



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Título:

**GESTIÓN DE RECURSOS FINANCIEROS PARA LA ASOCIACIÓN DE
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LÁCTEOS VIRGEN DEL BELÉN**

Proyecto de Investigación Presentado previo a la obtención del Título de Ingenieros Comerciales

Autoras:

Laura Moreta Fernanda Viviana

Tasinchana Chacha Mercy Abigail

Tutor:

Dr. Edwin Vásquez Erazo PhD.

Latacunga –Ecuador

Mayo 2020 – octubre 2020

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Nosotras **Fernanda Viviana Laura Moreta** y **Mercy Abigail Tasinchana Chacha** declaramos ser las autoras del presente trabajo de Investigación: **“Gestión de recursos financieros para la Asociación de producción y comercialización de lácteos Virgen del Belén”**, siendo el Dr. Edwin Vásquez Erazo PhD tutor del presente trabajo; y eximo expresamente a la Universidad Técnica de Cotopaxi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales. Además, certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo de investigación, son de nuestra exclusiva responsabilidad.

.....
Fernanda Viviana Laura Moreta
C.I. 1805062765

.....
Mercy Abigail Tasinchana Chacha
C.I. 0550232862

AVAL DEL TUTOR DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

En calidad de Tutor del Trabajo de Investigación sobre el título: “**Gestión de recursos financieros para la Asociación de producción y comercialización de lácteos Virgen del Belén**”, Fernanda Viviana Laura Moreta y Mercy Abigail Tasinchana Chacha, de la carrera de Ingeniería Comercial, considero que dicho proyecto de investigación cumple con los requerimientos metodológicos y aportes científico-técnicos suficientes para ser sometidos a la evaluación del Tribunal de Validación de Proyecto que el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica de Cotopaxi designe, para su correspondiente estudio y calificación.

Latacunga, 03, septiembre, 2020

.....
Dr. Edwin Vásquez Erazo PhD

CC: 100130399-7

TUTOR

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE TITULACIÓN

En calidad de Tribunal de Lectores, aprueban el presente Informe de Investigación de acuerdo a las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Técnica de Cotopaxi, y por la Facultad de Ciencias Administrativas; por cuanto, el o los postulantes: Fernanda Viviana Laura Moreta y Mercy Abigail Tasinchana Chacha con el título de Proyecto de Investigación: “Gestión de recursos financieros para la Asociación de Producción y Comercialización de lácteos Virgen del Belén” han considerado las recomendaciones emitidas oportunamente y reúne los méritos suficientes para ser sometido al acto de Sustentación Final del Proyecto.

Por lo antes expuesto, se autoriza realizar los empastados correspondientes, según la normativa institucional.

Latacunga, septiembre 2020

Para constancia firman:

.....
Lector 1 (Presidente)

Eco. Renato Pérez
CC: 1759173642

.....
Lector 2

Ing. Roberto Arias
CC: 0502123730

.....
Lector 3

Abg. Sandy Ávalos
CC: 1802824092

DEDICATORIA

Llenas de profunda satisfacción dedico nuestro trabajo a Dios, quien nos guio por el camino de la sabiduría y me cuida día a día, por ser mis más grandes inspiraciones de todas las acciones que llevó a cabo en el diario vivir.

A nuestros padres, para quienes solo hay palabras de respeto y a que representan todo en nuestras vidas, por ser personas luchadoras y nunca rendirse, quienes pese a las limitaciones que pasan día a día nos apoyaron y nunca se rindieron, siempre teniendo sus esperanzas en nosotros. Son el pilar que nos motivan a seguir adelante y nos dan esas palabras de nunca rendirse por cualquier situación, lo más importante con la que nosotras hemos podido contar para alcanzar esta meta que se veía muy lejana.

Fernanda Viviana Laura Moreta y Mercy Abigail Tasinchana Chacha

AGRADECIMIENTO

Agradezco de todo corazón a Dios, quien nos cuida dándonos la salud y guiarnos en nuestros pasos para alcanzar nuestras metas y propósitos anhelados.

A nuestros padres por brindarnos su apoyo, confianza y amor en todo el transcurso de nuestras vidas, quienes nos apoyaron y siguieron creyendo en nosotras, a cada uno de nosotros quien mostró responsabilidad y respeto la cual nos hizo trabajar en equipo y culminar este proyecto de investigación.

Fernanda Viviana Laura Moreta y Mercy Abigail
Tasinchana Chacha

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

Título: Gestión de recursos financieros para la asociación de producción y comercialización de lácteos virgen del belén

Autoras:

Laura Moreta Fernanda Viviana
Tasinchana Chacha Mercy Abigail

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tiene como objetivo el planteamiento de estrategias financieras que son la principal herramienta para realizar actividades efectivas en el manejo de procesos contables que contribuyan al crecimiento económico y financiero de la Asociación Virgen del Belén. El manejo de los recursos financieros se ha venido desarrollando de una manera inadecuada, evidenciando cambios significativos en la forma de llevar la contabilidad, se lo realiza manera manual con la ayuda de servicios profesionales, del diagnóstico preliminar realizado se depende que no generan ingresos considerables y los mismos no cubre los gastos operativos de la Asociación. Mediante la investigación se procederán a gestionar los recursos financieros, determinando los ingresos y egresos óptimos, de la Asociación “Virgen del Belén” ya que está en la capacidad de mejorar los resultados, mediante las estrategias de gestión de recursos financieros, contribuyendo en la toma de decisiones, con lo que se resolverá el débil manejo de los recursos financieros, que no aportan en el crecimiento económico, para lo cual se realizó un diagnóstico de la situación actual de la asociación mediante análisis horizontal y vertical de los estados financieros, utilizando herramientas financieras para conocer el grado de liquidez, solvencia y rentabilidad de tal manera que conlleve a soluciones óptimas. En el proceso de investigación se utilizó la técnica de la observación directa, entrevista dirigida a los directivos y socios utilizando el enfoque cualitativo y los métodos inductivo, analítico-sintético, histórico lógico, modelación, con un alcance explicativo, por cuanto se podrá trabajar con la obtención de información y la explicación teórica para la implementación de estrategias. Dentro de los principales resultados se puede mencionar la estructuración del modelo de estrategias de gestión de recursos financieros, que conllevará al crecimiento y fortalecimiento económico dando paso a nuevas oportunidades.

Palabras clave: Apoyo financiero asociativo, Estrategias financieras, Gestión financiero

TECHNICAL UNIVERSITY OF COTOPAXI
FACULTY OF ADMINISTRATIVE SCIENCES
COMMERCIAL ENGINEERING CAREER

TOPIC: “MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES FOR THE VIRGEN DEL BELÉN DAIRY PRODUCTION AND MARKETING ASSOCIATION”

Authors:

Laura Moreta Fernanda Viviana
Tasinchana Chacha Mercy Abigail

ABSTRACT

The present researching work aims at the approach of financial strategies that are the main tool to carry out effective activities in the management of accounting processes that contribute to the economic and financial development of the Virgen del Belén Association. The management of financial resources has been developing inadequately, evidencing significant changes in the way of keeping the accounting, it is done manually with the help of professional services, from the preliminary diagnosis carried out it is deduced that they do not generate considerable income and they do not cover the operating expenses of the Association. From side to side the investigation, the financial resources will be managed, determining the optimal income and expenses, of the “Virgen del Belén” Association since it is in the ability to improve the results, through the financial resource management strategies, contributing to the decision decision-making, which will resolve the weak management of financial resources, which do not contribute to economic development, for which a diagnosis of the current situation of the association was made through horizontal and vertical analysis of the financial statements, using tools financial institutions to know the degree of liquidity, solvency and profitability in such a way that it leads to optimal solutions. In the researching process, the direct observation technique was used, an interview directed to managers and partners using the qualitative approach and the inductive, analytical-synthetic, logical historical, modeling methods, with an explanatory scope, since it will be possible to work with the Obtaining information and theoretical explanation for the implementation of strategies. Among the main results we can mention the structuring of the financial resource management strategy model, which will lead to economic growth and strengthening, giving way to new opportunities.

KEYWORDS: Associative financial support, Financial strategies, Financial management

AVAL DE TRADUCCIÓN



Universidad
Técnica de
Cotopaxi

CENTRO DE IDIOMAS

AVAL DE TRADUCCIÓN

En calidad de Docente del Idioma Inglés del Centro de Idiomas de la Universidad Técnica de Cotopaxi; en forma legal **CERTIFICO** que: La traducción del resumen del proyecto de investigación al Idioma Inglés presentado por las señoritas egresadas de la **CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS: LAURA MORETA FERNANDA VIVIANA Y TASINCHANA CHACHA MERCY ABIGAIL**, cuyo título versa **“GESTIÓN DE RECURSOS FINANCIEROS PARA LA ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LÁCTEOS VIRGEN DEL BELÉN”**, lo realizaron bajo mi supervisión y cumple con una correcta estructura gramatical del Idioma.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad y autorizo a las peticionarias hacer uso del presente certificado de la manera ética que estimen conveniente.

Latacunga, octubre del 2020

Atentamente,

MSc. Alison Mena Barthelotty
DOCENTE CENTRO DE IDIOMAS
C.C. 0501801252

www.ute.edu.ec

Ax. Simón Rodríguez s/n Barrio El Ejido /San Felipe. Tel: (03) 2252346 - 2252307 - 2252205



CENTRO
DE IDIOMAS

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	i
AVAL DEL TUTOR DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	ii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE TITULACIÓN	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT.....	vii
AVAL DE TRADUCCIÓN	viii
ÍNDICE DE TABLAS	xiii
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	xv
1. INFORMACIÓN GENERAL	1
1.1. Título del Proyecto	1
1.2. Fecha de inicio	1
1.3. Fecha de finalización.....	1
1.4. Lugar de ejecución	1
1.5. Facultad que auspicia	1
1.6. Carrera que auspicia.....	1
1.7. Proyecto de investigación generativo vinculado (si corresponde):	1
1.8. Grupo de investigación.....	1
1.9. Equipo de Trabajo:.....	1
1.10. Área de Conocimiento	2
1.11. Línea de investigación	2
1.12. Sub líneas de investigación de la Carrera.....	2

2.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
2.1.	Formulación del Problema	5
2.2.	Pregunta de Investigación	5
2.3.	Justificación.....	5
2.4.	Objetivos	6
2.4.1.	Objetivo General.....	6
2.4.2.	Objetivos Específicos.....	7
2.4.3.	Desarrollo de los Objetivos.....	7
3.	BENEFICIOS DEL PROYECTO	8
4.	FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA TEÓRICA	8
4.1.	Gestión de recursos financieros.....	9
4.1.1.	Proyección de Ventas.....	11
4.1.2.	Estructura de costos	16
4.1.3.	Margen de Contribución	18
4.1.4.	Punto de Equilibrio	18
4.1.5.	Flujo de Caja.....	19
4.1.6.	Plan de inversión.....	20
4.1.7.	Depreciación	21
4.1.8.	Presupuesto de Venta.....	23
4.1.9.	Costo Total.....	24
4.1.10.	Costo de Personal.....	25
4.1.11.	Estado de Resultado.....	27
4.2.	Crecimiento Económico.....	28
4.2.1.	PIB	29

4.2.2.	Inflación	30
4.2.3.	IPC	31
4.2.4.	Tasa de interés.....	32
4.2.5.	Tasa de desempleo	33
4.2.6.	VAN.....	34
4.2.7.	TIR	35
4.2.8.	Costo/Beneficio.....	37
4.2.9.	ROI.....	38
4.3.	Economía popular y solidaria y su sector financiero de Ecuador	39
4.3.1.	Principios de la Economía Popular y Solidaria.....	40
4.3.2.	Sector financiero popular y solidario.....	41
4.4.	Diagnóstico Situacional de la Asociación.....	43
4.5.	Análisis Financiero de la Asociación	48
5.	METODOLOGÍA EMPLEADA.....	59
5.1.	Método	59
5.1.1.	Inductivo	59
5.1.2.	Histórico-Lógico.....	59
5.1.3.	Analítico sintético.....	60
5.1.4.	Modelación	61
5.2.	Enfoque	61
5.3.	Alcance.....	62
5.3.1.	Explicativa	62
5.4.	Técnicas de Investigación	62
5.4.1.	Entrevista	62

5.4.2.	Observación	62
5.5.	Instrumentos de Investigación.....	63
5.5.1.	Ficha de Entrevista.....	63
5.5.2.	FODA.....	63
5.5.4.	Matriz EFI.....	66
5.5.5.	Matriz EFE.....	67
6.	PROPUESTA	68
6.1.	Definición.....	68
6.2.	Objetivos	69
6.3.	Alcance.....	69
6.4.	Esquema de estrategias financieras	69
6.5.	Estrategias	70
6.5.1.	Estrategia 1.....	70
6.5.2.	Estrategia 2.....	76
6.5.3.	Estrategia 3.....	78
6.5.4.	Estrategia 4.....	79
6.5.5.	Estrategia 5.....	80
6.5.6.	Estrategia 6.....	81
6.5.7.	Estrategia 7.....	82
6.6.	Plan de Implementación	83
7.	IMPACTOS	84
7.1.	Impacto Social.....	84
7.2.	Impacto Económico.....	84
8.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	84

8.1. Conclusiones	84
8.2. Recomendaciones.....	85
9. BIBLIOGRAFÍA	85
10. ANEXOS	92
Anexo 1 Variable Independiente.....	92
Anexo 2 Variable Dependiente	94
Anexo 3 Entrevista	96
Anexo 4 Papeles de Trabajo.....	97
Anexo 5 Fotos de Visita a la Asociación	105

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Investigadores	2
Tabla 2 Desarrollo de los objetivos	8
Tabla 3 Componentes de la Gestión Financiera	10
Tabla 4 Fórmulas de Mínimos Cuadrados	15
Tabla 5 Fórmulas Incremento Porcentual	16
Tabla 6 Flujo de Caja Básico	19
Tabla 7 Segmentos.....	42
Tabla 8 Administración.....	44
Tabla 9 Maquinaria de la Asociación	44
Tabla 10 Terreno.....	45
Tabla 11 Otros Servicios y equipos de oficina	45
Tabla 12 Servicios profesionales	46
Tabla 13 Lista de proveedores	46
Tabla 14 Clientes	47
Tabla 15 Precio de leche	48

Tabla 16 Análisis Horizontal Estado de Situación Financiero	49
Tabla 17 Análisis Horizontal Estado de Resultados	51
Tabla 18 Análisis Vertical Estado de Situación Financiera.....	52
Tabla 19 Análisis Vertical Estado de Resultados	53
Tabla 20 Indicadores de Liquidez.....	55
Tabla 21 Indicadores de Apalancamiento.....	56
Tabla 22 Indicadores de Rentabilidad.....	57
Tabla 23 Precio de la leche	58
Tabla 24 Punto de equilibrio de la leche.....	58
Tabla 25 FODA.....	63
Tabla 26 FODA Cruzado	65
Tabla 27 Matriz EFI.....	66
Tabla 28 Matriz EFE.....	67
Tabla 29 Esquema de Estrategias	69
Tabla 30 Estrategia 1	70
Tabla 31 Presupuesto de Inversión	71
Tabla 32 Estructura de Costos	72
Tabla 33 Precio del queso	73
Tabla 34 Punto de equilibrio.....	73
Tabla 35 Proyección de venta de queso	73
Tabla 36 Estado de resultados.....	74
Tabla 37 Flujo de efectivo queso	75
Tabla 38 Estrategia 2	76
Tabla 39 Costo/Beneficio	77
Tabla 40 ROI queso	77
Tabla 41 Estrategia 3	78
Tabla 42 Estrategia 4	79
Tabla 43 Estrategia 5	80
Tabla 44 Estrategia 6	81

Tabla 45 Estrategia 7	82
Tabla 46 Plan de Implementación.....	83
Tabla 47 Variable Independiente – Gestión de recursos financieros.....	92
Tabla 48 Variable Dependiente-Crecimiento Económico	94

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Organizaciones de EPS - Indicadores financieros	3
Ilustración 2 Contribución Regional de Leche en el Ecuador	4
Ilustración 3 Estrategias de gestión de recursos financieros.....	68
Ilustración 4 Visita a la Asociación Virgen del Belén recolección de información	105
Ilustración 5 Oficina de Administración y Área de recepción de la leche.....	105
Ilustración 6 Transporte de recolección de la leche.....	105
Ilustración 7 Registro de la cantidad de recolección de la leche	106
Ilustración 8 Área de control de Acidez	106
Ilustración 9 Instrumentos de medición de leche.....	106
Ilustración 10 Tanques de enfriamiento.....	107
Ilustración 11 Succionadora de leche	107
Ilustración 12 Prueba de antibiótico de la leche	107
Ilustración 13 Cálculo de la cantidad de leche con la regleta	108
Ilustración 14 Facturas del envío de leche al tanquero	108

1. INFORMACIÓN GENERAL

1.1.Título del Proyecto

Gestión de Recursos Financieros para la Asociación de Producción y Comercialización de Lácteos Virgen del Belén.

1.2.Fecha de inicio

25 de mayo 2020

1.3.Fecha de finalización

4 de septiembre 2020

1.4.Lugar de ejecución

Chambapongo – Mulliquindil – Salcedo – Cotopaxi - Asociación de Producción y Comercialización de Lácteos Virgen del Belén.

1.5.Facultad que auspicia

Facultad de Ciencias Administrativas

1.6.Carrera que auspicia

Ingeniería Comercial

1.7.Proyecto de investigación generativo vinculado (si corresponde):

Fortalecimiento de la economía popular y solidaria

1.8.Grupo de investigación

Fernanda Laura

Mercy Tasinchana

1.9.Equipo de Trabajo:

Nombre del Tutor de Titulación:

Dr. Edwin Vásquez Erazo PhD. **CI:** 1001303997

Investigadores:

Tabla 1 Investigadores

Nombres y Apellidos	CI
Mercy Abigail Tasinchana Chacha	055023286-2
Fernanda Viviana Laura Moreta	180506276-5

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

1.10. Área de Conocimiento

Financiero

1.11. Línea de investigación

Administración y economía para el desarrollo humano y social

1.12. Sub líneas de investigación de la Carrera

Estrategias administrativas, productividad y emprendimiento.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Según el Banco Mundial (2019) a nivel internacional, el Grupo de Banco Mundial (GBM) participa en asociaciones mundiales con asociados en la tarea del desarrollo para fomentar normas de gestión financiera e iniciativas para el desarrollo de capacidad en esta área. Además, el personal del Banco desempeña funciones de liderazgo en las asociaciones con donantes multilaterales y bilaterales, en las que coordina y armoniza las políticas de gestión financiera y las prácticas operacionales, lo cual permite aumentar la eficacia en términos de desarrollo.

En virtud de lo anterior se demuestra que en general la gestión financiera debe evolucionar y re-direccionarse hacia un trabajo más activo en la estrategia corporativa de las compañías, pero de manera simultánea refleja que la gestión financiera se ha enfocado en procesar y suministrar información sin ejecutar análisis profundos del contexto que rodea a la organización para determinar su verdadero valor comercial, es por ello que se torna de

relevancia que las finanzas en una empresa puedan ser partícipes de los procesos de evaluación de alternativas de crecimiento, determinación y cuantificación del riesgo, y valoración de diferentes opciones estratégicas, entre otros.

La economía popular y solidaria está integrada por organizaciones de los sectores comunitario, asociativo y cooperativo. A diciembre de 2017, la SEPS mantiene registradas 12.313 organizaciones distribuidas entre 9.621 asociaciones, 2.659 cooperativas 22 y 33 organizaciones comunitarias. En relación a la actividad económica, las organizaciones se concentran en el sector de la producción (56,53%), servicios (25,66%) y transporte (15,04%). (SEPS, 2018, p.41)

La SEPS controla a todas las cooperativas, asociaciones, mutualistas para que su conformación sea de acuerdo a la ley y que no tenga infracciones que perjudiquen al desarrollo de la misma, así mantenerse en el mundo financiero.

Como la Economía Popular y Solidaria agrupa a entidades de diferentes actividades económicas, la comparación de indicadores financieros o el cálculo de agregados no son adecuados. De esta manera, se presentan a continuación tres ejes de evaluación: nivel de suficiencia patrimonial, rentabilidad y apalancamiento. (SEPS, 2018, p.44)

Sector	Suficiencia patrimonial	ROA	Apalancamiento
Asociativo	323,86	343,12%	324,86
Consumo	5,55	0,75%	6,55
Producción	377,82	423,84%	378,82
Servicios	102,14	10%	103,14
Cooperativo	1,97	1,13%	2,97
Consumo	2,16	0	3,16
Producción	2,13	1,68%	3,13
Servicios	1,36	1,12%	2,36
Vivienda	10,96	0,62%	11,96
EPS	119,02	127,73%	120,02

Ilustración 1 Organizaciones de EPS - Indicadores financieros

Fuente: Catastro EPS – Formulario 101 SRI. Elaboración: SEPS.

Las asociaciones y cooperativas de la economía popular y solidaria que la componen presentan un apalancamiento mayor a uno, que significa que su financiamiento es de entidades externas como bancos, que ayudan a su actividad comercial.

La participación de las asociaciones y cooperativas dentro de la SEPS es activa dentro de los procesos productivos y sus socios, dejando de lado a intermediarios. Estas son personas que actúan como terceros perjudicando a cualquier organización.

Para Retina (2015) al realizar un enfoque al sector productor de lácteos del Ecuador, se constata que es uno de los sectores más destacados para la economía nacional, no sólo por su influencia en el PIB, sino también por ser gran fuente de empleo directo e indirecto, por generar valor agregado y por ocupar gran parte del espacio territorial destinado al sector agropecuario, de tal manera que de acuerdo al último Censo Agropecuario realizado en el año dos mil, el 19% del terreno ecuatoriano se destina al sector pecuario, mayormente al área bovina (p.23).

En el Ecuador el último Censo Agropecuario se llevó a cabo en el año 2000 “La producción diaria estimada de leche según el tercer censo nacional agropecuario (año 2000) es de 3´525027 litros, donde se dio un aumento del 158% con respecto al censo de 1974.”).

La producción de leche en el Ecuador se encuentra distribuida de la siguiente manera:

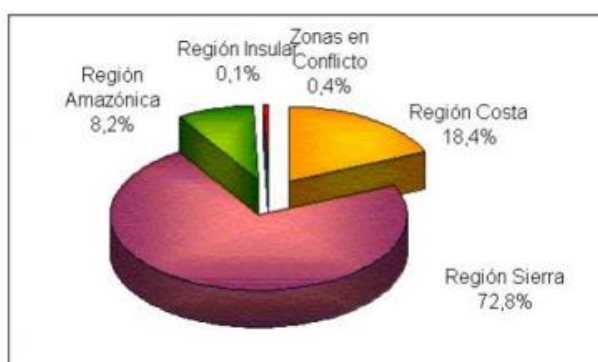


Ilustración 2 Contribución Regional de Leche en el Ecuador
Fuente: (Retina, 2015), elaborado por: (MAGAB, 2000)

Para Retina (2015) “El 90% de las principales industrias procesadoras de lácteos se encuentran ubicadas en la Región Sierra y se dedican principalmente a la producción de leche pasteurizada, quesos, yogur y crema de leche, ocupando un plano secundario los otros derivados lácteos”.

La asociación de lácteos “Virgen del Belén” ubicado en el Cantón Salcedo, el manejo de los recursos financieros es inadecuada, se evidencia que existe cambios significativos en el modo de llevar la contabilidad pues anteriormente se lo realizaba de manera manual con la ayuda de servicios profesionales, pero en la actualidad están implementando un sistema que permite ingresar datos para la obtención de estados financieros que permitirán realizar presupuestos que ayuden a la distribución adecuada de los recursos que tiene dentro de la asociación, esta sería una manera correcta de proporcionar información que obtengan buenos resultados de las actividades propuestas y así se presente en las reuniones sobre lo que sucede con esto se aplicará una correcta gestión de recursos financieros para que la asociación pueda cumplir con los objetivos planteados.

2.1. Formulación del Problema

El débil manejo de los recursos financieros, no aporta en el crecimiento económico de la Asociación de Producción y comercialización De Lácteos Virgen de Belén ASOLACVIRB.

2.2. Pregunta de Investigación

¿Qué estrategias de gestión de recursos financieros contribuirán al crecimiento económico en la Asociación de Producción y Comercialización de Lácteos Virgen del Belén?

2.3. Justificación

En la investigación se procederá a gestionar los recursos financieros, que permitirá determinar los ingresos y egresos óptimos, que la Asociación “Virgen del Belén” está en la capacidad de invertir para mejorar los resultados para ello se propondrá un modelo de gestión

financiera importante para la toma de decisiones pues este esquema o marco de referencia permitirá guiar las actividades que se desempeñarán, el cual consiste en ampliar una línea de producto que fortalecerá el crecimiento económico.

Para Erraez (2014), la importancia de los modelos de gestión es que permitan analizar y visualizar situaciones tan complejas en una forma que resultaría si se reprodujeran el sistema en condición real. Les permite determinar cuáles son las preguntas fundamentales que es necesario planear, qué alternativas conviene investigar y dónde centrar la atención. (p.22)

El modelo que se ajuste a las necesidades de la asociación permitirá los socios adquirir conocimientos técnicos, que determinará cuándo sus ingresos y sus costos son iguales para generar un equilibrio dentro de la asociación, o su vez evaluar el tiempo estimado del retorno de la inversión, para ello se deberá analizar componentes del crecimiento económico que permitan determinar qué acciones estratégicas tomar. Externamente los proveedores de la asociación también podrán beneficiarse pues mediante una correcta toma de decisiones financieras, proporcionará una mejor retribución, incentivando al sector ganadero a mejorar la raza para obtener mejores resultados en cuanto la cantidad de leche que se entrega.

El impacto social permitirá a la Asociación Virgen del Belén mejorar el manejo de los recursos económicos y financieros en donde se debe realizar un presupuesto adecuado, al momento de ampliar su línea de productos para el crecimiento económico.

2.4.Objetivos

2.4.1. *Objetivo General*

Proponer estrategias de gestión de recursos financieros que contribuyan al crecimiento económico para la Asociación de Producción y Comercialización de Lácteos Virgen del Belén.

2.4.2. *Objetivos Específicos*

- Fundamentar teóricamente las variables de gestión de recursos financieros y el crecimiento económico, mediante la búsqueda de información de varios autores para el desarrollo de la investigación.
- Analizar la situación financiera actual de la Asociación “Virgen del Belén”, basado en la realidad de sus procesos que ayuden a determinar los problemas.
- Sugerir estrategias financieras con sus planes de acción que permitan el crecimiento económico para la Asociación “Virgen del Belén”.

2.4.3. *Desarrollo de los Objetivos*

Tabla 2 Desarrollo de los objetivos

Objetivo Específico	Actividades	Cronograma	Productos
Fundamentar teóricamente las variables de gestión de recursos financieros y crecimiento económico, mediante la búsqueda de información de varios autores para el desarrollo de la investigación.	Realizar investigación bibliográfica		Desarrollar el Marco Teórico que sustente la investigación.
	Reunión con directivos de Asociación Virgen del Belén	14/09/2020	
	Identificar variables de investigación	17/09/2020	
	Elaborar instrumentos de diagnóstico.	21/09/2020	
Analizar la situación financiera actual de la Asociación “Virgen del Belén”, basado en la realidad de sus procesos que ayuden a determinar los problemas.	Realizar el diagnóstico financiero	03/07/2020	Diagnóstico de situación financiera de la Asociación Virgen de Belén
	Determinar un estado de pérdidas y ganancias	10/08/2020	
Sugerir estrategias financieras con sus planes de acción que permitan el crecimiento económico para la Asociación “Virgen del Belén”.		15/09/2020	Propuesta de Estrategias Financieras para el crecimiento económico.
	Definición de la estrategias		
	Realizar planes de acción	21/09/2020	
	Plantear cada uno de los elementos	30/09/2020	

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

3. BENEFICIOS DEL PROYECTO

Los beneficiarios directos del desarrollo de la investigación son los directivos y socios de la Asociación Virgen del Belén. La Asociación cuenta con 6 socios de género masculino aproximados que se involucran en la administración de la misma.

4. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA TEÓRICA

La administración financiera para Fayol era muy importante tanto vender como producir, financiarse como asegurar los bienes de una empresa. Con esto creó escenarios propicios para

la eficiencia administrativa, por ende, para la generación de utilidades para la eficiencia administrativa y, por ende, para la generación de utilidades.

Aportes importantes

- Creó el primer modelo del proceso administrativo
- Generó los principios administrativas
- Definió las áreas funcionales de la organización, como una importante el área financiera y contabilidad.

4.1.Gestión de recursos financieros

La Gestión Financiera es la actividad que se realiza en una organización y que se encarga de planificar, organizar, dirigir, controlar, monitorear y coordinar todo el manejo de los recursos financieros con el fin de generar mayores beneficios y/o resultados. El objetivo es hacer que la organización se desenvuelva con efectividad, apoyar a la mejor toma de decisiones financieras y generar oportunidades de inversión para la organización. (Terrazas Pastor, 2009, p.4)

La importancia del análisis de la gestión financiera radica en que permite identificar los aspectos económicos y financieros que muestran las condiciones en que opera la empresa con respecto al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones gerenciales, económicas y financieras en la actividad empresarial. (Rosillón, 2009, p.607)

Componentes de la Gestión Financiera

Según Vera (2012, pp. 15-16) son los siguientes:

Tabla 3 Componentes de la Gestión Financiera

Componentes	Indicadores de medición
Presencia de planificación estratégica	Lineamientos considerados. Finalidad del plan. Identificación de fortalezas. Identificación de debilidades. Factores extremos. Objetivos por área y empresariales. Alternativas estratégicas.
Análisis funcional de la gerencia financiera	Participación en el diseño de planes. Contratación y calificación del personal. Utilización de indicadores financieros. Situación de otras empresas. Elaboración del plan financiero. Ajustes para adaptarse al plan.
Existencia de mecanismos de control estratégico	Seguimiento del plan. Indicadores departamentales. Indicadores generales. Anual. Trimestral. Otro. Previsión de correctivos.
Proceso de planificación y control financiero	Definición de objetivos y metas. Estrategias de inversión. Estrategias de financiamiento. Políticas para el largo y corto plazo. Medición de resultados. Comparación de resultados. Diseño de acciones correctivas. Asignación de responsabilidades. Elaboración de documento impreso.

Fuente: Información recolectada de la Metodología para el análisis de la gestión financiera en pymes de Vera M. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Los componentes de la gestión financiera tienen diferentes indicadores correspondientes a cada uno pues mediante ellos se podrá medir los resultados obtenidos y poder establecer procesos de rentabilidad, eficiencia y sostenibilidad en las empresas.

La presencia de planificación estratégica permitirá a la empresa realizar un análisis situacional sobre los aspectos internos y externos que son evaluados mediante lineamientos, que ayudarán a la realización de objetivos en donde se podrá evaluar alternativas estratégicas para la solución de problemas.

Análisis funcional de la gerencia financiera estará direccionado por personal capacitado el mismo que elabora el plan conforme las necesidades de la empresa, para ello se realiza un análisis financiero en donde los indicadores proporcionarán información de la situación actual de la entidad.

Existen mecanismos de control existentes que fortalecerán el seguimiento del plan, siguiendo los indicadores tanto departamentales como gerenciales para mejorar procesos con la finalidad de evitar errores o en caso de la presencia actuar conforme las medidas correctivas ya establecidas.

4.1.1. Proyección de Ventas

Para Elizondo (2015), “un pronóstico de ventas es la proyección de la posible demanda de los clientes para un periodo. El pronóstico de ventas es el “Volumen estimado de ventas, que presupuesta la base para elaborar los presupuestos de ventas, producción y financieros para determinado periodo”. (p. 39)

Este pronóstico de ventas puede ser realizado mediante de varios métodos estadísticos, entre los cuales podría ser mínimos cuadrados regresión lineal.

El pronóstico de ventas se realiza para determinar un estimado de la posible demanda del producto o servicio el cual se oferta, con la finalidad de mantener una demanda satisfecha la cual satisface las necesidades de los posibles compradores.

Métodos para presupuestar las ventas

Los pronósticos de venta se realizan para ciertos lapsos de tiempo y se utilizan diferentes fórmulas de cálculo para establecer su valor, estos métodos pueden ser subjetivos ya sean las expectativas y experiencia del verdadero dueño y métodos estadísticos hasta la utilización de software especializados (Acosta, Marjorie, Salas, Jiménez , & Guerra, 2020)

Para Villareal (2016), los métodos de elaboración de pronósticos se clasifican como cuantitativos o cualitativos.

Los métodos cualitativos para Villareal (2016), por lo general involucran el uso del juicio experto para elaborar pronósticos. Una ventaja de los procedimientos cualitativos es que pueden aplicarse cuando la información sobre la variable que se está pronosticando no puede cuantificarse o son escasos (p. 9).

- Método Delphi
- Juicio experto
- Redacción de escenarios
- Enfoques intuitivos

Según Villareal (2016), los métodos cuantitativos se utilizan cuando:

- Se dispone de información pasada sobre la variable que se pronosticará
- La información puede cuantificarse
- Es razonable suponer que el patrón del pasado seguirá ocurriendo en el futuro. En estos casos puede elaborarse un pronóstico con un método de series de tiempo o un método causal. (p 6)

Para Villareal (2016), si los datos históricos se restringen a valores pasados de la variable que tratamos de pronosticar, el procedimiento de elaboración de pronósticos se llama método de serie de tiempo.

El objetivo que persigue los métodos de serie de tiempo es descubrir un patrón en los datos históricos y luego extrapolar hacia el futuro; este pronóstico es exclusivamente en valores pasados de la variable que tratamos de pronosticar o en errores pasados.

Villareal (2016) manifestó tres métodos de series de tiempo que permitirán realizar proyecciones las cuales son: suavización (promedios móviles, promedios móviles ponderados y suavización exponencial), proyección de tendencias y proyección de tendencias ajustada por influencia estacional (p.7).

Promedios móviles

El método de los promedios móviles utiliza el promedio de los k valores de datos más recientes en la serie de tiempo como el pronóstico para el siguiente periodo. El término móvil indica que, mientras se dispone de una nueva observación para la serie de tiempo, reemplaza a la observación más antigua de la ecuación anterior y se calcula un promedio nuevo. Como resultado, el promedio cambiará, o se moverá, conforme surjan nuevas observaciones. (Villareal, 2016, p.18-19)

Fórmula:

Y_t : observación en el período t **F_t** : pronóstico para el período t

$$F_{t+1} = \frac{Y_t + Y_{t-1} + \dots + Y_{t-k}}{k}$$

Los promedios móviles representan indicadores de tendencia que permiten analizar de mejor manera los datos anteriores es decir examinan datos históricos y forman medias de los precios para poder suavizarlos durante un periodo.

Promedios móviles ponderados

Para Villareal (2016), la variación, conocida como promedios móviles ponderados, consiste en seleccionar diferentes pesos para cada valor de datos y luego calcular un promedio ponderado de los k valores de datos más recientes como el pronóstico (Villareal, 2016, p. 27).

Por ejemplo, para la serie de tiempo de las ventas de nafta semanal el cálculo de un promedio móvil ponderado de tres semanas, donde la observación más reciente recibe un peso del triple del peso dado a la observación más antigua y la siguiente observación más antigua recibe un peso del doble que la observación más antigua. • Para la semana 4 el cálculo es:
 $3/6*19+2/6*21+1/6*17=19.33$

En ocasiones si se considera que el pasado reciente es un mejor pronosticador del futuro que del pasado distante, se deberá tomar más en cuenta las observaciones más recientes.

Suavización exponencial

La suavización exponencial utiliza un promedio ponderado de valores de series de tiempo pasadas como pronóstico. La fórmula muestra que el pronóstico para el periodo t+1 es un promedio ponderado del valor real en el periodo t y el pronóstico para el periodo t. Es un caso especial del método de promedios móviles ponderados en el cual seleccionamos sólo un peso, el peso para la observación más reciente. Los pesos para los demás valores se calculan de forma automática y se vuelven cada vez más pequeños a medida que las observaciones se alejan en el pasado. Podemos demostrar que el pronóstico de la suavización exponencial para cualquier periodo también es un promedio ponderado de todos los valores reales previos. (Villareal, 2016, p.28)

Fórmula:

$$F_{t+1} = \alpha Y_t + (1 - \alpha) F_t$$

F_t = Nuevo pronóstico

α = constante de suavización

Y_t : observación en el período t F_t : pronóstico para el período t

Este método de suavización asigna un solo valor que garantice prevenciones a futuro, se puede aplicar en datos de series que tengan tiempos estacionales a su vez en tiene mayor peso con los datos recientes que a los datos menos recientes o inversos.

Mínimos Cuadrados

El método popular de los cuadrados mínimos es una técnica matemática que minimiza la suma de las diferencias cuadráticas entre la información real y la línea de tendencia propuesta. Se puede obtener una línea de mínimos cuadrados para toda forma de línea de tendencia, ya sea lineal o no lineal. (Frausto Enriquez, 2009, p.36)

Tabla 4 Fórmulas de Mínimos Cuadrados

Fórmula	Descripción
$Y = a + bx$	Y= Variable dependiente. a y b son los parámetros que me permitirá calcular el valor de la variable dependiente. X= Variable independiente.
$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$	$\sum y$ = sumatoria de la variable dependiente. $\sum x$ = sumatoria de la variable independiente n= número de datos empleados
$b = \frac{n(\sum xy) - (\sum x * \sum y)}{n\sum x^2 - (\sum x)^2}$	$\sum xy$ = sumatoria de la multiplicación entre la variable dependiente e independiente. $\sum x^2$ = sumatoria de la variable independiente elevado al cuadrado

Fuente: Información recolectada del libro Administración de Ventas de Torres V. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Este método como su nombre lo señala, tratará de minimizar los errores elevados al cuadrado, en el cual cada error será la diferencia el valor real de la variable pronosticada es decir la variable dependiente y el valor que predice el método, la misma que quedará representada sobre la línea recta obtenida al graficar la ecuación.

Incremento Porcentual

Para calcular el pronóstico de ventas mediante esta técnica es conveniente tener información de las ventas de los últimos años, con estos datos primero se determina el porcentaje de variación que se han experimentado en dichas ventas de un año a otro, posteriormente se calcula el promedio con la sumatoria de dicha variación y este resultado se multiplica por las ventas del último año y luego se adiciona este resultado con las ventas del último año, para una mayor comprensión a continuación se presentan las fórmulas y la descripción de cada una de las variables. (Rincón, 2011)

Tabla 5 Fórmulas Incremento Porcentual

Fórmula	Descripción
$\Delta \text{ Porcentual} = \frac{Y_1 - Y_0}{Y_0}$	Δ Porcentual= variación porcentual Y ₁ = período a buscar Y ₀ = período anterior.
$\Delta \text{ promedio} = \frac{\sum \Delta \text{ porcentual}}{n - 1}$	$\sum \Delta$ porcentual= sumatoria del incremento porcentual. n-1= número de datos menos uno
$Y_{(x)} = \text{ventas último año} + \text{promedio (último año)}$	X= período buscado

Fuente: Información recolectada del libro *Incremento Porcentual de Rincón C. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana*

Para determinar el incremento porcentual se debe establecer el porcentaje de variación de los periodos con respecto al anterior y determinar el promedio de las variaciones.

4.1.2. Estructura de costos

Según Murrillo Rico & Retrepo Rincon (2015), “una estructura de costos ofrece a la organización una visión clara sobre el comportamiento de los elementos que componen el costo del producto y le permite determinar de forma precisa el costo de producción” (p.24).

La estructura de costos es el formato de cómo están establecidos los costos en donde se detalla de manera más precisa los costos que incurren dentro del proceso productivo, entre ellos tenemos:

Costos directos

Son específicamente identificables son un objetivo final de trabajo que directamente promueven la misión de la organización. Se han incurrido en ellos al fomentar la misión de una organización y se los encuentra frecuentemente como costos de actividad directa en: un proyecto, un servicio que una organización realiza para generar ingresos, o alguna otra actividad directa de la organización (Ortiz & Rivero, 2006).

Estos costos son aquello que guardan estrecha relación con el producto o servicio el cual produce la empresa, por ejemplo, la materia prima, materiales, equipos que participan directamente con la elaboración y fabricación del mismo

Según (Vallejo & Chilibingua, 2017) el costo directo de fabricación se establece según la siguiente fórmula:

$$\text{CDI} = \text{MD} + \text{MOD}$$

En donde

MD: Materia prima directa

MOD: Mano de obra directa.

Costo indirecto

Según (Ortiz & Rivero, 2006) son costos que no son fácilmente identificables con objetivos finales, pues benefician indirectamente a los financiadores que trabajan con la organización.

El costo indirecto de fabricación se establecerá con costos que no pueden ser identificados, los costos que intervienen en el proceso productivo terminado.

4.1.3. Margen de Contribución

Para Danza (2013), “el margen de contribución se caracteriza como un indicador que resulta de la diferencia entre el precio de venta unitario y los costos y gastos variables unitarios, representando con su cálculo cuántos pesos le quedan a la empresa para cubrir los costos y gastos fijos” (p.62).

Es decir, el margen de contribución es el exceso de ingresos con respecto a los costos variables; es la parte que contribuye a cubrir los costos fijos y proporciona una utilidad.

Según (Daza & Hoyos, 2013, p.20) el margen de contribución se calcula de la siguiente manera:

$$\begin{aligned} &+ \text{Precio de Venta Unitario} \\ &- \text{Costo Variable Unitario} \\ &- \text{Gastos Variable Unitario} \\ &= \text{margen de contribución unitario} \end{aligned}$$

El margen de contribución se caracteriza por la diferencia entre el precio de ventas menos el costo variable, que también se lo considera como el exceso de ingresos con respecto a los costos variables, el que debe cubrir costos fijos y la utilidad o la ganancia.

4.1.4. Punto de Equilibrio

Según Cortés (2012), “el punto de equilibrio es aquel en el cual los ingresos totales son iguales a los costos totales de producción y de operación” (p.87).

Significa que el volumen de ventas o ingresos, igualan a los costos totales de la empresa, por lo que no se reportan utilidades, pero tampoco pérdida, es decir el punto de equilibrio señala un lugar de estabilidad entre los ingresos totales y los costos son iguales, donde no se obtiene ni ganancia ni pérdida.

Para (Mallo, y otros, 2004, pág. 3) el punto de equilibrio se lo determina de la siguiente manera:

$$qe = \frac{CF}{pv - cvu} = \frac{CF}{mc}$$

Donde:

qe= Cantidad de equilibrio

CF= Costo fijo total

pv= precio de venta unitario

cvu= costo variable unitario

mc= margen de contribución unitaria

El punto de equilibrio es cuando dos variables se igualan es decir cuando las ventas son por lo menos iguales a los costos a los que se produce el producto.

4.1.5. Flujo de Caja

El flujo de caja es una herramienta financiera que permite valorar la empresa aplicando el método de flujos de caja descontados, identificando fuentes de valor agregado y apalancamiento; permite evaluar el nivel de rentabilidad actual en función del valor de la empresa, obtener financiamiento, nuevos inversionistas o socios estratégicos, evaluar alianzas estratégicas sobre proyectos a emprender. (Hirache, 2019, pp.35-36)

Para (Sapag & Sapag, 2011) crear un flujo de caja básico que ayude a determinar el movimiento de dinero es:

Tabla 6 Flujo de Caja Básico

+ Ingresos afectos a impuestos
- Egresos afectos a impuestos
- Gastos no desembolsables

=	Utilidad antes de impuestos
-	Impuesto a la renta
<hr/>	
=	Utilidad después de impuestos
+	Ajustes por gastos no desembolsables
-	Egresos no afectados a impuestos
+	Ingresos no afectados a impuestos
<hr/>	
=	Flujo de caja del proyecto

Fuente: Información recolectada del libro Preparación y Evaluación de Proyectos. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

En necesario también analizar el flujo de caja pues permite evaluar el origen de los excedentes y la posibilidad de sobrellevar dificultades financieras.

4.1.6. Plan de inversión

Para AJE (2014), “el plan de inversión recoge los elementos materiales necesarios para el inicio y desarrollo de la actividad de la empresa” (p.9).

Es decir, recoge el listado exhaustivo de todos los elementos materiales que serán necesarios, su cuantificación económica y el momento en que se prevé su adquisición e incorporación a la empresa, las inversiones se pueden incorporar desde el principio o se pueden ir adquiriendo a lo largo de los primeros años de vida de la empresa. Dentro del plan de inversiones se van a señalar:

- Ubicación e Instalaciones.
- Inversiones.
- Innovación.

El plan de inversión es recogimiento de información de gran relevancia para poder captar resultados más efectivos al momento de la toma de decisiones para realizar la inversión en donde se debe realizar un presupuesto de todas las actividades que se tomarán en consideración.

4.1.7. Depreciación

Según Tubón (2011) “la depreciación es un procedimiento de distribución de costos, no un proceso de evaluación de activos. Por ello, la depreciación constituye el costo de activo fijo consumido durante el periodo” (p.12).

La depreciación es la reducción o el desgaste de valor de una bien que se da a través del tiempo, pues este sufre un desgaste de la vida útil.

Según el (Boletín de Negocios y Finanzas, 2007, p.1) para calcular la depreciación debemos conocer lo siguientes:

1. El Costo del Activo: este se refiere al precio original de compra o adquisición.
2. La Vida Útil del Activo: o sea la duración esperada del funcionamiento del equipo, planta o propiedad.
3. El Valor Residual Final: a este también se le conoce como el valor de salvamento y es aquella parte del costo original del activo que se espera recuperar mediante venta o permuta del bien al final.
4. El Método de Depreciación a Utilizar: existen varios métodos para estimar los gastos por depreciación de los activos estos se presentan con detalle a continuación.

Métodos de Depreciación

1. Método de línea Recta

Para (Boletín de Negocios y Finanzas, 2007, p.1) en este método, el valor de los activos se reduce de forma igual durante cada periodo. El método de línea resta es el método más usado debido a su simplicidad y facilidad de cálculo.

Fórmula:

$$\text{Depreciación anual} = \frac{\text{Costo} - \text{Valor Residual}}{\text{Vida Útil}}$$

2. Método de Unidad Producida

Este método de depreciación del (Boletín de Negocios y Finanzas, 2007, pp.1-2) toma con base el número de unidades que pueden producir una planta o equipo, el número de horas que trabaja usualmente el número de kilómetros recorridos si se trata de un vehículo o maquinaria.

Fórmula:

$$\text{Depreciación anual} = \frac{\text{Costo} - \text{Valor Residual}}{\text{Vida Útil Unidades Producidas, Horas o Kilómetros}}$$

3. Métodos de la Suma de los Dígitos de los Años

Este método del (Boletín de Negocios y Finanzas, 2007, p.2) es más complejo que los anteriores, pero también es funcional. El valor de depreciación anual es una cantidad decreciente por cada año de vida del equipo, maquinaria o vehículo.

Cálculo:

$$\frac{\text{Año} + (\text{Año} * \text{Año})}{2} = \frac{5 + (5 * 5)}{2} = 15(\text{denominador})$$

Fórmula:

$$\text{Costo} - \text{Valor Residual} = \text{Suma a Depreciar(SAD)}$$

$$\text{SAD} * \frac{\text{Año de Vida Pendientes}}{\text{Denominador}} = \text{Depreciación}$$

4. Método del Doble Saldo Decreciente

Para (Boletín de Negocios y Finanzas, 2007, pp.2-3) este método no se deduce el valor residual. Para utilizar este método de depreciación se calcula una tasa o porcentaje anual de depreciación de la forma siguiente:

Cálculo:

$$\frac{100\%}{\text{Vida útil}} * 2 = \frac{100\%}{5} * 2 = 40\% \text{ anual}$$

La depreciación es la disminución de valor que experimenta el valor material o funcional de un bien tangible, el cual a consecuencia de su uso obtiene un desgaste.

4.1.8. *Presupuesto de Venta*

Es el punto de apoyo del cual dependen todas las fases del plan presupuestario. El hecho de pronosticar las ventas es una tarea que implica mucha incertidumbre, ya que existe una multitud de factores que las afectan, como las políticas de precio, el grado de competencia, el ingreso disponible, la actitud de los compradores, la aparición de nuevos productos, las condiciones económicas. (Bajardo, 2009, p.58)

Pronosticar las ventas tienen un grado de incertidumbre pues diversos factores podrían influir en determinar cuál serán las ventas estimadas en el tiempo conforme las necesidades de los demandantes lo establezcan.

Para (Guerrero, 2008) determinará el presupuesto de ventas se debe aplicar la siguiente fórmula:

PV= Presupuesto de ventas

V= Ventas del año Anterior

F= Factores específicos de las ventas:

a= Factores de ajuste

b= Factores de cambio

c= Factores corrientes de crecimiento

E= Fuerzas económicas generales (%estimado de realización, previsto por economistas)

A= Influencia Administrativa (%estimado de realización por la administración de la empresa)

Fórmula:

$$PV = [V \pm F)E]A$$

Determinar el presupuesto sirve pues determina un estimado programa de producción, el mismo que permitirá cumplir con los pedidos que requiere los clientes, para ello se debe trabajar conforme la realidad de la empresa puesto que si se subestiman las ventas futuras no se podrá cumplir con los clientes y si por el contrario se subestima tendrá un mayor costo de inventarios, incremento de personal, mantenimiento a la maquinaria etc.

4.1.9. Costo Total

Es la suma de gastos relacionados con la función productiva, distributiva y administrativa de una entidad. En otras palabras, representa la suma de los costos de producción, los costos de distribución, los costos de administración, los costos financieros y costos extraordinarios, los cuales surgen con algún evento imprevisto. (Padilla, 2003, p.35)

El costo total es tomar en consideración el precio de todas las actividades relacionadas con el proceso de producción, tanto directo como indirecto en la cual se realiza una suma y permite determinar el costo total.

Según (Vallejo & Chilinguina, 2017, p.10) el costo total de determina de la siguiente manera:

$$CT = CP + CD$$

$$CT = CP + GA + GV + GF$$

En donde:

CT= Costo total

CP= Costo de producción

CD= Costos de distribución

GA= Gastos Administrativos

GV= Gastos de Ventas

GF= Gastos Financieros

El costo total está determinado por en general por los costos que incurren las diferentes áreas para producir, distribuir, administrar, vender y financiar el producto que se expenderá a los clientes.

4.1.10. Costo de Personal

Para González (2012), “el coste de la mano de obra está representado por la retribución total de esfuerzo humano aplicado al proceso de producción o servicio que realiza a la empresa” (p.24).

El costo del personal es la retribución económica sobre las actividades que se van a desarrollar dentro de la empresa, es decir es el pago de los servicios prestados por el empleador.

Según (Fernández & Samaniego, 2000) para el cálculo del coste del personal de debe tomar en cuenta lo siguiente:

Ingresos

+ Sueldo

+ Horas Extras

+ Comisiones

= Total Imputable a Impuestos

+ Bonificación Complementaria (Valor Unificado)
+ Compensación Alto Costo de la vida (Valor Unificado)
+ 16to Sueldo (Valor Unificado)
+ Transporte
= Total no Imputable a Impuestos
+ Total Imputable a Impuestos
+ Total No Imputable a Impuestos
= TOTAL INGRESOS
- Descuentos
+ Impuesto a la Renta
+ Aporte IESS Personal
= TOTAL DESCUENTOS
+ Total de Ingresos
+ Total de descuentos
= SUELDO NETO DEL TRABAJADOR
- Otros Ingresos del trabajador
+ 13er Sueldo
+ 14to Sueldo
+ 15to Sueldo (Valor unificado)
= TOTAL DE OTROS INGRESOS
+ Sueldo Neto del trabajador
+ Total de Otros Ingresos
= Ingreso Total

El costo del personal corresponde a los pagos por los servicios profesionales prestados a la empresa el mismo que deberá ser establecido conforme el código de trabajo de cada nación.

4.1.11. Estado de Resultado

El estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma en la cual se obtuvo el resultado del ejercicio durante un período determinado. Proporciona un resumen financiero de los resultados operativos de la entidad durante un período específico. El estado de resultados común comprende un período de un año que termina en una fecha determinada por lo general al 31 de diciembre de cada año. (González, Quintanilla, & Sánchez, 2012)

Dentro del estado de resultados se presenta una estructura resumida de los resultados operativos que se realizaron durante el periodo, el cual permitirá conocer la situación económica de la empresa.

Según Gonzáles, Quintanilla, & Sánchez (2012), elementos del Estado de Resultados Los elementos que integran el Estado de Resultados son (p.13):

Ingresos: Son los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del período contable, en forma de entradas de valor de los activos, o bien como disminuciones de los compromisos.

Gastos: Son las disminuciones en los beneficios económicos, producidos a lo largo del período contable, en forma de salidas del valor de los activos, o bien de por la generación de pasivos. La NIIF para PYMES exige la presentación de un desglose de gastos, utilizando una clasificación basada en la naturaleza o en la función de los gastos dentro de la entidad, lo que proporcione información que sea fiable y más relevante.

Costos: Es el valor monetario de los consumos de factores que supone el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien o servicio. El gasto es una salida de dinero que no es recuperable a diferencia del costo, que, si lo es, por cuanto la salida es con la intención de obtener una ganancia y esto lo hace una inversión (González, Quintanilla, & Sánchez, 2012, pág. 14).

Realizar un estado de resultados permitirá a la empresa conocer cuáles han sido los ingresos, gastos y el beneficio o la pérdida que ha generado la empresa durante un periodo contable.

Evaluación de la Inversión

Para Reyes (2015), “la evaluación de un proyecto de inversión tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de manera que resuelva una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable, asignando los recursos económicos con que se cuentan a la mejor alternativa” (p.11).

Es realizar un análisis para obtener resultados que de acuerdo con las actividades realizadas proporcionarán información importante para mejorar puntos débiles obtenidos dentro del proceso de inversión.

Los dos métodos más importantes que existen para evaluar una decisión de inversión son el valor presente neto y la tasa interna de rendimiento.

4.2.Crecimiento Económico

Se define el crecimiento económico como el incremento real per cápita del PIB (PIB a precios constantes dividido entre la población), "crecimiento como un proceso de tipo cuantitativo, centrado en el incremento de los volúmenes de producción física, generados por cada uno de los sectores de la estructura económica de un país o región" (Aguilar, 2008, p.10).

Esta variable ayudará a la asociación a aumentar su capital y ganancias para que cada uno de los socios se sientan satisfechos y sigan contribuyendo positivamente a la Asociación, dando como prioridad un cambio sustancial.

4.2.1. PIB

Astudillo afirma que “es el valor de los bienes y servicios finales producidos en el interior de un país, en un determinado periodo. El PIB se refiere a lo producido en el país, independientemente de que quienes lo produzcan sean nacionales o extranjeros” (2012, p. 90).

Esto es importante saber ya que su principal función es la recolección de leche y con la competitividad hace que el precio de la leche aumenta o disminuye de acuerdo al mercado al que está dirigido.

El PIB es una variable de flujo, porque representa la cantidad producida en un período.

Las variables de flujo tienen sólo sentido en la medida en que se refieran a un lapso: exportaciones mensuales, anuales, etcétera. Otro ejemplo podrían ser las compras de bicicletas en una ciudad en un año dado. (Gregorio, 2012, p.14)

Para realizar el respectivo cálculo del PIB, existen diferentes formas y estas son:

Por el lado del gasto, manifiesta: “se refiere al gasto en bienes y servicios de los diferentes agentes económicos: empresas, hogares, gobierno y extranjeros” (Gregorio, 2012, p. 14). Su fórmula es:

$$Y = C + I + G + XN$$

Donde Y es PIB, C es consumo, I inversión, G gasto de gobierno y XN exportaciones netas, que corresponden a la diferencia entre exportaciones (X) e importaciones (M). Esto último también se conoce como balanza comercial; es decir, el saldo en la balanza comercial es: $XN = X - M$. (Gregorio, 2012, p. 15)

Otro de las formas es por el lado del producto en la que expone “directamente como el producto total, es decir, el valor de la producción final de la economía” (Gregorio, 2012, p.14).

Es importante mencionar que el PIB no calcula todos los productos que existen en el mercado, sino que estos tienen un valor agregado y de esos valores se obtienen los resultados adecuado.

El último de las formas de cálculo es por parte de los ingresos en lo que se menciona:

Las empresas deben pagar a las familias por arrendar el capital y el trabajo. Entonces podemos medir el ingreso al capital y al trabajo, pero no todo eso es el PIB, pues una fracción de los ingresos que están en el valor de los bienes y servicios que las empresas venden se va al gobierno, y corresponde a los impuestos indirectos (como el IVA y los impuestos específicos). (Gregorio, 2012, p.23)

4.2.2. Inflación

Tarapuez y Edwin manifiestan que “es el incremento sostenido en el nivel general de precios. Se caracteriza porque el aumento es generalizado y además persistente en el tiempo "en esencia, es una baja en valor del dinero debido al alza en los precios” (2010).

Por lo general hace que ayude a ver el precio para el mercado ya que sí existe un incremento en la inflación hace que todos los productos en el mercado suban su precio en exceso para los consumidores y eso no favorece a la Asociación.

La tasa de inflación se menciona “es el aumento porcentual en el nivel general de precios, durante un periodo y es medida sobre el IPC” (Elizalde, 2012, p.113). Se calcula de la siguiente manera:

$$Tasa\ de\ inflación = \frac{IPC\ año\ 1 - IPC\ año\ anterior * 100}{IPC\ año\ anterior}$$

Existen diferentes tipos de inflación como es la inflación baja o moderada, se manifiesta que “presenta una lenta y predecible alza de precios que se expresa a través de tasas de inflación anual de sólo un dígito (del 1 a 9%)” (Elizalde, 2012, p.114).

Este tipo de inflación no influye riesgos en el precio de los productos, es por eso, los consumidores están motivados a realizar inversiones en diferentes campos e impulsan el consumo.

Otro de tipo de inflación es la galopante que se considera que “sube a una tasa de dos a tres dígitos que oscilan entre 20 y 200% al año, surgen graves distorsiones económicas, tales como: las operaciones mercantiles, el dinero pierde valor rápidamente y las tasas de interés nominales son altas” (Elizalde, 2012, p.115).

Esto afecta gravemente a la economía del país ya que los precios son altos y preocupan a los consumidores que no cuentan con el suficiente capital para hacer la debida compra.

Una de las más importantes es la hiperinflación que conlleva graves pérdidas económicas que se manifiesta como: “la tasa es extraordinariamente elevada, los precios llegan a subir un millón o hasta un billón porcentual al año y sus consecuencias son desastrosas. Todo escasea, los precios son caóticos y la producción está desorganizada, existe exceso de dinero” (Elizalde, 2012, p.115).

Al llegar a este tipo de inflación hace que los ciudadanos de un país, por su economía inestable migran a países cercanos por el valor de su moneda sigue bajando en el transcurso del tiempo llegando a no tener valor alguno en el mercado del dinero.

4.2.3. IPC

Elizalde Elsa manifiesta que “se define como el promedio ponderado de los bienes de un conjunto específico de bienes y servicios consumidos por las familias, conocido como la canasta básica o de mercado” (2012, p.31).

Es importante mencionar ya que en la actualidad la canasta básica está por encima del salario básico, es posible que se den grandes problemas económicos dentro del país y en ese caso a toda la producción.

Los índices de precios se pueden utilizar para calcular los cambios que se presentan en el ingreso real, los aumentos en el ingreso nominal de una familia a través del tiempo no representan necesariamente un aumento en el poder adquisitivo. Esto último aumentará sólo si el aumento en el ingreso monetario es mayor que el índice de precios al consumidor. (Elizalde, 2012, p.113)

El IPC se calcula de la siguiente forma:

$$IPC = \frac{\text{Gasto en canasta de bienes en el año} * 100}{\text{Gasto en canasta de bienes en año base}}$$

4.2.4. Tasa de interés

Astudillo afirma que “es el costo por obtener dinero en préstamo o el precio pagado por la renta de fondos, que generalmente se expresa como un porcentaje anual. Ejemplos como el interés hipotecarias, sobre préstamos para automóviles y otras” (2012, p.132).

Para la asociación es importante saber las tasas que tienen las entidades financieras, en caso de que se requiera realizar un préstamo o de igual forma si está dispuesto a poner en confianza de esta entidad.

Un aumento en la tasa de interés provoca una caída en el nivel de inversión, puesto que cuesta más obtener dinero en préstamo y al invertir menos disminuirá la producción y con ello el ingreso, un incremento en la inversión determinará una mayor demanda agregada con el consiguiente crecimiento del producto nacional. (Astudillo, 2012, p.133)

La oferta de dinero aumenta, la tasa de interés cae y la inversión aumenta. La mayor inversión a su vez incrementa la demanda agregada y, en consecuencia, al ingreso nacional.

Un decrecimiento de la oferta de dinero, al haber menor cantidad de dinero en circulación, la tasa de interés aumentará, al ser más caro el dinero la inversión caerá y con ello tanto la demanda agregada como el ingreso disminuirán. (Fontana, 2009)

Es importante mencionar que al momento de realizar préstamos se debe conocer el porcentaje por el cual va a pagar por obtener su dinero es por eso que deben conocer y no mantenerse en la ignorancia al momento de tener su propia empresa.

4.2.5. Tasa de desempleo

Astudillo afirma que “el desempleo laboral es la fracción de la población activa que no puede encontrar empleo. La tasa de desempleo mide a la población desocupada que busca trabajo y no lo encuentra” (2012, p.91).

La Asociación puede generar puestos de trabajo que ayuden a las personas que no están trabajando a conseguir una remuneración mensual para su familia y ayuda así al desarrollo ocupacional en el mercado.

La tasa de desempleo o desocupación se calcula de la siguiente manera:

$$u = \frac{\text{Desocupados}}{\text{Fuerza de Trabajo}}$$

Es importante saber el % de tasa de desempleo ya que así se podrá analizar distintos factores que ayudan a este estado en las personas. A continuación, se mencionará razones para el desempleo:

A corto plazo se menciona “las economías están en distintas posiciones cíclicas. Las que están en un periodo de altos niveles de actividad pueden tener tasas de desempleo excepcionalmente bajas, y lo contrario ocurre en economías que están en periodos de recesión” (Gregorio, 2012, p. 26).

A largo plazo se manifiesta “Mercados laborales generosos en materia de subsidios de desempleo, y que no inducen búsqueda activa, o mercados laborales con elevados costos de contratación o despido, probablemente tendrán tasas de desempleo de largo plazo más elevadas” (Gregorio, 2012, p. 26).

Al incurrir en grandes gastos para los empleados, hace que los empleadores busquen mano de obra con un sueldo menor en el mercado laboral y así obtener grandes ganancias para las empresas, sin darse cuenta que afecta a las personas en busca de trabajo para mantener a su familia.

4.2.6. VAN

Puga manifiesta que “es un indicador financiero que mide los flujos de los ingresos y egresos futuros que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, queda una ganancia” (p.1).

Para la Asociación es importante saber si con la inversión inicial que se hizo, obtuvo ganancias para el mismo y así dar como resultado utilidades que sean repartidas para todos los socios.

Puga considera que “es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros (ingresos menos egresos). El método, además, descuenta una determinada tasa o tipo de interés igual para todo el período considerado” (p. 1).

La tasa de descuento a considerar para el cálculo del VAN, puede ser:

- La tasa de interés de los préstamos, en caso de que la inversión se financia con préstamos
- La tasa de retorno de las inversiones alternativas, en el caso de que la inversión se financie con recursos propios
- Una combinación de las tasas de interés de los préstamos y la tasa de rentabilidad de las inversiones alternativas

El VAN permite determinar cuál proyecto es el más rentable entre varias opciones de inversión. Incluso si se nos ofrece comprar nuestro negocio, con el VAN podemos determinar si el precio ofrecido está por encima o por debajo de los que ganaríamos al no venderlo. (Puga, p. 1)

La fórmula para calcular el VAN (Valor Presente Neto) es:

$$VAN = \sum_{n=0}^N \frac{F_t - E_n}{(1 + i)^n}$$

In representa los ingresos y E_n representa los egresos (generando el Flujo Neto). N es el número de períodos considerado (el primer período lleva el número 0, no el 1..). El valor In - E_n indica los flujos de caja estimados de cada período. El tipo de interés es i. Cuando se iguala el VAN a 0, i pasa a llamarse TIR (tasa interna de retorno). (Puga, p. 1)

Para Marcos Mete, el VAN tiene los siguientes criterios:

- Si el Valor Actual Neto de un proyecto independiente es mayor o igual a 0 el proyecto se acepta, caso contrario se rechaza. Para el caso de proyectos mutuamente excluyentes, donde debo optar por uno u otro, debe elegirse el que presente el VAN mayor. (2014, p. 70)
- Un VAN negativo no implica necesariamente que no se estén obteniendo beneficios, sino que evidencia alguna de estas situaciones: que no se están obteniendo beneficios o que estos no alcanzan a cubrir las expectativas del proyecto. (2014, p. 70)

4.2.7. TIR

Está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) de una inversión sea igual a cero ($VAN = 0$). Recordemos que el VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente (valor actual), aplicando una tasa de descuento. (Puga, p.1)

Esto ayuda a saber si el proyecto que se va a realizar es factible o no, para que así al momento de poner en producción no exista peligro de pérdidas masivas y que obtenga buenos resultados.

Señala el rendimiento generado por los fondos invertidos en el proyecto en una sola cifra que resume las condiciones y méritos de aquel. Al no depender de las condiciones que prevalecen en el mercado financiero, se la denomina tasa interna de rendimiento: es la cifra interna o intrínseca del proyecto, es decir, mide el rendimiento del dinero mantenido en el proyecto, y no depende de otra cosa que no sean los flujos de efectivo de aquel. (Mete, 2014, p. 71)

Al calcular el porcentaje del TIR hace que ayuda a comprobar que el proyecto va a tener beneficios o obtener resultados negativos durante el tiempo de ejecución.

La T.I.R. es un indicador de rentabilidad relativa del proyecto, por lo cual cuando se hace una comparación de tasas de rentabilidad interna de dos proyectos no tiene en cuenta la posible diferencia en las dimensiones de los mismos. Una gran inversión con una T.I.R. baja puede tener un V.A.N. superior a un proyecto con una inversión pequeña con una T.I.R. elevada. (Puga, p. 2)

Para el cálculo de la Tasa Interna de Retorno es el tipo de descuento que hace igual a cero el VAN.

$$VAN = -I + \sum_{i=1}^N \frac{Q_i}{(1 + TIR)^i} = 0$$

La TIR es la tasa de descuento de un proyecto de inversión que permite que el BNA sea igual a la Inversión (VAN = 0). La TIR es la máxima tasa de descuento que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa de descuento ocasiona que el BNA sea menor que la Inversión (VAN < 0). (Puga, p. 2)

Según Mete, los criterios de aceptación en proyectos independientes surgen de la comparación entre el TIR y la tasa de expectativa.

- Si la TIR es mayor a la tasa de expectativa, el proyecto es financieramente atractivo ya que sus ingresos cubren los egresos y generan beneficios adicionales por encima de la expectativa o alternativa (Mete, 2014, p. 72).
- Si la TIR es menor a la tasa de expectativa, el proyecto no es financieramente atractivo ya que hay alternativas de inversión que pueden generar mejores resultados (Mete, 2014, p. 72).
- Si la TIR es igual a la tasa de expectativa es indiferente realizar el proyecto o escoger las alternativas, ya que generan idéntico beneficio (Mete, 2014, p. 73).

4.2.8. Costo/Beneficio

Se define como la relación entre los beneficios y los costos o egresos de un proyecto. Su cálculo se basa en la relación entre el valor actual de las entradas de efectivo futuras y el valor actual del desembolso original (Aguilera, 2017, p.12).

La Asociación debe tener en claro los costos que se requieren para iniciar cualquier proyecto y cual va hacer el beneficio del mismo para que así tengan más seguridad de poner en proceso el mismo.

Estos costes y beneficios deben de reflejar todos los recursos empleados y los resultados obtenidos, incluyendo los impactos que afectan indirectamente a otros mercados, en particular en el mercado de trabajo, además de los posibles efectos externos directos (Aguaza, 2012, p. 148).

Estos efectos externos (o externalidades) son beneficios y costes reales del proyecto, que afectan al bienestar de los agentes económicos (individuos o empresas), pero que no son capturados por los mecanismos del mercado. Por ejemplo, entre estos, pueden mencionarse

los daños ambientales causados por la congestión del tráfico (externalidad negativa), la construcción de una nueva autopista (externalidades positivas). (Aguaza, 2012, p. 148)

Para el cálculo respectivo se reemplaza la siguiente fórmula:

$$B/C = \frac{VAN}{VAP}$$

El VAN (Valor Actual Neto) y el VAP (Valor actual de inversión) y el resultado que se observe, definirá si el proyecto es aceptable o no para los inversionistas.

4.2.9. ROI

Baquerizo afirma que “usa para evaluar y guiar muchas formas diferentes de inversiones corporativas y personales, se presenta en forma de un porcentaje, de modo que un número positivo indica una ganancia financiera a partir de la inversión, y un número negativo indica una pérdida financiera” (2012, p.11).

Es importante indicar a la Asociación cuál va a ser el retorno de lo que se puso inicial, cuanto a ganar al momento de entregar los resultados finales, con esto haciendo que todos los socios confíen en nuestras capacidades.

Es una razón que relaciona el ingreso generado por un centro de inversión a los recursos (o base de activos) usados para generar ese ingreso (Cuevas, 2001, p. 14). La fórmula usada es:

$$ROI = \frac{Utilidad Operativa}{Ingresos}$$

Al aplicar esta fórmula se consigue obtener resultados que favorezcan a los inversionistas y el porcentaje de ganancia con la inversión que se realizará al momento de iniciación del proyecto.

4.3.Economía popular y solidaria y su sector financiero de Ecuador

Para Santos, Mayorga, & Ruso (2016), en Ecuador, la economía popular y solidaria nace de la necesidad de mejorar las condiciones de vida de todos los ecuatorianos, especialmente de los sectores más vulnerables (p.8).

La economía popular y solidaria es una organización económica conformada por la estructura orgánica, que desarrollan procesos de producción, intercambio y comercialización, que se ha encargado de fortalecer el desarrollo de los sectores vulnerable con capacitaciones.

La Constitución del país los recoge en los siguientes artículos:

Art.283.- El sistema económico es social y solidario; Santos, Mayorga, & Ruso (2016), 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 objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir. (p.8)

Este sistema económico busca el desarrollo adecuado de las familias ecuatorianas para mejorar sus condiciones de vida con la sociedad entre personas que persiguen un bien común.

Art.311.-El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro. Según Santos, Mayorga, & Ruso (2016), las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario, y del micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, pues al ser un grupo intermedio necesitan de capacitación y orientación dentro del proceso de producción y distribución de sus bienes o servicios (p.8)

4.3.1. Principios de la Economía Popular y Solidaria.

Según Novoa (2017), la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario nos dice que en el sector económico popular y solidario debemos basarnos en nueve principios que sustentan a esta forma económica (p.105).

Los principios de la Economía Popular y Solidaria se identifican como:

La búsqueda del Buen Vivir y el bienestar común.

La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales.

El comercio justo y el comercio ético y responsable.

La equidad de género.

El respeto a la identidad cultural.

La autogestión.

La Responsabilidad Social y ambiental.

La solidaridad y rendición de cuentas.

La distribución equitativa y solidaria de los excedentes.

Poner en práctica estos principios permitiría que las organizaciones comunitarias, asociativas y cooperativas mantengan un crecimiento constante, sin olvidar que su principal objetivo es trabajar de la mano de personas que fortalezca los intereses organizacionales mas que los individuales.

Art. 6.- Requisitos asociaciones. - Según (Finder, 2018, pág. 3) Las asociaciones, para la obtención de personalidad jurídica presentarán ante la Superintendencia los siguientes documentos:

1. Reserva de denominación;
2. Acta Constitutiva suscrita por los asociados fundadores;

3. Copia de cédula de los directivos;
4. Estatuto social; y,
5. Certificado de depósito del aporte al capital social inicial.

El número mínimo de asociados y el monto de aporte al capital social inicial serán fijados por el Ministerio encargado de la inclusión económica y social (p. 3).

Art. 20.- Capital Social. – Para la Superintendencia de economía popular y solidaria (2018), estará constituido por las cuotas de admisión de sus asociados, las ordinarias y extraordinarias, que tienen el carácter de no reembolsables, y por los excedentes del ejercicio económico.

En el caso de bienes inmuebles obtenidos mediante donación, no podrán ser objeto de reparto en caso de disolución y se mantendrán con el fin social materia de la donación (p. 10).

El capital social está constituido por las cuotas que los socios voluntariamente acuerdan a poner, dicha cuota no podrá ser desembolsable según el reglamento establecido.

4.3.2. Sector financiero popular y solidario

Para la Superintendencia de economía popular y solidaria (2018), la estructura actual del Sector Financiero Popular y Solidario obedece a las disposiciones de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera (Resolución No. 038-2015-F de 13 de febrero de 2015) que establecieron que el Sector estará segmentado en 5 niveles, de acuerdo con el saldo de los activos de las entidades, y en caso de los segmentos 3, 4 y 5, se considerarán también vínculos territoriales. (pp.33-34)

Los cinco niveles permitirán identificar los segmentos a los cuales las organizaciones pertenecen según el saldo de los activos que poseen.

Además, la Superintendencia de economía popular y solidaria (2018), de acuerdo con las disposiciones de los artículos 163 y 460 del Código Orgánico Monetario y Financiero

(COMYF), las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda forman parte del Sector Financiero Popular y Solidario. Es a partir de mayo 2017, estas entidades pasaron al control de la SEPS en concordancia con el inciso primero de la Disposición Transitoria Vigésima Novena del COMYF y con las disposiciones de la Resolución No. 219-2016-F. Estas entidades están categorizadas como segmento 1, de acuerdo con la Resolución No. 361-2017-F.

Tabla 7 Segmentos

Segmento	Activos (USD)
1	Mayor a 80'00.000,00
2	Mayor a 20'000.000,00 hasta 80'000.000,00
3	Mayor a 5'000.000,00 hasta 20'000.000,00
4	Mayor a 1'000.000,00 hasta 5'000.000,00
5	Hasta 1'000.000,00 Cajas de Ahorro, bancos y cajas comunales

Fuente: Información recolectada de la Economía Popular y solidaria. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Considerando la información reportada por las entidades del sector financiero¹⁶ a agosto de 2018, existen 617 entidades activas (612 cooperativas de ahorro y crédito, 4 asociaciones mutualistas de ahorro y crédito y una caja central) con activos por USD 13.501 millones, pasivos por USD 11.541 millones y un patrimonio de USD 1.842 millones. Además, el Sector Financiero Popular Y Solidario tiene aproximadamente siete millones de asociados. (pp.33-34)

Asociación de producción Virgen del Belén pertenece al segmento 5 pues los activos de están valorados 83.434,14 dólares pues el segmento acorde a la asociación.

4.4.Diagnóstico Situacional de la Asociación

La Asociación de producción y comercialización de Lácteos Virgen del Belén (ASOLACVIRB), se ubica en la provincia de Cotopaxi del Cantón Salcedo en la Comuna de Chambapongo con el representante legal de Patricio Caiza que se dedica a la producción y entrega de leche cruda.

Reseña histórica

La Asociación de Comercialización de Lácteos Virgen de Belén “ASOLACVIRB” ubicada en la Provincia de Cotopaxi en el Cantón Salcedo Barrió Chambapongo fue creada el 10 de enero del 2010 por 17 socios, los cuales vieron la necesidad de que la comunidad cuente con un centro de acopio de leche cruda que favorezca a la misma. Inició con una inversión de \$14.400 donde 9 socios recaudaron por cada uno el valor de \$1.600 para inversión de maquinaria, lo cual hasta el momento se han retirado por intereses propios, sin embargo, actualmente cuenta con 12 socios (6 hombres y 6 mujeres), la directiva actual la conforman el Sr. Segundo Guano y como acopiador el Sr. Patricio Caiza, los cuales se encargan de administrar y procurar que la asociación entregue un producto de calidad que satisfaga al comprador consumidor y fábricas con las que trabajan, el señor Patricio Caiza quien actualmente es el presidente de la asociación, comenta que se vio necesario incluir a sus esposas a la asociación para que esta tenga más participantes, ya que unos de los intereses más importantes de la asociación es elaborar productos lácteos y ganar mercado para su distribución.

Misión

“La asociación ASOLACVIRB: tiene como misión producir y comercializar productos lácteos de calidad para satisfacer las necesidades de nuestros clientes y socios mediante el

asesoramiento de nuestros productos con un equipo de trabajo profesional, aportando al desarrollo económico y responsabilidad ambiental”.

Visión

“Ser una asociación productora de lácteos-líder en el mercado ecuatoriano consiguiendo nuevos mercados a nivel nacional e internacional atendiendo las exigencias de nuestros consumidores, brindando productos de calidad para satisfacer las necesidades alimenticias de la población, ofreciendo siempre productos de primera calidad y manteniendo el apoyo en la sociedad”.

Directiva Registrada

Tabla 8 Administración

Cargo	Nombres y apellidos	N° cédula	Fecha de nombramiento/ Periodo
Administrador	Guano Guano Segundo Carlos	0501166862	15-07-2018
Presidente	Caiza Laguaquiza Segundo Patricio	0502574502	2
Secretaria	Guano Guano María Isaura	0503107740	2

Fuente: Recolección de información de la Asociación. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

La Asociación “Virgen del Belén” realizó la inversión en diferentes maquinarias y equipos para la conservación de la leche cruda.

Tabla 9 Maquinaria de la Asociación

Cantidad	P.Unit	Nombre	Características	Precio
2	15000	Tanques	Son herramientas las cuales están encargadas de enfriar la materia prima.	30000.00\$
1	1000	Succionadora	Absorbe la materia prima de los lugares externos al tanque.	1000.00\$
8	5	Termómetros	Miden la temperatura de la leche.	40.00\$

2	2.5	Baldes	Ayudan a medir la leche que las personas entregan personalmente	5.00\$
4	120	Lecheros	Permite guardar la leche extra que entra en el día	480.00\$

Fuente: Recolección de información de la Asociación. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Tabla 10 Terreno

Metros	Nombre	Características	Precio
270mts2	Terreno	Es el lugar donde se agrupará la materia prima conjuntamente con su infraestructura	70000.00\$

Fuente: Recolección de información de la Asociación. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Tabla 11 Otros Servicios y equipos de oficina

Cantidad	Nombre	Características	Precio
1	Sibact	Sistema contable	1500.00\$
1	Internet	Permite realizar las declaraciones en línea de las transacciones comerciales.	25.00\$
1	Luz	Permite que los tanques operen su función de enfriamiento.	120.00\$
	Mantenimiento	Tanques cada 6 meses	200.00\$
1	Computadora	Nueva uso de la contadora	900.00\$
1	Escritorio	Color café pequeño uso del presidente	50.00\$
1	Anaqueles	Color blanco	150.00\$
3	Sillas	Largas	45.00\$

Fuente: Recolección de información de la Asociación. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Tabla 12 Servicios profesionales

Cantidad	Concepto	Características	Precio
1	Contador	Registra movimientos económicos de los ingresos y egresos.	150.00\$
1	Operario	Recibe la materia prima y envía a el destino correspondiente de acuerdo al tanquero. Pago atrasado Pago con cheques	250.00\$

Fuente: Recolección de información de la Asociación. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Vehículo

El precio del vehículo es de \$9000.00 que se generó un préstamo de BanEcuador, que en la actualidad se está pagando con una duración de 3 años.

Préstamos

La Asociación Virgen del Belén para la iniciación de la misma realizó un préstamo a Banecuator de \$ 25000.00, tenían una cuota mensual de \$800.00 y este dinero fue dirigido para la compra de maquinaria necesaria.

Procesamiento de leche diario

La Asociación Virgen del Belén cuenta con 19 proveedores de leche cruda, en la cual están incluidos los socios y se procesa alrededor de 3000 a 3500 litros al día. A continuación, los proveedores:

Tabla 13 Lista de proveedores

N°	Nombres	Litros de leche aproximados/diarios	Precio de compra por litro	TOTAL A PAGAR
1.	Asociación virgen de Belén	1630	\$ 0.39 ctvs.	\$ 635.70
2.	Guillermo L.	930	\$ 0.39 ctvs.	\$ 362.70

3.	Darwin L.	400	\$ 0.39 ctvs.	\$ 156.00
4.	Fernando	5	\$ 0.39 ctvs.	\$ 1.95
5.	Rosa L.	6	\$ 0.39 ctvs.	\$ 2.34
6.	Tania L.	5	\$ 0.39 ctvs.	\$ 1.95
7.	Oscar G.	45	\$ 0.39 ctvs.	\$ 17.55
8.	Rene E.	60	\$ 0.39 ctvs.	\$ 23.40
9.	Henry Ll.	44	\$ 0.39 ctvs.	\$ 17.16
10.	Rosalino P.	15	\$ 0.39 ctvs.	\$ 5.85
11.	Hilda Y.	80	\$ 0.39 ctvs.	\$ 31.20
12.	Rubén L.	55	\$ 0.39 ctvs.	\$ 21.45
13.	Moisés L.	7	\$ 0.39 ctvs.	\$ 2.73
14.	Tomas L.	8	\$ 0.39 ctvs.	\$ 3.12
15.	Graciela G.	30	\$ 0.39 ctvs.	\$ 11.70
16.	Paul L.	5	\$ 0.39 ctvs.	\$ 1.95
17.	Silvia J.	20	\$ 0.39 ctvs.	\$ 7.80
18.	Alejandro	10	\$ 0.39 ctvs.	\$ 3.90
19.	Carlota Y.	8	\$ 0.39 ctvs.	\$ 3.12

Fuente: Recolección de información de la Asociación. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Mercados potenciales

La Asociación Virgen del Belén entrega la leche cruda a empresas que representan mayor lucro para la asociación, a continuación, el nombre de cada una.

Tabla 14 Clientes

Nombre de la empresa	Entrega de litros de leche/diarios
El ordeño	1800
La finca	700-800

Fuente: Recolección de información de la Asociación. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

El Precio de compra por litro de leche de los principales mercados potenciales que demandan del producto de la asociación de acopio de leche “Virgen del Belén”, por cada litro de leche procesada, se obtiene una ganancia de \$ 0,02 ctvs.

Tabla 15 Precio de leche

N°	Empresa	Litros entregados	Precio de venta/litro	Total a cobrar
1	El ordeño	1800	\$ 0,41 ctvs.	\$ 738,00
2	La finca	700-800	\$ 0,41 ctvs.	\$ 328,00

Fuente: Recolección de información de la Asociación. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

4.5. Análisis Financiero de la Asociación

Análisis Horizontal

El análisis horizontal financiero corresponde a la comparación de los periodos de manera que permita evaluar el comportamiento de las cuentas del periodo anterior con el de la situación actual, para ello solo se tomara en consideración aquellas cuentas que han presenciado cambios significativos. Se realizó un análisis horizontal del estado financiero y estado de resultados de los años 2018 y 2019 de la Asociación de producción y comercialización de lácteos Virgen de belén

Tabla 16 Análisis Horizontal Estado de Situación Financiero

Asociación de producción y comercialización de lácteos virgen de belén ASOLACVIRB				
Estado de situación financiera				
Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2018-2019				
	2018	2019	Variación absoluta	Variación relativa
Activos				
Total activos corrientes	\$ 26.246,41	\$ 32.000,00	\$ 5.753,59	22%
Activos no corrientes				
Terrenos				
Costo histórico antes de reexpresiones o revaluaciones	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00	\$ -	0%
Edificios y otros inmuebles (excepto terrenos)				
Costo histórico antes de reexpresiones o revaluaciones	\$ 15.586,67	\$ 10.500,00	\$ -5.086,67	-33%
Otras propiedades, planta y equipo	\$ 44.405,10	\$ 50.888,77	\$ 6.483,67	15%
Depreciación acumulada de propiedades, planta y equipo				
Del costo histórico antes de reexpresiones o revaluaciones	\$ 13.133,96	\$ 14.454,63	\$ 1.320,67	10%
Total activos no corrientes	\$ 51.357,81	\$ 51.434,14	\$ 76,33	0%
Total activos	\$ 77.604,22	\$ 83.434,14	\$ 5.829,92	8%
Pasivos				
Total pasivo corriente	\$ 9.182,77	\$ 16.403,20	\$ 7.220,43	79%
Total pasivo	\$ 9.182,77	\$ 16.403,20	\$ 7.220,43	79%
Patrimonio				
Capital suscrito y/o asignado	\$ 48.801,63	\$ 43.355,00	\$ -5.446,63	-11%
Reservas				
Otras	\$ 15.504,64	\$ 15.504,62	\$ -0,02	0%
Utilidades acumuladas de ejercicios anteriores	\$ 5.821,94	\$ 7.535,04	\$ 1.713,10	29%
(-) pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores	\$ 2.886,06	\$ 1.046,02	\$ -1.840,04	-64%
Utilidad del ejercicio	\$ 1.179,30	\$ 1.682,30	\$ 503,00	43%
Total patrimonio	\$ 68.421,45	\$ 67.030,94	\$ -1.390,51	-2%
Total pasivo y patrimonio	\$ 77.604,22	\$ 83.434,14	\$ 5.829,92	8%

Fuente: Recolección de información de la Asociación. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

El total de activos corrientes del año 2019 con respecto al año 2018 obtuvo un incremento o una variación positiva de \$ 5.753,59 en el periodo y representa un aumento del 22%.

El Costo histórico antes de reexpresiones o revaluaciones del año 2019 con respecto al año 2018 obtuvo un decremento de variación negativa de \$ -5.086,67 en el periodo y representa

una disminución del -33% debido a que la cuenta está ligada con la depreciación y amortización acumulada de activos es decir el deterioro acumulado del valor de los activos para exploración, evaluación y explotación

Otras propiedades, planta y equipo del año 2019 con respecto al año 2018 obtuvo un incremento o una variación positiva de \$ 6.483,67 en el periodo y representa un aumento del 15%.

El total de activos del año 2019 con respecto al año 2018 obtuvo un incremento o una variación positiva de \$ 5.829,92 en el periodo y representa un aumento del 8%.

El total de pasivo del año 2019 con respecto al año 2018 obtuvo un incremento o una variación positiva de \$ 7.220,43 en el periodo y representa un aumento del 79% lo que significa que adquirido más deudas y obligaciones para financiar su actividad.

Capital suscrito y/o asignado para el año 2019 se evidencia una disminución del \$ - 5.446,63 que representa -11%.

Las pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores del año 2019 con respecto al año 2018 obtuvo un decremento de variación negativa de \$ -1.840,04 en el periodo y representa una disminución del -64% debido a que la asociación está obteniendo mejores resultados, pero aún debe trabajar en reducir el 36% de las pérdidas acumuladas en los ejercicios anteriores.

Utilidad del ejercicio del año 2019 es de \$1682.30 en la utilidad obtenida en el año 2018 es de \$1179.30, la misma que está acompañada con un aumento del \$503 que representa un 43%.

Tabla 17 Análisis Horizontal Estado de Resultados

Asociación de producción y comercialización de lácteos virgen de belén				
ASOLACVIRB				
Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2018-2019				
	2018	2019	Variación absoluta	Variación relativa
Ingresos				
Ingresos de actividades ordinarias				
Ventas locales de bienes				
Gravadas con tarifa 0% de IVA o exentas de IVA	\$ 429.913,92	\$ 396.987,49	\$ -32.926,43	-8%
Total ingresos	\$ 429.913,92	\$ 396.987,49	\$ -32.926,43	-8%
Costos y gastos				
Costos de ventas				
Compras netas locales de bienes no producidos por el sujeto pasivo	\$ 412.060,03	\$ 353.644,79	\$ -58.415,24	-14%
Gastos				
Otros gastos	\$ 16.674,59	\$ 41.660,40	\$ 24.985,81	150%
Total costos	\$ 412.060,03	\$ 353.644,79	\$ -58.415,24	-14%
Total gastos	\$ 16.674,59	\$ 41.660,40	\$ 24.985,81	150%
Total costos y gastos	\$ 428.734,62	\$ 395.305,19	\$ -33.429,43	-8%
Utilidad del ejercicio	\$ 1.179,30	\$ 1.682,30	\$ 503,00	43%

Fuente: Recolección de información de la Asociación. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

El total ingresos del año 2019 con respecto al año 2018 obtuvo un decremento de variación negativa de \$ **-32.926,43** en el periodo y representa una disminución del **-8%**.

El total costos del año 2019 con respecto al año 2018 obtuvo un decremento de variación negativa de \$ -58.415,24 en el periodo y representa una disminución del **-14%** de sus costos totales.

El total gastos del año 2019 con respecto al año 2018 obtuvo un incrementó o una variación positiva de \$ 24.985,81 en el periodo y representa un aumento del 150%.

La utilidad del año del año 2019 con respecto al año 2018 obtuvo un incrementó o una variación positiva de \$ 503,00 en el periodo y representa un aumento del 43%.

Análisis Vertical

Se realizó un análisis vertical del estado financiero y estado de resultados de los años 2018 y 2019 de la Asociación de producción y comercialización de lácteos virgen de belén ASOLACVIRB

Tabla 18 Análisis Vertical Estado de Situación Financiera

Asociación de producción y comercialización de lácteos virgen de belén				
ASOLACVIRB				
Estado de situación financiera				
Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2018-2019				
	2018	%	2019	%
Activos				
Total activos corrientes	\$ 26.246,41	34%	\$ 32.000,00	38%
Activos no corrientes				
Terrenos				
Costo histórico antes de reexpresiones o revaluaciones	\$ 4.500,00	9%	\$ 4.500,00	9%
Edificios y otros inmuebles (excepto terrenos)				
Costo histórico antes de reexpresiones o revaluaciones	\$ 15.586,67	30%	\$ 10.500,00	20%
Otras propiedades, planta y equipo	\$ 44.405,10	86%	\$ 50.888,77	99%
Depreciación acumulada de propiedades, planta y equipo				
Del costo histórico antes de reexpresiones o revaluaciones	\$ 13.133,96	-26%	\$ 14.454,63	28%
Total Activos no corrientes	\$ 51.357,81	66%	\$ 51.434,14	62%
Total Activos	\$ 77.604,22	100%	\$ 83.434,14	100%
Pasivos				
Total Pasivo corriente	\$ 9.182,77		\$ 16.403,20	
Total Pasivo	\$ 9.182,77	12%	\$ 16.403,20	20%
Patrimonio				
Capital suscrito y/o asignado	\$ 48.801,63	71%	\$ 43.355,00	65%
Reservas				
Otras	\$ 15.504,64	23%	\$ 15.504,62	23%
Utilidades acumuladas de ejercicios anteriores	\$ 5.821,94	9%	\$ 7.535,04	11%
(-) pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores	\$ 2.886,06	-4%	\$ 1.046,02	-2%
Utilidad del ejercicio	\$ 1.179,30	2%	\$ 1.682,30	3%
Total Patrimonio	\$ 68.421,45	88%	\$ 67.030,94	80%
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 77.604,22	100%	\$ 83.434,14	100%

Fuente: Recolección de información de la Asociación. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Activo Corriente. - Para la Asociación Virgen del Belén el Activo corriente representó el 34% para el año 2018 y 38% para el año 2019 del total de activos, con el incremento de los activos significa que la misma está incrementando su liquidez.

Activo No corriente. - Los activos no corrientes representan el 66% del total de activos en el año 2018 y para el 2019 representa el 62% del total esto se debe a que no se realizó inversiones importantes dentro de la Asociación y de igual se mantiene la depreciación de la edificación.

Pasivo. - Dentro de la Asociación los pasivos corresponden al 12% para el año 2018 y 20% para el año 2019, lo cual hace que la misma no tenga un nivel de endeudamiento alto.

Patrimonio. - Para la Asociación el patrimonio representa 88% en el año 2018 y 80% en el año 2019 de los bienes y derechos que se obtuvo antes y después en su periodo económico, con respecto el patrimonio disminuyó su valor del 2018 al 2019.

Tabla 19 Análisis Vertical Estado de Resultados

Asociación de producción y comercialización de lácteos virgen de belén ASOLACVIRB				
Estado de resultados integral				
Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2018-2019				
	2018	%	2019	%
Ingresos				
Ingresos de actividades ordinarias				
Ventas locales de bienes				
Gravadas con tarifa 0% de IVA	\$ 429.913,92	100%	\$ 396.987,49	100%
Total ingresos	\$ 429.913,92	100%	\$ 396.987,49	100%
Costos y gastos				
Costos de ventas				
Compras netas locales de bienes no producidos por el sujeto pasivo	\$ 412.060,03	96%	\$ 353.644,79	89%
Gastos				
Otros gastos	\$ 16.674,59	4%	\$ 41.660,40	10%
Total costos	\$ 412.060,03	96%	\$ 353.644,79	89%
Total gastos	\$ 16.674,59	4%	\$ 41.660,40	10%
Total costos y gastos	\$ 428.734,62	100%	\$ 353.644,79	89%
Utilidad del ejercicio	\$ 1.179,30	0.27%	\$ 1.682,30	0.4%

Fuente: Recolección de información de la Asociación. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Ingresos. - Para la Asociación las ventas de leche en el 2018 fueron \$ 429913.92 con respecto al año 2019 que fueron de \$ 396987.49, dando una disminución de entrega de leche que hace que su utilidad no sea la misma.

Costos. - Para el año 2018 represento el 96% de los ingresos totales se puede observar con el año 2019 es del 89% dando a conocer una disminución.

Otros gastos. – En el año 2018 los gastos en comparación con los ingresos representaron un 4% dando como un resultado que no se tiene muchos gastos, mientras que para 2019 los gastos subieron en un 10% dentro de la Asociación.

Utilidad el ejercicio. – Dentro de la Asociación representa para el año 2018 con una utilidad de \$ 1179.30 con respecto al año 2019 con una utilidad de \$1682.3 de los ingresos realizados.

Indicadores Financieros

Los indicadores financieros son ratios que permiten analizar el estado actual de las empresas desde un punto de vista individual, comparativo.

El análisis financiero se realiza a partir de los estados financieros en este caso el estado de situación financiera y estado de resultados integral dado a conocer cuáles son los problemas que presenta la empresa y dar soluciones óptimas. Existen distintos indicadores:

Liquidez

Rotación de activos

Apalancamiento

Rentabilidad

A continuación, el análisis financiero con indicadores de la Asociación de Producción y Comercialización de Lácteos Virgen del Belén.

Indicadores de Liquidez

Las razones de liquidez ayudan a la Asociación a cumplir con las obligaciones a corto plazo con los recursos a corto plazo que se tiene y así obtener la capacidad de solvencia de efectivo.

Tabla 20 Indicadores de Liquidez

Indicador	Razones	Fórmula	2018	2019
Liquidez	Razón Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	\$ 2,86	\$ 1,77
	Solvencia	$\frac{\text{Total Activos}}{\text{Total Pasivos}}$	\$ 8,45	\$ 4,61
	Capital de Trabajo	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}}{\text{Capital de Trabajo}}$	\$ 17.063,64	\$ 13.914,50

Fuente: Recolección de información de la Asociación. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Análisis

Razón Corriente

La razón Corriente para el año 2018 es de 2,86 veces mientras para el año 2019 es de 1,77 veces.

La capacidad de pago que tuvo la Asociación Virgen del Belén para cubrir sus obligaciones corrientes fue en el 2018, por cada dólar que debo dispongo de 2,86 dólares para pagar y en el 2019 por cada dólar que debo dispongo de 1,77 dólares para pagar. La capacidad de pago entre el 2018 y 2019 disminuyo ya que sus obligaciones con externos incrementaron considerablemente.

Razón de Solvencia

La solvencia de la Asociación para asumir sus obligaciones es: en el 2018, por cada dólar que debo dispongo de 8,45 dólares para pagar y en el 2019 por cada dólar que debo dispongo de 4,65 dólares para pagar.

Razón de Capital de Trabajo

El capital de trabajo que la Asociación destina para cubrir sus obligaciones necesarias para la producción de leche en el año 2018 es de \$ 17063.64, mientras que para el 2019 es de \$ 13914.50 y se tomó en cuenta que hubo una disminución que es desfavorable para la entrega de leche procesada.

Indicadores de Apalancamiento

Los indicadores de apalancamiento ayudan a la Asociación a analizar la proporción entre las deudas y el patrimonio de la misma, en que se considera que si es resulta es mayor a 1, no está produciendo lo suficiente para cubrir sus obligaciones.

Tabla 21 Indicadores de Apalancamiento

Indicador	Razones	Fórmula	2018	2019
Apalancamiento	Razón de endeudamiento	Total Pasivo/Total Activo	\$ 0,12	\$ 0,22
	Razón de Autonomía	Total Patrimonio/Total activo	\$ 0,88	\$ 0,78

Fuente: Recolección de información de la Asociación. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Análisis

Razón de endeudamiento

Dentro de la Asociación Virgen del Belén el nivel de endeudamiento en el 2018 es de 12% mientras que para el 2019 es de 22%, esto determina que se encuentra con el porcentaje aceptable y que podrá acceder a créditos con facilidad porque posee solvencia en los pagos.

Razón de autonomía

Para la Asociación en el 2018 tuvo dependencia financiera del 88%, es decir que el 12% de sus activos fue financiado por una institución financiera mientras para el 2019 es el 78% con dependencia dando por entender que los socios han invertido la mayor parte para el aumento de sus activos reduciendo sus deudas.

Indicador de Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad muestran los efectos combinado de la liquidez, de activos y deudas sobre los resultados. Con el fin de evaluar la rentabilidad de la Asociación desde diversos puntos

Tabla 22 Indicadores de Rentabilidad

Indicador	Razón	Fórmula	2018	2019
Rentabilidad	Margen de Utilidad Neta	$(\text{Utilidad Neta}/\text{Ventas Neta}) * 100$	0,27	0,42
	Rendimiento sobre Activo Total	$(\text{Utilidad Neta}/\text{Total Activo}) * 100$	1,52	0,20
	Rendimiento Sobre Patrimonio	$(\text{Utilidad Neta}/\text{Patrimonio}) * 100$	1,72	2,57

Fuente: Recolección de información de la Asociación. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Análisis

Margen de Utilidad Neta

Dentro de la Asociación el margen de utilidad neta para el 2018 es por cada dólar vendido se genera el \$0.27 para cubrir los gastos operativos y para el 2019 por cada dólar vendida se genera \$ 0.42 para cubrir los gastos operativos.

Rendimiento sobre Activo Total

En el 2018, por cada dólar invertido en activo total se generó \$1.52 en utilidad neta, mientras para el 2019 por cada dólar invertido en activo total se generó \$0.2 en utilidad neta. Esto se dio un incremento con respecto al año anterior dentro de la Asociación.

Rendimiento sobre Patrimonio

Dentro de la Asociación en el 2018, por cada dólar invertido por los accionistas se obtiene el \$1.72, mientras para el 2019 por cada dólar invertido por los accionistas se obtiene el \$2.57.

Punto de equilibrio

Tabla 23 Precio de la leche

Costos	Valor
Costo Fijo Unitario	0,01
Costo Variables Unitario	0,34
Ganancia del 15%	0,05
Costo Total Unitario	0,35
Precio de Venta	0,41

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

El costo total unitario de la leche es de \$0.35 y el precio de venta al público es de \$0.41 con una ganancia del 15% por litro.

Tabla 24 Punto de equilibrio de la leche

Margen de contribución	\$	0.06
Punto de equilibrio en litros		618204,56
Punto de equilibrio en \$	\$	253.463,87

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

El margen de contribución es de \$0.06 y el punto de equilibrio dentro de la producción de queso es de 618205 litros y con \$ 253.463,87.

5. METODOLOGÍA EMPLEADA

5.1.Método

5.1.1. *Inductivo*

La inducción es una forma de razonamiento en la que se pasa del conocimiento de casos particulares a un conocimiento más general, que refleja lo que hay de común en los fenómenos individuales. Su base es la repetición de hechos y fenómenos de la realidad, encontrando los rasgos comunes en un grupo definido, para llegar a conclusiones de los aspectos que lo caracterizan. Las generalizaciones a que se arriban tienen una base empírica. (Jimenez, 2017, p.10)

La inducción se establecen generalizaciones a partir de lo común en varios casos, luego a partir de esa generalización se deducen varias conclusiones lógicas, que mediante la inducción se traducen en generalizaciones enriquecidas, por lo que forman una unidad dialéctica.

Este método estuvo presente, con una previa observación se estableció el problema de la inadecuada gestión de recursos financieros que se desarrolla dentro de la asociación y se desarrolló diferentes soluciones con estrategias en sustento a las teorías planteadas.

5.1.2. *Histórico-Lógico*

El método histórico-lógico estudia la trayectoria del objeto de investigación, de la influencia de las teorías psicológicas y pedagógicas tal y como se manifestaron, su condicionamiento por las estructuras económicas, políticas, ideológicas y sociales en los diferentes periodos históricos, y donde debe revelarse la lógica de desarrollo de esas teorías en la evolución del objeto investigado. (Rivero, 2017, pp.5-6)

Este método se divide en dos partes fundamentales por un lado la parte histórica que permitirá estudiar la trayectoria real de los fenómenos y acontecimientos en el cursar de su

historia. Por otro lado, tenemos la parte lógica que investiga las leyes generales del funcionamiento y desarrollo de los fenómenos.

Este método se empleó para establecer las teorías pertenecientes a cada una de las variables que permitió el desarrollo de la investigación mediante el hallazgo de los datos encontrados por las diferentes fuentes, además se indago la documentación financiera para establecer la situación económica.

5.1.3. *Analítico sintético*

Para este método se refiere a dos procesos intelectuales inversos que operan en unidad: el análisis y la síntesis. El análisis es un procedimiento lógico que posibilita descomponer mentalmente un todo en sus partes y cualidades, en sus múltiples relaciones, propiedades y componentes. Permite estudiar el comportamiento de cada parte. La síntesis es la operación inversa, que establece mentalmente la unión o combinación de las partes previamente analizadas y posibilita descubrir relaciones y características generales entre los elementos de la realidad. Funciona sobre la base de la generalización de algunas características definidas a partir del análisis. Debe contener sólo aquello estrictamente necesario para comprender lo que se sintetiza. (Jimenez, 2017, p.8-9)

El análisis se produce mediante la síntesis de las propiedades y características de cada parte del todo, mientras que la síntesis se realiza sobre la base de los resultados del análisis. En la investigación, puede predominar uno u otro procedimiento en una determinada etapa.

Este método se utilizó para descomponer cada una de las variables de la investigación, estableciendo las relaciones que existe entre gestión de recursos financieros y el crecimiento económico.

5.1.4. Modelación

Según Rodríguez (2015) definen la modelación como el método de investigación teórica consistente en la reproducción natural o artificial de un objeto original para el estudio de sus particularidades.

En el proceso de investigación ofrece en última instancia información sobre el objeto que nos interesa, pues permite simplificar, construir, optimizar la actividad teórica, práctica y valorativa del hombre es un instrumento para predecir acontecimientos que no han sido observados aún

Este método guio a dar como sugerencia una estructura a las estrategias para optimización de recursos financieros que fortalezca el crecimiento económico atreves de estrategias financieras.

5.2.Enfoque

De acuerdo con el enfoque cualitativo seleccionado previamente y para la ejecución del trabajo de investigación.

Utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación. Los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección y el análisis de los datos. (Hernández Sampieri, Roberto, 2014, p.7)

El enfoque de investigación es cualitativo porque se obtuvo información documentada como declaraciones del año 2018 y 2019 para el análisis de la situación financiera, también la aplicación del instrumento de investigación la entrevista a los socios de la Asociación de Producción y Comercialización de Lácteos Virgen del Belén de Salcedo que está reflejada en el análisis FODA, con el objetivo de brindar mayor validez este trabajo investigativo.

5.3. Alcance

5.3.1. Explicativa

Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta o por qué se relacionan dos o más variables. (Hernández Sampieri, Roberto, 2014, p.95)

Principalmente dentro de la investigación explicativa se dará la relación de las dos variables que son gestión de recursos financieros y crecimiento empresarial, con este amplio desarrollo se conocerá las causas y efectos de la cual es producto el problema principal, así deben contar con la suficiente información del objeto de estudio.

5.4. Técnicas de Investigación

En la investigación se utilizó dos técnicas para el desarrollo de la investigación que son: la entrevista y la observación directa.

5.4.1. Entrevista

Se realizó la entrevista al Administrador y tres socios de la Asociación Virgen del Belén con el fin de recopilar información para el desarrollo de las estrategias financieras.

5.4.2. Observación

La técnica se utilizó para observar la parte interna y externa de la asociación para así tener en claro cuál es la situación en que se encuentra la misma, así proponer soluciones a los problemas encontrados.

5.5. Instrumentos de Investigación

5.5.1. Ficha de Entrevista

Mediante esta ficha se pudo obtener varias opiniones de los socios y directivos a cargo de la asociación para la construcción de estrategias financieras.

5.5.2. FODA

Se realizó el FODA para detectar las fortalezas, debilidades, oportunidades, amenazas de la Asociación Virgen del Belén y así establecer estrategias adecuadas que ayuden a solucionar, potenciar y mejorar las mismas

Tabla 25 FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
	Retrasos en los pagos a los proveedores
Incremento de activos	Retraso en el pago del empleado
Capacidad de pago a instituciones financieras	Carencia de canales de distribución.
Mantiene clientes potenciales.	Débil manejo de inventario de proveedores
Maquinaria moderna.	Disminución de ingresos
Mantenimiento oportuno.	Disminución de Capital de Trabajo
Deseo de ampliar la Asociación	No genera información para tomar
No tiene un endeudamiento alto	decisiones financieras, sino solo para cubrir
Activos financiados por los socios	las obligaciones fiscales.
	Aumento de los gastos de la Asociación
Oportunidades	AMENAZAS

	El precio de la leche fría no está valorizado
Capacidad de elaborar productos complementarios de la leche.	y varia
Captación de nuevos mercados.	Expansión de la competencia en el mercado
Apertura de nuevos mercados	Los proveedores decidan vender a otra
Financiamiento de Banecuador	persona.

Fuente: La información obtenida de las entrevistas realizadas a los socios de la Asociación Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana.

5.5.3. FODA Cruzado

Tabla 26 FODA Cruzado

Matriz Cruzada DAFO	Fortalezas	Debilidades
	Incremento de activos	Retrasos en los pagos a los proveedores
	Capacidad de pago a terceros o instituciones financieras	Retraso en el pago del empleado
	Mantiene clientes potenciales.	Carencia de canales de distribución.
	Maquinaria moderna.	Débil manejo de inventario de proveedores
	Mantenimiento oportuno.	Disminución de ingresos
	Deseo de ampliar la Asociación	Disminución de Capital de Trabajo
	No tiene un endeudamiento alto	No genera información para tomar decisiones financieras, sino solo para cubrir las obligaciones fiscales.
	Activos financiados por los socios	Aumento de los gastos de la Asociación
Oportunidades	Estrategias FO	Estrategias DO
Capacidad de elaborar productos complementarios de la leche.	Financiamiento para la Ampliación de la Asociación	Diseñar papeles de trabajo financiero
Captación de nuevos mercados.		
Apertura de nuevos mercados	Proponer una nueva línea de producto (Queso)	Proponer la creación de un página oficial de la Asociación
Financiamiento de Banecuador		
Realizar análisis financiero de la Asociación	Proponer el análisis de la rentabilidad en la nueva línea de producto	
Amenazas	Estrategias FA	Estrategias DA
El precio de la leche fría no está valorizado y varia	Fidelizar a los proveedores de la Asociación	Llevar un control responsable y puntual de pagos respectivos
Expansión de la competencia en el mercado		
Los proveedores decidan vender a otra persona.		

Fuente: La información obtenida de las entrevistas realizadas a los socios de la Asociación. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

5.5.4. Matriz EFI

Tabla 27 Matriz EFI

MATRIZ EFI			
FORTALEZAS	PESO	CALIFICACIÓN	TOTAL PONDERADO
F1. Incremento de activos	0,1	4	0,4
F2. Capacidad de pago a terceros o instituciones financieras	0,1	4	0,4
F3. Mantiene clientes potenciales.	0,1	4	0,4
F4. Maquinaria moderna.	0,01	3	0,03
F5. Mantenimiento oportuno.	0,05	4	0,2
F6. Deseo de ampliar la Asociación	0,05	3	0,15
F7. No tiene un endeudamiento alto	0,05	4	0,2
F8. Activos financiados por los socios	0,05	3	
DEBILIDADES			
D1. Retrasos en los pagos a los proveedores	0,1	1	0,1
D2. Retraso en el pago del empleado	0,05	1	0,05
D3. Carencia de canales de distribución.	0,06	2	0,12
D4. Débil manejo de inventario de proveedores	0,06	1	0,06
D5. Disminución de ingresos	0,1	1	0,1
D6. Disminución de Capital de Trabajo	0,02	2	0,04
D7. No genera información para tomar decisiones financieras, sino solo para cubrir las obligaciones fiscales.	0,05	1	0,05
D8. Aumento de los gastos de la Asociación	0,05	1	0,05
TOTAL	1		2,35

Fuente: La información obtenida de las entrevistas realizadas a los socios de la Asociación. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana.

Análisis

El peso ponderado más alto que se puede obtener es 4 y el bajo es 1 en los resultados de la matriz EFI de la Asociación Virgen del Belén tiene un peso ponderado del **2.35** conociendo que un peso ponderado menor a 2.5 representa una asociación débil internamente y no está afrontando las debilidades que se presentan.

5.5.5. Matriz EFE

Tabla 28 Matriz EFE

MATRIZ EFE			
OPORTUNIDAD	PESO	CALIFICACIÓN	TOTAL PONDERADO
O1. Capacidad de elaborar productos complementarios de la leche.	0,15	1	0,15
O2. Captación de nuevos mercados.	0,15	3	0,45
O3. Apertura de nuevos mercados	0,1	2	0,2
O4. Financiamiento de Banecuator	0,15	2	0,3
O5. Incremento de la demanda	0,1	3	0,3
AMENAZA			
A1. El precio de la leche fría no está valorizado y varia	0,1	2	0,2
A2. Expansión de la competencia en el mercado	0,1	2	0,2
A3. Los proveedores decidan vender a otra persona.	0,15	2	0,3
TOTAL	1		2,1

Fuente: La información obtenida de las entrevistas realizadas a los socios de la Asociación. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana.

Análisis

El peso ponderado más alto que se puede obtener es 4 y el bajo es 1 en los resultados de la matriz EFE de la Asociación Virgen del Belén tiene un peso ponderado del 2,1 eso quiere decir que se está dando una respuesta promedio a las oportunidades y amenazas de la asociación.

6. PROPUESTA

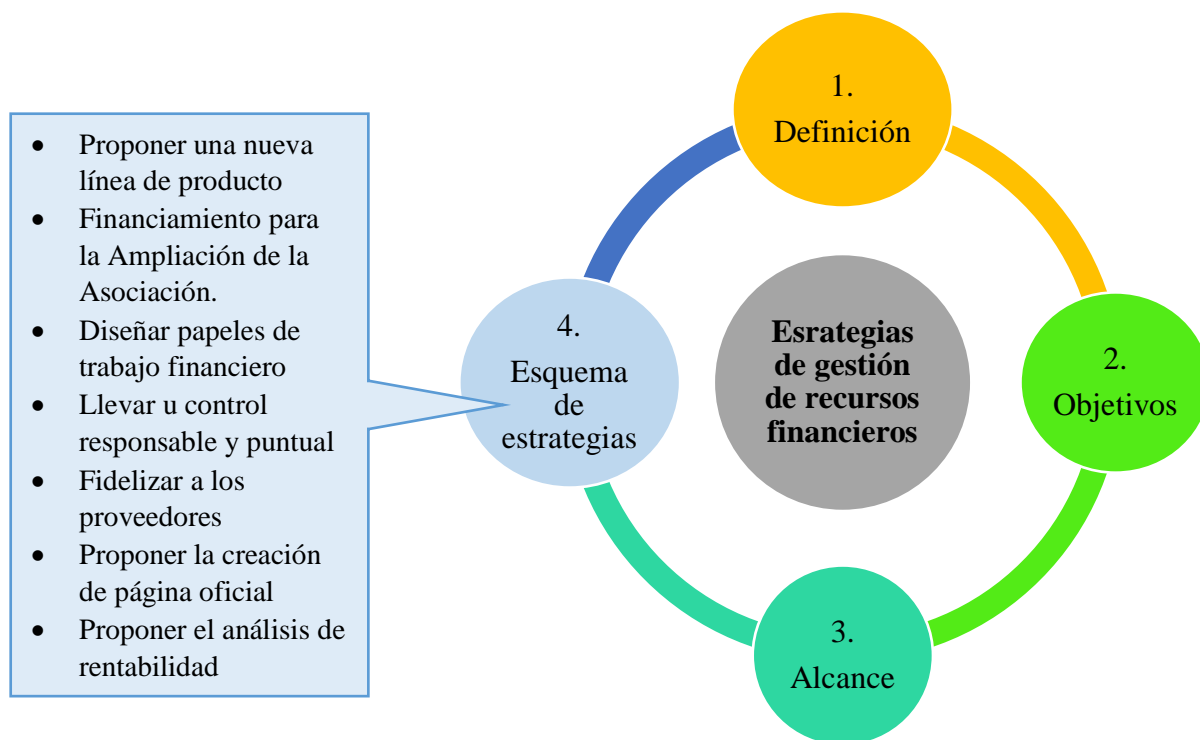


Ilustración 3 Estrategias de gestión de recursos financieros
Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana.

6.1. Definición

Las estrategias de gestión de recursos financieros, se detalla las cada una de las estrategias para determinar las soluciones posibles y sirve como un marco referencial que se ajusta a las necesidades de la Asociación, donde la planificación es un eje fundamental para centrar la atención en el problema encontrado.

Este esquema tiene como finalidad plantear estrategias que ayuden a la Asociación a influir en el crecimiento económico de la misma y darse la oportunidad de mejorar en la actividad económica en la que se desarrolla.

Al plantear estrategias, cada una de ellas cuenta con su respectivo plan de acción que respalda cada acción a tomar, que la Asociación Virgen del Belén debe emplear para el desarrollo correcto de cada una y así se generan grandes oportunidades de crecimiento.

6.2.Objetivos

- Definir las cada uno de las estrategias para la Asociación Virgen del Belén
- Implementar estrategias adecuadas para el crecimiento económico de la Asociación Virgen del Belén
- Desarrollar planes de acciones para cada una de las estrategias propuestas.

6.3.Alcance

El alcance de las estrategias de gestión de recursos financieros permitirá a la Asociación Virgen del Belén tener un proceso de mejoramiento continuo que conlleva al incremento de rentabilidad dando paso a nuevas oportunidades que ayuden al fortalecimiento económico de la misma.

6.4.Esquema de estrategias financieras

Tabla 29 Esquema de Estrategias

Estrategias Financieras	Descripción
Estrategia 1	Proponer una nueva línea de producto
Estrategia 2	Proponer el análisis la rentabilidad en la nueva línea de producto
Estrategia 3	Financiamiento para la Ampliación de la Asociación.
Estrategia 4	Diseñar papeles de trabajo financiero
Estrategia 5	Llevar un control responsable y puntual de pagos
Estrategia 6	Fidelizar a los proveedores
Estrategia 7	Proponer la creación de página oficial

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

6.5.Estrategias

6.5.1. Estrategia 1

Tabla 30 Estrategia 1

Estrategia 1	
Proponer una nueva línea de producto (Queso)	
Objetivo	Descripción
Fortalecer el crecimiento económico de la Asociación Virgen del Belén	Elaborar una nueva línea de producto en este caso el queso que ayude a la diversificación de productos para abrir nuevos mercados.
Acciones	Recursos
<ul style="list-style-type: none"> • Presupuestar los materiales directos e indirectos a utilizar • Realizar una estructura de costos y punto de equilibrio • Realizar el flujo de caja respectiva de la nueva línea de productos • Evaluar la factibilidad del producto 	<ul style="list-style-type: none"> • Humano • Material • Financiero • Tecnológico
Políticas	Responsables
<ul style="list-style-type: none"> • Verificación de la factibilidad para la ejecución del producto • Establecer los costos adecuadamente de acuerdo a una investigación previa 	<ul style="list-style-type: none"> • Contador • Administrador
Meta	Tiempo
Incrementar competitividad y diferenciación con los competidores en un 20%	5 años

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Presupuesto de Inversión

El presupuesto de inversión para la elaboración de queso fresco, consiste en estimar la cantidad económica necesaria para que la producción inicie sus operaciones.

Tabla 31 Presupuesto de Inversión

Rubro	Valor Unit.	Unid. Requeridas	Inversión Total
1. Activo Fijo			
Maquinarias y Equipos			
Tina quesera	1.400,00	1,00	1.400,00
Refrigeradora de quesos	189,00	1,00	189,00
Herramientas			
Moldes	3,00	100,00	300,00
Termómetro grande	1,00	1,00	1,00
Tela de quesero	5,00	2,00	10,00
Muebles y Enseres			
Mesas de desuere	3.000,00	1,00	3.000,00
Sillas	15,00	2,00	30,00
Vehículos			
		1,00	-
Total Activos Fijos			4.930,00
2. Gastos Pre Operativos			
Publicidad			200,00
Total, Gastos Pre Operativos.			200,00
3. Capital de Trabajo			
Inversión inicial			1.650,00
Total de Capital de Trabajo			1.650,00
TOTAL			6.780,00

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Estructura de Costos

Para el respectivo cálculo del precio del queso por unidad, se establecen los diferentes costos fijos y variables.

Tabla 32 Estructura de Costos

Rubro	Valor Unit.	Unid. Requeridas	Costo Total	
			FIJO	VARIABLE
1. Costos directos				
Materiales				
Leche entera	0,39	43.200,00		16.848,00
Cuajo	0,40	576,00		230,40
Sal	0,80	55,00		44,00
Mano de Obra				
Operario	50,00	12,00	600,00	
Gastos de fabricación				
Material indirecto		1,00		540,00
Depreciación			15,89	
Luz y Agua	40,00	12,00		480,00
Total Costos Directos			615,89	18.142,40
2. Costos Indirectos				
Gastos Administrativos				
Suministros de limpieza			30,00	
Total Costos Indirectos			30,00	
TOTAL			645,89	18.142,40

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Tabla 33 Precio del queso

Costos	Valor
Costo Fijo Unitario	0,06
Costo Variables Unitario	1,65
Ganancia del 15%	0,29
Costo Total Unitario	1,71
Precio de Venta	2.00

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

El costo total unitario del queso fresco es de \$1.71 y el precio de venta al público es de \$2.00 con una ganancia del 15% por unidad.

Tabla 34 Punto de equilibrio

Margen de contribución	\$	0,35
Punto de equilibrio en unidades		1.850,25
Punto de equilibrio en \$	\$	3.697,53

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

El margen de contribución es de \$0.35 y el punto de equilibrio dentro de la producción de queso es de 1850 unidades y con \$3657.53.

Proyección de Ventas

La producción anual de queso fresco es de 11000 unidad es anuales, se proyectó con el índice de producción manufactura de la industria que tiene una variación acumulada de 0.56%

Tabla 35 Proyección de venta de queso

Años	Producto	Precio del producto	Unidades	Total
1	Queso	2,00	11.000,00	21.982,30
2		2,00	11.061,60	22.105,40

3	2,00	11.123,54	22.229,19
4	2,00	11.185,84	22.353,67
5	2,00	11.248,48	22.478,85
		Total	111.149,42

Nota: Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Tabla 36 Estado de resultados

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	21982,3 0	22105,40	22229,19	22353,673 9	22478,854 5
Costo de producción	18788,2 9	18893,50	18999,31	19105,704 2	19212,696 1
Utilidad Bruta	3194,01	3211,90	3229,88	3247,97	3266,16
Gastos Administrativos	670,00	668,55	667,11	665,66	664,22
Gastos Publicidad	200,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gasto depreciación	15,89	15,89	15,89	15,89	15,89
Utilidad Operacional	2308,12	2527,45	2546,89	2566,42	2586,04
Gastos Financieros	585,6	468,48	351,36	234,24	117,12
Utilidad antes de Impuestos y participaciones	1722,52	2058,97	2195,53	2332,18	2468,92
15% Participación Trabajadores	258,38	308,85	329,33	349,83	370,34
Utilidad antes de Impuestos y participaciones	1464,14	1750,13	1866,20	1982,35	2098,59
22% Impuesto a la renta	322,11	385,03	410,56	436,12	461,69
Utilidad Neta	1142,03	1365,10	1455,63	1546,23	1636,90

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Flujo de Efectivo

El flujo de efectivo o flujo de caja es un estado financiero importante debido a que determina la liquidez de la empresa en un período determinado, mismo que permitirá conocer la

disponibilidad de dinero que tendrá la producción de queso fresco. A continuación, se pueden observar los flujos de caja proyectados.

Tabla 37 Flujo de efectivo queso

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
Cantidad		11000,000	11061,600	11123,545	11185,837	11248,477
Precio		2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
(+)Venta de activos						
(+) Ingresos	0	21982,30	22105,40	22229,19	22353,67	22478,85
Total ingresos:		21982,30	22105,40	22229,19	22353,67	22478,85
Costos y gastos						
Costo unitario variable		1,649309	1,649309	1,65	1,65	1,65
(-) Costos variables		-18142,40	-18243,997	-18346,16	-18448,90	-18552,22
(-) Costos fabricación fijos		-645,89	-645,89	-645,89	-645,89	-645,89
(-) Comisiones de ventas		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Gastos de ventas y adm.		-670,00	-668,55	-667,11	-665,66	-664,22
(-) Gastos de ventas		-200,00				
(-)Intereses préstamo		-585,60	-468,48	-351,36	-234,24	-117,12
(-) Depreciación		-15,89	-15,89	-15,89	-15,89	-15,89
(-) Amortización intangibles						
(-) Valor libros						
Total costos y gastos		-20259,78	-20042,81	-20026,41	-20010,59	-19995,34
(=)Utilidad antes de impuestos		1722,52	2062,59	2202,78	2343,09	2483,51
(-) Impuesto		-258,38	-309,39	-330,42	-351,46	-372,53
(=) Utilidad neta		1464,14	1753,20	1872,36	1991,63	2110,99
(+) Depreciación		15,89	15,89	15,89	15,89	15,89
(+) Amortización intangibles		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) Valor libros		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inversión inicial	-1400					
Inversión de reemplazo						
Inversión de ampliación						0,00
Inversión capital de trabajo	-5130			0,00		
Préstamo	6000					
Amortización deuda		-1785,60	-1668,48	-1551,36	-1434,24	-1317,12
Valor de desecho						
Flujo de caja libre	-530	-305,57	100,61	336,89	573,28	809,76
Tasa de rentabilidad	14%					
TIR	23,31%					
VAN	\$ 270,30					

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Como se pudo observar, el valor actual neto (VAN) del proyecto es mayor a cero, por lo que él mismo es viable. Para el presente proyecto se determinó una (TIR) del 23.31% por lo tanto se concluye que se genera una rentabilidad mayor a la exigida y el proyecto es viable.

6.5.2. Estrategia 2

Tabla 38 Estrategia 2

Estrategia 2	
Proponer el análisis de la rentabilidad en la nueva línea de producto	
Objetivo	Descripción
Determinar los beneficios que se obtendrán de la nueva línea de producto (queso)	Conocer las ganancias que se dará con la implementación del nuevo producto.
Acciones	Recursos
<ul style="list-style-type: none"> • Investigar la teoría de costo/ beneficio y ROI • Aplicar la teoría para conocer los beneficios que obtendrá la Asociación Virgen del Belén 	<ul style="list-style-type: none"> • Humano • Material • Financiero • Tecnológico
Políticas	Responsables
<ul style="list-style-type: none"> • El beneficio del producto deberá cumplir con las expectativas de venta pronosticadas. • El retorno de la inversión se establecerá para la reinversión en el proceso de producción. 	<ul style="list-style-type: none"> • Presidente • Contador • Administrador
Meta	Tiempo
Cumplir con las expectativas presentadas para la producción del queso de los próximos 5 años	5 años

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Costo/beneficio

A continuación, se muestra la relación costo/beneficio del presente proyecto:

Tabla 39 Costo/Beneficio

Número	Ingresos	Costos	Coefficiente (1+i) ⁿ i=	Valor Actualizado de Beneficio	Valor Actualizado de Costos
			39,75%		
0			100%		
1	21606,53	20.259,78	139,75%	15460,85	14497,16
2	21727,53	20.042,81	195,30%	11125,17	10262,54
3	21849,20	20.026,41	272,93%	8005,35	7337,49
4	21971,56	20.010,59	744,92%	2949,51	2686,27
5	22094,60	19.995,34	2033,14%	1086,73	983,47
				38627,60	35766,93

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

$$\mathbf{B/C = 1.08}$$

En términos generales, si el resultado es mayor que 1, significa que los beneficios son superiores a los egresos y como consecuencia, el proyecto es rentable. La relación costo/beneficio indica que por cada dólar invertido se obtendrá una ganancia de \$1,08.

Tabla 40 ROI queso

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad operativa	2308,12	2527,45	2546,89	2566,42	2586,04
Ingresos	21982,30	22105,40	22229,19	22353,67	22478,85
ROI	0,104998993	0,11433653	0,11457399	0,11480962	0,11504342

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Por cada dólar de las ventas que la empresa realiza genera una utilidad operativa de 0.03 ctvs para leche cruda y 0,10 centavos para el queso en el primer año y respectivamente para cada año.

6.5.3. Estrategia 3

Tabla 41 Estrategia 3

Estrategia 3	
Financiamiento para la Ampliación de la Asociación	
Objetivo	Descripción
Lograr la suficiencia presupuestaria para la nueva línea de productos de la Asociación	Buscar financiamiento que permita abarcar todos el presupuesto establecido para la elaboración del queso.
Acciones	Recursos
<ul style="list-style-type: none"> • Investigar las diferentes fuentes de financiamiento. • Elegir la fuente de financiamiento con el menor interés. • Solicitar y obtener el préstamo respectivo para iniciar el proceso de producción 	<ul style="list-style-type: none"> • Humano • Material • Financiero • Tecnológico
Políticas	Responsables
<ul style="list-style-type: none"> • La cuota se deberá pagar puntualmente y de manera personal por el Administrador • El capital que se obtenga del préstamo se utilizará específicamente para la iniciación de la producción. 	<ul style="list-style-type: none"> • Administrador
Meta	Tiempo
Iniciar y contar con todos los recursos para la ejecución del nuevo producto.	5 años

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

6.5.4. Estrategia 4

Tabla 42 Estrategia 4

Estrategia 4	
Diseñar los papeles de trabajo financiero	
Objetivo	Descripción
Desarrollar el plan Financiero	Elaborar modelos de papeles de trabajo para un buen manejo de los recursos financieros
Acciones	Recursos
<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar los diferentes papeles de trabajo • Presentar y entregar los papeles de trabajo a la Asociación 	Recurso Humano
	Recurso financiero
	Recurso Tecnológico
Políticas	Responsables
<ul style="list-style-type: none"> • Los papeles de trabajo deben ser presentados con la firma del responsable • Los papeles de trabajo deben detallar la fecha de la emisión correspondiente • Los papeles de trabajo contables servirán para otorgamiento de financiamiento. 	Administrador Contador Obrero
Meta	Tiempo
Utilizar el 100% los papeles de trabajo financieros	Permanente

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

6.5.5. Estrategia 5

Tabla 43 Estrategia 5

Estrategia 5	
Llevar un control responsable y puntual de pagos respectivos	
Objetivo	Descripción
Mantener pagos puntuales y responsables en la Asociación.	Realizar un seguimiento de la obligaciones que se tiene con los proveedores y recolectores de leche
Acciones	Recursos
<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar un registro especializado de la leche recolectada para el pago a proveedores • Realizar el pago correspondiente a cada proveedor • Diseñar un registro especializado para el envío de leche. • Verificar el pago por parte de los recolectores en la cuenta bancaria 	<ul style="list-style-type: none"> • Humano • Material • Financiero • Tecnológico
Políticas	Responsables
<ul style="list-style-type: none"> • El pago a proveedores se realizará con un máximo de dos días de retraso después de la consignación del recolector. • Asignar un % de ventas para el pago de proveedores 	<ul style="list-style-type: none"> • Obrero • Contador • Administrador
Meta	Tiempo
Reducir el retaso de pagos a proveedores en un 100%	Permanente

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

6.5.6. Estrategia 6

Tabla 44 Estrategia 6

Estrategia 6	
Fidelizar a los proveedores de la Asociación	
Objetivo	Descripción
Fortalecer la relación con los proveedores de la Asociación	Establecer un vínculo cordial y confianza entre las personas que entregan a leche y la Asociación.
Acciones	Recursos
<ul style="list-style-type: none"> • Brindar facilidad en la entrega de anticipos a los proveedores • Dar bonos anuales a los proveedores con mayor aportación de leche a la Asociación. • Reconocer a los socios que cumplieron con sus entregas puntuales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Humano • Material • Financiero • Tecnológico
Políticas	Responsables
<ul style="list-style-type: none"> • La entrega de anticipos y bonos anuales se realizará a los proveedores con mayor aportación de leche dentro de la Asociación. • Los bonos se entregará a los socios con mayor aportación de leche en la reunión anual de la Asociación 	<ul style="list-style-type: none"> • Presidente • Administrador
Meta	Tiempo
Fidelizar en un 80% de los proveedores con respecto al año anterior	Permanente

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

6.5.7. Estrategia 7

Tabla 45 Estrategia 7

Estrategia 7	
Proponer la creación de un página oficial de la Asociación en redes sociales	
Objetivo	Descripción
Incrementar las ventas de la Asociación	Realizar la página de la Asociación para el reconocimiento de la imagen corporativa.
Acciones	Recursos
<ul style="list-style-type: none"> • Visualizar la estructura de las páginas web • Seleccionar y diseñar la página web que se ajuste al requerimiento de la Asociación. • Publicar la página web en las redes sociales como medio de publicidad • Implementar mediciones KPI • Utilizar redes sociales para realizar ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Humano • Material • Financiero • Tecnológico
Políticas	Responsables
<ul style="list-style-type: none"> • En la página web se detallará la filosofía empresarial. • La página será publicada previo a la aprobación de los socios. • La página tendrá acceso específico del presidente y administrador de la Asociación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Presidente • Administrador
Meta	Tiempo
Incrementar la ventas un 5% con respecto al año anterior	1 Mes

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

6.6. Plan de Implementación

Tabla 46 Plan de Implementación

Estrategias		Tiempo																								Responsable											
		Enero				Febrero				Marzo				Abril				Mayo				Junio															
1	Proponer la nueva línea de producto																																				Administrador Contador
2	Proponer un análisis de rentabilidad para la elaboración del queso																																			Administrador Contador	
3	Proponer el análisis la rentabilidad en la nueva línea de producto																																			Administrador Contador	
4	Diseñar los papeles de trabajo financiero																																			Administrador Contador	
5	Llevar un control responsable y puntual de pagos																																		Administrador Contador		
6	Fidelizar a los proveedores																																			Administrador Contador	
7	Proponer la creación de página oficial																																			Administrador Contador	

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

7. IMPACTOS

7.1. Impacto Social

El impacto que prevé este proyecto fortalecerá el crecimiento económico de la Asociación Virgen del Belén permitiendo el buen manejo de los recursos económicos y financieros con la implementación de las estrategias propuestas.

7.2. Impacto Económico

La Asociación Virgen del Belén obtendrá beneficios económicos y financieras internos y externos, por un lado, los socios obtendrán liquidez para cumplir con el pago de la cuota del préstamo adquirido a la entidad financiera y por otra parte los clientes que se beneficiarán con la adquisición de producto de calidad.

Las ganancias obtenidas por parte del proyecto serán destinadas exclusivamente en su mayoría en la reinversión en mano de obra especializada y mejoramiento en el proceso de producción

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1. Conclusiones

La gestión financiera es un eje fundamental pues son actividades que se realizan en una organización y se encarga de planificar, organizar, dirigir, controlar, monitorear y coordinar en recurso financiero conforme actividades establecidas en la planeación.

Desarrollar una nueva posible línea de productos que permitirá obtener nuevos mercados y aportará a la asociación con la diversificación e incremento de ganancias.

De acuerdo al análisis financiero realizado se determinó que la Asociación tiene liquidez, es decir tiene la capacidad para obtener financiamiento de instituciones financieras.

La Asociación no genera información para tomar decisiones financieras, sino solo para cubrir las obligaciones fiscales, se retrasa en los pagos con los proveedores y el control de inventario de los mismos es deficiente.

La aplicación de las estrategias financieras permitirá a la Asociación tener un crecimiento económico. Así la estrategia de proponer una nueva línea de producto contribuirá a la ampliación de la actividad económica permitiendo incrementar las utilidades de la Asociación.

La estrategia de financiamiento beneficiará a la Asociación y fortalecerá los procesos productivos y ayudará a incrementar los volúmenes de producción, con eso incrementará los ingresos.

8.2.Recomendaciones

Se recomienda a la Asociación Virgen del Belén implementar las estrategias propuestas, con la finalidad de contribuir a mejorar la situación económica y financiera de la Asociación

Por otro lado, se recomienda utilizar los papeles de trabajos financieros que se anexan en el documento.

Por última instancia, se recomienda realizar auditoría financiera cada seis meses de la Asociación Virgen del Belén y presentar la gestión financiera contenida en el plan de negocios para acceder a créditos que faciliten el crecimiento económico de la misma.

9. BIBLIOGRAFÍA

- Boletín de Negocios y Finanzas. (Junio de 2007). Entrenamiento y Desarrollo de Agricultores. Obtenido de Entrenamiento y Desarrollo de Agricultores:
http://recursos.salonesvirtuales.com/assets/bloques/EDA_Hab_Neg_Depreciaciones_06_07.pdf
- Acosta, Marjorie, Salas, L., Jiménez, M., & Guerra, A. (20 de Febrero de 2020). Pronóstico de Ventas Herramientas Fundamental en la Toma de Decisiones Empresariales.

Obtenido de Pronostico de Ventas Herramientas Fundamental en la Toma de Decisiones Empresariales:

http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/15385/1/E-10152_CELI%20MAZA%20KATHERINE%20ANDREINA.pdf

Aguilar, I. (2008). Principios de desarrollo económico. Colombia: Ecoe Ediciones.

Aguilera, A. (julio-diciembre de 2017). El costo-beneficio como herramienta de decisión en la inversión en actividades científicas. Scielo, 11(02). Recuperado el 11 de enero de 2020,

http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2073-60612017000200022

AJE. (2014). Creación de empresas. Recuperado el 7 de Enero de 2020, de Creación de empresas:

<https://www.ajeasturias.com/wp-content/uploads/2014/04/plan-de-inversiones-economico-financiero.pdf>

Astudillo, M. (2012). Fundamentos de economía. (M. Simón, Ed.) México D.F, México: Probooks. Recuperado el 11 de enero de 2020, de

<http://ru.iiec.unam.mx/2462/1/FundamentosDeEconomiaSecuenciaCorrecta.pdf>

Bajardo, H. (2009). PRESUPUESTO FINANCIERO DE UNA EMPRESA INDUSTRIAL PRODUCTORA Y DISTRIBUIDORA DE CEREAL. Guatemala. Recuperado el 7 de Enero de 2020

http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3297.pdf

Baquerizo, K. (2012). La importancia del Marketing ROI en la inversión publicitaria. Tesis, Guayaquil. Recuperado el 11 de enero de 2020, de

<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/953/1/T-ULVR-1029.pdf>

Cortés, A. (Septiembre de 2012). Punto de equilibrio. Recuperado el 7 de Enero de 2020, de Punto de equilibrio:

<http://roa.uveg.edu.mx/repositorio/licenciatura/90/Lectura2Puntodeequilibrio.pdf>

- Danza, C. (2013). Modelo para determinar el margen de contribución para cada uno de los centros de distribución, líneas de producto y canales de venta para la empresa Pollo Andino S.A. Perú.
- Daza, J., & Hoyos, J. (2013). Modelo para determinar el margen de contribución para cada uno de los centros de distribución, líneas de producto y canales de venta para la empresa de Pollo Andino S.A. Colombia. Obtenido de https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/5365/JorgeHoyos_JulioDaza_2014.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Elizalde, E. (2012). Macroeconomía. Tlanepantla. Recuperado el 11 de enero de 2020, de http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Macroeconomia.pdf
- Elizondo, C. (2015). Pronóstico de ventas. Recuperado el 7 de Enero de 2020, de pronostico de ventas: https://www.autoreseditores.com/book_preview/pdf/000005400.pdf?1576596050
- Fernández, J., & Samaniego, J. (2000). Cálculo de los costos de personal y su impacto en la economía de las empresas de producción. Obtenido de Cálculo de los costos de personal y su impacto en la economía de las empresas de producción: <https://www.dspace.espol.edu.ec/rest/bitstreams/4358/retrieve>
- Finder, L. (22 de Marzo de 2018). *Reglamento a la ley orgánica economía popular y solidaria* . Obtenido de Reglamento a la ley orgánica economía popular y solidaria : https://www.presidencia.gob.ec/wp-content/uploads/2018/04/a2_21_reg_LOEPS_mar_2018.pdf
- Fontana, G. (2009). Macroeconomic theory and macroeconomic pedagogy. Palgrave.
- Frausto Enriquez, J. (Noviembre de 2009). Pronóstico de ventas para la administración Estratégica de los Recursos de una Empresa Automotriz. Obtenido de Pronóstico de ventas para la administración Estrategica de los Recursos de una Empresa Automotriz: https://repositorio.tec.mx/bitstream/handle/11285/569469/DocsTec_10231.pdf?sequence=1

- Godino, W. (2010). Métodos mixtos. Recuperado el 16 de Enero de 2020, de Métodos mixtos: <file:///C:/Users/mercy/Downloads/Dialnet-MetodosMixtosDeInvestigacionEnLasContribucionesALo-3731076.pdf>
- González, H., Quintanilla, I., & Sánchez, V. (2012). NIIF PYMES PARA LA ELABORACIÓN, PRESENTACIÓN Y REVELACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS, EN EL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR. San Salvador. Obtenido de <http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/10514/1/G%20643el.pdf>
- González, J. (2012). Los costes del personal. Recuperado el 7 de Enero de 2020, de Los costes del personal: <http://www.jggomez.eu/C%20Costes%20y%20%20gestion/1%20Fundamentos/Factores/Personal.pdf>
- Guerrero, V. M. (Enero-diciembre de 2008). REVISIÓN DE LA FÓRMULA DEL PRESUPUESTO ANUAL DE VENTAS DE RAUTENSTRAUCH Y VILLERS. *Económicas*, 29(29), 5. Obtenido de [file:///C:/Users/mercy/Downloads/1244-Texto%20del%20art%C3%ADculo-4545-1-10-20161223%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/mercy/Downloads/1244-Texto%20del%20art%C3%ADculo-4545-1-10-20161223%20(1).pdf)
- Hernández Sampieri, Roberto. (2014). Metodología de la Investigación (Sexta ed.). México D.F: McGraw Hill Education. Recuperado el 18 de enero de 2020, de <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>
- Hirache. (2019). Lima. Recuperado el 7 de Enero de 2020, de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/646/TRABAJO%20INVESTIGACION%20DE%20ROXANA%20ANCHO%20GOMEZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Jimenez, R. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. EAN, 27. Recuperado el 15 de Enero de 2020, de <https://www.redalyc.org/pdf/206/20652069006.pdf>
- MAGAB. (2000). CENSO NACIONAL AGROPECUARIO. Recuperado el 20 de noviembre de 2019, de CENSO NACIONAL AGROPECUARIO:

https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/CNA/Tomo_CNA.pdf

Murrillo Rico, C. A., & Retrepo Rincon, L. C. (20 de Agosto de 2015). DISEÑO DE UNA ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA TOMA DE DECISIONES EN SU CONECTORES SAS. Bogotá. Recuperado el 7 de Enero de 2020, de <https://repository.usergioarboleda.edu.co/bitstream/handle/11232/762/Dise%C3%B1o%20de%20una%20estructura%20de%20costos%20%20CU%20CONECTORES%20S.A.S.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Novoa, M. (2017). *Economía Popular y Solidaria*. Obtenido de <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/871/1/T-UIDE-0736.pdf>

Ortiz, A., & Rivero, G. (junio de 2006). Estructuración de Costos: Conceptos y Metodología. Obtenido de Estructuración de Costos: Conceptos y Metodología: https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/46802154/Estructuracion_costos_conceptos_metodologia.pdf?1466943166=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DEstructuracion_de_Costos_Conceptos_y_Met.pdf&Expires=1594147760&Signature=VKrcQ0QquQuAVZcr5b~nQtqJ

Padilla, G. (2003). Tutorial para la asignatura de costos y presupuestos. México: Fondo. Recuperado el 7 de Enero de 2020, de http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/3/costos_y_presu.pdf

Puga, M. (s.f.). Fundamentos básicos de Finanzas. Universidad Arturo Prat, Chile. Recuperado el 11 de enero de 2020, de http://accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/valor-actual-neto-y-tasa-interna-de-retorno-van-y-tir_1563977885.pdf

Retina, V. (2015). “PLANEACIÓN FINANCIERA EN EMPRESAS DEL SECTOR DE LÁCTEOS. CASO DE APLICACIÓN: LÁCTEOS SAN ANTONIO C.A., PERÍODO 2015-2019”. Recuperado el 21 de noviembre de 2019, de “PLANEACIÓN FINANCIERA EN EMPRESAS DEL SECTOR DE LÁCTEOS. CASO DE APLICACIÓN: LÁCTEOS SAN ANTONIO C.A., PERÍODO 2015-2019”: <https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/22825/1/tesis.pdf>

- Reyes, J. (2015). Proyectos de Inversión. Recuperado el 7 de Enero de 2020, de Proyectos de Inversión:
https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/tepeji/administracion/documentos/tema/Proyectos_de_Inversion.pdf
- Rincón, C. (2011). Incremento Porcentual. En Presupuestos Empresariales . Ecoe Ediciones .
- Rivero, J. (2017). Experiencia de la aplicación del método histórico-lógico y la técnica cualitativa. Dilema Contemporáneos, 1, 27. Recuperado el 15 de Enero de 2020, de <http://files.dilemascontemporaneoseducacionpoliticayvalores.com/200003558-2f17130109/17-9-23.%20Experiencia%20de%20la%20aplicaci%C3%B3n%20del.....pdf>
- Rodríguez, F. (2015). LA MODELACIÓN COMO MÉTODO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN. 13. Recuperado el 16 de Enero de 2020, de LA MODELACIÓN COMO MÉTODO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN :
<http://revistavarela.uclv.edu.cu/articulos/rv2405.pdf>
- Rosillón, M. A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para la gestión financiera eficiente. Revista Venezolana de Gerencia, 607. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/290/29012059009.pdf>
- Sapag, N., & Sapag, R. (2011). Preparación y Evaluación de Proyectos. Obtenido de Preparación y Evaluación de Proyectos:
<https://javierinchausti.files.wordpress.com/2011/02/proyectos-cap-14.pdf>
- Santos, J., Mayorga, M., & Ruso, F. (2016). La economía popular y solidaria: un estudio exploratorio del sistema en Ecuador con enfoque de control y fiscalización. *Scielo*, 10(2), 21. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/cofin/v10n2/cofin03216.pdf>
- Superintendencia de economía popular y solidaria . (2018). *La economía popular y solidaria: un modelo viable de desarrollo económico*. Obtenido de La economía popular y solidaria: un modelo viable de desarrollo económico:
<https://www.seps.gob.ec/documents/20181/26626/Documentos%20de%20trabajo%20de%20VII%20jornadas.pdf/82684fa0-e96f-47c8-b8fc-c6298a4d3ec5>
- Tarapuez, C., & Edwin, I. (2010). Fundamentos de teoría monetaria y bancaria. Colombia: Ecoe ediciones. Recuperado el 11 de Enero de 2020

- Terrazas Pastor, R. (2009). Modelo de Gestión Financiera Para una Organización. Perspectivas, 4. Obtenido de https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942159005.pdf?fbclid=IwAR36J3N5M7wEkcuW_xX-RYiDALEXgMX4QGsb1c0ncxnbl0x7AI5HPPCQ9IY
- Tubón, S. (2011). Incidencia del control interno en la Administración de activos fijos de la cooperativa de ahorro y crédito indígena sac durante el año 2010. Ambato. Recuperado el 7 de Enero de 2020, de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1693/1/TA0036.pdf>
- Vallejo, H., & Chilibingua, M. (2017). Costos Modalidad Órdenes de Producción. Ibarra: UTN. Obtenido de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/7077/1/LIBRO%20Costos.pdf>
- Vera, M. (Marzo de 2012). Metodología para el análisis de la gestión financiera en pequeñas y medianas empresas (Pymes). Obtenido de Metodología para el análisis de la gestión financiera en pequeñas y medianas empresas (Pymes).: [file:///C:/Users/mercy/Downloads/Metodologia_para_el_analisis_de_la_gesti%20\(1\).pd](file:///C:/Users/mercy/Downloads/Metodologia_para_el_analisis_de_la_gesti%20(1).pd)
- Villareal, F. (septiembre de 2016). Introducción a los Modelos de Pronósticos. Obtenido de Introducción a los Modelos de Pronósticos: https://www.matematica.uns.edu.ar/uma2016/material/Introduccion_a_los_Modelos_de_Pronosticos.pdf

10. ANEXOS

Anexo 1 Variable Independiente

Tabla 47 Variable Independiente – Gestión de recursos financieros

Objetivo General	Variable	Definición	Dimensión	Indicadores	Ítems
Proponer estrategias de gestión de recursos financieros que contribuyan al crecimiento económico para la Asociación de Producción y Comercialización de Lácteos Virgen del Belén.	Gestión de recursos financieros	La gestión de recursos financieros es la utilización óptima de los bienes que poseen la empresa como medios materiales o inmateriales que permiten satisfacer ciertas necesidades dentro del proceso productivo o la actividad comercial de una empresa.	Gestión de recursos financieros:		
			Proyección de ventas	Cantidad producida/ #cantidad vendida	¿La Asociación ha realizado proyecciones de ventas?
			Estructura de costos	Costos fijos totales *Cálculo de costos variables totales	¿Determina cuáles son los costos fijos de la Asociación? ¿Conoce cuáles son los costos variables?
			Margen de Contribución	precio de venta unitario/ el costo variable unitario	¿Cómo determina el precio unitario de la leche la Asociación? ¿Calcula el costo variable unitario de la leche?
			Punto de Equilibrio	Ingresos/costos	¿Conoce la Asociación cuál es su punto de equilibrio? ¿Conoce cuál es la cantidad de ingresos en la Asociación?

Flujo de Caja	Activo Corriente / Pasivo Corriente.	¿La Asociación realiza flujos de caja anualmente?
Plan de inversión	Plan de inversión realizados/ plan de inversión aplicados	¿Se realiza plan de inversión entro de la Asociación?
Depreciación	Bienes depreciables /#de bienes depreciados	¿A qué bienes realiza depreciaciones La Asociación?
Presupuesto de Venta	Presupuestos realizados/ # de presupuestos eficientes	¿Realiza presupuesto de ventas en a Asociación?
Costo Total	Costos fijos +costos variables	¿La Asociación determina el costo el total de la actividad económica que realiza?
Costo de Personal	# de trabajadores/ costo de C/U	¿Cuánto es la remuneración para el personal dentro de la Asociación? ¿Cómo se asigna el costo del personal dentro de la Asociación?
Estado de Resultado	Activo neto real total / Deudos totales.	¿La asociación cuenta con un estado de resultados? ¿La asociación conoce las funciones del estado de resultados?

Fuente: Recolección de información del marco teórico respectivo. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Anexo 2 Variable Dependiente

Tabla 48 Variable Dependiente-Crecimiento Económico

Objetivo General	Variable	Definición	Dimensiones	Indicador	Ítems
Proponer estrategias de gestión de recursos financieros que contribuyan al crecimiento económico para la Asociación de Producción y Comercialización de Lácteos Virgen del Belén.	Crecimiento Económico	Se define como el proceso aleatorio que inicia con varias acciones: como el cambio a estructuras en el sistema, acompañado de progresos económicos variables	Variables		
			PIB	Valor total de todos los bienes y servicios producidos en el país.	¿El PIB es importante conocer para la Asociación?
			Inflación	Incremento generalizado en el nivel de precios de bienes/servicios del país-	¿La inflación afecta al precio de entrega de la leche a los proveedores?
			IPC	Gasto en canasta de bienes en año	¿La canasta básica influye dentro de la Asociación?
			Tasa de interés	Precio del dinero	¿La Asociación considera importante saber las tasa de préstamos y ahorros?
			Tasa de desempleo	Nivel de desocupación entre la población económicamente activa.	¿La Asociación podría contribuir en la contratación de nuevas personas?
			Rentabilidad Económica		
			VAN	Resultado de los todos los flujos de caja de un proyecto descontado al tipo de interés	¿La Asociación conoce las ganancias que tendrán en un futuro? ¿La Asociación conoce cuales van hacer sus gastos en el futuro?

TIR	% de viabilidad de un proyecto	¿La Asociación está dispuesto a invertir en proyectos nuevos?
Costo/Beneficio	$\frac{\text{Beneficios netos}}{\text{Costos totales}}$	<p>¿Con que frecuencia se administra adecuadamente el tiempo y costos, beneficiando la generación de utilidades?</p> <p>¿Con que frecuencia la inversión que se realiza, incrementa y maximiza los beneficios?</p> <p>¿Con que frecuencia los beneficios obtenidos superan a los costos generados?</p>
ROI	$\frac{\text{Ingresos generados} - \text{Inversión realizada}}{\text{Inversión realizada}}$	¿La Asociación conoce las ganancias que se genera dentro del período con la inversión inicial realizada?

Fuente: Recolección de información del marco teórico respectivo. Elaborado por Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Anexo 3 Entrevista

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

Entrevista


Entrevista dirigida a: Directivos y socios de la Asociación Virgen del Belén

Objetivo: Conocer el manejo financiero de la Asociación Virgen del Belén con los diferentes asociados para realizar una propuesta para el incremento económico de la misma.


N.	Preguntas	Nada aceptable	Aceptable	Bueno	Muy bueno	Excelente
		1	2	3	4	5
1	¿Conoce usted si las ventas estimadas mensualmente son?					
2	¿Considera usted que el precio por litro de la leche es?					
3	¿Considera usted que la Asociación debe realizar estados financieros mensualmente, esto es?					
4	¿Conoce usted si los ingresos de la Asociación son?					
5	¿Conoce usted si los gastos de la Asociación son?					
6	¿Considera usted que las ganancias de la Asociación dentro del mes son?					
7	¿Considera usted que el manejo de las ganancias de la Asociación es?					
8	¿Considera usted que la Asociación debe invertir en nuevos productos, esta idea es?					
9	¿Cómo considera usted que la Asociación debe contraer obligaciones con una entidad financiera para el mejoramiento del proceso de producción?					
10	¿Cómo considera usted que el buen manejo de los recursos financieros permita el crecimiento de la Asociación?					

Gracias por su atención

Anexo 4 Papeles de Trabajo

 Estructura Presupuesto de Inversión			
Rubro	Valor Unit.	Unid. Requeridas	Inversión Total
1. Activo Fijo			
Maquinarias y Equipos			
Herramientas			
Muebles y Enseres			
Vehículos			-
Total Activos Fijos			
2. Gastos Pre Operativos			
Total, Gastos Pre Operativos.			
3. Capital de Trabajo			
Total de Capital de Trabajo			
TOTAL			


Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

		Estructura de Costos			
		Rubro	Valor Unit.	Unid. Requeridas	Costo Total
FIJO	VARIABLE				
1. Costos directos					
Materiales					
Mano de Obra					
Gastos de fabricación					
Total Costos Directos					
2. Costos Indirectos					
Gastos Administrativos					
Total Costos Indirectos					
TOTAL					


Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

 Estructura de precio de Venta	
Costos	Valor
Costo Fijo Unitario	
Costo Variables Unitario	
Ganancia del	
Costo Total Unitario	
Precio de Venta	


Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

 Punto de equilibrio	
Margen de contribución	
Punto de equilibrio en unidades	
Punto de equilibrio en \$	

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

 Proyección Regresión Lineal				
x	Meses	Venta	x2	xy
Total				
			a	
			b	
			y	


Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

 Proyección de ventas				
Años	Producto	Precio del producto	Unidades	Total
			Total	


Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

 Estado de Resultados					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Costo de producción					
Utilidad Bruta					
Gastos Administrativos					
Gastos Publicidad					
Gasto depreciación					
Utilidad Operacional					
Gastos Financieros					
Utilidad antes de Impuestos y participaciones					
15% Participación Trabajadores					
Utilidad antes de Impuestos y participaciones					
22% Impuesto a la renta					
Utilidad Neta					


Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

 FLUJO DE CAJA						
Concepto	0	1	2	3	4	5
Cantidad						
Precio						
(+) Ingresos						
Total ingresos:						
Costos y gastos						
Costo unitario variable						
(-) Costos variables						
(-) Costos fabricación fijos						
(-) GASTOS DE ADMINISTRACIÓN y VENTAS						
(-) Gastos de ventas						
(-) Intereses préstamo						
(-) Depreciación (anexo no.3)						
Total costos y gastos						
(=) Utilidad antes de impuestos						
(-) Impuesto (15%)						
(=) Utilidad neta						
(+) Depreciación						
Inversión inicial						
Inversión capital de trabajo						
Préstamo						
Amortización deuda						
Flujo de caja libre						
TIR						
VAN						

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

 Costo/Beneficio					
Número	Ingresos	Costos	Coficiente (1+i) ⁿ	Valor Actualizado de Beneficio	Valor Actualizado de Costos
			i=		
			39,75%		
			100%		
			Total		


Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

 Estructura de ROI					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad operativa					
Ingresos					
ROI					


Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

 Registro de leche Diario				
N°	Socio	Proveedor	Litros de leche	Total a pagar
			Total	


Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

 Estado de situación financiera Análisis horizontal				
	Año 1	Año 2	Variación absoluta	Variación relativa
Activos				
Total activos corrientes				
Activos no corrientes				
Total activos no corrientes				
Total activos				
Pasivos				
Total pasivo corriente				
Total pasivo				
Patrimonio				
Total patrimonio				
Total pasivo y patrimonio				


Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

 Estado de situación financiera Asociación de producción y comercialización de lácteos virgen de belén ASOLACVIRB				
Análisis Vertical				
	Año 1	%	Año 2	%
Activos				
Total activos corrientes				
Activos no corrientes				
Total activos no corrientes				
Total activos				
Pasivos				
Total pasivo corriente				
Total pasivo				
Patrimonio				
Total patrimonio				
Total pasivo y patrimonio				

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

 Asociación Virgen del Belén	ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL			
	ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LÁCTEOS VIRGEN DE BELÉN ASOLACVIRB			
Análisis Horizontal				
	Año 1	Año 2	Variación absoluta	Variación relativa
Ingresos				
Total costos				
Total gastos				
Total costos y gastos				
Utilidad del ejercicio				

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

 Asociación Virgen del Belén	ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL			
	ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LÁCTEOS VIRGEN DE BELÉN ASOLACVIRB			
Análisis Vertical				
	Año 1	%	Año 2	%
Ingresos				
Total costos				
Total gastos				
Total costos y gastos				
Utilidad del ejercicio				

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Indicador	Razones	Fórmula	Año 1	Año 2
Liquidez	Razón Corriente	Activo Corriente/Pasivo Corriente		
	Solvencia	Total Activos/Total Pasivos		
	Capital de Trabajo	Activo Corriente -Pasivo Corriente		

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Indicador	Razones	Fórmula	Año 1	Año 2
Apalancamiento	Razón de endeudamiento	Total Pasivo/Total Activo		
	Razón de Autonomía	Total Patrimonio/Total activo		

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Indicador	Razón	Fórmula	Año 1	Año 2
Rentabilidad	Margen de Utilidad Neta	(Utilidad Neta/Ventas Neta)*100		
	Rendimiento sobre Activo Total	(Utilidad Neta/Total Activo)*100		
	Rendimiento Sobre Patrimonio	(Utilidad Neta/Patrimonio)*100		

Elaborado por: Viviana Laura y Mercy Tasinchana

Anexo 5 Fotos de Visita a la Asociación



Ilustración 4 Visita a la Asociación Virgen del Belén recolección de información



Ilustración 5 Oficina de Administración y Área de recepción de la leche



Ilustración 6 Transporte de recolección de la leche



Ilustración 10 Tanques de enfriamiento



Ilustración 11 Succionadora de leche



Ilustración 12 Prueba de antibiótico de la leche

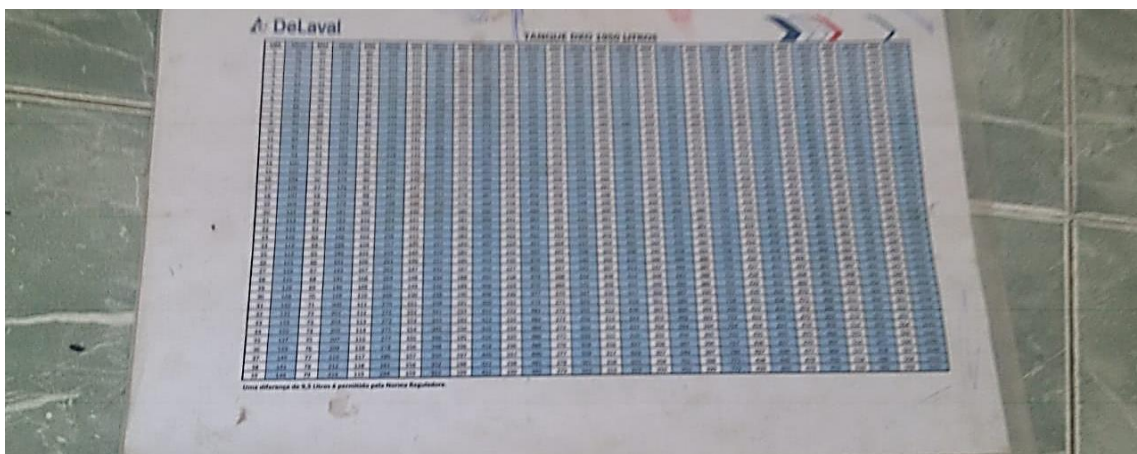


Ilustración 13 Cálculo de la cantidad de leche con la regla

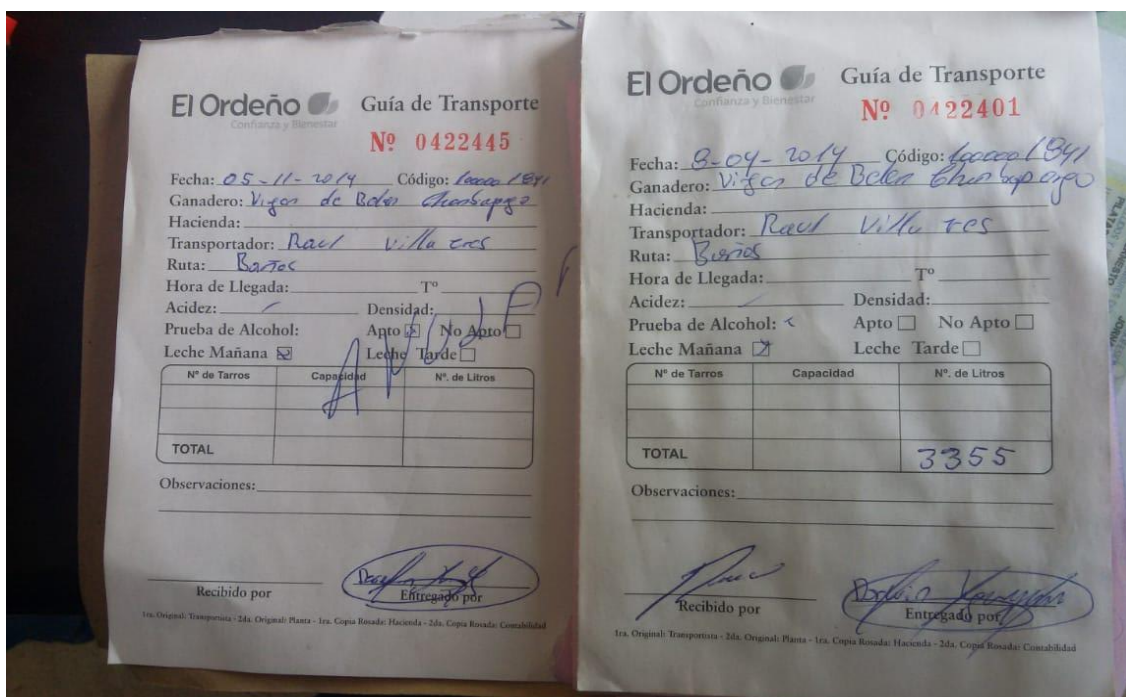


Ilustración 14 Facturas del envío de leche al tanquero