decir, se tomó el valor de la adquisición del activo entre su vida útil, lo cual dio como resultado una depreciación anual de \$14.442,60 en maquinarias y herramientas, \$3.527,20 en muebles y enseres y \$4.056,00 en equipos de computación, véase Tabla 19. En el mismo contexto, el valor en libros o valor contable se determinó mediante el cálculo contable que consiste en la diferencia entre el valor de adquisición del activo y su depreciación acumulada, para el período de 5 años de duración del proyecto arroja un valor de \$89.849,00, es decir, indica la cantidad monetaria a la cual se pueden vender esos activos al final del período del proyecto, véase Tabla 19.

Tabla 19

Depreciación de los activos

Bien	V. adquisición	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en libros o valor contable
Maquinaria y herramientas	\$144.426,00	\$14.442,60	\$72.213,00	\$72.213,00
Muebles y Enseres	\$35.272,00	\$3.527,20	\$17.636,00	\$17.636,00
Equipo de Computación	\$20.280,00	\$4.056,00	\$20.280,00	\$0,00
Total	\$199.978,00	\$22.025,80		\$89.849,00

Elaboración: Autoras

3.6 Financiamiento

El financiamiento para la compra de estos activos según el gerente de la Cooperativa, será de aproximadamente un 25,00% con fondos propios y el 75,00% restante con financiamiento externo. Es decir, \$49,994.50 tendrán que aportar los socios u obtener de las utilidades y \$149,983.50 solicitar a una cooperativa financiera o banco, para cubrir el total de inversión que es de \$199,978.00, véase Tabla 20.

Para este financiamiento, las instituciones financieras Cooperativa JEP, BAN Ecuador, Jardín Azuayo, Cooperativa CREA y Banco del Pacífico, ubican a la empresa en una categoría Crédito Comercial Empresarial, la cual abarca operaciones de crédito productivo a personas naturales obligadas a llevar Contabilidad o a las empresas que cuentan con un nivel de ventas entre \$1.000.000,00 y \$5.000.000,00 con el 9,60% de tasa de interés en promedio (Banco Central del Ecuador, 2021). La Cooperativa ingresa en este rango de ventas anuales mostradas en sus balances en los años de análisis y por lo tanto es candidata para este tipo de préstamo. Pero, se debe tener en cuenta que las cooperativas y bancos requieren de la Cooperativa un bien inmueble para otorgar el préstamo requerido, esto dificulta el proceso debido a que la misma, no cuenta con este tipo de bien, por lo que la

cooperativa deberá acoplarse a otras alternativas de préstamo las cuales ofrecen montos máximos de hasta \$30.000,00 sin necesidad de poseer un bien inmueble como garantía.

De esta manera, la alternativa más viable para la Cooperativa es la solicitud de préstamo a varias instituciones financieras al mismo tiempo. Entre las 5 instituciones financieras se alcanzará un monto de \$150.000,00 el mismo que se puede solicitar sin garantía debido a que la Cooperativa no cuenta con garantía hipotecaria. Por otro lado, los \$50.000,00 restantes se obtendrán de los socios o de las utilidades para cubrir el monto total de la inversión.

También, la Cooperativa podría asociarse con sus actuales empresas surtidoras y otras adicionales para solicitar prestación de activos de refrigeración. Debido a que estos tienen un costo más elevado respecto a los demás activos a comprar e incrementan el monto de financiación. Las empresas con las cuales puede asociarse para solicitar esta prestación son las principales marcas de lácteos, carnes, conservas y embutidos, como son Lácteos San Antonio, Tonicorp, Embutidos la Italiana, Piggis, Embuandes, La Europea, entre otras. De esta manera, la Cooperativa necesitaría menos monto de préstamo y contaría con un remanente para invertir en otras áreas de la organización.

Teniendo en cuenta la alternativa anterior, la solicitud de activos fríos quedaría disminuida y en cada tienda se necesitarían menos activos. Es decir, si antes se tenía un requerimiento de 5 frigoríficos para la tienda Gonzales Suárez, solo se comprarían 4, 3 en la tienda Monay de una totalidad de 4 unidades. De la misma manera, en la tienda Puertas del Sol se necesitaban 4 fríos, de los cuales se comprarían únicamente 2, y finalmente en la tienda Santa María eran necesarios 2 fríos y se compraría 1.

Tabla 20

Financiamiento del proyecto

Financiación del proyecto		Inversión
Fondos propios	25,00%	\$ 49.994,50
Préstamo	75,00%	\$ 149,983.50
Total Inversión	100%	\$ 199,978.00

Elaboración: Autoras

3.7 Amortización

Para el pago de una obligación financiera, se acuerdan condiciones para su ello, requiriendo así, datos fundamentales entre ellos el monto de la deuda, el tiempo de duración, los costos financieros, los cuales constituyen la tasa de interés cobrada en la operación financiera y por último la forma de pago de las cuotas (Meza, 2013).

3.7.1 Tabla de amortización

La amortización del préstamo de la organización se realiza para las 5 instituciones financieras consultadas las cuales son: Cooperativa JEP, Cooperativa Jardín Azuayo, Ban Ecuador, Cooperativa CAJA y Banco del Pacífico, las cuales cuentan con diferentes tasas de interés dependiendo del tipo de crédito que se vaya a solicitar en el caso de la Cooperativa PROGRASERVIV según las instituciones financieras consultadas, la ubican en la categoría PYMES. En base a estos datos, se realizó la amortización de las 5 instituciones financieras, con sus respectivas tasas de interés, un plazo de 5 años, que dura el proyecto, el monto solicitado a cada una es de \$30.000,00 y con cuotas fijas. Véase Tabla 21.

Así, en la Cooperativa JEP, la organización tendrá que cancelar un valor anual de \$7.792,29 por el período de 5 años, véase Tabla 22. Asimismo, a la Cooperativa Jardín Azuayo la organización deberá cancelar un valor total anual de \$7.891,70, véase Tabla 23, a BAN Ecuador un pago total de \$7.865,46, véase Tabla 24, a la Cooperativa CAJA un valor

de \$7.813,09, véase Tabla 25 y por último al Banco del Pacífico una cuota de \$7.807,06, véase Tabla 26, a una tasa efectiva anual de 9,40%, 9,89%, 9,76%, 9,50%, 9,47% respectivamente, véase Tabla 21.

Tabla 21

Tasa de interés, instituciones financieras

Institución financiera	Tasa de interés activa	Monto a solicitar
Cooperativa JEP	9,40%	\$30.000
Cooperativa Jardín		
Azuayo	9,89%	\$30.000
BAN Ecuador	9,76%	\$30.000
Cooperativa CAJA	9,50%	\$30.000
Banco del Pacífico	9,47%	\$30.000
	9,60%	\$150.000

Nota: Tasas obtenidas de las instituciones financieras mediante visitas a las mismas, en la Tabla, el valor 9,60% es un promedio de las tasas, mientras que los \$150.000 es el monto aproximado total a solicitar a todas estas organizaciones. Elaboración: Autoras.

Tabla 22

Tabla de amortización Cooperativa JEP

Tabla de amortización					
	1	2	3	4	5
Saldo inicial	\$30.000,00	\$25.027,01	\$19.586,56	\$13.634,71	\$7.123,39
Pago total	\$7.792,99	\$7.792,99	\$7.792,99	\$7.792,99	\$7.792,99
Pago interés	\$2.820,00	\$2.352,54	\$1.841,14	\$1.281,66	\$669,60
Pago capital	\$4.972,99	\$5.440,45	\$5.951,85	\$6.511,32	\$7.123,39
Saldo final	\$25.027,01	\$19.586,56	\$13.634,71	\$7.123,39	\$0,00

Elaboración: Autoras

Tabla 23

Tabla de amortización Cooperativa Jardín Azuayo

Tabla de amortización					
	1	2	3	4	5
Saldo inicial	\$30.000,00	\$25.075,30	\$19.663,55	\$13.716,58	\$7.181,45
Pago total	\$7.891,70	\$7.891,70	\$7.891,70	\$7.891,70	\$7.891,70

Pago interés	\$2.967,00	\$2.479,95	\$1.944,73	\$1.356,57	\$710,25
Pago capital	\$4.924,70	\$5.411,75	\$5.946,97	\$6.535,13	\$7.181,45
Saldo final	\$25.075,30	\$19.663,55	\$13.716,58	\$7.181,45	\$0,00

Elaboración: Autoras

Tabla 24

Tabla de amortización BAN Ecuador

Tabla de amortización					
	1	2	3	4	5
Saldo inicial	\$30.000,00	\$25.062,54	\$19.643,18	\$13.694,89	\$7.166,05
Pago total	\$7.865,46	\$7.865,46	\$7.865,46	\$7.865,46	\$7.865,46
Pago interés	\$2.928,00	\$2.446,10	\$1.917,17	\$1.336,62	\$699,41
Pago capital	\$4.937,46	\$5.419,36	\$5.948,29	\$6.528,84	\$7.166,05
Saldo final	\$25.062,54	\$19.643,18	\$13.694,89	\$7.166,05	\$0,00

Elaboración: Autoras

Tabla 25

Tabla de amortización de Cooperativa CAJA

Tabla de amortización					
	1	2	3	4	5
Saldo inicial	\$30.000,00	\$25.036,91	\$19.602,32	\$13.651,45	\$7.135,24
Pago total	\$7.813,09	\$7.813,09	\$7.813,09	\$7.813,09	\$7.813,09
Pago interés	\$2.850,00	\$2.378,51	\$1.862,22	\$1.296,89	\$677,85
Pago capital	\$4.963,09	\$5.434,59	\$5.950,87	\$6.516,20	\$7.135,24
Saldo final	\$25.036,91	\$19.602,32	\$13.651,45	\$7.135,24	\$0,00

Elaboración: Autoras

Tabla 26

Tabla de amortización Banco del Pacífico

Tabla de amortización					
	1	2	3	4	5
Saldo inicial	\$30.000,00	\$25.033,94	\$19.597,60	\$13.646,43	\$7.131,69
Pago total	\$7.807,06	\$7.807,06	\$7.807,06	\$7.807,06	\$7.807,06
Pago interés	\$2.841,00	\$2.370,71	\$1.855,89	\$1.292,32	\$675,37
Pago capital	\$4.966,06	\$5.436,34	\$5.951,17	\$6.514,74	\$7.131,69
Saldo final	\$25.033,94	\$19.597,60	\$13.646,43	\$7.131,69	\$0,00

3.8 Flujo de caja

Constituye una herramienta necesaria para observar las variaciones de los recursos financieros de un proyecto, los cuales pueden ser tanto ingresos como egresos, durante su desarrollo, mismos que pueden ser determinados de forma, mensual, anual o de acuerdo a la conveniencia de la empresa (Luis & Moncayo, 2010). La Cooperativa aplica una decisión de reemplazo de sus activos, los cuales pertenecen a la Institución de Economía Popular y Solidaria y fueron prestados a la organización en sus inicios hasta que esta pueda obtener su punto de equilibrio, aspecto que se cumplió y por lo tanto debe devolverlos y adquirir activos por su cuenta. Para ello se realiza un flujo de caja que muestra el desarrollo del proyecto en un período de 5 años.

Es así que, en la realización del flujo de caja se tomó en cuenta la inversión a efectuarse en la Cooperativa, que constituye un monto de \$199.978,00, el cual incluye los valores de maquinaria y herramientas, muebles y enseres y equipos de computación. También, se incluyen las diferentes cuentas y sus proyecciones entre las que están la cuenta ventas, otros ingresos, costos de ventas, costos de mantenimiento, y la depreciación, para estas proyecciones se utilizó el método de regresión con datos históricos de años anteriores que la Cooperativa proporcionó.

De esta manera, se puede observar que los ingresos para el período de 5 años tienden a disminuir, indicando que la Cooperativa tiene menores ventas cada año, pero también los costos y gastos se reducen. El servicio de la deuda, es igual para todos los años y su valor es de \$39.035,29, la depreciación de activos es de \$22.025,80 cada año, antes de impuestos, esto debido a que se toma en cuenta solo los activos en los cuales se va a invertir y los activos

propios de la empresa ya están implícitos en los gastos, mientras que después de impuestos su valor incrementa a \$32.241,63 porque se incluyen los activos propios para este cálculo, véase Tabla 27. Se toma en cuenta la depreciación, debido a que es necesaria para una reducción de pago de impuestos, lo cual ayuda a la empresa a pagar menos en este valor y a obtener mayores ganancias (Sappag Chain, 2011). Además, la depreciación es un valor no desembolsable por lo que se suma a la utilidad después de impuestos, para obtener el flujo de caja (Meza, 2013).

Del mismo modo, se determinó el valor en libros de los activos al final del período que constituye un valor de \$89.849,00, el cual indica el monto al que los activos se pueden vender al finalizar los 5 años. También, se calculó el flujo de caja acumulado para poder obtener el período de recuperación, mismo que indica el tiempo en el cual la empresa puede empezar a obtener resultados positivos de su inversión. Véase Tabla 27.

El plan de inversión de los activos se considera de forma general, debido a que los activos que ocupa la cooperativa actualmente son prestados y que el tiempo del mismo concluyó, es por ello que la cooperativa se ve en la necesidad de adquirir todos los activos sin prioridad de algunos solamente, de ser otra la situación, la organización pudiese realizar la inversión de manera parcial, es decir comprando cada año un cierto grupo de activos (ver Anexo 7).

Tabla 27

Flujo de caja proyectado Cooperativa PROGRASERVIV

	0	1	2	3	4	5
Ingresos	\$0,00	\$4.277.224,28	\$4.235.543,54	\$4.193.862,80	\$4.152.182,06	\$4.110.501,32
ventas		\$4.254.970,81	\$4.212.044,42	\$4.169.118,03	\$4.126.191,64	\$4.083.265,25
otros ingresos		\$22.253,47	\$23.499,12	\$24.744,77	\$25.990,42	\$27.236,07
Egresos	\$199.978,00	\$4.082.254,31	\$4.054.769,75	\$4.027.285,20	\$3.999.800,64	\$3.972.316,09
Costo de Ventas		\$3.314.178,47	\$3.305.783,68	\$3.297.388,89	\$3.288.994,11	\$3.280.599,32
costo de Manten.		\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00
Gastos		\$767.975,84	\$748.886,07	\$729.796,30	\$710.706,54	\$691.616,77
Inversión	\$199.978,00					
Maquinaria y Equipo	\$144.426,00					
Muebles y Enseres	\$35.272,00					
Equipo de Computación	\$20.280,00					
Servicio de la deuda		\$39.035,29	\$39.035,29	\$39.035,29	\$39.035,29	\$39.035,29
Gasto financiero		\$14.205,00	\$11.853,57	\$9.279,46	\$6.461,58	\$3.376,85
Pago de capital		\$24.830,29	\$27.181,72	\$29.755,83	\$32.573,71	\$35.658,44
Depreciación (-)		\$22.025,80	\$22.025,80	\$22.025,80	\$22.025,80	\$22.025,80
Utilidad antes de impuestos		\$133.908,88	\$119.712,69	\$105.516,51	\$91.320,33	\$77.124,14
25% Impuesto a la Renta		\$33.477,22	\$29.928,17	\$26.379,13	\$22.830,08	\$19.281,04
Utilidad después de impuestos	-\$199.978,00	\$100.431,66	\$89.784,52	\$79.137,38	\$68.490,24	\$57.843,11
Depreciación (+)		\$32.241,63	\$32.241,63	\$32.241,63	\$32.241,63	\$32.241,63
activos propios		\$10.215,83	\$10.215,83	\$10.215,83	\$10.215,83	\$10.215,83
activos de inversión		\$22.025,80	\$22.025,80	\$22.025,80	\$22.025,80	\$22.025,80
Valor residual						\$89.849,00
Total Flujo Efectivo	-\$199.978,00	\$132.673,28	\$122.026,15	\$111.379,01	\$100.731,87	\$179.933,73
Flujo acumulado	-\$199.978,00	-\$67.304,72	\$54.721,43	\$166.100,44	\$266.832,31	\$446.766,04

Elaboración: Autoras

3.8.1 Tasa de descuento

La tasa de descuento es el rendimiento esperado de un proyecto, también denominada rendimiento requerido del proyecto o costo de capital, los cuales se refieren a la aceptación del mismo si este genera un rendimiento por encima de lo que requerido obtiene lo necesario para el pago a inversionistas y otros proveedores de capital (Ross & Westerfield, 2012).

3.8.2 Estimación de beta

Para estimar la beta de la fórmula del modelo CAPM, es decir, estimar la beta patrimonial de la Cooperativa, se lo realizó a través de betas referenciales de la industria a la que pertenece la Cooperativa, y se obtuvo este valor de la página del profesor Aswath Damodaran.

A partir de estos valores se puede calcular el Modelo CAPM, es decir, la rentabilidad esperada para la empresa, mediante la siguiente fórmula (Sappag Chain, 2011):

$$Ku = R_f + B_u(R_m - R_f) + R_p$$

Donde:

Ku es el rendimiento esperado de la industria

R_f es la tasa libre de riesgo

R_m es la rentabilidad del mercado

B_u es la beta de la industria desapalancado

R_p es el riesgo país en Ecuador

3.8.3 Tasa libre de riesgo

Es la rentabilidad promedio de los bonos de Estados Unidos de los últimos 10 años, el cual tiene un valor de 2,15%, véase Tabla 28.

Tabla 28

Tasa libre de riesgo

Año	Rentabilidad bono tesoro EEUU %
Enero 2011	3,374
Enero 2012	1,795
Enero 2013	1,985
Enero 2014	2,644
Enero 2015	1,639
Enero 2016	1,923
Enero 2017	2,466
Enero 2018	2,713
Enero 2019	2,633
Enero 2020	1,505
Enero 2021	1,071
Tasa libre de riesgo	2,158

Elaboración: Autoras

3.8.4 Rentabilidad del mercado

El rendimiento esperado del mercado es la suma de la tasa libre de riesgo más una compensación por el riesgo inherente al portafolio de mercado (Ross & Westerfield, 2012). Se tomó en cuenta los valores de rendimiento del índice S&P 500 de Estados Unidos, debido a que en Ecuador no existen indicadores de rentabilidad del mercado de acciones de largo plazo y confiables, ni series históricas suficientes (Sappag Chain, 2011), a esto, se debe sumar el riesgo país para que se ajuste al mercado. Este valor fue de 37,28%.

3.8.5 Beta

Para este valor se tomó en cuenta las betas de la página damodaran.com paramercados emergentes, en donde se obtuvo la beta desapalancado de la industria del Retail (Grocery and Food), actividad a la que se dedica la organización, es decir, al comercio al por menor de productos alimenticios. Este valor fue de 0,56.

Así, aplicando estos datos a la fórmula del CAPM, el rendimiento requerido de la empresa o costo de capital da un valor de:

$$CAPM = k_u = 2,15\% + 0,56(37,28\% - 2,15\%)$$

$$CAPM = 21,82\%$$

3.8.6 CPPC (Costo Promedio Ponderado de Capital)

Es el costo que tiene la empresa de sus recursos, es decir, el pago que realiza a sus acreedores (gastos financieros) y el pago por el capital de los accionistas (dividendos). El costo promedio ponderado de capital se calcula por:

$$CPPC = K_u = K_e \left(\frac{E_{t-1}}{E_{t-1} + D_{t-1}} \right) + K_d \left(\frac{D_{t-1}}{E_{t-1} + D_{t-1}} \right)$$

Así, al aplicar la fórmula a los valores obtenidos anteriormente y con un costo de deuda de 9,60%, valor promediado de los intereses de deuda de cada una de las instituciones financieras a las que se solicitará el crédito, y con un 25,00% de financiamiento con fondos propios y un 75,00% con fondos externos, se obtuvo un valor de 21,35% de costo promedio ponderado de capital para la Cooperativa PROGRASERVIV.

3.8.7 Evaluación de inversiones

Una vez calculada la tasa de descuento, siendo este el costo promedio ponderado de capital (CPPC) de acuerdo a la situación de la empresa, se procede a aplicar este valor para el cálculo del valor actual neto y la tasa interna de retorno.

Valor actual neto (VAN) y la Tasa interna de retorno TIRM. Según el VAN el proyecto es factible debido a que su resultado es positivo, arrojando un valor de \$169.109,64 en el período analizado, respaldando esta viabilidad la TIR Modificada muestra un 37,00% de rentabilidad, véase Tabla 29, la cual es mayor a la tasa de descuento que es de 21,35%. Estos valores indican que se puede aceptar el proyecto de inversión en activos de la Cooperativa.

Tabla 29

Indicadores VAN y TIR del proyecto

VAN	\$169.403,64
TIRM	<u>37.00%</u>

Elaboración: Autoras

Recuperación de la inversión: Para saber en qué tiempo es recuperable la inversión inicial del proyecto, se realizó el cálculo del periodo de recuperación (PR), el cual fue de 3 años, 4 meses y 2 días. Para esto, se tomó en consideración los flujos acumulados hasta que su suma no exceda la inversión inicial, el número de años en donde el flujo acumulado no exceda el valor de la inversión y el flujo de caja del año en que se recupera la inversión (Van & Wachowicz, 2010). Estos datos se los aplica para el cálculo del periodo de recuperación de la siguiente manera:

$$PR = \text{No. años antes de cubrir Io} + \frac{\text{Inversión inicial} - \text{Flujo de caja acumulado que no exceda la inversión inicial}}{\text{Flujo de caja del siguiente año siguiente necesario para pagar la inversión inicial}}$$

$$PR = 3 + \frac{\$199.978 - \$165.806,37}{\$100.633,85}$$

$$PR = 3 + 3396$$

$$PR = 3,3396$$

$$PR = 3 \text{ años}$$

$$PR = 0,3396 * 12 = 4,07477 \text{ meses}$$

$$PR = 0,074477 * 30 = 2,24 \text{ días}$$

3.9 Análisis de escenarios

En el presente estudio se evaluarán tres escenarios, optimista, pesimista y normal. Las variables a tomar en cuenta fueron las ventas, otros ingresos, costo de ventas, y gastos.

3.9.1 Escenario optimista

En base al escenario normal planteado anteriormente se elaboró el escenario optimista en el cual se cambian las variables ventas, otros ingresos, costo de ventas, y los gastos. Mientras tanto, los costos de mantenimiento se mantienen, la inversión es la misma y el servicio de la deuda también. En la cuenta ventas se incrementó un 4,13% de crecimiento basando este porcentaje en el crecimiento previsto por el Banco Central del Ecuador, (2021) en el sector de comercio al por mayor y menor para el año 2022. De la misma manera, las demás variables se movieron positivamente en este porcentaje, dando como resultado un VAN de \$250.157,32 y una TIR de 43%, es decir, el proyecto en un escenario positivo es atractivo y más rentable que el normal, debido a que su TIR es mayor al 21,35% de rendimiento requerido del proyecto. Y su período de recuperación es menor, esta inversión se recuperaría en 2 años, 7 meses, 8 días, véase Tabla 30.

Tabla 30

Escenario Optimista

Total Flujo Caja	-\$199.978,00	\$161.092,44	\$150.004,46	\$138.916,49	\$127.828,51	\$206.589,54
Flujo acumulado	-\$199.978,0	-\$38.885,56	\$111.118,90	\$250.035,39	\$377.863,90	\$584.453,43
VAN	\$250.157,32					
TIRM	43%					
PR	2,608402025					

Elaboración: Autoras

3.9.2 Escenario pesimista

Contrario al escenario anterior, se planteó el escenario pesimista, en donde se toma como referencia la variable ventas, otros ingresos y costo de capital para realizar el cambio, mientras que las demás variables permanecen igual al escenario normal. De esta manera, las ventas y otros ingresos disminuyen en un 2,54% (Banco Central del Ecuador, 2020), valor tomado del crecimiento nacional previsto para el 2022. Mientras que el costo de capital, incrementa a un 22,84%, si se supone un incremento del riesgo país de 8,69% a un 10%, cifra a la que se incrementa esta variable debido a las protestas y paros en el país. De esta manera, en este escenario se tiene un VAN negativo con un valor de \$57.724,37, una TIR de 13,97%, menor al requerimiento esperado de un 21,35%, y un periodo de recuperación de 14 años, 5 meses y 29 días, véase Tabla 31. Es decir, en este escenario la inversión no se recomienda, el proyecto no es rentable.

Tabla 31

Escenario pesimista

Total Flujo Efectivo	-\$199.978,00	\$53.210,52	\$43.337,73	\$33.464,94	\$23.592,15	\$103.568,36
Flujo acumulado	-\$199.978,00	-\$146.767,48	-\$103.429,76	-\$69.964,82	-\$46.372,67	\$57.195,69
VAN	\$-57.724,37					
TIRM	13,97%					
PR	14,44206066					

Elaboración: Autoras

3.9.3 Riesgo del proyecto

Al obtener los escenarios del proyecto en base al cambio en ciertas variables, se puede calcular el riesgo del proyecto mediante el VAN y la desviación estándar. Se incluye además las probabilidades de ocurrencia de cada escenario, datos que se toman de la gerencia de la organización, los cuales son: 55% de probabilidad para el escenario normal, 20% para el escenario pesimista y 25% para el escenario optimista. De esta manera aplicando la fórmula de la desviación estándar del VAN, la cual se obtiene multiplicando la probabilidad de ocurrencia por el VAN de cada escenario correspondiente, después se realiza la suma de estos valores y se obtiene un VAN esperado del proyecto. A continuación, se aplica la fórmula de la desviación estándar a estos valores, de la siguiente manera (Briceño, 2021):

$$VAN_{esperado} = \sum_{i=1}^n P_r(VAN) = 0,55 * (\$139.360,71) + 0,2 * (-\%62.783,15) + 0,25 * (\$51.477,15)$$

$$= \$115.568,91$$

$$\sigma VAN = \sqrt{\sum_{i=1}^n P_r(VAN_i - VAN_{esperado})^2}$$

σVAN

$$= \sqrt{\sum_{i=1}^n 0,55(\$139.360,71 - \$115.568,91)^2 + 0,2(\$ - 62.783,15 - \$115.568,91)^2 + (\$205.908,61 - \$115.568,91)^2}$$

$$= 93.346,31$$

$$CV = \frac{\sigma VAN}{VAN_{esperado}} = \frac{93.345,79}{115.479,92} = 0,81$$

El resultado obtenido de esta operación es el coeficiente de variación, el cual es una medida relativa del riesgo de un proyecto, debido a que relaciona la desviación estándar con

la media, lo cual brinda información valiosa sobre este riesgo. Asimismo, cuanto más se acerque a cero menor es el riesgo, contrariamente cuando se acerque a 1 conlleva un mayor riesgo. Además, puede ser útil para la comparación entre dos proyectos (Díaz & Haro de Rosario, 2017). De este modo, el proyecto propuesto obtuvo un valor de coeficiente de variación de 0,74 valor que explica que es un proyecto riesgoso debido a que este valor se acerca a 1, con esto la empresa debe tener en cuenta las alternativas de riesgo para enfrentarlo y controlarlo.

3.10 Alternativas para controlar y/o prevenir los riesgos del proyecto

En base al análisis de los escenarios, es decir, el riesgo del proyecto, se busca las alternativas para controlar este y otros riesgos implícitos de la inversión. Estos riesgos pueden ser tanto internos como externos. Véase Tabla 32.

Tabla 32

Riesgos y alternativas

Riesgos	Alternativas
Robo de mercadería y activos de la Cooperativa	La Cooperativa puede contratar un seguro para los activos, el cual cubra daños por casos fortuitos y el posible robo de los mismos. También, puede instalar un sistema de seguridad en los productos, mediante un sensor que detecte la salida de aquella mercadería que no ha sido cancelada.

Alza de precios de los activos

La empresa puede solicitar descuentos por pronto pago y pago en efectivo.

Buscar otros proveedores que ofrezcan precios más bajos.

Rechazo de crédito

Solicitar a otras instituciones financieras, en el caso de rechazo del crédito por el monto faltante.

Optar por otros mecanismos de financiamiento externo como ángeles inversores, capital de riesgo, entre otros.

Elaboración: Autoras

Conclusiones

Al revisar la información de la Cooperativa PROGRASERVIV, periodo 2018 – 2021, se concluye que la cooperativa cuenta con un bajo nivel de liquidez, el cual constituye un obstáculo para la obtención de deudas a corto y largo plazo, por esta razón la cooperativa no obtuvo anteriormente este tipo de endeudamiento. Pese a ello, la cooperativa se encuentra en un límite aceptable de 1 en este índice, de acuerdo a la actividad comercial que esta realiza.

Por otro lado, en cuanto a las deudas se observó que la cooperativa se financia mayormente con recursos externos, esto se expresa en un mayor riesgo para los proveedores y contrariamente un riesgo menor en los recursos propios. Además, el patrimonio de la cooperativa es bajo, lo cual implica que cooperativa no cuenta con bienes inmuebles o con aportes elevados de sus socios. En la misma línea, la cooperativa mantiene una buena gestión en cuanto a la rotación de cartera, puesto que existe una diferencia significativa entre el tiempo en el cual realiza la cobranza a los clientes siendo este menor y el pago a los acreedores, el cual es mayor. Pese a ello, la cooperativa continúa teniendo problemas de liquidez debido al monto elevado de cuentas por cobrar.

En otro contexto, la acumulación de pérdidas de la cooperativa en años anteriores al período de análisis, debido principalmente a los altos costos y gastos, en la operación han sido significativas, pudiendo representar una mala gestión o manejo deficiente en la dirección de la organización. Además, el plan de inversión obtenido muestra una financiación de \$199.978,00 para la compra de activos requeridos por la organización, misma que plantea cubrir esta inversión con un 25% con recursos propios y un 75% con recursos externos. En cuanto a esta segunda opción, se plantea solicitar a diversas instituciones financieras de

acuerdo a la información recolectada en cada entidad, una cantidad de \$30.000,00 a cada institución, esto de forma simultánea de acuerdo a las políticas y requisitos de cada una de ellas.

De acuerdo a los flujos de efectivo proyectados, realizados mediante el método de regresión lineal para el período 2022-2026 arrojaron como resultados un VPN positivo, una tasa requerida de inversión (TIR) mayor a la tasa de descuento y una recuperación de la inversión de 3 años y 4 meses. Esto indica que el proyecto es rentable para la cooperativa, se puede realizar la inversión con las condiciones determinadas y recuperar la misma en un periodo menor al establecido para el proyecto.

En cuanto a los riesgos del proyecto, la cooperativa se enfrenta a algunos de estos, mismos que se pueden presentar por baja rentabilidad, por alza de precios de los activos, rechazo del crédito y robo de los activos. Estos eventos se encuentran fuera del control de la cooperativa, pero pueden afectar el desarrollo del proyecto y en consecuencia generar pérdidas.

Recomendaciones

Se recomienda a la cooperativa crear una política de cobranza misma que le permita mejorar la gestión de los créditos a sus clientes para que de esta manera pueda obtener mayor liquidez y logre cubrir sus obligaciones. También, se sugiere incrementar el monto patrimonial, mismo que aportará mayor confianza en las instituciones financieras al momento de solicitar un préstamo para las inversiones requeridas y otorgará mayor solidez a la cooperativa.

En cuanto a las pérdidas acumuladas que ha mantenido la cooperativa desde sus inicios hasta la actualidad, se recomienda disminuir continuamente esta cuenta, debido a que presenta a la cooperativa como poco rentable. Además, se debe analizar con frecuencia mediante indicadores u otras herramientas el estado de la cooperativa, especialmente en las cuentas que generan mayores inconvenientes, así se podrá conocer la evolución o retraso de soluciones aplicadas a cada una de ellas.

En cuanto a la utilidad se recomienda continuar disminuyendo los gastos, pero a su vez incrementar las ventas mediante estrategias de precios, mejora de los canales de distribución, publicidad, reemplazar u obtener nuevos productos, entre otros aspectos. Para promover el cobro de la cartera de clientes de forma más rápida, se puede realizar el cobro en efectivo a través de descuentos, promociones, ofertas, de esta manera asegurar la liquidez de la cooperativa

Por otro lado, se sugiere analizar la gobernabilidad de la organización, para encontrar los inconvenientes que no permiten un mayor compromiso de los socios con la cooperativa, lo cual se traduce en un nivel de patrimonio bajo y por lo tanto baja solidez para la cooperativa. A causa de esta falta de aporte de patrimonio de la Cooperativa, esta debe buscar

más socios o inversionistas que le ayuden a obtener ese capital, de esta manera podría llegar a tener un mayor porcentaje en patrimonio y una mejor estructura de capital. Por otro lado, al tener poca inversión en activos no corrientes como propiedad, planta y equipo, la cooperativa tiene la posibilidad de invertir una mayor cantidad de capital en este rubro, y de esta manera obtener un mayor nivel de ganancias sobre esos activos.

En lo referente al plan de inversión propuesto, se aconseja tomar en cuenta las alternativas planteadas para gestionar y prevenir los riesgos inherentes a este procedimiento. Además, analizar y proponer estrategias para la solución de los inconvenientes anteriormente mencionados, como las pérdidas acumuladas, falta de liquidez, bajo nivel de patrimonio, entre otros. Finalmente, se recomienda mantener un control de la ejecución y evolución del plan de inversión planteado. Por otro lado, en la financiación la cooperativa debe buscar otras opciones para abastecerse de recursos, como ángeles inversores, solicitud de ayuda al gobierno u otras entidades que apoyen a la economía popular y solidaria, en virtud de que esta es necesaria e importante en la economía del país.

Bibliografía

- Alcarria Jaime, J. J. (2009). *Contabilidad Financiera I*.
- Allen, B. M. (2019). Principios de finanzas Corporativas 9 edición. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Amorós, E., Díaz, D., & León, C. (2007). *Toma de decisiones para negocios: casos prácticos*.
<https://books.google.com.ec/books?id=fZuOE4zaVzEC&pg=PA167&dq=riesgo+operativo+en+empresas+comerciales&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwi1hPPYh4r1AhXmSjABHWHnAfcQuwV6BAgCEAY#v=onepage&q=riesgo+operativo+en+empresas+comerciales&f=false>
- Asamblea Constituyente. (2008). Constitución de la República del Ecuador. *Incluye Reformas*, 1–136.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2011). *LEY ORGANICA DE ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA Ley 0*.
- Baena Toro, D. (2014a). *Análisis financiero - Diego Baena Toro - Google Libros* (p. 11).
https://books.google.co.ve/books?id=1Xs5DwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Baena Toro, D. (2014b). *Análisis financiero - Diego Baena Toro - Google Libros*.
- Banco Central del Ecuador. (2015). *página 2 2.1. Definiciones de los Segmentos de Crédito*.
- Banco Central del Ecuador. (2020). Banco Central del Ecuador. In *A Political and Economic Dictionary of Latin America* (pp. 40–40).
<https://doi.org/10.4324/9780203403785-12>
- Banco Central del Ecuador. (2021). *Información económica*. Periodismo Especializado.
<https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica>
- Banco Pichincha. (2021). *Seis formas de financiamiento para empresas en Ecuador*. Banco

Pichincha. <https://www.pichincha.com/portal/blog/post/formas-de-financiar-una-empresa>

BanEcuador. (2021). *A quiénes financia Banecuator*.

<https://www.banecuator.fin.ec/historia-banecuator/a-quienes-financia-banecuator/>

Barbosa, E., & Moura, D. (2016). *Proyectos educativos y sociales: Planificación, gestión, seguimiento y evaluación*.

https://books.google.com.co/books?id=yvakDwAAQBAJ&pg=PT33&hl=es&source=gbv_toc_r&cad=3#v=onepage&q&f=false

Berk, J., Demarzo, P., & Hardford, J. (2010). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*.

Bernal Torres, César, 2010. (2012). Metodología de la Investigación. In עלון הנוטע (Vol.

66).Blank, L., & Tarquin, A. (2006). *Ingeniería Económica*.

Boulanger Jiménez, F., Espinoza Gutiérrez, C. L., & Fonseca Retana, L. (2007). *Ingeniería Económica*.

<https://books.google.com.ec/books?id=LVLZA74NNwwC&printsec=frontcover&dq=Ingeniería+Económica&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiVyOb9uPfpAhU2RjABHTiUBsAQ6AEILDAB#v=onepage&q&f=false>

Briceño, P. (2021). *Evaluación de proyectos de inversión: Guía teórica y práctica*.

<https://books.google.com.ec/books?id=jgAyEAAAQBAJ&pg=PA107&dq=desviacion+estándar+y+valor+actual+neto&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjGjrjFn9T4AhURTTABHcBsAzkQ6AF6BAGGEAI#v=onepage&q=desviacion+estándar+y+valor+actual+neto&f=false>

Burbano, J. (2017). Presupuestos. *Presupuestos y Adminisracion*.

Cámara Chilena de la Construcción. (2008). *Cartilla Tributaria*.

Campos Arenas, A. (2014). *Métodos mixtos de investigación*.

<https://books.google.com.ec/books?id=AIYqEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=metodo+cuantitativo+y+cualitativo&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjV8LffsMn6AhV4>

QjABHZK-CEsQ6AF6BAgHEAI#v=onepage&q&f=false

Cano, A. (2017). Contabilidad GerenciaNazarethl. In *Estudios Constitucionales, Año* (Vol. 6, Issue 2). <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/XXXX>

Delgado, D. D., & Chávez, G. P. (2018). Las Pymes En El Ecuador Y Sus Fuentes De Financiamiento. *Revista Observatorio de La Economía Lationamericana*, Abril, 1–18. <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/pymes-ecuador-financiamiento.html>

Díaz, J. F., & Haro de Rosario, A. (2017). *Dirección Financiera: Inversión*. [https://books.google.com.ec/books?id=hPwsDwAAQBAJ&pg=PA80&dq=coeficiente+de+variación+de+un+proyecto+de+inversion&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiTs-q6ksX4AhVTsoQIHJaJ0BoMQ6AF6BAgLEAI#v=onepage&q=coeficiente de variación de un proyecto de inversion&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=hPwsDwAAQBAJ&pg=PA80&dq=coeficiente+de+variación+de+un+proyecto+de+inversion&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiTs-q6ksX4AhVTsoQIHJaJ0BoMQ6AF6BAgLEAI#v=onepage&q=coeficiente+de+variación+de+un+proyecto+de+inversion&f=false)

Douglas, F. (2000). *Fundamentos de administración financiera - Douglas R. Emery, John D. Finnerty, John D. Stowe - Google Libros*. [https://books.google.com.ec/books?id=isR9DyNXdDwC&pg=PA389&dq=analisis+de+sensibilidad+y+analisis+de+escenarios&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwislfnosH4AhXpsoQIHcBJCCAQ6AF6BAgCEAI#v=onepage&q=analisis de sensibilidad y analisis de escenarios&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=isR9DyNXdDwC&pg=PA389&dq=analisis+de+sensibilidad+y+analisis+de+escenarios&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwislfnosH4AhXpsoQIHcBJCCAQ6AF6BAgCEAI#v=onepage&q=analisis+de+sensibilidad+y+analisis+de+escenarios&f=false)

Fajardo Ortiz, M., & Soto González, C. (n.d.). *Gestión Financiera Empresarial*.

Fernanda, J., & Diaz, R. (2017). *Gestión Financiera* (Editorial).

Fernández Espinoza, S. (2007). *Los proyectos de inversión: evaluación financiera*.

Fiorito, D. (2020). *GESTIÓN DE RIESGOS: cómo cumplir objetivos en el ámbito personal y empresarial*. [https://books.google.com.ec/books?id=0fkuEAAAQBAJ&pg=PT193&dq=riesgo+legal+en+empresas+comerciales&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwj9ev6-In1AhW9QjABHWNODnkQuwV6BAgHEAc#v=onepage&q=riesgo legal en empresas comerciales&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=0fkuEAAAQBAJ&pg=PT193&dq=riesgo+legal+en+empresas+comerciales&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwj9ev6-In1AhW9QjABHWNODnkQuwV6BAgHEAc#v=onepage&q=riesgo+legal+en+empresas+comerciales&f=false)

Gitman, L., & Zutter, C. (2012). Principios de administración financiera. In *Pearson*

Educación (Vol. 12).

<https://educativopracticas.files.wordpress.com/2014/05/principios-de-administracion-financiera.pdf>

Gómez, D., & López, J. M. (2002). *Riesgos financieros y operaciones internacionales* -. ESIC Editorial.

https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=vNIttFBj27UC&oi=fnd&pg=PA11&dq=tipos+de+riesgos+financieros&ots=O4n-LOWF_c&sig=PX8v7wYFBK3pllLQiCEVyymAOMA#v=onepage&q=tipos de riesgos financieros&f=false%0Ahttps://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=vNIttFBj27U

Guamán, J. (2019). *El leasing como procedimiento de contratación pública en el Ecuador*. [https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/7054/1/T3062-MDACP-Guaman-El leasing.pdf](https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/7054/1/T3062-MDACP-Guaman-El%20leasing.pdf)

Guzmán Vásquez, A., Guzmán Vásquez, D., & Romero Cifuentes, T. (2012). *Contabilidad financiera -- Google Libros*.

Hernandez, Roberto; Fernández, Collado; Baptista, M. del P. (2010). *Metodología de la Investigación*.

Instituto de la Economía Popular y Solidaria. (2021). *Cofinanciamiento de Planes de Negocios para actores de la Economía Popular y Solidaria*.

<https://www.gob.ec/ieps/tramites/cofinanciamiento-planos-negocios-actores-economia-popular-solidaria>

Keat, P. G., & Yong, P. K. Y. (2004). Economía de empresa. In *Conceptos*.

Lawrence J. Gitman, & Chad J. Zutter. (2012). *Principios de administracion financiera* (Domínguez Chávez Guillermo (ed.); Decimosegunda).

<https://educativopracticas.files.wordpress.com/2014/05/principios-de-administracion-financiera.pdf>

Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria. (2011). *LEY ORGANICA DE*

ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA.

- Luis, F., & Moncayo, G. (2010). *Administración de proyectos Guía para el aprendizaje*.
- Martínez, M. (2019). *CONVENIO IEPS - U.CUENCA* (p. 23).
- Martínez Soriano, B., & Pinto Gómez, C. (2006). *Finanzas para no financieros*.
- Méndez, R. (2016). Formulación y evaluación de proyectos. Enfoque para emprendedores. In *Entornos* (Vol. 29, Issue 2, pp. 475–478). <https://doi.org/10.25054/01247905.1610>
- Meza, C. (2016, May). *Consejo Tecnico de la Contaduria Publica Organismo adscrito al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*.
- Meza, J. de J. (2013). Evaluacion Financiera de Proyectos. In *Journal of Chemical Information and Modeling* (Vol. 53, Issue 9). [http://190.57.147.202:90/jspui/bitstream/123456789/1402/1/Evaluación financiera de proyectos.pdf](http://190.57.147.202:90/jspui/bitstream/123456789/1402/1/Evaluación%20financiera%20de%20proyectos.pdf)
- Montero Moreno, C. (2016). *Modelos Prácticos de Administración de Riesgos*.
- Montesdeoca, B. R., & Almeida, C. C. (2020). El Leasing financiero. *USFQ Law Review*, 7(1), 55–79. <https://doi.org/10.18272/ulr.v7i1.1730>
- Muñoz, A., & Gomez, Y. (2021). *Gestión financiera: Notas de clase - Alberto Elías, Muñoz Santiago, Yuli Paola, Gómez Bravo - Google Libros*. [https://books.google.com.ec/books?id=m7tmEAAQBAJ&pg=PA76&dq=riesgo+operativo&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwj2gqGgiK75AhXMmIQIHfpYJCJ84ChDoAXoECAYQAg#v=onepage&q=riesgo operativo&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=m7tmEAAQBAJ&pg=PA76&dq=riesgo+operativo&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwj2gqGgiK75AhXMmIQIHfpYJCJ84ChDoAXoECAYQAg#v=onepage&q=riesgo%20operativo&f=false)
- Nava Rosillon, M. A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia (RVG) Año, 14*, 606–628.
- NIIF, N. (2016). *Sección 7 Estado de Flujos de Efectivo*.
- Núñez Alvarez, L. (2016). *Finanzas 1: Contabilidad, planeación y administración financiera - Luis Núñez Álvarez - Google Libros*.

https://books.google.com.ec/books?id=pLtzDgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbg_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Ortiz Anaya, H. (2011). Análisis financiero aplicado. In *Universidad Externado de Colombia*.

Ortiz, H. (2018). *Análisis financiero aplicado, bajo NIIF*.

<http://basesbiblioteca.uexternado.edu.co/login?url=http://ebooks.uexternado.edu.co/epubreader/anlisis-financiero-aplicado-bajo-niif-16a-edicin>

Ortiz, H., & Ortiz, D. (2018). *Flujo de caja y proyecciones financieras con análisis de riesgo*.

https://books.google.com.mx/books?hl=es&lr=&id=UFywDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=IA21&dq=que+es+el+estado+de+flujo+de+caja&ots=fhHLou_61B&sig=kz3epKKySEWRNVc46U5Zs9mGZ3E&redir_esc=y#v=onepage&q=que es el estado de flujo de caja&f=false

Páramo, P. (2018). *La Investigación en Ciencias Sociales: Técnicas de recolección de la información*.

<https://books.google.com.ec/books?id=9VB1DwAAQBAJ&pg=PT142&dq=entrevista+como+metodo+de+recoleccion+de+informacion&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjlg9b18cv6AhX6TjABHVvaOA-AQ6AF6BAgCEAI#v=onepage&q=entrevista como metodo de recoleccion de informacion&f=false>

Peñañiel, T., López, F., Enrique, P., & Alemán, A. (2017). Balance de la economía popular y solidaria en Ecuador. *Economía y Desarrollo*, 158(1), 180–196.

Piñeiros, L. (2019). Pontificia Universidad Católica Del Ecuador Facultad De Ciencias Administrativas Y Contables. *Manual de Comprensión Lectora Para Mejorar El Rendimiento Académico*, 9. https://docplayer.es/47378831-Pontificia-universidad-catolica-del-ecuador-facultad-de-ciencias-de-la-educacion.html%0Ahttp://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/12335/ELABORAR_UN_MANUAL_DE_COMPRENSION_LECTORA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

PROGRASERVIV. (2018). *PLAN ESTRATEGICO GRAN SOL 2018-2023 (1)*.

Quinde, G. (2020). *Estimacion contable de depreciación según normativa en elemento de propiedad, planta y equipo, sector comercial* (Vol. 15, Issue 2) [Estatat Peninsula de Santa Elena]. <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5509/1/UPSE-TCA-2020-0046.pdf>

Ramón, M., & Bertran, J. (2013). *La financiación de la empresa: Cómo optimizar las decisiones de financiación*. Profit Editorial I , Barcelona.
[https://books.google.com.co/books?id=GiiOYuwAXqEC&printsec=frontcover&dq=La+financiación+de+la+empresa:+Cómo+optimizar+las+decisiones+de+financiación+para+crear+valor&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjR1evCiaXnAhXkuFkKHVEkD1sQ6AEIKTAA#v=onepage&q=La financiación de](https://books.google.com.co/books?id=GiiOYuwAXqEC&printsec=frontcover&dq=La+financiación+de+la+empresa:+Cómo+optimizar+las+decisiones+de+financiación+para+crear+valor&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjR1evCiaXnAhXkuFkKHVEkD1sQ6AEIKTAA#v=onepage&q=La+financiación+de)

Raza, D. (2018). *Vista de Política económica en Ecuador y su capacidad de impacto en el desarrollo | Estudios de la Gestión: revista internacional de administración*. Revista Estudios de La Gestión.
<https://revistas.uasb.edu.ec/index.php/eg/article/view/1010/989>

Ross, S., & Westerfield, R. (2012). *Finanzas Corporativas*.

Rubio Domínguez, P. (2015). *Manual de análisis financiero - Google Libros*.
[https://books.google.com.ec/books?id=7afDDNYa1z4C&pg=PA3&dq=tecnicas+de+analisis+financiero&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwib1_fl18r6AhVzRDABHUaxAbEQ6AF6BAGJEAI#v=onepage&q=tecnicas de analisis financiero&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=7afDDNYa1z4C&pg=PA3&dq=tecnicas+de+analisis+financiero&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwib1_fl18r6AhVzRDABHUaxAbEQ6AF6BAGJEAI#v=onepage&q=tecnicas+de+analisis+financiero&f=false)

Sapag Chain, N. (2007). *Proyectos de inversión : formulación y evaluación*.

Sappag Chain, N. (2011). *Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación*.

Secretaría Nacional de Planificación. (2013). Plan Nacional de Desarrollo. In *Journal of Chemical Information and Modeling* (Vol. 53, Issue 9).

Serrano, J. (2011). *Matemáticas financieras y evaluación de proyectos (2da, ed.) Alfaomega*. 59. <https://book4you.org/book/5678611/bfa61a>

Sulca Córdova, G., Becerra Paguay, E., & Espinoza Beltrán, V. (2016). *Analisis financiero CORONA*.

SUPERCIAS. (2021). Indicadores financieros. *Análisis Financiero Aplicado, Bajo NIIF 16 Edición*, 191–202. <https://doi.org/10.2307/j.ctv1dp0wtc.10>

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2012). *Bienvenidos a la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria*.

Superintendencia de Compañías. (2011). *Factor Indicadores Técnicos Fórmula*. 1–18. https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf

Superintendencia de Compañías Valores y Seguros. (2022). *Tabla de Indicadores*. https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf

Valadez, J. A. M. (2006). *Segunda edición*. 306.

Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. 744.

Van, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración financiera* (S. Garcilazo, Trad.). <https://catedrafinancierags.files.wordpress.com/2014/09/fundamentos-de-administracion-financiera-13-van-horne.pdf>

Villacis, M. (2019). *Facultad de Ciencias de la Administración CUENCA-ECUADOR*
Autora : Maritza Leonela Villacis Villacis Director :

Zapata Sánchez, P. (2011). *Contabilidad General*.

Anexos

Anexo 1 Estado de Situación Financiera Cooperativa PROGRASERVIV

Cooperativa PROGRASERVIV					
Estado De Situación Financiera					
Al 31 De diciembre de cada año					
Activo		2018	2019	2020	2021
Activo Corriente					
101010 Caja Chica	2,33		200,00	200,00	
102					200,00
101010 Caja General	4.323,74				
105					
Fondo Rotativo			1.800,00	1.800,00	1900,00
Efectivo			6.411,34	3.209,07	5091,45
Caja		4.326,07	8.411,34	5.209,07	
Cooperativas De Ahorro y Crédito	41.276,65	41.276,65	55.430,46	18.234,93	26935,01
101010 Cuenta De Ahorros JEP	2.663,52		55.430,46		
201					

101010	Cuenta De Ahorros Jardín	10.478,23					
202	Azuayo 2169354						
101010	Cuenta De Ahorros	1.575,03					
203	Codesarollo 1900083463						
101010	Cuenta De Ahorros Jardín	2,20					
204	Azuayo 2169352						
101010	Cuenta De Ahorros Crea	26.547,67					
205	46501						
101010	Certificados De	10,00					
206	Aportaciones Crea 46386						
101010	Cuenta Corriente Banco	-5.922,46					
301	Desarrollo 19003001149						
101010	Cuenta Corriente Banco	24.819,35					
302	Guayaquil 16416835						
101010	Cuenta Corriente Banco	14.516,50					
303	Del Austro						
	Bancos		33.413,39	26.249,50	26.249,50	49.707,89	
	Otras Instituciones		0,00	2.740,96	2.740,96	3.318,71	4824,3
							2059,96
	Inversiones En	10.500,00					
	Cooperativas De Ahorro Y						12000,0
	Crédito De 31 A 90 Días						0
101010	Inversiones En	13.000,00					
403	Cooperativas De Ahorro Y						
	Creditode 91 A 180 Días						
	Inv. En Coop E 181 A 360			8.500,00		7.000,00	
	Días						
	Inversiones En Sectores						
	Fin. Priv. Y Pub. 181 A						
	360 Días						
	Inversiones En		23.500,00		8.500,00	8.550,00	
	Cooperativas Y Sector						
	Financiero P Y Priv. (181 -						
	360 Días)						
101020	Cxc Clientes	110.245,84		274.915,79		272.486,97	199099,69
101							
101020	Cxc Afiliaciones	12.580,16					
102						4272,45	
	Socios / Asociados			5.958,64		6.226,37	4232,17
101020	Cxc Mayoristas	78.881,19			274.915,79		272.486,97
103							
101020	Otras Cxc Socios	5.024,89					
104							
101020	Otras Cxc Otros	120,03					
105							
101020	Cxc Faltantes De Caja	145,02					
108							
101020	Tarjetas De Crédito	4.816,62					
110							
101020	Cxc Afiliaciones	27,03					
111	PROGRASERVIV						
101020	Otras Cuentas Y	32,05					
303	Documentos Por Cobrar						
101020	Otras Cuentas Por Cobrar						
304	Recargas	400,00					
	Garantías Entregadas						
						2.440,00	2440
101020	Anticipo Proveedores	418,73		418,73		418,73	
401							310
101020	Provisión Ctas Inc.	-4.605,94		-4.529,25		-7.473,69	-
502	Clientes						1879,94

101020	Garantía Arriendos	2.440,00		2.440,00				
601								
	Cuentas Por Cobrar		210.52		279.203,91		278.37	204201,
			5,62				0,83	92
101030	Inventario	266.358,9	268.48	139.509,0	139.509,02	189.464,51		276254,
101		0	0,74	2				12
101030	Materia Prima Fonda Sj	2.121,84						
105								
101040	Crédito Tributario Del	71.257,03		76.125,46				
313	Impuesto A La Renta							
	Retenciones En La Fuente					40.540,22		35496,8
								4
	Crédito Tributario Del Iva					6.585,50		23610,5
								2
	Crédito Tributario Del					54.402,67		74.943,
	Impuesto A La Renta							17
	Otros Activos Corrientes		71.257,		76.125,46	101.528,39		134050,
			03					53
Total Activo Corriente			652.77	596.170,6		661.384,33		667.517
			9,50	5	596.170,65			,29
Activo No Corriente								
101040	Marcas Y Patentes	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	232,00	
401								232
102010	Muebles Y Enseres	2.612,76		3.337,02		3.629,57		
301								9582,75
102010	Depreciación De Muebles	-829,87		-1.172,05		-1.744,65		-
401	Y Enseres							2426,98
102010	Maquinarias Y	6.856,79		8.046,79		9.275,35		
402	Herramientas							9475,14
102010	Depreciación De	-1.239,53		-1.990,25		-2.787,88		-
601	Maquinarias Y							3667,01
	Herramientas							
102010	Equipos Eléctricos	1.190,00				0,00		
402								
102010	Equipos De Computación	3.771,11		6.281,93		9.614,36		13719,3
601								1
102010	Depreciación De Equipos	-2.625,38		-3.678,43		-5.091,00		-
806	De Computación							7298,98
102010	Vehículo	17.300,00		17.300,00		17.300,00		
701								17300
102010	Depreciación De	-1.063,95						-
807	Vehículos							10405,9
				-4.177,95		-7.291,95		5
	Propiedad Planta Y		31.730,				39.819,	
	Equipo		66		34.965,74	0,00	28	50077,2
	Depreciaciones		-				-	-
			5.758,7				16.915,	23.798,
			3		-11.018,68	0,00	48	92
		26.203,93	26.203,			23.135,80		26510,2
Total Activo No Corriente			93	24.179,06	24.179,06			8
		26.203,93	678.98					
			3,43	620.349,7				694.027
Total Activo			1		620.349,71	684.520,13		,57
Pasivo								
Pasivo Corriente								
201010	Proveedores Por Compra	463.862,9	463.86	524.659,3	524.659,37	424.757,76		446652,
101	De Bienes	5	2,95	7				81
201010	Impuestos Por Pagar	9.168,41						
316								

201010	Impuestos A La Renta					
319		30.719,84				
201010	Liquidaciones De Las	13.050,49				
502	Aportaciones De Los					
	Socios		2.230,03			
201010	Provisiones Por Pagar	13.231,93				34285,1
701			15.342,03	93.891,61		1
	Obligaciones Por Pagar					49107,3
	Socios/Asociados			48.000,34		5
	Obligaciones Por					
	Prestamos A Corto Plazo		15.353,95			
	Retenciones En La Fuente					
	Del Impuesto A La Renta					
	Fondos Por Pagar Socios /					11717,2
	Asociados			27.069,64		1
	Cuentas Por Pagar A					
	Instituciones Publicas			7.973,19		8942,14
	Depósitos No					
	Identificados			2.236,60		4472,41
	Cuentas Por Pagar Varios					
201010	Otras Cuentas Por Pagar	6.503,89				
704			13.638,30			
201010	Otras Cuentas Por Pagar	3,26				
705	Socios					
201010	Compensaciones Por	751,42				
801	Pagar					
201010	Bonificación IESS Por	2.004,23				
802	Pagar					
201010	Bonificación Navidad Por	27.054,20				
803	Pagar					
201010	Bonificación Educación	12.478,08				
804	Por Pagar					
201010	Aporte Voluntario IESS	2.004,23				
805	Por Pagar					
	Cuentas Por Pagar		116.96		179.17	
			9,98	46.564,31	0,00	1,38
		580.832,9	580.83	571.223,6		555177,
		3	2,93	8	571.223,68	603.929,14
		580.832,9	580.83			555177,
		3	2,93	571.223,68	603.929,14	03
	Total Pasivo Corriente					
	Total, Pasivo					
	Patrimonio					
			127.37			
	Capital / Aportes		7,28	119084,83		
	Capital De Trabajo					
	Aportes Para Futuras					105389,
	Capitalizaciones				105.443,39	47
301010	Certificados De	4.180,00				11725,0
101	Aportación		4.400,00	1.860,00		0
301010	Ahorro De Certificados De	123.197,2	114.684,8			
102	Aportación	8	3			
301020	Reserva Legal Irrepartible					67294,3
101		27.893,22	27.893,22	27.893,22		1
	Reserva Legal					
301020	Otras Reservas	353.971,3	381.864,5			381864,
102		0	0	381.864,50		5
301030	Resultados Acumulados	-	-			-
104		438.984,5	438.984,5			479716,
		1	1	-479.716,52		52

301030	Utilidad	27.893,21	-			52293,7
102	Perdida Del Ejercicio (2021)		40.732,01		43.246,39	8
	Ganancias No Asignadas					

		98.150,				138850,
Total Patrimonio	98.150,50	50	49.126,03	49.126,03	80.590,98	54
	678.983,4	678.98	620.349,7			694027,
Total Pasivo + Patrimonio	3	3,43	1	620.349,71	684.520,13	57

Anexo 2 Estado de Resultados Cooperativa PROGRASERVIV

Cooperativa PROGRASERVIV					
Estado De Resultados					
Al 31 de diciembre de cada año					
Años	2018	2019	2020	2021	
Ventas					
4.1. Ventas De Productos Terminados y Mercadería	4.848.083,76	4.857.765,51	4.208.939,15	3.492.035,61	
4.1.2. Venta De Animales En Pie	900,00				
4.1,2,4. Arrendamiento Locales	1.740,00				
4.1.2.5. Transporte	3.058,96				
4.1.2.6. Alquiler Equipos	5.625,01				
4.1.2.7. Publicidad	3.613,67				
4.1.2.8. Capacitaciones	24.394,21				
4.1.3. Venta De Servicios Gravadas Con Iva		34.462,36	5.157,27	601,02	
4.1.4. Descuento En Ventas Bienes		-40,46	-2,28	-0,59	
Total Ventas Netas	4.887.415,61	4.892.187,41	4.214.094,14	3.492.636,04	
5.2.1. Costo De Venta De Productos Terminados Y Mercadería	3.681.368,68				
5.2.2. Costo De Venta Animales En Pie	450,00				
5.1.1. Compras Netas					
5.1.1.4. Descuento En Compras		-7.247,90			
5.3.1 Costo De Ventas De Artículos Comercializados		3.864.498,96	3.165.132,55	2.654.969,92	
Total Costos De Venta	3.681.818,68	3.857.251,06	3.165.132,55	2.654.969,92	
Utilidad Bruta En Ventas	1.205.596,93	1.034.936,35	1.048.961,59	837.666,12	
Gastos Operacionales	235.739,84	320.817,03	150.401,32	77.859,32	
5 Costos De Producción y Ventas	92.742,93	879,25	908,46	0,00	
5.1. Costos De Producción	92.742,93	879,25	908,46	0,00	
5.1.2. Mano De Obra Directa	75.386,62	879,25	908,46	0,00	
5.1.2.06. Gastos De Movilización		149,94	146,97	0,00	

5.1.2.07. Otros Gastos	16.940,74			
5.1.2.08. Uniformes Y Prendas De Vestir	415,57	729,31	761,49	0,00
5.1.3. Costos Indirectos De Fabricación	142.915,41	216.838,08	60.387,65	0,00
5.1.3.02. Arriendos	39.000,00	42.900,00	11.261,25	0,00
5.1.3.04. Servicios Básicos	35.495,21	34.680,16		0,00
5.1.3.05. Servicios De Mantenimiento	4.857,47	12.204,91	5.099,22	0,00
5.1.3.07. Otros Gastos Indirectos	63.562,73	127.053,01	44.027,18	0,00
5.1.4. Gastos De Distribución	81,50	103.099,70	89.105,21	
5.1.4.01. Gastos De Transporte	81,50	68.030,95	63.940,31	
5.1.4.01.03. Fletes Terrestres		68.030,95	63.940,31	
5.1.4.02. Gastos De Empaque		35.068,75	25.164,90	
Utilidad Operacional	969.857,09	714.119,32	898.560,27	759.806,80
6. Gastos	902.484,13	799.966,59	850.178,36	700.098,83
6.1. Gastos De Administración Y Venta	784.612,17	757.498,82	820.456,65	663.593,56
6.1.1. Gastos Del Personal	471.024,95	407.812,34	460.653,87	427.124,65
6.1.1.01. Remuneraciones	338.570,89	365.225,35	385.930,42	356.964,48
6.1.1.01.05. Remuneraciones A Socios/Asociados	338.570,89	365.225,35	385.930,42	356.964,48
6.1.1.03. Gastos De Alimentación, Movilización Y Uniformes	73.562,28	3.289,35	657,25	3.405,36
6.1.1.03.01. Alimentación	73.363,09	2.999,90	657,25	2.869,58
6.1.1.03.04. Uniformes Y Prendas De Vestir	199,19	289,45		535,78
6.1.1.04. Aporte Al IESS	19.260,15	24.250,44	26.684,46	22.950,40
6.1.1.04.01. Patronal	19.260,15	24.250,44	26.684,46	22.950,40
6.1.1.06. Otros Gastos De Personal	39.631,63	15.047,20	47.381,74	43.804,41
6.1.1.06.02. Bono Navideño	19.706,08	2.028,24	23.707,37	21.902,20
6.1.1.06.06. Bonificación	19.925,55	13.018,96	23.674,37	21.902,21
6.1.2. Gastos Generales Y Servicios	313.587,22	349.686,48	359.802,78	236.468,91
6.1.2.01. Gastos Generales Y Servicios	139.291,89	142.933,05	138.959,18	72.707,02
6.1.2.01.02. Servicios Bancarios	7.015,07	25.845,88	25.922,48	17.971,43
6.1.2.01.03. Servicios De Seguridad	22.337,08	22.692,96	3.876,72	59,75
6.1.2.01.05. Servicios De Correo	10,59	11,10	3,84	55,84
6.1.2.01.6, Arrendamientos	103.656,04	86.506,44	98.808,99	53.661,76
6.1.2.01.07. Comunicación, Publicidad Y Propaganda	1.138,33	3.519,46	9.167,21	310,00
6.1.2.01.08. Limpieza	1.456,18	2.073,94	318,00	44,00
6.1.2.01.09. Servicios De Imprenta	3.678,60	2.283,27	861,94	604,24
6.1.2.02. Mantenimiento y Reparación	21.355,18	7.620,48	56.075,35	6.690,64
6.1.2.02.01. Edificios Y Locales	17.218,76	4.161,97	52.886,51	1.920,58
6.1.2.02.03. Maquinaria Y Herramientas	1.583,40	2.996,25	1.632,26	934,79
6.1.2.02.04. Equipos De Oficina		235,00	235,60	
6.1.2.02.06. Equipos De Computación	1.639,90	180,00	371,25	115,00
6.1.2.02.07. Vehículos	913,12	47,26	949,73	3.720,27

6.1.2.03. Materiales Y Suministros	7.337,87	7.496,45	4.638,93	16.156,07
6.1.2.03.01. Útiles O Suministros De Oficina	2.861,81	373,06	506,69	4.565,62
6.1.2.03.02. Útiles De Aseo Y Limpieza	2.106,46	884,65	211,12	4.382,98
6.1.2.03.03. Combustibles Y Lubricantes	2.369,60	6.238,74	3.921,12	7.207,47
6.1.2.04. Sistemas Tecnológicos	5.298,86	8.540,25	8.189,29	4.754,43
6.1.2.04.01. Arrendamiento de licencias de paquetes informáticos		140,00		563,00
6.1.2.04.01.01 Arrendamiento de Licencia	78,86	140,00		
6.1.2.04.04. Mantenimiento de equipos informáticos	300,00	3.660,25	3.259,96	111,43
6.1.2.04.05. Telecomunicaciones E Internet	4.920,00	4.740,00	4.929,33	4.080,00
6.1.2.05. Servicios Cooperativos	24.908,48	27.188,31	3.690,34	2.826,29
6.1.2.05.02. Servicio Social	120,00	682,88	3.690,34	70,22
6.1.2.05.03. Educación y Capacitación	24.180,53	26.013,24		
6.1.2.05.04. Contribuciones a la Comunidad	607,95	492,19		2.756,07
6.1.2.06. Impuestos, Contribuciones y Multas	2.300,04	1.946,77	14.704,10	6.492,89
6.1.2.06.01. Impuestos Fiscales	418,16	810,72	12.335,00	3.744,53
6.1.2.06.02. Impuestos Municipales	456,42	166,63	1.884,96	2.555,14
6.1.2.06.04. Multas	1.328,45	876,65	120,00	128,63
6.1.2.06.05. Intereses De Mora	97,01	92,77	364,14	64,59
6.1.2.07. Servicios Varios	30.524,59	43.326,58	27.784,95	39.680,15
6.1.2.07.03. Judiciales y notariales	548,23	260,29		102,27
6.1.2.07.04. Honorarios por servicios	29.976,36	43.066,29	27.784,95	31.278,25
6.1.2.07.05 honorarios de auditoría interna y externa				8.299,63
6.1.2.08. Depreciaciones	2.773,21	5.280,04	5.896,80	6.883,44
6.1.2.08.02. Muebles y enseres	258,80	342,18	572,60	682,33
6.1.2.08.03. Maquinaria y herramientas	505,02	750,72	797,63	879,13
6.1.2.08.06. Equipos de computación	945,44	1.053,05	1.412,57	2.207,98
6.1.2.08.07. Vehículos	1.063,95	3.134,09	3.114,00	3.114,00
6.1.2.10. Servicios básicos	78.373,47	102.753,66	96.808,72	77.328,17
6.1.2.10.01. Energía eléctrica	72.056,41	86.497,64	81.608,58	70.324,28
6.1.2.10.02. Servicio telefónico	5.166,53	4.244,56	4.563,77	2.982,20
6.1.2.10.03. Agua potable	1.150,53	12.011,46	10.636,37	4.021,69
6.1.2.11. Cuentas incobrables	1.423,63	2.600,89	2.944,44	2.628,51
6.1.2.11.01. Gasto provisión cuentas incobrables	1.423,63	2.600,89	2.944,44	2.628,51
6.1.2.12 donaciones			110,68	321,30
6.2. Gastos financieros	0,00	0,21	0,00	0,00
6.2.1. Intereses				
6.2.1.05. Otros intereses		0,21		
6.3. Otros gastos	117.871,96	42.467,56	29.721,71	36.505,27
6.3.1. Otros gastos				
6.3.1.02. Comisión por servicios de gestión	213,26	248,00	400,95	176,47
6.3.1.04. Otros gastos	117.658,70	42.219,56	29.320,76	36.328,80

Otros Ingresos	19.133,31	45.115,26	9.279,95	10.017,07
4.2. Ingresos Administrativos Y Sociales	18.288,53	43.364,28	7.554,90	
4.2.1. Ingresos Administrativos Y Sociales	15.729,55	43.364,28	7.554,90	
4.2.1.04. Multas	1.004,30	1.848,37	249,64	369,00
4.2.1.05. Ingresos Varios	1.554,68	41.515,91	7.305,26	8.161,13
4.3. Otros Ingresos	844,78	1.750,98	1.725,05	1.486,94
4.3.1. Otros Ingresos				
4.3.1.06. Intereses Ganados	844,78	1.750,98	1.725,05	1.486,94
Total Otros Ingresos	19.133,31	45.115,26	9.279,95	1.486,94
Utilidad Antes De Impuestos	86.506,27	-40.732,01	57.661,86	69.725,04
Impuesto A La Renta	30.719,84	0,00	14.415,46	17.431,26
Utilidad Antes De Reserva Irrepartible	55.786,43	-40.732,01	43.246,39	52.293,78
Reserva Irrepartible	27.893,22			
Utilidad Neta	27.893,21	-40.732,01	43.246,39	52.293,78

Anexo 3 Análisis vertical del Estado de Situación Financiera

COOPERATIVA PROGRASERVIV

BALANCE GENERAL

	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021
ACTIVO	\$ 678.983,43	\$ 620.349,71	\$ 684.520,13	\$ 694.027,57	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Activo Corriente	\$ 652.779,50	\$ 596.170,65	\$ 661.384,33	\$ 667.517,29	96,14%	96,10%	96,62%	96,18%
	\$ 4.326,07	\$ 8.411,34	\$ 5.209,07	7191,45	0,64%	1,36%	0,76%	1,04%
	\$ 41.276,65	\$ 55.430,46	\$ 18.234,93	26935,01	6,08%	8,94%	2,66%	3,88%
	\$ 33.413,39	\$ 26.249,50	\$ 49.707,89	4824,3	4,92%	4,23%	7,26%	0,70%
	\$ -	\$ 2.740,96	\$ 3.318,71	2059,96	0,00%	0,44%	0,48%	0,30%
	\$ 23.500,00	\$ 3,00	\$ 15.550,00	12000	3,46%	0,00%	2,27%	1,73%
Cuentas por cobrar	\$ 210.525,62	\$ 279.203,91	\$ 278.370,83	204201,92	31,01%	45,01%	40,67%	29,42%
Inventario	\$ 268.480,74	\$ 139.509,02	\$ 189.464,51	276254,12	39,54%	22,49%	27,68%	39,80%
Otros activos corrientes	\$ 71.257,03	\$ 76.125,46	\$ 101.528,39	134050,53	10,49%	12,27%	14,83%	19,31%
Activo no corriente	\$ 26.203,93	\$ 24.179,06	\$ 23.135,80	\$ 26.510,28	3,86%	3,90%	3,38%	3,82%
Propiedad, Planta y equipo	\$ 31.730,66	\$ 34.965,74	\$ 39.819,28	\$ 50.077,20	4,67%	5,64%	5,82%	7,22%
(depreciación acumulada)	\$ -5.758,73	\$ -11.018,68	\$ -16.915,48	\$ -23.798,92	-0,85%	-1,78%	-2,47%	-3,43%
Activos Intangibles	\$ 232,00	\$ 232,00	\$ 232,00	\$ 232,00	0,03%	0,04%	0,03%	0,03%
PASIVO	\$ 580.832,93	\$ 571.223,68	\$ 603.929,14	\$ 555.177,03	85,54%	92,08%	88,23%	79,99%
Pasivo corriente	\$ 580.832,93	\$ 571.223,68	\$ 603.929,14	\$ 555.177,03	85,54%	92,08%	88,23%	79,99%
Cuentas por pagar a prove	\$ 463.862,95	\$ 524.659,37	\$ 424.757,76	\$ 446.652,81	68,32%	84,57%	62,05%	64,36%
Cuentas por pagar	\$ 116.969,98	\$ 46.564,31	\$ 179.171,38	\$ 108.524,22	17,23%	7,51%	26,17%	15,64%
PATRIMONIO								
Patrimonio	\$ 98.150,50	\$ 49.126,03	\$ 80.590,98	\$ 138.850,54	14,46%	7,92%	11,77%	20,01%
Capital / aportes	\$ 127.377,28	\$ 119.084,83	\$ 107.303,39	\$ 117.114,47	18,76%	17,54%	15,80%	16,87%
Reserva irrepartible	\$ 27.893,22	\$ 27.893,22	\$ 27.893,22	\$ 67.294,31	4,11%	4,11%	4,11%	9,70%
Reservas	\$ 353.971,30	\$ 381.864,50	\$ 381.864,50	\$ 381.864,50	52,13%	61,56%	55,79%	55,02%
Utilidad	\$ 27.893,21	\$ -40.732,01	\$ 43.246,39	\$ 52.293,78	4,11%	-6,57%	6,32%	7,53%
Resultados acumulados	\$ -438.984,51	\$ -438.984,51	\$ -479.716,52	\$ -479.716,52	-64,65%	-70,76%	-70,08%	-69,12%
TOTAL DEL PASIVO MAS PATRIMONIO	\$ 678.983,43	\$ 620.349,71	\$ 684.520,13	\$ 694.027,57	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Anexo 4 Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera

COOPERATIVA PROGRASERVIV BALANCE GENERAL

AÑOS	2018	2019	2020	2021	2019-2018	2020-2019	2021-2020	2019-2018	2020-2019	2021-2020
ACTIVO	\$ 678.983,43	\$ 620.349,71	\$ 684.520,13	\$ 694.027,57	\$ -58.633,72	\$ 64.170,42	\$ 9.507,45	-9%	10%	1%
Activo Corriente	\$ 652.779,50	\$ 596.170,65	\$ 661.384,33	\$ 667.517,29	\$ -56.608,85	\$ 65.213,68	\$ 6.132,97	-9%	11%	1%
Caja	\$ 4.326,07	\$ 8.411,34	\$ 5.209,07	\$ 7.191,45	\$ 4.085,27	\$ -3.202,27	\$ 1.982,38	94%	-38%	38%
Cooperativas de ahorro y credito	\$ 41.276,65	\$ 55.430,46	\$ 18.234,93	\$ 26.935,01	\$ 14.153,81	\$ -37.195,53	\$ 8.700,08	34%	-67%	48%
Bancos	\$ 33.413,39	\$ 26.249,50	\$ 49.707,89	\$ 4.824,30	\$ -7.163,89	\$ 23.458,39	\$ -44.883,59	-21%	89%	-90%
Otras instituciones	\$ -	\$ 2.740,96	\$ 3.318,71	\$ 2.059,96	\$ 2.740,96	\$ 577,75	\$ -1.258,75	-	21%	-38%
Inversion en coop. y sector financiero	\$ 23.500,00	\$ 8.500,00	\$ 15.550,00	\$ 12.000,00	\$ -15.000,00	\$ 7.050,00	\$ -3.550,00	-64%	83%	-23%
Cuentas por cobrar	\$ 210.525,62	\$ 277.320,70	\$ 278.370,83	\$ 204.201,92	\$ 66.795,08	\$ 1.050,13	\$ -74.168,91	32%	0%	-27%
Inventario	\$ 268.480,74	\$ 139.509,02	\$ 189.464,51	\$ 276.254,12	\$ -128.971,72	\$ 49.955,49	\$ 86.789,61	-48%	35,81%	45,81%
Otros activos corrientes	\$ 71.257,03	\$ 76.125,46	\$ 101.528,39	\$ 134.050,53	\$ 4.868,43	\$ 25.402,93	\$ 32.522,14	7%	33%	32%
Activo no corriente	\$ 26.203,93	\$ 24.179,06	\$ 23.135,80	\$ 26.510,28	\$ -2.024,87	\$ -1.043,26	\$ 3.374,48	-8%	-4%	15%
Propiedad, Planta y equipo	\$ 31.730,66	\$ 34.965,74	\$ 39.819,28	\$ 50.077,20	\$ 3.235,08	\$ 4.853,54	\$ 10.257,92	10%	14%	26%
(depreciación acumulada)	\$ -5.758,73	\$ -11.018,68	\$ -16.915,48	\$ -23.798,92	\$ -5.259,95	\$ -5.896,80	\$ -6.883,44	3%	54%	41%
Activos Intangibles	\$ 232,00	\$ 232,00	\$ 232,00	\$ 232,00	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
PASIVO	\$ 580.832,93	\$ 571.223,68	\$ 603.929,14	\$ 555.177,03	\$ -9.609,25	\$ 32.705,46	\$ -48.752,11	-2%	6%	-8%
Pasivo corriente	\$ 580.832,93	\$ 571.223,68	\$ 603.929,14	\$ 555.177,03	\$ -9.609,25	\$ 32.705,46	\$ -48.752,11	-2%	6%	-8%
Cuentas por pagar a proveedores bienes	\$ 463.862,95	\$ 524.659,37	\$ 424.757,76	\$ 446.652,81	\$ 60.796,42	\$ -99.901,61	\$ 21.895,05	13%	-19%	5%
Cuentas por pagar	\$ 116.969,98	\$ 46.564,31	\$ 179.171,38	\$ 108.524,22	\$ -70.405,67	\$ 132.607,07	\$ -70.647,16	-60%	285%	-39%
PATRIMONIO	\$ 98.150,50	\$ 49.126,03	\$ 80.590,98	\$ 138.850,54	\$ -49.024,47	\$ 31.464,96	\$ 58.259,56	-50%	64%	72%
Capital / aportes	\$ 127.377,28	\$ 119.084,83	\$ 107.303,39	\$ 117.114,47	\$ -8.292,45	\$ -11.781,44	\$ 9.811,08	-7%	-10%	9%
Reserva irrepatriable	\$ 27.893,22	\$ 27.893,22	\$ 27.893,22	\$ 67.294,31	\$ -	\$ -	\$ 39.401,09	0%	0%	141%
Reservas	\$ 353.971,30	\$ 381.864,50	\$ 381.864,50	\$ 381.864,50	\$ 27.893,20	\$ -	\$ -	8%	0%	0%
Utilidad	\$ 27.893,21	\$ -40.732,01	\$ 43.246,39	\$ 52.293,78	\$ -68.625,22	\$ 83.978,41	\$ 9.047,39	0%	0%	21%
Resultados acumulados	\$ -438.984,51	\$ -438.984,51	\$ -479.716,52	\$ -479.716,52	\$ -	\$ -40.732,01	\$ -	0%	9%	0%
TOTAL DEL PASIVO MAS PATRIMONIO	\$ 678.983,43	\$ 620.349,71	\$ 684.520,13	\$ 694.027,57	\$ -58.633,72	\$ 64.170,42	\$ 9.507,45	-9%	10%	1%

Anexo 5 Indicadores financieros

FACTOR	INDICADORES FINANCIEROS	FORMULA	2018		2019		2020		2021		INDICADORES			
											2018	2019	2020	2021
LIQUIDEZ	Indice de liquidez	$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	\$ 652.779,50	\$ 580.832,93	\$ 596.170,65	\$ 571.223,68	\$ 661.384,33	\$ 603.929,14	\$ 667.517,29	\$ 555.177,03	1,12	1,04	1,10	1,20
	Prueba acida	$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	\$ 652.779,50	\$ 268.480,74	\$ 596.170,65	\$ 139.509,02	\$ 661.384,33	\$ 189.464,51	\$ 667.517,29	\$ 276.254,12	0,66	0,80	0,78	0,70
SOLVENCIA	Endeudamiento del activo	$\text{Endeudamiento del Activo} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	\$ 580.832,93	\$ 678.983,43	\$ 571.223,68	\$ 620.349,71	\$ 603.929,14	\$ 684.520,13	\$ 555.177,03	\$ 694.027,57	0,86	0,92	0,88	0,80
	Endeudamiento Patrimonial	$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	\$ 580.832,93	\$ 98.150,50	\$ 571.223,68	\$ 49.126,03	\$ 603.929,14	\$ 80.590,98	\$ 555.177,03	\$ 138.850,54	5,92	11,63	7,49	4,00
	Endeudamiento del Activo Fijo	$\text{Endeudamiento del Activo Fijo} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo}}$	\$ 98.150,50	25971,93	\$ 49.126,03	23.947,06	\$ 80.590,98	22.903,80	\$ 138.850,54	26278,28	3,78	2,05	3,52	5,28
	Apalancamiento	$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	\$ 678.983,43	\$ 98.150,50	\$ 620.349,71	\$ 49.126,03	\$ 684.520,13	\$ 80.590,98	\$ 694.027,57	\$ 138.850,54	6,92	12,63	8,49	5,00
	Apalancamiento financiero	$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Patrimonio}}}{\frac{\text{Utilidad antes de impuestos} + \text{intereses}}{\text{Activo Total}}}$	55786,43	\$ 98.150,50	-40732,01	\$ 49.126,03	43246,395	\$ 80.590,98	52293,78	\$ 138.850,54				
			86506,27	\$ 678.983,43	-40732,01	\$ 620.349,71	57661,86	\$ 684.520,13	69725,04	\$ 694.027,57	4,46	12,63	6,37	3,75
GESTION	Rotacion de Inventarios:	$\text{Rotación de Inventario} = \frac{\text{Costo bienes vendidos}}{\text{Inventario}}$	3681818,68	\$ 268.480,74	3857251,06	\$ 139.509,02	3165132,55	\$ 189.464,51	2654969,92	276254,12	13,71	27,65	16,71	9,61
	Rotación de cartera	$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	4887415,61	110245,84	4892187,41	274915,79	4214094,14	272486,97	3492636,04	199099,69	44,33	17,80	15,47	17,54
	Periodo medio de cobranza	$\text{Periodo medio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas y Documentos por Cobrar} \times 365}{\text{Ventas}}$	110245,84	4887415,61	274915,79	4892187,41	272486,97	4214094,14	199099,69	3492636,04	8,23	20,51	23,60	20,81
	Rotación del activo fijo	$\text{Rotacion del activo fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo Neto Tangible}}$	4887415,61	25971,93	4892187,41	23.947,06	4214094,14	22.903,80	3492636,04	26278,28	188,18	204,29	183,99	132,91
	Rotación de ventas	$\text{Rotacion de ventas} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	4887415,61	\$ 678.983,43	4892187,41	\$ 620.349,71	4214094,14	\$ 684.520,13	3492636,04	\$ 694.027,57	7,20	7,89	6,16	5,03
	Periodo medio de pago	$\text{Periodo medio de pago} = \frac{\text{Cuentas y Documentos por Pagar} \times 365}{\text{Inventarios}}$	\$ 463.862,95	3681818,68	\$ 524.659,37	3857251,06	\$ 424.757,76	3165132,55	\$ 446.652,81	2654969,92	45,99	49,65	48,98	61,40
RENTABILIDAD	Rentabilidad neta del activo o Dupont	$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	27893,21	4887415,61	-40732,01	4892187,41	43246,395	4214094,14	52293,78	3492636,04	\$ 0,04	\$ -0,07	\$ 0,06	1,21
	Rentabilidad financiera (ROE) Utilidad sobre el patrimonio	$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio}} \times \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{UAI}}$	27893,21	\$ 98.150,50	\$ -40.732,01	\$ 49.126,03	43246,395	\$ 80.590,98	52293,78	\$ 138.850,54	0,28	-0,83	1,14	0,38
	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$	969857,09	\$ 98.150,50	714119,32	\$ 49.126,03	898560,27	\$ 80.590,98	\$ 759.806,80	\$ 138.850,54	9,88	14,54	11,15	5,47
	Rentabilidad Neta de Ventas	$\text{Utilidad sobre ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	27893,21	4887415,61	-40732,01	4892187,41	43246,395	4214094,14	52293,78	3492636,04	0,01	-0,01	0,01	0,01
	Margen Operacional	$\text{Utilidad de operacion a ventas} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$	969857,09	4887415,61	714119,32	4892187,41	898560,27	4214094,14	\$ 759.806,80	3492636,04	0,20	0,15	0,21	0,22
	Margen Bruto	$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$	4887415,61	3681818,68	4892187,41	3857251,06	4214094,14	3165132,55	3492636,04	2654969,92	0,25	0,21	0,25	0,24

Anexo 6 Cotizacion Empresa Electrónica Casio



CASIO - CAS - OHAUS - AND - DORAN - TOTALCOMP
DETECTO - CHATILLON - TOLEDO
TALLERES ELCA - SERVICIO TECNICO ELECTRONICO Y MECANICO
REGISTRADORAS - PUNTOS DE VENTAS - BALANZAS ELECTRONICAS
INDUSTRIAS - SUPERMERCADOS - LABORATORIOS
BANANERAS - CAMARONERAS - JUYERIAS
BALANZAS COLGANTES - PESO Y PRECIO - PLATAFORMAS
EQUIPOS DE OFICINAS Y SUMINISTROS

Guayaquil, Abril 26 del 2022

Señores
MARIBEL SARANGO
Ciudad.-

BALANZA IMPRESORA DE ETIQUETA TERMICA PANTALLA BAJA DE ALTA VELOCIDAD:
MARCA: CAS
MODELO: CL 3000



CAPACIDAD: 30 KILOS / 60 LIBRAS
SENSIBILIDAD: 5 GRAMOS
PLATO DE ACERO INOXIDABLE DE 36 X 38 cm.
IMPRIME CODIGO DE BARRA
BARRA DE MENSAJES DE DESPLAZAMIENTO
CONSTRUCCION DEL CUERPO DE ALUMINIO
MECANISMO DE IMPRESORA DURADABLE
ACTUALIZACION DE FIRMWARE A TRAVES DE RS-232 O PUERTO USB
INTERFAZ DE PUERTO USB, LAN, RJ11, RS-232C (OPCIONAL INALAMBRICO TARJETA)
COMPATIBLE CON SERIE CL
PANEL PARA 72 PLUS DIRECTOS HASTA 1000 POR CODIGO
PANTALLA DE TORRE LCD
PERSIANA MARQUISINA PROGRAMABLE (MUESTRA EN PANTALLA NOMBRE DEL PRODUCTO, PESO, PRECIO Y TOTAL A PAGAR)
INFORME DIARIOS POR ARTICULO
IMPRESION TERMICA DE ALTA VELOCIDAD
PRECIO\$ 1350,00 + 12% I.V.A
DESCUENTO ESPECIAL100,00
1250,00 + 12% IVA

VALOR DEL ROLLO DE 700 ETIQUETAS.....\$ 5.50 + IVA

NOTA: LOS MANTENIMIENTO PREVENTIVOS DEBEN REALIZARSE MINIMO CADA 6 MESES

FORMA DE PAGO: CONTADO 30 DIAS
TIEMPO DE ENTREGA: INMEDIATO
GARANTIA: 1 AÑO PROCEDENCIA KOREANA
SERVICIO TECNICO

ELECTRONICA CASIO

MA. DEL CARMEN GUERRERO
DIVISION COMERCIAL - lardo Garcia # 119 entre 9 de Octubre y Hurtado
Cel # ,0999426567

Telfs.: 2363678 / 2191752 / 2374493 / 0997192170 • E-mail: casio@gye.satnet.net

Anexo 7 Cotización empresa CASBALANZAS- Balanzas

VITERI LOPEZ NATASHA DEL PILAR
CASBALANZAS
 0911181485001
**VENTA Y SERVICIO TECNICO DE BALANZAS CAS, DORAN, OHAUS,
 DETECTO, CHATILLON, AND**
 Cda. Bosque del Salado, av. Jaime R. Mz. 301 Sl. 3-A Villa 35
 Telefax: 2888958 – 2885240 Cel: 097383842 CASBALANZAS@YAHOO.COM
 Guayaquil – Ecuador
 GUAYAQUIL ABRIL 26 DEL 2022

SEÑOR
 MARIBEL SARANGO

TENEMOS EL AGRADO DE PONER A SU CONSIDERACIÓN LA SIGUIENTE
 COTIZACION:

3 BALANZAS IMPRESORAS DE ETIQUETA TÉRMICA DE ALTA VELOCIDAD:

MARCA: CAS
 MODELO: CL 3000
 CAPACIDAD: 30 KILOS
 SENSIBILIDAD: 10 GRAMOS
 PLATO DE ACERO INOXIDABLE DE 25 X 38 cm.
 IMPRIME CODIGO DE BARRA
 PESO Y PRECIO
 PANEL PARA 72 PLUS DIRECTOS HASTA 3000 POR CODIGO
 PANTALLA DE FACIL LECTURA
 INTERFACE RS-232 - ETHERNET - USB
 IMPRESIÓN TÉRMICA DE ALTA VELOCIDAD
 ETIQUETA TAMAÑO 56mm DE ANCHO X 40mm DE ALTO
 VALOR UNITARIO.....\$ 1.590,00 + IVA
 DESCUENTO ESPECIAL DEL\$ 322,00
 TOTAL.....\$1.268,00 + IVA

EN TRES BALANZAS.....\$3.804,00 + IVA

INCLUYE ENVIO

NOTA: INCLUYE CAPACITACIÓN PARA MANEJO DEL EQUIPO (GUAYAQUIL)
 EN CASO DE SER FUERA DE LA CIUDAD SE COBRARÁN LOS VIATICOS DEL TECNICO

COSTO DE ENVIO: \$7,00 POR PRODUCTO

FORMA DE PAGO: CONTADO
 TIEMPO DE ENTREGA: INMEDIATA
 GARANTIA: UN AÑO


 LORENA TUTIVEN/TUTIVEN
 DIVISION COMERCIAL
 TEL:2888958 –0981334729



Anexo 8 Cotización empresa CASBALANZAS- Balanzas

VITERI LOPEZ NATASHA DEL PILAR
CASBALANZAS
0911181485001
**VENTA Y SERVICIO TECNICO DE BALANZAS CAS, DORAN, OHAUS,
DETECTO, CHATILLON, AND**
Cda. Bosque del Salado, av. Jaime R. Mz. 301 Sl. 3-A Villa 35
Telefax: 2888958 – 2885240 Cel: 097383842 CASBALANZAS@YAHOO.COM
Guayaquil – Ecuador
GUAYAQUIL ABRIL 26 DEL 2022

SEÑOR
MARIBEL SARANGO

**TENEMOS EL AGRADO DE PONER A SU CONSIDERACION LA SIGUIENTE
COTIZACION:**

BALANZAS ELECTRONICAS DE MESA (PARA AREA SECA)
MARCA: CAS
MODELO: SW - II
CAPACIDAD: 5KG - 10KG HASTA 30 KG AL MISMO PRECIO
TAMAÑO DEL PLATO: 19cm X 23cm
SENSIBILIDAD: 5 GRAMOS
KILOS O LIBRAS
CORRIENTE Y BATERIA
SALIDA RS232
DOBLE PANTALLA

VALOR.....\$220,00 + IVA

EN TRE BALANZAS.....\$660,00 + IVA

INCLUYE ENVIO



FORMA DE PAGO: CONTADO
TIEMPO DE ENTREGA: INMEDIATA
GARANTIA: UN AÑO

LORENA TUTIVEN/TUTIVEN
DIVISION COMERCIAL
TEL: 2888958 – 0981334729

Anexo 9 Cotizacion empresa IMAR- Estantes



SIEMPRE CREANDO, NUNCA IMITANDO
IMAR- INDUSTRIAS METALICAS ARAGON
RUC- 1711134542001

Nº PROFORMA
I-2041

FECHA: 26/04/2022

Sr. Maribel Sarango
Dirección:

Ruc/Cedula:

Telf.: 098 113 0972
correo:

CANT.	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	SUBTOTAL	MÉTOD DE PAGO
2	Estanteria Metalica Liviana recubierta con pintura electrostatica en polvo al horno. Cada estructura incluye: -(4) Pisos regulables fabricados en tol negro laminado al frio 0,5mm de espesor con medidas 100*40cm, -(4) Parantes (ángulos laterales) fabricados en ángulo de tol negro 1.4mm de espesor, de 165 de alto, con troquelado para regulación, Juego de pernos completo para estructura, -Regatones (patas) plásticos para parte inferior de parante, para protección de piso o superficies.	\$59,00	\$118,00	MÉTOD DE PAGO
1	Servicio de transporte a Cuenca	\$10,00	\$10,00	
		TOTAL	\$128,00	
		ABONO		
		TOTAL		T
		SALDO	\$128,00	

TODA MERCADERIA ES RETIRADA O ENVIADA UNA VEZ CANCELADA EN SU TOTALIDAD

ESTE DOCUMENTO NO CONSTITUYR VENTA Y LOS PRECIOS PUEDEN CAMBIARSE SIN PREVIO AVISO

FORMAS DE PAGO

- > Su pedido entra en fabricacion una vez abonado el 50% del monto total de la proforma y 50% con contra entrega en el almacen.
- > Para deposito y/o transferencia bancaria, solicitar datos directamenbte por via telefonica 099 603 3233 o al correo del departamento de ventas ventas@imarcreaciones.com
- > Proforma válida por 15 días
- > Garantia un año de nuestros equipos.
- > Pasado los 30 días el cliente no tiene derecho a reclamo alguno, si su orden no es retirada en el plazo de 30 días se cobrara bodegaje.

PRINCIPAL
 Av. La Prensa N67-94 y Ramón Chiriboga
 E-mail: ventas@imarcreaciones.com
 Teléf.: (02) 2597 874 / 099 603 3233
 Quito - Ecuador

Anexo 10 Cotización empresa INGEMAQ- Empacadora al vacío



RUC 1801709955001



PROFESIONALES DE LA POLITÉCNICA NACIONAL

EMPACADORA VACIO PEQUEÑA INDUSTRIAL



Maquina empacadora con sistema de vacío para el empackado de productos alimenticios cárnicos, quesos o cualquier producto que desee aumentar su tiempo de expiración. Material acero inoxidable SAE 304 grado alimenticio

CARACTERISTICAS

Tamaño de la cámara 28 x 28 x 7 cm.

Ancho de sello 8 mm, largo del sello 26 cm.

Capacidad 12 m cúbicos / hora.

Voltaje 110 V Consumo 1.0 kw

Sistema de panel digital para control de parámetros sellado, succión, temperaturas y corrientes de sello. Protección contra cortos, interruptor para encendido, luz testigo, etc

- **PRECIO AL PÚBLICO: \$935 (Novecientos treinta y cinco dólares US)**
PRECIO INCLUYE IVA.



PLANTA: AMBATO Carlos Brito s/n. y Carlota Jaramillo

Teléfonos. 03-2405143 Cel. 0986967472

ALMACEN: QUITO De las Frutillas y Av. Eloy Alfaro; Edf. Los Álamos

Teléfonos. 0998315722 – 0985198009

Correo electrónico: ventas@ingemaq.ec

Página web: www.ingemaq.ec

Anexo 11 Cotización empresa Intruequipos- Cabecera de góndola



Cuenca, 26 de abril de 2022

Señorita
Maribel Sarango
Cuenca

C O T I Z A C I O N

CANT	DESCRIPCION	V.UNITARIO	V.TOTAL
21	Pie o cabecera de góndola (150x100x50)cm 5Pisos	264,00	5.544,00

ESPECIFICACIONES GENERALES

. Anticipo: 50% / Saldo contraentrega
. Tiempo de entrega: A CONVENIR
. Validez de la oferta: 15 días
. Acabado: ACERO NEGRO PINTURA ELECTROSTATICA HORNEABLE
. Color: A ELECCION

Atentamente,

ANDRES CRESPO CORDERO
INTRUEQUIPOS CUENCA
MIGUEL CORDERO 166 Y PAUCARBAMBA
TLF: 074120344
CEL. 0994201886

Anexo 12 Cotización empresa ALTAMAX- Punto de cobro

CLIENTE: Maribel Sarango
 RUC: 0107157448
 DIRECCIÓN: Cuenca- Ricardo Darquea s/n y Av de las Américas sector Feria Libre
 TELÉFONO: 0981130972
 Email: marisarango0895@gmail.com

26 de Abril de 2022

PROYECTO: NUEVO

Proforma

Descripción	PRECIO UNI.	TOTAL
8 Punto de cobro tipo L reforzado (parte superior en acero inoxidable – contorno en tool negro Pintado) con caja manual. Acabados con pintura electrostática al horno de alta resistencia. Patas ajustables de altura. Color a definir por el cliente	\$220	\$1,760
Si los desea con caja automática serian \$50 adicionales por cada punto de pago		
Logística/Transporte	\$20	\$160
NOTA: Mejoramos cualquier proforma/cotización de otras empresas. Aplica términos y condiciones		
	TOTAL	\$1,920

Anexo 13 Cotización empresa ALTAMAX- Puntos de cobro

VALIDEZ OFERTA: 5 días laborables

PRECIOS DETALLADOS: factura artesanal sin IVA

TEMPO DE ENTREGA: A convenir.

FORMA DE PAGO: 50% DE ANTICIPO Y SALDO CONTRAENTREGA.

GARANTIA: UN AÑO EN DEFECTOS DE FABRICA O INSTALACIÓN. Servicio técnico inmediato.

X nuestra experiencia podemos testificar hacia usted nuestra garantía.

Nelson Arias

Jorge Montero

INGENIERO

TÉCNICO INDUSTRIAL

ALTAMAX

Automatismos Y Seguridades Del Ecuador S.A.

Calidad, Innovación y Garantía Para Toda La Vida

Anexo 14 Cotización empresa FRITEGA- Empacadora al vacío



Correo electrónico: fritega_sa@hotmail.com

Website: <http://www.fritega.com.ec/index.html>

INDUSTXELA S.A.
RUC: 0882740213001

Matriz: Av/ Machala 801 y 1ero de Mayo (esq)
Telfs: 2290479 - 2394752. Cel: 0967601782
Guayaquil-Ecuador.

PR - 00020451

CLIENTE: SARANGO SARANGO MARIBEL

RUC: 0107157448

DIRECCION: AZUAY / CUENCA / Ricardo Darquea s/n y Av de las Américas

CORREO ELECTRONICO: marisarango0895@gmail.com

CIUDAD: Cuenca

TELEFONO: 0981130972

VENDEDOR: PAOLA QUIÑONEZ

FECHA DE EMISION: Martes, 26 de Abril del 2022

FECHA NACIMIENTO:

CANT	CODIGO	DESCRIPCION	V.UNIT.	D\$CTO	TOTAL
1	DZ4000	EMPACADORA AL VACIO DE 1 CAMARA DE 220V/60HZ/1P DE 1 CAMARA	1875.00	0.0000	1875.00
SON: DOS MIL CIENTO CON 00/100 DOLARES			SUBTOTAL		1875.00
COMENTARIO:			DESCUENTO 0 %		0.00
			IVA 12 %		225.00
			TOTAL		2100.00

Nota:

Salida la mercadería del almacén, NO se aceptan devoluciones. Las mercaderías viajan por cuenta y riesgo del Comprador, no siendo responsable por rotura, pérdidas, robo y otras averías ocasionadas en el transporte. La responsabilidad de Fritega S.A. cesa al salir las mercaderías del almacén. Todas las mercaderías despachadas por nosotros seguirán siendo de nuestra propiedad hasta la cancelación total de las facturas y posibles saldos pendientes a nuestro favor que con ellas se relacionen.

INDUSTXELA S.A. CUENTA CORRIENTE BANCO GUAYAQUIL CTA CTE # 45703703.

ENTREGADO POR:

RECIBIDO POR:

Anexo 143 Cotización empresa MULTI Oficinas-



MULTI
OFICINAS

Fecha: 28/3/2022
Proforma: 2022-03-1034

RUC: 1791714679001
Orellana E9-168 y Sda de Diciembre
Telf: (2) 2904089 - Fax: (2) 568499

Cliente: BORAYA LEÓN
Correo: _____

Asesor Comercial: ARQ. KARLA LAGOS
E-mail: klagos@multioficinasecuador.com

Ruc/ Ci: _____
Telf: 0980878164
Direcc: _____

Telf: 2904089 Ext 14
Cel.: 0979514296

En respuesta a su solicitud nos permitimos presentarle la siguiente propuesta comercial. Para nuestra compañía es muy grato ofrecer a usted(es) nuestros productos y servicios, al igual que la asesoría en Mobiliario de oficina y arquitectura interior que MULTIOFICINAS CIA LTDA. ofrece para el amoblamiento de sus proyectos con el firme propósito de convertir su espacio en una Oficina activa

CANTIDAD	DESCRIPCION	IMAGEN REFERENCIAL	IVP	PRECIO DESCUENTO	TOTAL
1	Biblioteca alta de 0,90 x 0,40 x 2,00 m. fabricado en melamínico. Incluye cajones en la parte inferior y repisa superiores. Colores a elección.		\$ 550,00	\$ 467,50	\$ 467,50
1	Escritorio gerencial de 1,50 x 2,10 x 2,00 m. estación de trabajo en L fabricado en melamínico. Patas melamínica con detalles metálicos con pintura electrostática. Biblioteca posterior melamínica con mueble ajeno superior. Fabricado en melamínico co puertas de vidrio. Colores a elección.		\$ 1.218,00	\$ 1.035,30	\$ 1.035,30
1	Estación recta de 1,50 x 0,70 x 0,725 m. superficie de trabajo, patas y faldón fabricado en melamínico. Detalles metálicos con pintura electrostática. Colores a elección.		\$ 398,00	\$ 338,30	\$ 338,30
1	Estación de trabajo en L de 1,50 x 1,50 x 0,725 m. superficie de trabajo melamínico, incluye cajonera metálica con frentes en melamínico, estructura metálica con pintura electrostática. Colores a elección.		\$ 421,00	\$ 357,85	\$ 357,85
1	Estación de trabajo en L de 1,50 x 1,50 x 0,725 m. superficie de trabajo melamínico, estructura metálica con pintura electrostática. Colores a elección.		\$ 327,00	\$ 277,95	\$ 277,95
1	Isla de trabajo de 1,50 x 1,20 x 0,725 m. para 2 puestos, superficie de trabajo melamínico, estructura metálica con pintura electrostática, incluye artúrito melamínico para cada puesto. Colores a elección.		\$ 831,00	\$ 706,35	\$ 706,35

Anexo 144 Cotización empresa MULTI Oficinas-

1	Isle de trabajo de 1,50 x 1,20 x 0,725 m. para 2 puestos, superficie de trabajo melamínico, estructura metálica trapezoidal con pintura electrostática, incluye cajonera fija fabricada en melamínico para cada puesto. Colores a elección.		\$ 850,00	\$ 722,50	\$ 722,50
				SUBTOTAL	\$ 3.905,75
				12%	\$ 468,69
				TOTAL	\$ 4.374,44
CONDICIONES DE LA OFERTA:					
ENTREGA DE MOBILIARIO DE 20 A 25 DÍAS HÁBILES					
FORMA DE PAGO			INSTALACION		
100% DE ANTICIPO			Incluida dentro de la ciudad de Quito		
			TRANSPORTE		
			Incluido dentro del Norte y centro de Quito		
			VALIDEZ DE LA OFERTA		
El descuento aplica si el pago es en efectivo, cheque o transferencia, en un ítem o varios de los mencionados en esta cotización			7	Días Laborables	
GARANTÍA TÉCNICA					
TODO NUESTRO MOBILIARIO TIENE GARANTÍA DE 5 AÑOS POR DEFECTOS DE FABRICACION. TODA NUESTRA SILLONERIA TIENE GARANTIA DE 3 AÑOS POR DEFECTOS DE FABRICACION					
IMPORTANTE					
· Sillas y muebles importados están sujetos a verificación de inventarios al momento de la aprobación del pedido.					
· Cualquier modificación del plano aprobado una vez aprobado el pedido puede generar costos adicionales y cambios en la fecha de entrega.					
· No se aceptan devoluciones una vez el pedido haya sido aprobado.					
Esperamos que nuestra propuesta sea de su entero interés y se ajuste a las necesidades específicas del proyecto, es nuestro deseo poder contar con ustedes como nuestros clientes y trabajar conjuntamente para hacer su espacio una OFICINA ACTIVA.					
Atentamente,					
Arq. Karla Lagos					
Asesora de Proyectos Multifoficinas					

Anexo 17 Cotización empresa NOVICOMPU- Equipos de Computación



FECHA
26-04-22

COTIZACION

CLIENTE

RUC:

Dirección:

Correo:

marisarango0893@gmail.com

CÓDIGO	Cantidad	DETALLE	P. UNITARIO	P. TOTAL
	1	All in one HP core i3 11va, 512gb, 8gb, 24pulg, bt, w10	\$ 835,00	\$ 835,00
TEHP1632		SERV ENTREGA		\$ 10,00
		Total a pagar		\$ 845,00

PRECIOS INCLUYEN IVA. APLICAN PARA PAGOS EN EFECTIVO, DEPÓSITOS O TRANSFERENCIAS

ENVÍOS A DOMICILIO SE REALIZAN POR SERVIENTREGA UNA VEZ CONFIRMADO EL DEPÓSITO
TIEMPO ESTIMADO DE ESPERA (24-72 HORAS)

NOVISOLUTIONS CIA. LTDA/NOVICOMPU

Asesor: Katherine Anchundia Cell. 0986945927



Anexo 18 Cotización empresa GRATEX PERCHAS- Perchas, góndolas

			
RUC: 1709726309001			
GÓNDOLAS, ESTANTERÍAS, Perchas, Archivadores, Lockers, Muebles Especiales Bajo Medida, Sillonería, Mantenimiento, Material y Máquinas de Tapicería			
PROFORMA No. 1152-22			
CLIENTE:	Sra. Maribel Sarango		Teléf: 098 113-0972
DIRECCION:	Cuenca		
FECHA:	Quito, Abril 26 del 2022		
CANTIDAD	DETALLE	V. UNITARIO	V. TOTAL
	GÓNDOLAS TIPO AMERICANA - REFORZADA		
4	GÓNDOLA LATERAL O DE PARED - AMERICANA <u>Medidas: Largo: 1,02m - Alto: 1,70m y Fondo: 0,50m</u> ** Consta de 5 Niveles en total. Cada panel consta de refuerzos internos y son FACILMENTE REGULABLES EN ALTURA y de doble posición. ** Zócalo o Barredera Metálica (Platina que cubre toda la parte inferior de la Góndola) ** Respaldo PERFORADO para la colocar de ganchos de exhibición ** CAPACIDAD DE CARGA: 130 Libras por Nivel	175,00	700,00
8	GÓNDOLA CENTRAL & DOBLE LADO REFORZADA - AMERICANA <u>Medidas: Largo: 1,02 - Alto: 1,70m y Fondo: 1,00m (50cm. a cada lado)</u> ** 5 Niveles en total a cada lado. Cada panel consta de refuerzos internos y son FACILMENTE REGULABLES EN ALTURA y de doble posición. ** Zócalo o Barredera Metálica (Platina que cubre toda la parte inferior de la Góndola) ** Respaldo PERFORADO para la colocar de ganchos de exhibición ** CAPACIDAD DE CARGA: 130 Libras por Nivel	274,00	2.192,00
2	GÓNDOLA CABECERA REFORZADA - TIPO AMERICANA <u>Medidas: Largo: 1,00 - Alto: 1,70m y Fondo: 0,50m</u> ** Estructura que se instala a los extremos de las góndolas centrales, consta de: ** Consta de 5 Niveles o bandejas. Cada panel consta de refuerzos internos y son FACILMENTE REGULABLES EN ALTURA y de doble posición. ** Zócalo o Barredera Metálica (Platina que cubre toda la parte inferior de la Góndola) ** Respaldo PERFORADO para la colocar de ganchos de exhibición ** CAPACIDAD DE CARGA: 130 Libras por Nivel	175,00	350,00
1	CAJA - PUESTO DE COBRO METÁLICO EN "L" <u>Medidas: Largo: 1,50m - Ancho: 1,02m - Alto: 0,90m</u> ** Superficie en ACERO QUIRÚRGICO INOXIDABLE, cajón para para almacenar dinero y compartimiento o división inferior como rapiza ** Incluye cableado para sistema eléctrico ** DIEZ AÑOS DE GARANTIA ** - ** ACABADO EN PINTURA ELECTROSTÁTICA ** ** INCLUYE TRANSPORTE E INSTALACIÓN **	525,00	525,00
		SUBTOTAL	3.767,00
		12% IVA	452,04
		TOTAL	\$4.219,04
 GRATEX		ACEPTACIÓN DEL PEDIDO	
Son: CUATRO MIL DOSCIENTOS DIECINUEVE CON 04/100 DÓLARES AMERICANOS			
Forma de Pago: ** A CONVENIR		Validéz de la Oferta: **8 DÍAS**	
Tiempo de Entrega: ** 10 DÍAS			
Dir.: PLANTA INDUSTRIAL - Llano Grande 2da. Etapa - Junto al Conjunto GISELLE #2			
Telf: (02)6043-117 / (02)249-8343		Cel.: 098 8136-280	
		www.perchasecuador.com	

Anexo 19 Cotización empresa VILANX- Balanzas

Vilanx - Balanzas y Mediciones Industriales
RUC: 1714765159001 - CPC: 43922/43943/48231
Teléfonos: 022190044 - 0981481509
Dirección: Pedro Fermín Cevallos E8-72 - Guanoopolo
Correo: marcelo.vinueza@vilanx.ec - www.vilanx.ec



DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS:

FECHA: 26/04/2022

CLIENTE: Particular

CONTACTO: Maribel Sarango

DIRECCIÓN: Cuenca

TELÉFONO:

Ext:

REFERENCIA: Balanza Control de Peso

Correo: marisarango0895@gmail.com

Celular:

0981130972



OFERTA
2022157



ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	\$ UNITARIO	\$ SUB TOTAL
1	PRII, Balanza comercial, marca CAS, capacidad programable 15/30 kg, tracción programable, dimensiones del plato 33x23cm, funciones tara, peso precio tota, acumulación, suma, salida USB	1	\$ 223.21	\$ 223.21
	Incluye envío puerta a puerta por Tramaco con pago por transferencia bancaria o depósito. Pagos con tarjeta de crédito aplica recargo de 9 dólares de envío.			
NOTAS: Nuestra propuesta incluye transporte e instalación de balanzas en la ciudad de Quito. Consultar valores adicionales para provincias. Somos distribuidores autorizados para Ecuador de la marca Global CAS (Korea). Ofrecemos servicios de mantenimiento de balanzas con instrumentos aprobados por el INEN. Para servicios de ajuste de peso el equipo debe estar en condiciones operativas.			Sub total	\$ 223.21
			IVA 12%	\$ 26.79
			TOTAL	\$ 250.00

Validez de la proforma: 90 días

Forma de pago: Contra entrega. Transferencia bancaria, efectivo, tarjetas de crédito o débito visa y mastercard por sistema Payphone.

Tiempo de entrega: Inmediato

Garantía: 1 mes para ajuste de peso de equipos - 12 meses contra defectos de fabricación de productos.

*La garantía no cubre valores de traslado ni viáticos del personal técnico.

EL COSTO DE LA MALA CALIDAD

"Lo que cuesta dinero son las cosas que no tienen calidad, todas las acciones que resultan de no hacer bien las cosas a la primera vez." PHIL CROSBY, creador de la filosofía CERO DEFECTOS.

Atentamente

Ing. Marcelo Vinueza
Gerente General

Anexo 20 Cotización empresa CASBALANZAS- Balanza de piso

VITERI LOPEZ NATASHA DEL PILAR
CASBALANZAS
RUC 0911181485001
VENTA Y SERVICIO TECNICO DE BALANZAS CAS, DORAN , OHAUS
MECANICAS Y ELECTRONICAS
Av. Jaime Roldós Mz. 301 Sl. 3-A Villa 35
Telefax: 2888958 - 2885240 cel : 097383842 CASBALANZAS@YAHOO.COM
GUAYAQUIL – ECUADOR

GUAYAQUIL, ABRIL 27 DEL 2022

SEÑORES
MARIBEL SARANGO

TENEMOS EL AGRADO DE PONER A SU CONSIDERACIÓN LA SIGUIENTE COTIZACION

BALANZA ELECTRONICA DE PISO

MARCA: HIWEIGH-CAS
MODELO: BSW560 INDICADOR X1



CAPACIDAD: 50KG-100kg - 300KG- 500KG (MISMO PRECIO)

SENSIBILIDAD: 50 GRAMOS

PLATO DE ACERO INOXIDABLE DE : 50cm X 60cm

ESTRUCTURA DE HIERRO NEGRO AL CARBONO

KILOS Y LIBRAS

CORRIENTE Y BATERIA

SALIDA RS232

DISPLAY NUMEROS ROJOS

DISPLAY DE FACIL LECTURA

CONECTABLE A COMPUTADORA E IMPRESORA

BALANZA INDUSTRIAL DE TRABAJO PESADO

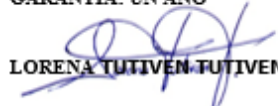
VALOR.....\$550,00 + IVA

DESCUENTO ESPECIAL 20%.....\$ 110,00

TOTAL.....\$440,00 + IVA C/U

TIEMPO DE ENTREGA: INMEDIATA

GARANTIA: UN AÑO


LORENA TUTIVEN TUTIVEN

0981334729

Anexo 21 Cotización de la Empresa BRACFE - frigoríficos

BRACFE

VEGA MUÑOZ 4-48 Y MARIANO CUEVA

CELULAR: 0939999103



PROFORMAS

PROFORMAS	
Número	1443
Fecha	11/05/2022
Página	1

Presentado a:

Enviar a:

SORAYA LEON
RICARDO DARQUEA S/N Y AV DE LAS AMERICAS

SORAYA LEON
RICARDO DARQUEA S/N Y AV DE LAS AMERICAS

Código Cliente		RUC		Referencia		Términos				
41619		0106063019				Contado				
Vendedor		Moneda		Emite						
JP		Nacional US\$								
Ítem	Cod. Prod	Descripción Producto	Bodg.	Cantidad	Unid.	Precio	Dto.%	Imp.%	Imp.Monto	Importe
1	10004576	AUTOSERVICIOS	PRI	12.0000	UN	3,570.0000		12.00	5,140.80	42,840.00
2	10003219	REFRIGERANTES X METRO	PRI	12.0000	UN	1,350.0000		12.00	1,944.00	16,200.00
0		FRIGORIFICO VERTICAL DE								
0		ACERO INOX						0.00	0.00	
3	10004577	PRECIO POR PUERTA	PRI	7.0000	UN	1,590.0000		12.00	1,335.60	11,130.00
0		CONGELADOR VERTICAL								
0		PRECIO POR PUERTA						0.00	0.00	
0		PROCESO PARA ENTREGA DE						0.00	0.00	
0		ESTA OBRA						0.00	0.00	
0		TIEMPO ESTIMADO 6.5 MESES						0.00	0.00	
0		CON EL 80% DE ANTICIPO						0.00	0.00	
0		MATERIAL: TODO ACERO						0.00	0.00	
0		INIXIDABLE MOTORES								
0		ECOLOGICOS						0.00	0.00	
0		REFORZADOS						0.00	0.00	
0		GARANTIA 1 AÑO						0.00	0.00	
Aviso: PROF. VALIDA X 15 DIAS									Subtotal	70,170.00
Firma _____									Dcto. parcial	
									Dcto. Global	
									Miscelaneos	
									Imppto. 12.0 %	8,420.40
									TOTAL	78,590.40

Anexo 22 Cotización de la Empresa FRITEGA SA - Frigoríficos



Correo electrónico: fritega_sa@hotmail.com Website: <http://www.fritega.com.ec/index.html>

INDUSTXELA S.A.
RUC: 0992740213001

Matriz: AV Machala 801 y 1ero de Mayo (esq)
Telfs: 2290479 - 2394752. Cel: 0967801782
Guayaquil-Ecuador.

PR - 00020543

CLIENTE: LEON ORELLANA SORAYA MARITZA **RUC:** 0106063019
DIRECCION: AZUAY / CUENCA / Ricardo Darquea s/n y Av. de las Américas **CIUDAD:** Cuenca
CORREO ELECTRONICO: comprobantes@fritega.com.ec **VENDEDOR:** PAOLA QUIÑÓNEZ
TELEFONO: 0989878184 **FECHA NACIMIENTO:**
FECHA DE EMISION: Miércoles, 4 de Mayo del 2022

CANT	CODIGO	DESCRIPCION	V.UNIT.	DSCTO	TOTAL
1	KC-LK1.5C	AUTOSERVICIO REFRIGERANTE ABIERTO 2.50 C/PERSIANA C/NEGRO A 220V L/LED	7200.00	0.0000.	7200.00
1	KC-LK1.2C-D	AUTOSERVICIO REFRIGERANTE ABIERTO 1.90 C/PERSIANA C/NEGRO A 220V L/LED	6900.00	0.0000.	6900.00
1	KC-LD0.8	AUTOSERVICIO CONGELANTE DE 2/P EN VIDRIO DE 1345*780*2006/2	5982.14	0.0000.	5982.14
1	LD18205MEX	AUTOSERVICIO ABIERTO DE 1.80MTS LUZ LED A 220V REFRIGERANTE	7232.14	0.0000.	7232.14

SON: TREINTA MIL QUINIENTOS NOVENTA Y UN CON 99/100 DOLARES	SUBTOTAL	27314.28
COMENTARIO:	DESCUENTO 0 %	0.00
	IVA 12 %	3277.71
	TOTAL	30591.99

Nota:

Salida la mercadería del almacén, NO se aceptan devoluciones. Las mercaderías viajan por cuenta y riesgo del Comprador, no siendo responsable por rotura, pérdidas, robo y otras averías ocasionadas en el transporte. La responsabilidad de Fritega S.A cesa al salir las mercaderías del almacén. Todas las mercaderías despachadas por nosotros seguirán siendo de nuestra propiedad hasta la cancelación total de las facturas y posibles saldos pendientes a nuestro favor que con ellas se relacionen.

INDUSTXELA S.A. CUENTA CORRIENTE BANCO GUAYAQUIL CTA CTE # 45703703.

ENTREGADO POR:

RECIBIDO POR:

Anexo 23 Transcripción de audio - Gerente Ing. Diana Hernández

GERENTE: Ing. Diana Hernández

Acudimos donde la gerente para consultar sobre la información de los balances. Nos informó que la cooperativa no tiene información financiera por tienda, la única cuenta que tienen por tienda son las ventas, y el rubro de compras y gastos tienen de manera consolidada. Y nos autorizó que cualquier información hablemos con la contadora y pidamos nomas. (1/9/2021)

Asistimos para hacerle una lista de preguntas, para lo cual la primera pregunta, sobre el número de colaboradores, nos indica que nos comuniquemos con la encargada de talento humano, para el control del inventario utilizan un programa informático, el periodo de clientes es de 30, 60 y 90 días y de proveedores es de 8, 15 o 30 días, no tienen estrategias de ventas, se debe mejorar el proceso interno, por ejemplo disponen de una herramienta que les ayude a determinar un precio de venta adecuado en las verduras, y normalmente estiman un % al azar para los desperdicios pero dicha herramienta no es utilizada correctamente por ende no saben a ciencia cierta si se esta determinando un precio rentable, y muchas de las veces los consumidores prefieren comprar en un mercado (Feria Libre). El medio de pago que maneja la cooperativa es: efectivo, crédito directo, tarjeta de crédito. Nos comentó sobre la consulta que han realizado en la cooperativa Jardín Azuayo y ellos le han propuesto un crédito cruzado, es decir un socio pedía el dinero y otro era garante de ese préstamo, para 3 años, también le preguntamos qué porcentaje utilizarían de la utilidad de cada año para pagar el préstamo y nos dijo que utilizarían todo, es decir el 100%. Pero el financiamiento interno no hay, por ende, solo quedaría realizar un financiamiento externo. Sin embargo, luego de esto se acudió a hablar con el Gerente actual de la Cooperativa y menciona que la cooperativa puede financiarse con el 25 % y el 75% con financiamiento externo.

Luego comenta que la Cooperativa Jardín Azuayo les informo que pueden realizar un crédito cruzado con todos sus socios, pero ellos no estaban de acuerdo. Además, nos comenta que la cooperativa se encuentra en un proceso de regularización, para lo cual existe un documento en el que menciona que si hay un proceso de regularización no se puede redistribuir las utilidades.

También nos mencionó que en el año 2014-2015 recibieron una donación de \$2 millones sin un proyecto, por lo cual se encuentran en una multa frente a la contraloría. El objetivo del IEPS era con la adquisición de coopera en liquidación, en PROGRASERVIV se siga el mismo modelo de negocio, pero la diferencia con este ultimo es que hubo procesos y comenzaron con perdidas en sus primeros años. La pérdida del 2019 se debe a que el objetivo era incrementar sus ventas sin controlar eficientemente sus costos y gastos. En cuanto a las remuneraciones de los socios no tienen relación de dependencia, tienen dos bonos al año, uno en agosto y otro en diciembre.

Los proveedores no participan para vender productos a la cooperativa, cualquier emprendedor puede ofrecer sus productos.

Nos comenta que otra opción podría ser el leasing, pero que en el país no hay este servicio, y que más bien ellos trabajan con algunas marcas, como Coca-Cola, la italiana ya que estos prestan sus frigoríficos para guardar sus productos. Finalmente nos facilito con información de las principales cuentas de los estados financieros desde el año 2014 hasta el 2020. (8-3-22)

Anexo 24 *Transcripción de audio – Gerente Ing. Diana Hernández*

Políticas de devoluciones o cambios: cuando se vende a instituciones publicas como hospital Vicente Corral Moscoso o Hospital del IESS: se suelen dar devoluciones si el producto no está como se le define en el contrato, el segundo ejemplo es más estricto en este caso.

La cooperativa no cuenta con un plan estratégico sin embargo tienen una alianza con la Cooperativa Jardín Azuayo y con ellos están desarrollándola, pero nos comenta que va a haber un cambio de gerente por lo que la gerente Diana no ha determinado un plan. Y para finalizar con el tema de políticas de venta nos indica que no tienen porque a veces es impredecible, sobre todo cuando se trata de competir con empresas grandes como Gerardo Ortiz, Corporación La Favorita, estas empresas compran inventario por container y la cooperativa solo por cajas, además menciona que los clientes prefieren un producto más barato y de mejor calidad (Diana Hernández, 2022).

Anexo 25 Transcripción de audio Contadora Martha Villa

CONTADORA CPA Martha Villa:

Nos indicó que la Cooperativa no cuenta con información detallada de cada cuenta de los balances de los años 2014 al 2017 y solo nos facilitaron desde el año 2018 al 2020 inicialmente y posteriormente nos ayudo con los balances del 2021. Y la depreciación de los activos propios son calculados mediante la metodología de línea recta. (14/7/2021)

Nos informa que el archivo de los activos en el que consta un numero de factura significa que la cooperativa ha comprado en liquidación de coopera, además nos comenta que, si podemos trabajar en las instalaciones administrativas, pero antes le avisemos el día y hora porque a veces no se encuentra ahí. (12/08/21)

Explicación de las cuentas básicas de los Estados Financieros por parte de la contadora, recomienda que utilicemos una cuenta principal y no con las subcuentas de los estados por que no hay en todos los años la información detallada. Y nos envía los flujos de efectivo. (16/9/2021)

No han pensado en invertir en bienes inmuebles porque no tienen liquidez, y por el momento están adquiriendo solo equipos de computación, la cuenta de compensaciones por pagar en un año está su valor alto y en otro bajo porque la deuda se cubre en el segundo año ya que no se puede ir arrastrando mas tiempo, (quedo en pasarme balance del 2019). (22/10/2021).

Las compensaciones se pagan con el dinero de cooperativas, las cuentas por pagar incrementan porque el inventario incrementa. Del año 2019 al 2020 han disminuido aportes de capital porque se han retirado algunos socios, las reservas se han incrementado de acuerdo a un reglamento que cada año debe incrementar, Y en cuanto a la pérdida que se da en el 2019 se debe a desperdicios, aumento de mano de obra para la fonda, entre otros. Además, nos comenta que dentro de las compensaciones se encuentran los sueldos y horas extras y por ser una cooperativa al tener socios, no está bajo relación de dependencia, por lo que no está obligada a pagarles en un determinado límite de tiempo, y lo hacen cuando la cooperativa disponga de liquidez. 12/11/2021

Nos habla sobre la adquisición de los activos, según su criterio irían comprando poco a poco según sea necesario, pero con todo nos pide que confirmemos esta información con la gerente. (14/01/2022).

Días después acudimos donde la gerente la cual nos informa que realizaran la compra general es decir de todos los activos porque el IEPS solicitará los activos prestados en su totalidad (Diana Hernández, 2022)