



Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja
Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Carrera de Finanzas

**La Sostenibilidad Financiera de la Economía Popular y Solidaria
medida desde los indicadores económicos del sector asociativo**

**Trabajo de Integración Curricular
previo a la obtención del título de
Licenciada en Finanzas**

AUTORA:

Lisette Marian Campoverde Izquierdo

DIRECTOR:

Lic. Franklin Yovani Malla Alvarado, Mg. Sc.

Loja - Ecuador
2023

Loja, 06 de septiembre de 2022.

Lic. Franklin Yovani Malla Alvarado, Mg. Sc.

DIRECTOR DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

CERTIFICO:

Que he revisado y orientado todo el proceso de elaboración del Trabajo de Integración Curricular denominado: **La Sostenibilidad Financiera de la Economía Popular y Solidaria medida desde los indicadores económicos del sector asociativo**, previo a la obtención del título de **Licenciada en Finanzas**, de la autoría de la estudiante **Lisette Marian Campoverde Izquierdo**, con **cedula de identidad Nro.1105416299**, una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja, para el efecto, autorizo la presentación del mismo para su respectiva sustentación y defensa.

Lic. Franklin Yovani Malla Alvarado, Mg. Sc.

DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Autoría

Yo, **Lisette Marian Campoverde Izquierdo**, declaro ser autora del presente Trabajo de Integración Curricular y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido del mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi Trabajo de Integración Curricular en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Firma:

Cédula de Identidad: 1105416299

Fecha: 13 de enero 2023

Correo electrónico: lisette.campoverde@unl.edu.ec

Teléfono o Celular: 0997650897

Carta de autorización del Trabajo de Integración Curricular por parte del autor (a) para la consulta de producción parcial o total, y publicación electrónica de texto completo.

Yo, **Lisette Marian Campoverde Izquierdo** declaro ser autora del Trabajo de Integración Curricular titulado “**La Sostenibilidad Financiera de la Economía Popular y Solidaria medida desde los indicadores económicos del sector asociativo**” como requisito para optar el título de **Licenciada en Finanzas** autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad. La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Integración Curricular que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 13 días del mes de enero del dos mil veintitrés.

Firma:

Autor: Lisette Marian Campoverde Izquierdo

Cédula: 1105416299

Dirección: Loja- Ecuador

Correo electrónico: lisette.campoverde@unl.edu.ec

Celular: 0997650897

DATOS COPLEMENTARIOS:

Director/a del Trabajo de Titulación: Lic. Franklin Yovani Malla Alvarado, Mg. Sc.

Dedicatoria

A mi madre Elida Izquierdo quien ha sido el pilar y el apoyo incondicional en mi vida, desde el inicio de mi formación académica y sobre todo por convertirse en mi gran ejemplo de empuje y constancia. De igual forma se lo dedico a mi padre Lauro Campoverde quien fue mi inspiración y me llenó de motivación para culminar mi sueño profesional.

Lisette Marian Campoverde Izquierdo

Agradecimiento

Agradezco a la Universidad Nacional de Loja por ser mi casa de estudio de formación de pregrado en la carrera de Finanzas durante cuatro años. Asimismo a mis docentes de la carrera de finanzas de la Facultad Jurídica Social y Administrativa que con su guía y enseñanzas impartidas nos han permitido convertirnos en grandes profesionales.

Agradezco a mi director el Licenciado Franklin Malla, por su apoyo fundamental en la realización de este trabajo de investigación.

Lisette Marian Campoverde Izquierdo

Índice de contenidos

Portada	i
Certificación	ii
Autoría	iii
Carta de autorización	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Índice de contenidos	vii
Índice figuras	x
Índice de tablas	xi
Índice de anexos	xii
1. Título	1
2. Resumen	2
2.1. Abstract	3
3. Introducción	4
4. Marco teórico	6
4.1. Fundamentación teórica	6
4.1.1. La Economía Solidaria	6
4.1.2. La Economía Solidaria en Europa	7
4.1.3. El sector asociativo en Europa	9
4.1.4. La Economía Solidaria en Latinoamérica	10
4.1.5. El sector asociativo en Latinoamérica	10
4.1.6. La economía Popular y Solidaria en Ecuador	12
4.1.7. El sector asociativo en Ecuador	13
4.1.8. Economía Popular y Solidaria en Loja	14
4.2. Fundamentación conceptual	14
4.2.1. Economía Popular y Solidaria	14
4.2.2. Principios de la Economía Popular y Solidaria	15
4.2.3. Formas de Organización de la Economía Popular y Solidaria	15
4.2.4. Asociaciones	16
4.2.5. Objetivo y ventajas de las asociaciones	16
4.2.6. Sostenibilidad	17
4.2.7. Sostenibilidad financiera	17
4.2.8. Sostenibilidad financiera en las organizaciones no lucrativas	18
4.2.9. Cuadro de mando integral	18
4.2.10. Orígenes	18
4.2.11. Definición	19

4.2.12. El quinto pilar del cuadro de mando integral: Sostenibilidad	19
4.2.13. Indicadores	20
4.2.14. Liquidez	20
4.2.15. Solidez.....	20
4.2.16. Apalancamiento externo	20
4.2.17. Apalancamiento interno	21
4.2.18. Endeudamiento patrimonial	21
4.2.19. Rentabilidad sobre ventas	21
4.2.20. Rentabilidad sobre activos.....	21
4.2.21. Rentabilidad sobre patrimonio	21
4.3. Fundamentación legal.....	21
4.3.1. Marco Jurídico en Ecuador	21
4.3.2. Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria.....	22
4.3.3. De las Organizaciones del Sector Asociativo.....	23
5. Metodología	24
5.1. Tipo de Investigación	24
5.1.1. Investigación descriptiva.....	24
5.1.2. Investigación exploratoria	24
5.1.3. Investigación correlacional.....	24
5.2. Métodos.....	24
5.2.1. Método deductivo	24
5.2.2. Método inductivo	24
5.3. Técnicas de Investigación	24
5.3.1. Bibliográfica.....	24
5.4. Población.....	24
5.5. Tratamiento de la información	25
5.5.1. Coeficiente de correlación de Pearson.....	25
5.5.2. Indicadores financieros aplicados para evaluar la Sostenibilidad Financiera.....	26
5.5.3. Matriz de comparación.....	26
6. Resultados	27
6.1. Objetivo 1. Analizar las tendencias de los indicadores financieros del sector asociativo de la ciudad de Loja, periodos 2015 – 2020.....	28
6.2. Objetivo 2. Explicar el comportamiento de las variables financieras sobre la sostenibilidad financiera de la Economía Popular y Solidaria (EPS) del sector asociativo.	35
6.2.1. Variables estudiadas y relaciones esperadas.....	35

6.2.2. Correlaciones observadas	36
6.3. Objetivo 3. Elaborar un cuadro de mando integral para fortalecer la sostenibilidad financiera del sector asociativo.....	39
7. Discusión	43
8. Conclusiones	45
9. Recomendaciones	46
10. Bibliografía	47
11. Anexos	52

Índice figuras

Figura 1. Distribución de asociaciones por grupo	25
Figura 2. Evolución de la tasa de crecimiento de la liquidez del sector asociativo de la EPS.....	28
Figura 3. Evolución de la tasa de crecimiento del apalancamiento externo del sector asociativo de la EPS.....	29
Figura 4. Evolución de la tasa de crecimiento de la solidez del sector asociativo de la EPS.....	30
Figura 5. Evolución de la tasa de crecimiento de apalancamiento interno del sector asociativo de la EPS.....	31
Figura 6. Evolución de la tasa de crecimiento del endeudamiento patrimonial del sector asociativo de la EPS	31
Figura 8. Evolución de la tasa de crecimiento de la rentabilidad sobre ventas del sector asociativo de la EPS.....	33
Figura 9. Evolución de la tasa de crecimiento de la rentabilidad sobre patrimonio (ROE) del sector asociativo de la EPS	34
Figura 10. Mapa de calor	36
Figura 11. Correlación entre indicadores financieros y sostenibilidad financiera	37

Índice de tablas

Tabla 1. Interpretación del coeficiente de correlación de Pearson.....	26
Tabla 2. Promedio de los principales indicadores financieros del sector asociativo de la Economía Popular y Solidaria	27
Tabla 3. Variables del sector asociativo de la Economía Popular y Solidaria	35
Tabla 4. Resultados ponderación perspectiva Cuadro de Mando Integral	39
Tabla 5. Cuadro de Mando Integral.....	41
Tabla 6. Promedio de los principales indicadores financieros del sector asociativo de la Economía Popular y Solidaria por año.....	52
Tabla 7. Base de datos del sector asociativo del cantón Loja.....	52
Tabla 8. Análisis horizontal del sector asociativo	53
Tabla 9. Coeficiente de determinación.....	53
Tabla 10. Matriz de comparación por pares criterios por objetivo estratégico.....	54
Tabla 11. Matriz de comparación por pares criterios por iniciativa de cada perspectiva del Cuadro de Mando Integral.....	54
Tabla 12 Matriz ponderada.....	55

Índice de anexos

Anexo 1. Promedio del sector asociativo.....	52
Anexo 2. Base de datos	52
Anexo 3. Análisis horizontal	53
Anexo 4. Coeficiente de determinación	53
Anexo 5. Matriz de comparación por pares	54
Anexo 6. Certificado de traducción del resumen.....	56

1. Título

La Sostenibilidad Financiera de la Economía Popular y Solidaria medida desde los indicadores económicos del sector asociativo.

2. Resumen

Las actividades asociativas son un espacio importante que puede promover el desarrollo y la competitividad de las empresas locales de la región, gracias al proceso de cooperación, reducción de costos y transferencia de conocimiento. El presente estudio tiene como objetivo evaluar la sostenibilidad financiera del sector asociativo de la Economía Popular y Solidaria (EPS) en el cantón Loja. Los datos que se analizó corresponden al cantón Loja periodo 2015-2020, la información analizada es de corte longitudinal, el enfoque es cuantitativo porque se utilizó estadística inferencial a través de la aplicación del coeficiente de Pearson y el contraste del modelo de Bowman. Tipo de investigación descriptiva ya que se realizó un análisis de la evolución de los indicadores financieros siguientes: liquidez, endeudamiento y rentabilidad, y correlacional para identificar en el marco de la sostenibilidad financiera qué variables se relacionan con dicha sostenibilidad, evaluada a través de la variable liquidez. Entre los resultados más destacados, se describen los siguientes: se observó que existe un alto endeudamiento en el periodo analizado, lo que afecta a las asociaciones en términos de capacidad de pago; luego de obtener los resultados de las correlaciones por el coeficiente Pearson, se verificó que existe relación inversa entre sostenibilidad financiera y apalancamiento externo, lo que lleva a concluir que a mayor deuda la sostenibilidad de la empresa se ve afectada, y finalmente, como propuesta para fortalecer este sistema asociativo, se diseñó un cuadro de mando integral en el que los resultados mostraron que este sector debe enfocarse en la perspectiva financiera. Se concluye que las asociaciones se consideran como instituciones medianamente sostenibles que han venido y continuarán experimentando un proceso de crecimiento, siendo muy importantes no sólo para la permanencia de la Economía Popular y Solidaria, sino también para el sistema financiero nacional en general.

Palabras claves: Correlación Pearson, cuadro de mando integral, economía popular y solidaria, sector asociativo, sostenibilidad financiera.

2.1. Abstract

Associative activities are an important space that can promote the development and competitiveness of local enterprises in the region, thanks to the process of cooperation, cost reduction and knowledge transfer. The present study aims to evaluate the financial sustainability of the associative sector of the Popular and Solidarity Economy (EPS) in the Loja canton. The data analyzed corresponds to the Loja canton period 2015-2020, the information analyzed is of longitudinal cut, the approach is quantitative because inferential statistics were used through the application of Pearson's coefficient and the contrast of Bowman's model. Type of research descriptive, since an analysis was made of the evolution of the following financial indicators: liquidity, indebtedness and profitability, and correlational to identify, within the framework of financial sustainability which variables are related to such sustainability, evaluated under the liquidity variable. Among the most outstanding results, the following are described: it was observed that there is a high indebtedness in the period analyzed, which affects the associations in terms of payment capacity; after obtaining the results of the correlations by Pearson's coefficient, it was verified that there is an inverse relationship between financial sustainability and external leverage, which leads to the conclusion that the higher the debt the sustainability of the company is affected, and finally, as a proposal to strengthen this associative system, a balanced scorecard was designed in which the results showed that this sector should focus on the financial perspective. It is concluded that the associations are considered as moderately sustainable institutions that have been and will continue to experience a growth process, being very important not only for the permanence of the Popular and Solidarity Economy, but also for the national financial system in general.

Key words: Pearson correlation, balanced scorecard, popular and solidarity economy, associative sector, financial sustainability.

3. Introducción

La sostenibilidad financiera es el ajuste paulatino de los recursos económicos, humanos y técnicos para una adecuada gestión. Su aplicación se limita primordialmente a la administración de espacios económicos, y lograr por medio de estrategias que apoyen procesos innovadores de financiación y planes de gasto estratégico mediante la creación de programas de sostenibilidad financiera (Consortio para el Desarrollo Sostenible de la Ecorregión Andina, CONDESAN, 2022). El sector asociativo es una iniciativa para señalar una determinada área de interrelaciones, métodos, procedimientos y distribuciones sociales, enmarcados en una serie de ideas propias que exponen y presentan la vida social en su construcción. Al analizar la sostenibilidad de las asociaciones se justifica, puesto que el acceso a los servicios financieros es un factor crítico para promover el desarrollo económico y el bienestar de la sociedad y, por lo tanto, fortalecer el sector financiero popular y solidario mediante la mejora de los contextos de estabilidad que se han convertido en una prioridad (Zucker, 2009).

Parte de las dificultades que enfrentan las asociaciones de la Economía Popular y Solidaria (EPS) están relacionados con la comunicación y la organización; esta tendencia demuestra la escasez que la sociedad genera en su propio progreso a través de los actores locales y el uso del territorio, lo que repercute en la creación de nuevos negocios y crecimiento del lugar. A la falta de desarrollo de la EPS se ha sumado la exclusión, cuestionando la mayoría de los mecanismos tradicionales de distribución y protección de la clase obrera, apelando que la indagación de oportunidades, la eficiencia, los riesgos y las redes de apoyo son características propias del sector popular y social (Serrano, 2019).

La presente investigación constituye un aporte para las asociaciones de la Economía Popular y Solidaria, al proporcionar información sobre la evolución de los indicadores financieros clave en los periodos 2015-2020, contribuyendo con información relevante para la toma de decisiones financieras encaminadas a un objetivo común, lograr la sostenibilidad financiera de estas organizaciones, además de brindar posibles soluciones orientadas al crecimiento económico a través de la implementación de objetivos estratégicos con sus respectivas iniciativas, especialmente superando dificultades y mejorando el desempeño financiero enfocado en la sostenibilidad financiera.

La pregunta de investigación es la siguiente ¿Existe relación entre los indicadores financieros y la sostenibilidad financiera de la Economía Popular y Solidaria (EPS) del sector asociativo?, por ello se planteó como objetivo principal “Evaluar la sostenibilidad financiera del sector asociativo de la Economía Popular y Solidaria (EPS) en el cantón Loja” planteando tres objetivos específicos: 1) Analizar las tendencias de los indicadores financieros del sector asociativo de la ciudad de Loja, periodos 2015 – 2020”, 2) Explicar el comportamiento de las

variables financieras sobre la sostenibilidad financiera de la Economía Popular y Solidaria (EPS) del sector asociativo, y 3) Elaborar un cuadro de mando integral para fortalecer la sostenibilidad financiera del sector asociativo.

Así mismo, se encuentra estructurado de conformidad con las disposiciones de la Normativa vigente en la Universidad Nacional de Loja, el cual contiene: **Título** que es la razón de investigación; **Resumen** donde se sintetiza de manera global el tema; **Introducción** en este apartado se menciona la importancia del tema, los antecedentes de la problemática, el aporte a las organizaciones del sector asociativo y la estructuración de la presente investigación; **Revisión de literatura** en este ítem comprende la construcción de un marco conceptual, de una fundamentación teórica y legal, además el análisis de las principales variables de la investigación sostenibilidad financiera y el sector asociativo; **Metodología** se encuentra todos los tipos de investigación, métodos, técnicas e instrumentos de recopilación de la información para dar cumplimiento a los objetivos; **Resultados** donde se describe los principales hallazgos del cumplimiento de los objetivos; **Discusión** comprende la comparación de los resultados basándose en otros autores; a continuación se elaboran las **conclusiones y recomendaciones** en donde se emite lo más importante de los resultados del trabajo; **Recomendaciones** son planes orientados como apoyo a los directivos de la institución financiera; **Bibliografía** hace referencia a las fuentes de consulta e información que tomamos para desarrollar el proyecto de tesis y **Anexos** son documentos que sirven de soporte para el desarrollo de la investigación.

4. Marco teórico

4.1. Fundamentación teórica

4.1.1. *La Economía Solidaria*

Los inicios de la economía solidaria se hallan en las principales corrientes ideológicas del siglo XIX, socialcristiana, demócrata y anarquista, y designadas como la nueva forma organizativa creada por los trabajadores a manera de cooperativas, asociación de trabajadores y entidades de seguros, ahorro y crédito. Esta constitución de instituciones ha surgido para asistir a las insuficiencias de un segmento de la población, la cual no pueden ser satisfechas por las actividades comerciales o el Gobierno, pero que además incorporan dimensiones socioculturales, como la propiedad a un conjunto colectivo, identidad y una responsabilidad común, y otra, más política que busca romper con el capitalismo de la época (Jubeto et al., 2014).

Según Núñez et al. (2019) las organizaciones de la economía popular y solidaria son fuerzas importantes en la estructura socioeconómica, por su capacidad de respuesta, adaptación e innovación ante crisis o situaciones adversas. Sin embargo, estas estructuras aun enfrentan problemas de desempeño, creación, mayor integración y participación en las cadenas de valor. El modelo de asociación organizada por trabajadores de condicionados recursos demanda diseñar estrategias integradas en los planes de manejo que le permitan ser competentes en el mercado y obtener viabilidad financiera y social. Para que el sector asociativo sea sustentable a largo plazo, es necesario operar como organización y generar ganancias, desafío primordial para conseguir su sostenibilidad en el espacio productivo.

Según Chaves y Monzón (2016) el término “economía solidaria”, tal como se conoce hoy, fue utilizado por organizaciones representativas de asociaciones, cooperativas y mutuales en Francia, quienes formaron un Comité Nacional de Enlace de las Actividades Mutualistas, Cooperativas y Asociativas (CNLAMCA) y emitieron una declaración bajo el título de “Carta de la economía social” aprobada el 22 de mayo de 1982. Con este escrito se identifican como empresas con objetivos y características comunes, y hacen valer su derecho al desarrollo en igualdad de condiciones con otros modelos de negocio. Todas ellas comparten el fin de servir a la humanidad, además de características como la gestión democrática y responsabilidad de sus miembros, la formación continua, la distribución de beneficios de la empresa y la mejora de sus servicios a sus socios, y la promoción de la investigación y el desarrollo social sostenible.

Cabe recalcar que este concepto de economía solidaria se extendió rápidamente a otros países como Bélgica o España, y empezó a ser utilizado por las instituciones europeas. Sin embargo, esta dicha combinación planteó un problema dado que el concepto de empresa solidaria se encontraba en una etapa de consolidación y tendió a integrar cualquier iniciativa empresarial que aporte valor social que pueda ser medible.

En la opinión de García (2019) el concepto utilizado por las organizaciones europeas entiende una empresa social como una asociación cuyo objetivo principal es lograr impactos sociales positivos y medibles, proporcionar bienes o servicios que sean de alta rentabilidad social o utilizar métodos de producción que expresen su propósito solidario. Aparte de la dificultad de concretar estos requisitos, no hay necesidad de gestión democrática ni de lucro. En definitiva, una organización social adopta la personería jurídica del estatuto de las organizaciones de capital que tienen la consideración de empresa socioeconómica, se le atribuyen sus valores y principios y, por tanto, se hace constar por las principales medidas que ha aprobado hasta la fecha. La Unión Europea (U.E.) favorece la economía social, lo que sigue siendo una paradoja. Así, mientras se debate qué es economía social y economía solidaria, o nuevos conceptos de empresa b, empresa de beneficio mutuo, empresas colaborativas, tercer sector o cuarto sector, cooperativas, mutualidades, asociaciones y las fundaciones siguen siendo discriminadas en el marco del negocio jurídico tanto en la U.E. como en los Estados miembros, al verse cada vez más reducido y condicionado su ámbito de actividad, y la forma en que quedan excluidos del mercado si no renuncian a sus estatus jurídicos.

4.1.2. La Economía Solidaria en Europa

En Europa según García y Frantzeskaki (2017) la noción socioeconómica se ha ido formando paulatinamente desde los años 70, tanto por la doctrina como por las instituciones y organismos públicos que son idénticos al socioeconómico. Dicha percepción ha evolucionado de acuerdo a las particularidades de cada estado miembro de la U.E, pero al mismo tiempo, también ha buscado unificar una identidad común a favor de su visión y poder impulsar políticas de promoción de la U.E. Estos objetivos se establecieron en la resolución del Parlamento Europeo de 2009 sobre socio economía. Se espera que este esfuerzo por lograr una economía social se refleje en las regulaciones posteriores de los Estados miembros; sin embargo, la realidad muestra que aún es una meta alcanzable.

En la opinión de Ruano y Manso (2019) a pesar del reconocimiento generalizado de la importancia y trascendencia de este sector desde una perspectiva europea, esta actividad no se contempla explícitamente en la legislación primaria de la U.E. En 1992, la Constitución Europea propuso la creación de una serie de estatutos legales, incluido el Estatuto de Asociaciones Europeas, Sociedad Cooperativa Europea y Mutualistas Europeas. Sin embargo, en 2002, tras la publicación de un informe de un grupo de expertos sociales, se rechazó la creación del Estatuto Europeo de Asociaciones, Mutualidades y Fundaciones, por considerar que un acuerdo previo habría preservado los preceptos nacionales de las materias en cuestión. Según la Unión Europea (U.E.) que, a pesar de la existencia de varios informes, orientaciones y propuestas sobre el tema, la realidad es que los instrumentos jurídicos que

podrían servir de base para investigaciones en el sector de la Economía Solidaria continúan siendo escasos y en su mayoría se centran en sus estructuras jurídicas.

Según Telles et al., (2020) en Europa hay más reconocimiento e investigación en el campo de la economía social, donde la Economía Solidaria se considera un subsector, parte del tronco general. Sin embargo, el término híbrido Economía Social y Solidaria se ha utilizado con frecuencia para describir organizaciones que promueven la transformación social y tienen un carácter solidario. El reconocimiento de esta Economía Solidaria ocurre como un componente de la Economía Social, que recibió su primer reconocimiento en Francia en la década de 1970, cuando organizaciones representativas de cooperativas, asociaciones y mutual común formaron el Comité National de Liaison des Activités Coopératives, mutuelles et associatives y en 1980 publicaron la Charte de l'économie sociale. En otras palabras, no es su forma jurídica lo que distingue a las entidades involucradas en la economía social solidaria de Europa, como América Latina, sino el desarrollo de actividades organizativas que apoyen el cambio social. En Europa, este tema se aborda como una economía social solidaria, contribuyendo tanto organizaciones económicas solidarias democráticas como organizaciones no gubernamentales (ONG) y fundaciones.

Meglio (2010) menciona, el término “economía social” es una presentación usada por primera vez a finales del siglo XIX para explicar las asociaciones voluntarias y de autoayuda creadas por los trabajadores para hacer frente a las secuelas de la expansión de la industrialización del capitalismo. Este concepto de economía fue redescubierto en el lapso de 1970, cuando los movimientos franceses de cooperación, mutualistas y asociación redescubrieron sus características comunes y reforzaron su identidad colectiva. La economía social ha estado tradicionalmente vinculada a cooperativas, mutualistas y asociaciones. Estas formas cooperan en el propósito de agrupar organizaciones autónomas cuyo objetivo es brindar un beneficio a sus miembros o a colectividad sin tener en cuenta las ganancias e integrar procesos democráticos de toma de decisiones pese a varios desacuerdos en términos de distribución de ganancias, un claro ejemplo son las asociaciones y mutualistas quienes prohíben esta distribución, en cambio, las cooperativas acceden a la repartición de utilidades en efectivo a sus miembros.

Así mismo, Meglio (2010) señala, el concepto “economía popular” tiene su origen en América Latina y ciertas ONG africanas, las cuales también adoptaron esta terminología. Como expone evidentemente el término; se considera que esta economía fue desarrollada por la clase trabajadora, es decir, los más vulnerables y sus organizaciones de base para hacer frente a problemas socioeconómicos y autosuficientes. A partir de la perspectiva conceptual, la atención se centra en la lógica interna de una economía dirigida por los trabajadores.

De acuerdo con Monzón y Montagud (2017) España fue el primer país de la Unión Europea en crear un marco legal propio de las entidades que forman el sector de la economía social, sin sustituir la normativa en vigor en cada una de las entidades que forman dicho sector. Este marco legal ha sido establecido por la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (LES). El artículo 5 del mencionado cuerpo legal se refiere, aunque no de forma exhaustiva, a las distintas entidades que integran la economía social, las cooperativas, mutualidades, fundaciones y asociaciones que lleven a cabo actividad económica, sociedades laborales, sociedades de inserción, centros especiales de empleo, cofradías de pescadores, empresas de transformación agraria y organizaciones establecidas por normas específicas que se rigen por las establecidas el artículo ya mencionado anteriormente.

4.1.3. El sector asociativo en Europa

Hiez (2010) presenta tres etapas: primero, la creación de asociaciones como un momento de expresión democrática; segundo, una reacción capitalista de marginación o recuperación a través de una orientación filantrópica; y finalmente, la institucionalización de lo social, marcada por una intervención judicial, en particular para distinguir entre varios estatutos (asociación, cooperativa, mutua, unión, etc.).

Sin embargo, el estado actual del sector asociativo está experimentando un renacimiento, particularmente como resultado de la ruptura de la barrera entre Oriente y Occidente. Este renacimiento toma la forma de empresas o el resurgimiento de la economía popular, con el retorno de las reprimidas de la economía informal. Estas nuevas iniciativas se ilustran con tres ejemplos: servicios locales, comercio justo y microfinanzas. Sin embargo, es necesario tenerlo presente para sistematizar todas las ambigüedades e incertidumbres que aún hoy aquejan a la asociación: las relaciones con el poder público siguen siendo ambiguas, y la capacidad del capitalismo para integrar las acciones de protesta despojándolas de sus más aspectos peligrosos sigue siendo igual de importante.

Para las asociaciones portuguesas, además de las disposiciones del Código Civil que les son aplicables, existe una ley que prevé en general el derecho de asociación, que para muchos licenciados en derecho influyen en muchos tipos de asociaciones existentes. En el ordenamiento jurídico portugués, las partes conjuntas adoptan la forma de una asociación, que se rige por la ley de asociaciones conjuntas. Teniendo en cuenta que no todas las asociaciones forman parte de la economía social. Esto solo sucede, en primer lugar, a varias asociaciones y a todos los que representan al Instituto Portugués de Solidaridad Social (IPSS), cabe mencionar que las asociaciones en su conjunto se benefician de una fuerte garantía que protege sus libertades constitucionales y de procedimiento, reforzando así la importancia de quienes trabajan en el campo de la solidaridad social (Namorado, 2017).

4.1.4. La Economía Solidaria en Latinoamérica

La Economía Social y Solidaria se ha desarrollado basándose en principios y valores intervenidos entre grupos sociales populares en Latinoamérica, como: la solidaridad, cooperación, ayuda mutua, etc. Asimismo, reúne un conjunto de valores universales y los utiliza a modo de discernimientos primordiales de trabajo tales como: equidad, justicia, fraternidad económica, y la democracia. Se incorporaron a la ley de Economía Popular y Solidaria (LEPS) indiscutibles principios de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) como: libre adhesión, control democrático de los socios, participación económica de los socios, autonomía e independencia, educación, capacitación e información, participación entre asociaciones, y responsabilidad con la comunidad (Núñez et al., 2019).

De acuerdo con Guerra (2006) la economía solidaria puede verse como un fenómeno socioeconómico complejo con tres dimensiones analíticas diferentes: movimientos sociales con un fuerte discurso ideológico que facilitan la construcción de nuevos modelos de desarrollo y teorías relacionadas con el desarrollo para explicar fenómenos económicos alternativos. Se puede observar un alto grado de dinamismo en cualquiera de estas dimensiones de análisis en América Latina, especialmente por el surgimiento de diversas redes operando desde la sociedad civil y la implementación de políticas públicas dirigidas al fortalecimiento del sector.

Sin duda, el rápido crecimiento de la industria en América Latina y su mayor perfil en los últimos años se puede atribuir a una mayor movilización económica en el sector popular. Es también en las estrategias para enfrentar el desempleo y la pobreza en el continente, donde se destaca la notable experiencia basada en la combinación de esfuerzo y ayuda mutua, la notable experiencia basada en la combinación de esfuerzo y ayuda. Dentro de las profundas transformaciones que se han producido en las últimas décadas en el mundo del trabajo, es importante resaltar el surgimiento y desarrollo de nuevas formas de trabajo asociativo, especialmente para enfrentar el fenómeno del desempleo y la exclusión social, en el marco de los cambios significativos que se han producido provenientes del sector popular.

4.1.5. El sector asociativo en Latinoamérica

Serrano (2019), presenta un artículo denominado Economía Popular y Solidaria: Base para el Desarrollo Asociativo y Buen Vivir, el cual tiene como objetivo identificar a varios países Latinoamericanos, quienes han adoptado habilidades administrativas encaminadas a suscitar el progreso social, promoviendo asociaciones, comunidades, sectores cooperativos y más organizaciones populares para influir en los indicadores socioeconómicos de una manera diferente y actualizada. Aproximadamente la mayoría de países de la Región han reducido su intervención en la economía solidaria como alternativa del desarrollo social y autónoma de beneficios internacionales, algunas actividades de los cuales son fondos rotativos solidarios, asociaciones, microcrédito solidario, cooperativas, ferias y centros de comercialización,

agricultura familiar, desarrollo comunitario entre otros, actividades socialmente excluidas del mundo laboral pagado.

Un caso ilustrativo es Brasil, que fortalece empresas apoyando iniciativas administrativas como parte del programa de la Secretaría Nacional de Economía Solidaria del Ministerio de Trabajo y Empleo, que congrega asociaciones afines y entes de asesoría para participar en movimientos sociales, en Perú, los centros populares auto gestionados son una forma de reducir la marginación; los casos de Argentina, Paraguay y Uruguay están vinculados al desarrollo de las economías locales, espacios estacionales y municipios.

En Argentina se han perfeccionado términos de asociatividad y economía solidaria. Este problema se ha visto incrementado en los últimos años por las crisis económicas y sociales, la contrariedad y la pérdida de notoriedad de las prácticas políticas tradicionales, además el crecimiento de estas organizaciones implica nuevas formas de desarrollar movimientos sociales. En todo caso, es viable señalar un existente número de organizaciones asociativas que ejercen una economía solidaria, además existen ciertas redes de interrelaciones entre ellas, sin embargo, la más evidente es su funcionamiento, puesto que es viable desarrollar redes de relaciones más intensas y trascendentes entre organizaciones afines, para que puedan conseguir de mejor forma los metas de estas mismas. Otro modo asociativo relevante en este país son asociaciones cooperativas, que se caracterizan por tener un carácter contractual, se constituyen de manera rápida y sencilla, y tiene por objeto acelerar, desarrollar, ampliar o definir operaciones relacionadas con las actividades económicas de los socios, determinada o no al momento de su constitución.

Con base en el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) (2018) en el Salvador, el programa amanecer rural es la principal herramienta del gobierno de apoyo a las asociaciones rurales. El programa pretendió contribuir a mejorar los ingresos y las oportunidades de empleo, y busca asegurar la estabilidad alimentaria de las familias de los pequeños productores rurales por medio del incremento y diversificación productiva, mediante la entrada a mercados competitivos. Esto se buscó conseguir mediante la expansión de las unidades productivas y el establecimiento y consolidación de las unidades económicas rurales, agrícolas y no agrícolas. Otro caso es Paraguay con el Plan de Incubadora de Empresas del Ministerio de Industria y Comercio (MIC) dirigido a microempresas y asociaciones, con el rol de primer apoyo administrativo, técnico y comercial a lo largo de 2 o 3 años, promoviendo la vinculación productiva. Este proyecto, que se puso en marcha en 2011, incluyó al menos 15 cooperativas y asociaciones en diferentes proyectos. De igual manera, el MIC también apoya a los productores y cooperativas de agricultores en las modalidades de exportación.

Continuando en el mismo contexto, este autor señala que muchas organizaciones asociativas han transformado sus actividades comerciales en busca de nuevas oportunidades

para crecer y fortalecer el negocio. En muchos casos, la diversificación implica brindar un nuevo producto o servicio para atraer la atención de nuevos mercados. El objetivo de vincular a pequeños y medianos productores y agroindustriales es mejorar la competencia en la cadena de valor y la integración exitosa al mercado. Para que las asociaciones alcancen un mayor nivel de competitividad, primero se debe garantizar el buen funcionamiento de las organizaciones, lo que involucra una gestión y administración empresarial eficiente y eficaz, altos niveles de productividad, de la cadena de proceso y la efectiva comercialización de los productos.

Cabe recalcar que las organizaciones hoy enfrentan muchos de los desafíos anteriores que deben mejorarse y fortalecerse para aumentar el nivel de competencia. Los restos actuales en el ámbito asociativo se refieren a la administración de la organización y la participación de sus miembros. La gestión organizacional de muchas asociaciones y cooperativas agrarias muestra debilidades en las funcionalidades gerenciales, toma de decisiones y liderazgo, además, también aparecen inconvenientes de comunicación interna, generando una cultura organizacional débil.

4.1.6. La economía Popular y Solidaria en Ecuador

Citando Rivera y Lemaître (2016) las indagaciones históricas sugieren que la institucionalización de la Economía Solidaria (ES) en el Ecuador fue el resultado de una secuencia de interacciones que manifiestan tensiones entre iniciativas (cooperativas y asociaciones arraigadas o no en movimientos sociales), estructuras intermediarias (ONG, fundaciones eclesiásticas, redes y federaciones) e intervenciones estatales. Este proceso llevó a un extenso reconocimiento e inclusión de las iniciativas de ES en el debate público. Durante ciertos períodos, las interacciones entre diferentes tipos de actores fueron determinadas por una lógica ascendente. Así, la trayectoria de las iniciativas tradicionales en movimientos sociales permitió crear los escenarios para la reproducción de la ES, reafirman un proyecto que va más allá de maximizar los beneficios, integrando una dimensión política. En otras ocasiones, los enfoques de institucionalización surgieron de una lógica descendente destinada a modificar la naturaleza de las iniciativas existentes. Este tipo de relación ilustra trayectorias de las empresas en esta economía popular. Para acceder a fondos públicos a través de la participación en programas de gobierno, se han seleccionado iniciativas para formalizarse bajo la forma de ES, sin asumir un proyecto de integración implícito.

De acuerdo con Cruz et al., (2016) en el Ecuador, el sector económico popular y solidario es generalmente una manera de organización económica y social en la que sus integrantes desarrollan en forma conjunta o individual los procesos de producción, intercambio, comercio, financiamiento y consumo de bienes y servicios. Las formas organizativas del Sector de Economía Popular Solidaria (EPS) incluyen organizaciones de EPS y Sector de Finanzas Popular Solidarias (SFPS). El sector económico nacional y solidario

se identifica por una variedad de actores que forman espacios de cooperación, asociación y comunidad dentro de un marco colectivo adaptable. Las organizaciones que las componen se identifican por una dinámica democrática y autonomía interna. Aplican sobre una base de solidaridad, cooperación, y las relaciones mutuas, y consideran a las personas como sujeto y punto central de toda actividad económica en lugar de la ganancia, competencia y acumulación de capital.

En este linamiento, Ibarra y Chavéz (2020), en su artículo titulado Análisis de las necesidades de las Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria de la Zona 1, dan a conocer que la Economía Popular y Solidaria de la Zona 1, el 34,8% de las organizaciones, han experimentado una influencia negativa en su economía en los últimos cinco años como resultado de una menor demanda de productos y cambios macroeconómicos. Sin embargo, un total de 37,4% de estas organizaciones han logrado mejorar sus economías como resultado de la formulación de estrategias competitivas, lo que repercutió en el crecimiento de este tipo de organizaciones. Además, el 34,8 de las empresas han conseguido mantener su rentabilidad a pesar de desafíos financieros.

A un nivel más detallado, se evidencia que en Sucumbíos existe una mayor tasa de crecimiento económico, dando como resultado un incremento del 75% de las organizaciones, seguido de Imbabura (26.7%), donde existe una diferencia significativa con el sector anterior; Carchi y Esmeraldas no hay diferencia significativa, con porcentajes respectivos de 25% y 23%. En cuanto al decrecimiento en las provincias de la Zona 1, Esmeraldas presenta la mayor caída con aproximadamente el 46,2% de las organizaciones, seguida de Imbabura con el 40% y Carchi con el 25%, sin que ninguna organización en Sucumbíos presente una caída en su economía, según los datos recabados.

Cabe recalcar que son varios los problemas que enfrentan las organizaciones de la EPS de la zona 1 en el entorno empresarial que se atribuyen con la baja productividad (25,4%), mala gestión estratégica (20,8%), problemas de liquidez (13,4%), sistemas de información empresarial ineficaces (12,4%) y dificultades en procesos de innovación (5,3%).

4.1.7. El sector asociativo en Ecuador

De acuerdo con Ruiz y Espinosa (2016) para desarrollar una economía social y solidaria enfocada en el área asociativa, es fundamental tener presente diversos puntos, comenzando por cómo esta opción surge dentro del Estado, transformándose actualmente en un instrumento y representación de vida de los ciudadanos por parte del sector Popular y Solidario que incluye a quienes, por diversas razones, no pueden obtener o no pudieron acceder a un trabajo en el sector público o privado, también a quienes se encuentran desempleadas, debido a bajos ingresos, y que como organizaciones, individuos o grupos buscan complementar sus ingresos.

En el marco asociativo a nivel local, a través del establecimiento de una serie de entidades que monitorean e informan sobre la constitución inicial de estas entidades, y buscan promover y lograr la producción de bienes y servicios en el país, y los diversos sectores económicos. En Ecuador, las organizaciones de carácter asociativo realizan un proceso similar de formación para iniciar sus actividades productivas, tanto de manera colectiva como individual. Se clasifican de la siguiente manera:

- **Iniciativa local:** La comunidad se reúne para dar respuestas a sus necesidades, expresa, interés en forma de una nueva organización, y luego, con la alineación de los resultados de las fuerzas, la comunidad procede a crear y planificar la asociación para el futuro.
- **Estructuración:** Plantea las estrategias a implementar en la construcción del nuevo proyecto asociativo y define metas y objetivos a alcanzar en los plazos establecidos por agentes locales.
- **Auto sustentabilidad:** Esta organización determina las actividades que se llevan a cabo en la formación, base legal y creación de los medios para la autosuficiencia de la entidad.
- **Gestión:** Poner en marcha el funcionamiento interno y organizativo de la pertenencia a los órganos de administración de la economía popular y solidaria.
- **Aprobación:** El resultado del proceso mediante el cual se comprobará si la organización ha funcionado adecuadamente o si debe disolverse.

4.1.8. Economía Popular y Solidaria en Loja

En el sector rural lojano se enfrenta a una reducida cobertura del sistema financiero tanto tradicional como del sector económico, popular y solidario, frente a esta situación, los pobladores se ven obligados a utilizar el servicio de prestamistas informales o en el caso de algunas parroquias a desarrollar organizaciones como cajas de ahorro o cooperativas de ahorro y crédito. Para el caso de las parroquias rurales de Loja, el reducido apoyo estatal, que combinado con la realidad socioeconómica, produce una situación económica financiera que no permite mejorar las tecnologías de producción e impide también que los procesos de organización financiera se conviertan en dinamizadores de las zonas en las que actúan (Andrade et al., 2017).

4.2. Fundamentación conceptual

4.2.1. Economía Popular y Solidaria

El Sector Económico Popular y Solidario se define como un conjunto de formas de organización económico-social en las que los integrantes desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, colectivamente o individualmente. El modo de organización del sector económico popular y solidario incluye a las organizaciones de la economía popular y solidaria (EPS) y del sector

financiero popular y solidario (SFPS). Estas organizaciones desarrollan sus actividades con espíritu de solidaridad, cooperación y reciprocidad, y consideran al ser humano como sujeto y fin de toda actividad económica, independientemente del beneficio, la competitividad o la acumulación de capital (Ministerio Coordinador de Desarrollo Social, 2015).

4.2.2. Principios de la Economía Popular y Solidaria

Landívar (2018) expresa, lo que diferencia a las organizaciones y empresas asociativas de las empresas privadas es que la primera integra trabajadores no capitalizados y trabajadores por acumulación, y la empresa privada integra capital y contrata trabajadores. En las cooperativas y empresas asociativas los trabajadores son los socios y propietarios, y en las empresas privadas los dueños son los accionistas y no los trabajadores.

Por lo tanto, en el caso de las asociaciones, su finalidad es lograr dos cosas: generar utilidades y mantener integración entre trabajadores, aspecto que no se consigue con solo reparto de utilidades y excedentes de distribución. Básicamente, trata asignar trabajadores vinculados a principios y valores específicos que son los elementos distintivos de una organización de la Economía Popular y Solidaria (EPS). Por ello, para lograr la sostenibilidad de estas organizaciones, es fundamental la redacción de un convenio colectivo sencillo, claro y eficaz que asegure los intereses de todos los afiliados. Según la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), las organizaciones de la EPS se basan en valores comunes como la ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, justicia y solidaridad.

4.2.3. Formas de Organización de la Economía Popular y Solidaria

La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria del Ecuador (2022) reconoce las organizaciones conformadas por el sector real o no financiero y las entidades financieras lo conforman cooperativas, asociaciones, organizaciones comunitarias y mutualidades.

- Sector comunitario: son organizaciones, vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades étnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o, de comunas, comunidades y pueblos que, a través del esfuerzo mutuo, tienen por objeto la elaboración, mercadeo, distribución y el consumo de bienes o servicios autorizados y socialmente inevitables en forma solidaria y auto gestionada.
- Sector asociativo: establecidas por personas naturales que ejecutan actividades económicas, productivas análogas o complementarias, con el propósito de producir, comerciar y consumir bienes y servicios autorizados y socialmente necesarios; para efectuar dichas actividades se autoabastecen de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes.
- Sector cooperativo: son sociedades de personas que se han agrupado de modo voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de servicio democrático, con

distintivo jurídico de derecho privado e interés mutuo. Constan cooperativas de ahorro y crédito, manufactura, consumo, vivienda y servicios.

- Unidades económicas populares: se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales; que efectúan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicio.

4.2.4. Asociaciones

Teniendo en cuenta a Montero y Gómez (2020) la asociación es un espacio importante que puede promover el desarrollo y la competitividad de las empresas locales de la región, gracias al proceso de cooperación, reducción de costos y transferencia de conocimiento. Sin embargo, no cualquier asociación genera automáticamente el desarrollo o beneficio de la mayoría de la población local. La relación entre asociatividad y desarrollo regional depende del nivel de confianza y capital social que exista en la región, pero esta capacidad de asociatividad para generar el proceso de inclusión también depende de la existencia de liderazgos inclusivos. En otras palabras, los ejecutivos locales son representativos de la diversidad demográfica de su territorio.

El estudio de García et al. (2018) la asociatividad involucra un concepto amplio, puede ser entendida como un mecanismo mediante el cual personas o empresas, manteniendo su independencia jurídica y operativa, deciden voluntariamente llevar a cabo procedimientos en conjunto para llegar a un fin común, pero al realizar el análisis se observa que va mucho más allá de una figura jurídica, esta forma de organización se constituye en una alternativa para que el micro y pequeño productor cuente con alternativas que les permitan en el futuro incrementar sus ingresos y mejorar su calidad de vida. Mediante la asociatividad se estandarizan procesos de producción y se minimiza el accionar de los intermediarios, los cuales en la mayoría de casos son los que absorben las ganancias, provocando que el productor y el consumidor final se vean afectados económicamente; así mismo, mediante la conformación de asociaciones organizadas es más fácil contratar con los proveedores, obteniendo descuentos por compras de insumos en mayor cantidad y con mejor calidad, esto significa que mejora el poder de negociación de los micro y pequeños productores.

4.2.5. Objetivo y ventajas de las asociaciones

De acuerdo con Ruiz y Espinosa (2016) las asociaciones tienen como objetivo primordial la búsqueda de la participación económica y social para generar nuevas oportunidades de empleo para las personas que integran dichas asociaciones (incluyendo trabajadores, familiares y pobladores de la comunidad), utilizando su propia fuerza de trabajo y de esta manera mejorara sus vidas al producir sus propios bienes que satisfagan sus necesidades propias y de calidad. Además de generar un mayor movimiento económico en las zonas donde se integran este tipo de asociaciones, debido al aumento paulatino de su

capacidad de inversión en el mediano plazo, el acceso a materias primas e insumos tecnológicos, lo que conlleva a crear un excedente económico para que puedan ser vendidos en el mercado, también promueve el comercio regional, fomenta el progreso local, la integración de más comunidades y sobre todo desarrollar proyectos de manera conjunta, utilizando herramientas de estímulo, como las capacitaciones de cada miembro de la asociación, de acuerdo con los principios de solidaridad y responsabilidad. Y como ventaja mejorar la producción, productividad y competitividad, así como la resolución conjunta de problemas internos, manteniendo la autonomía de los participantes y permitiendo a las empresas asociadas distribuir correctamente los recursos, otro aspecto importante, ayuda a mejorar el acceso a activos tecnológicos, herramientas y financiamiento, promoviendo la implementación y desarrollo de la complementariedad o trabajo en grupo.

4.2.6. Sostenibilidad

Citando a Jaimes (2021) las empresas evolucionan con la sociedad. Por lo tanto, apuntar a un mundo más sostenible es uno de los objetivos de una organización que necesita impulsar cambios en su modelo de negocio y explorar el potencial de expansión del mercado, la línea de productos con calidad y economía. Obviamente, el desarrollo económico sostenible se puede lograr, por ejemplo, si una empresa o individuo con un estándar de viabilidad puede hacer que el proyecto sea económicamente exitoso (ganancias que superen los costos en el tiempo). Al mismo tiempo, a pesar de que abren su capital financiero a muchos socios, tratan con dignidad a los trabajadores y sus clientes y pagan buenos salarios a la comunidad. Un ejemplo de esto es parte de una empresa cuya denominación social está relacionada con la responsabilidad social.

4.2.7. Sostenibilidad financiera

La sostenibilidad financiera es la paulatina suficiencia de recursos económicos, humanos y técnicos para alcanzar el manejo adecuado. Su aplicabilidad se limita principalmente a la gestión de áreas de conservación bajo diversas modalidades, tanto nacionales como sub nacionales, pero también a la gestión sostenible de la tierra en el contexto de los procesos de planificación territorial. La sostenibilidad financiera se puede lograr a través de estrategias que apoyen el desarrollo de mecanismos de financiación innovadores, así como la planificación estratégica del gasto a través del desarrollo de planes de sostenibilidad financiera (Consortio para el Desarrollo Sostenible de la Ecorregión Andina, CONDESAN, 2022).

Desde el punto de vista de Filene (2011) la sostenibilidad financiera es la capacidad de una empresa para continuar sus acciones definidas indefinidamente. Es uno de los indicadores de rentabilidad utilizados para medir el desempeño financiero de las instituciones de microfinanzas. La sostenibilidad financiera significa una institución financiera que funcione bien con la rentabilidad y la liquidez suficiente necesarias para enfrentar el desafío de la

bancarrota, y la escala es el grado y la profundidad de la penetración del proveedor de servicios. Para las empresas, la sostenibilidad se presenta como una oportunidad de cambio y tránsito hacia nuevas formas de hacer negocios en términos de producción, mercadeo, publicidad, etc., pero también para vivir en sociedad, desarrollar negocios, y sobre todo crecer en un ambiente donde puedes competir para ganar. Ante esta nueva realidad, las empresas deben plantearse nuevos modelos de gestión para que la prosperidad sea compatible y coherente con una calidad de vida sostenible, se puede lograr apoyando proyectos de cohesión comunitaria para lograr el objetivo común de mejorar las condiciones de vida. Un ejemplo de esto es una ONG social y ambiental.

4.2.8. Sostenibilidad financiera en las organizaciones no lucrativas

Torres y Sanchez (2019) mencionan, una organización no rentable será financieramente sostenible cuando llegue a implementar prácticas en sus operaciones desde el punto de vista económico y organizacional que aseguren el crecimiento y fortalezcan a la Sostenibilidad financiera de la misma. El desarrollo de una estrategia coherente de recaudación de fondos se reconoce como una práctica sostenible porque engloba la manera en que las organizaciones sin fines de lucro responden a la inseguridad financiera para lograr objetivos, varios de estos planes son posibles gracias a las donaciones, que sirven como una base sólida para sostener y apoyar el crecimiento de la organización.

Bowman (2011) afirma una organización que puede ser viable a largo plazo, pero no viable a corto plazo sufrirá escasez de efectivo frecuente. Por el contrario, una empresa que tiene viabilidad a corto plazo, pero no viabilidad a largo plazo puede tener suficiente liquidez, pero la inflación conducirá a que el valor de sus actividades disminuya con el tiempo. Como resultado, esto conducirá a una disminución en la cantidad y calidad de los servicios a menos que las campañas regulares de recaudación de fondos traigan nuevos activos.

4.2.9. Cuadro de mando integral

4.2.10. Orígenes

Como señala Cáceres (2012) el concepto de cuadro integral proviene del término francés "tableau du bord", que significa "tablero de instrumentos" o "panel de instrumentos". Desde la década de 1990, los cuadros de mando se han convertido en una idea académica, además de ser un concepto práctico. Hasta entonces, el entorno empresarial no había cambiado significativamente. La tendencia fue estable y las decisiones tomadas no fueron riesgosas. Sus autores, Robert Kaplan y David Naughton, argumentaron que BSC era un sistema de gestión que trascendía la perspectiva financiera que utilizaba la dirección para evaluar el progreso de la empresa. El Balanced Scorecard es ahora una herramienta de gestión que transforma la estrategia corporativa en un sistema métrico consistente. Es una forma de medir las actividades de una empresa a la luz de la visión y la estrategia de la empresa, proporcionando a la dirección una perspectiva global del negocio.

4.2.11. Definición

El Cuadro de Mando Integral es la actividad más relevante que está diseñada para ayudar a una organización a tomar las decisiones y acciones adecuadas, guiando así el progreso de la empresa de manera adecuada. Una herramienta inteligente, efectiva e innovadora que moviliza a las personas para realizar plenamente su visión, la energía, las habilidades y el conocimiento específico de las personas en una organización, su desempeño actual para el futuro. El Balanced Scorecard (BSC) complementa las métricas de práctica con indicadores financieros y no financieros de factores clave que influyen en los resultados futuros, derivados de la visión y estrategia de una organización. Enfaticé la transformación de la visión y la estrategia de una empresa en objetivos e indicadores estratégicos (Cáceres, 2012).

4.2.12. El quinto pilar del cuadro de mando integral: Sostenibilidad

Según Kalender y Vayvay (2016) la sostenibilidad y los temas relacionados con un ambiente sustentable son uno de los elementos importantes en las estrategias organizacionales actuales. El desarrollo sostenible se puede definir como el desarrollo que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades. Como resultado, todas las organizaciones del mundo, desde el sector productivo hasta los servicios sin fines de lucro, están tratando de integrar la sostenibilidad en su gestión estratégica. Desde esta perspectiva, el concepto de sustentabilidad impactará el futuro de la organización. La perspectiva de la sostenibilidad consiste en indicadores enfatizados a la importancia de la responsabilidad social, ecológica y económica como meta corporativa. Sin embargo, las empresas definen la sostenibilidad de manera diferente. Por esta razón, los sistemas métricos establecidos para medir la sostenibilidad varían de una empresa a otra. Esto se debe a que estos sistemas métricos se basan en las estrategias y objetivos de cada empresa.

Al igual que los Balance Scorecard (BSC) tradicionales, los BSC sostenibles practican visiones y estrategias de sostenibilidad. Los activos intangibles pueden contribuir a la sostenibilidad de una empresa, y este importante tema puede entenderse bien con la ayuda de un enfoque de BSC sostenible. Tanto los investigadores como los profesionales buscaron comprender cómo estos aspectos intangibles pueden contribuir a las estrategias de sostenibilidad. La integración de los aspectos ambientales y sociales en la gestión central de una empresa es una parte fundamental de hacer negocios hoy en día, y los BSC sostenibles ofrecen un alto potencial para resolver este problema. Por otro lado, implementar un BSC sostenible real no es tan fácil como se explica. Si bien esto puede verse como un paso considerable en la gestión ambiental y social, la experiencia práctica ha demostrado que el desarrollo y la implementación de BSC sostenibles van más allá de la definición de objetivos

y el establecimiento de indicadores. Las empresas deben darse cuenta de que este proceso es un camino largo y gratificante y requiere mucha paciencia y paciencia.

4.2.13. Indicadores

Estas herramientas financieras permiten realizar un seguimiento de los resultados esperados de la empresa con el objetivo de diseñar estrategias efectivas para mejorar o lograr un mayor nivel de rendimiento. El aspecto más crucial del uso de estos instrumentos es la interpretación de los resultados una vez que se ha aplicado el modelo (García et al., 2018). Según Superintendencia de Economía Popular y Solidario – Dirección Nacional de Gestión de Información (2022) los indicadores son unidades de medición que permiten evaluar el rendimiento de los procesos internos de la firma, los cuales se describen a continuación:

4.2.14. Liquidez

Mide la capacidad que tienen las organizaciones para a través de sus activos corrientes cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} \quad (1)$$

- Activo corriente. Se entiende por activos corrientes aquellos activos que son susceptibles de convertirse en dinero en efectivo en un periodo inferior a un año.
- Pasivo corriente. Un pasivo se clasifica como corriente cuando a) Se espere liquidar en el ciclo normal de la gestión de la entidad; b) Se mantenga fundamentalmente para el giro del negocio; c) Deba liquidarse dentro de un período de doce meses desde la fecha del balance, o d) La entidad no tenga derecho incondicional de aplazar la cancelación del pasivo durante, al menos, los doce meses siguientes a la fecha del balance.

4.2.15. Solidez

Mide la capacidad de pago a corto y largo plazo que tienen las organizaciones y así demostrar su consistencia financiera.

$$\frac{\text{Activo}}{\text{Pasivo}} \quad (2)$$

4.2.16. Apalancamiento externo

Mide la proporción de la actividad de las organizaciones que se financia con acreedores.

$$\frac{\text{Pasivo}}{\text{Activo}} \quad (3)$$

- Activo. Son recursos disponibles y controlados por la entidad para llevar a cabo sus operaciones, de los que se espera obtener beneficios económicos futuros.
- Pasivo. Incluye todas las obligaciones presentes, que resultan de hechos pasados, respecto de las cuales se espera que fluyan recursos económicos que incorporan beneficios.

4.2.17. Apalancamiento interno

Mide la proporción del activo de las organizaciones que es financiado por sus socios.

$$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo}} \quad (4)$$

- Patrimonio. Es la parte residual de los activos de las entidades una vez deducidos los pasivos.

4.2.18. Endeudamiento patrimonial

Mide el grado de compromiso del patrimonio de los socios - asociados con respecto a los acreedores, así como también el grado de riesgo de cada una de las partes que financian las operaciones.

$$\frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio}} \quad (5)$$

4.2.19. Rentabilidad sobre ventas

Es la relación que existe entre las ventas generadas por las organizaciones y la utilidad (ingresos menos costos y gastos).

$$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Ventas}} \quad (6)$$

- Utilidad: Son todos los ingresos obtenidos en operaciones con terceros y sus socios, luego de deducidos los correspondientes costos, gastos y deducciones adicionales.
- Ventas: Comprende las ventas de productos adquiridos para su venta y/o productos manufacturados.

4.2.20. Rentabilidad sobre activos

Mide la relación entre el beneficio logrado en un determinado período y los activos totales de las organizaciones; es decir, representa el manejo de los activos existentes para generar ganancias.

$$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Activos}} \quad (7)$$

4.2.21. Rentabilidad sobre patrimonio

Refleja la capacidad que tiene el capital de las organizaciones para generar rentabilidad, en consecuencia, mide el rendimiento que obtienen los socios y asociados en función de los aportes efectuados a la organización.

$$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Patrimonio}} \quad (8)$$

4.3. Fundamentación legal

4.3.1. Marco Jurídico en Ecuador

Con la finalidad de alcanzar una aplicación efectiva de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y su Reglamento General, se han creado entidades con funciones específicas, así tenemos que para rectoría se crea el comité interinstitucional y el consejo consultivo; para regulación, la Junta de Políticas y Regulación Monetaria y Financiera; para control, la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria con una Intendencia para cada

grupo; para acompañamiento, el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria y para financiamiento del sector, la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (Jácome, 2016).

La Constitución de la República, establece que el sistema económico es social y solidario y se integra por las formas de organización económica, pública, privada, mixta, popular y solidaria y las demás que la Constitución determine, la economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios (Ley orgánica de Economía Popular y Solidaria, 2018, Art. 283).

4.3.2. Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria

Según la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS, 2018) en su Art. 1.- Definición.- Para efectos de la presente Ley, se entiende por Economía Popular y Solidaria a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital.

Art. 2.- Ámbito. - Se rigen por la presente ley, todas las personas naturales y jurídicas, y demás formas de organización que, de acuerdo con la Constitución, conforman la economía popular y solidaria y el sector Financiero Popular y Solidario; y, las instituciones públicas encargadas de la rectoría, regulación, control, fortalecimiento, promoción y acompañamiento.

Art. 3.- Objeto. - La presente Ley tiene por objeto:

- a. Reconocer, fomentar y fortalecer la Economía Popular y Solidaria y el Sector Financiero Popular y Solidario en su ejercicio y relación con los demás sectores de la economía y con el Estado
- b. Potenciar las prácticas de la economía popular y solidaria que se desarrollan en las comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades, y en sus unidades económicas productivas para alcanzar el Sumak Kawsay
- c. Establecer un marco jurídico común para las personas naturales y jurídicas que integran la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario;
- d. Instituir el régimen de derechos, obligaciones y beneficios de las personas y organizaciones sujetas a esta ley; y,
- e. Establecer la institucionalidad pública que ejercerá la rectoría, regulación, control, fomento y acompañamiento.

Art. 4.- Principios. - Las personas y organizaciones amparadas por esta ley, en el ejercicio de sus actividades, se guiarán por los siguientes principios, según corresponda:

- a. La búsqueda del buen vivir y del bien común;

- b. La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales;
- c. El comercio justo y consumo ético y responsable;
- d. La equidad de género;
- e. El respeto a la identidad cultural;
- f. La autogestión;
- g. La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas; y,
- h. La distribución equitativa y solidaria de excedentes.

4.3.3. De las Organizaciones del Sector Asociativo

Art. 18.- Sector asociativo. - Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades, económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, autoabastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley.

Art. 19.- Estructura interna. - La forma de gobierno y administración de las asociaciones constarán en su estatuto social, que preverá la existencia de un órgano de gobierno, como máxima autoridad; un órgano directivo; un órgano de control interno y un administrador, que tendrá la representación legal; todos ellos elegidos por mayoría absoluta, y sujetos a rendición de cuentas, alternabilidad y revocatoria del mandato. La integración y funcionamiento de los órganos directivos y de control de las organizaciones del sector asociativo, se normará en el Reglamento de la presente Ley, considerando las características y naturaleza propias de este sector.

Art. 20.- Capital social. - El capital social de estas organizaciones, 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.

5. Metodología

5.1. Tipo de Investigación

5.1.1. Investigación descriptiva

Nivel descriptivo por basarse en la recolección de datos, tomados directamente en el sitio de estudio, referidos a las variables financieras y su incidencia en la sostenibilidad, información conducente al proceso de desarrollo de la investigación para plantear las conclusiones y recomendaciones acertadas.

5.1.2. Investigación exploratoria

Por otra parte, se estimó una investigación exploratoria, la cual se usó al momento de analizar la variable dependiente e independiente del objeto de investigación, en el estudio de los antecedentes del problema.

5.1.3. Investigación correlacional

Esta investigación permitió examinar la relación de las variables sobre la sostenibilidad financiera del sector asociativo.

5.2. Métodos

5.2.1. Método deductivo

Se lo utilizó para el estudio de los elementos generales del problema, es decir en la elaboración del marco teórico para deducir conceptualizaciones de tipo general y así obtener las definiciones específicas relacionadas con los indicadores financieros, tomando como materia principal las leyes, reglamentos y disposiciones vigentes.

5.2.2. Método inductivo

Este método se utilizó para la aplicación de los indicadores, los mismos fueron seleccionados de acuerdo a las necesidades de las empresas del sector Asociativo, es decir, para el conocimiento de aspectos específicos del movimiento contable de los años que se analizarán, 2015-2020.

5.3. Técnicas de Investigación

5.3.1. Bibliográfica

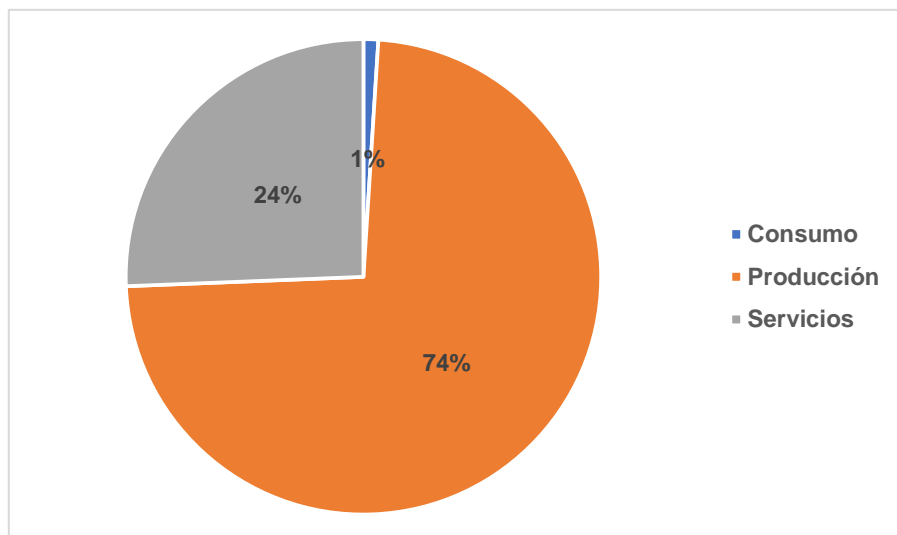
Recursos como libros, revistas, textos y medios electrónicos que servirán como fuentes de información, las mismas que permitirán el correcto desarrollo de la investigación.

5.4. Población

Para el presente trabajo de investigación, la población o universo analizado comprendió las 398 organizaciones del sector asociativo de la Economía Popular y Solidaria de Loja.

Figura 1

Distribución de asociaciones por grupo



Nota: Obtenido de la Superintendencia de Economía Popular y Solidario – Dirección Nacional de Gestión de Información (2022)

5.5. Tratamiento de la información

Para procesar la información se tuvo en cuenta las siguientes técnicas estadísticas:

- Se utilizaron medidas estadísticas descriptivas.
- La información recopilada estuvo organizada en tablas y figuras para describir e interpretar con precisión los resultados.
- El tamaño de la relación entre las variables estudiadas se calculó mediante el coeficiente de correlación r Pearson empleando el software para tratamiento estadístico GRETL. La fuerza y la significación estadística de la relación se tuvieron en cuenta al evaluar el número de decimales obtenidos de la relación potencial entre las variables.
- La fuerza de la relación fue inferida a partir del valor numérico del coeficiente de correlación, teniendo en cuenta que valores cercanos al cero indican una relación débil, a la vez que, valores próximos a + 1 o a - 1 señalan una correlación más fuerte.

5.5.1. Coeficiente de correlación de Pearson

El coeficiente de Pearson según Hernández (2014) es una prueba estadística que tiene como objetivo medir la fuerza o grado de asociación entre dos variables cuantitativas medidas a nivel de un intervalo o de razón. Denotado por r , la hipótesis a probar la correlación, es decir, a medida que aumenta el valor de una variable, también lo hace el valor de la otra o viceversa, a medida que disminuye el valor de la variable, también lo hace la otra.

Los resultados se interpretaron tomando como referencia la Tabla 1, a continuación, se detalla la interpretación de los valores, siendo una de las más utilizadas:

Tabla 1*Interpretación del coeficiente de correlación de Pearson*

Coeficiente	Tipo de correlación
-1,00	Correlación negativa perfecta
-0,90 a -0,99	Correlación negativa muy fuerte
--0,75 a -0,89	Correlación negativa fuerte
-0,50 a -0,74	Correlación negativa media
-0,25 a -0,49	Correlación negativa débil
-0,10 a -0,24	Correlación negativa muy débil
0	No existe correlación alguna
+0,10 a +0,24	Correlación positiva muy débil
+0,25 a +0,49	Correlación positiva débil
+0,50 a +0,74	Correlación positiva media
+0,75 a +0,89	Correlación positiva fuerte
+0,90 a +0,99	Correlación positiva muy fuerte
+1	Correlación positiva perfecta

Nota: Obtenido de Metodología de la investigación, Hernández (2014), p. 304.

5.5.2. Indicadores financieros aplicados para evaluar la Sostenibilidad Financiera

De acuerdo con Bowman (2011), para determinar la sostenibilidad financiera debe evaluarse a lo largo de un tiempo y combinarse con un análisis a corto plazo medida a través de la liquidez. Trussel y Greenlee (2004) probaron la solidez y el indicador apalancamiento externo o endeudamiento de los modelos resultantes aplicándolos a diferentes períodos de tiempo. En el estudio de Blanco et al., (2021) toman en cuenta las variables rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) y endeudamiento patrimonial, para la variable rentabilidad sobre activos (ROA) se tomó en referencia al estudio de Christiaens (2015), rentabilidad de ventas propuesto por Keating et al., (2005).

5.5.3. Matriz de comparación

Para realizar la comparación por pares, se creó una matriz con cada objetivo de cada perspectiva del cuadro de mando integral (financiera, socios, procesos internos y aprendizaje y crecimiento) opción definida como encabezado de fila y columna. En cada celda de intersección, se estableció una opción de preferencia y una puntuación entre 1 (no hay preferencia de una sobre la otra) hasta 5 (la mayor diferencia entre preferencias). Se realizó ponderaciones para medir el nivel de interés entre las variables evaluadas. Las variables mencionadas fueron ponderadas desde el punto de vista de medición, objetivos estratégicos relevantes y un índice de resultado, cabe recalcar que este método se utilizó sobre la base de lo que es medible, con el fin de brindar resultados ponderados de acuerdo a la prioridad numérica, esta ponderación da como resultado el porcentaje (Syalom, 2015).

6. Resultados

En tabla 2, se evidencia el promedio de los principales indicadores financieros elaborada por cada actividad económica (consumo, producción y servicio) que presentan las asociaciones de la Economía Popular y Solidaria (EPS) durante los periodos 2015-2020 (ver anexo 1), datos propuestos por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, dando como resultado los respectivos promedios para cada indicador financiero que servirán como base para la interpretación de los mismos.

Tabla 2

Promedio de los principales indicadores financieros del sector asociativo de la Economía Popular y Solidaria

Sector asociativo	
Indicadores	Promedio
Liquidez	223,23%
Solidez	2,95
Apalancamiento externo	35,44%
Endeudamiento patrimonial	56,96%
Apalancamiento interno	64,56%
Rentabilidad sobre ventas	8,23%
ROA	15,19%
ROE	24,24%

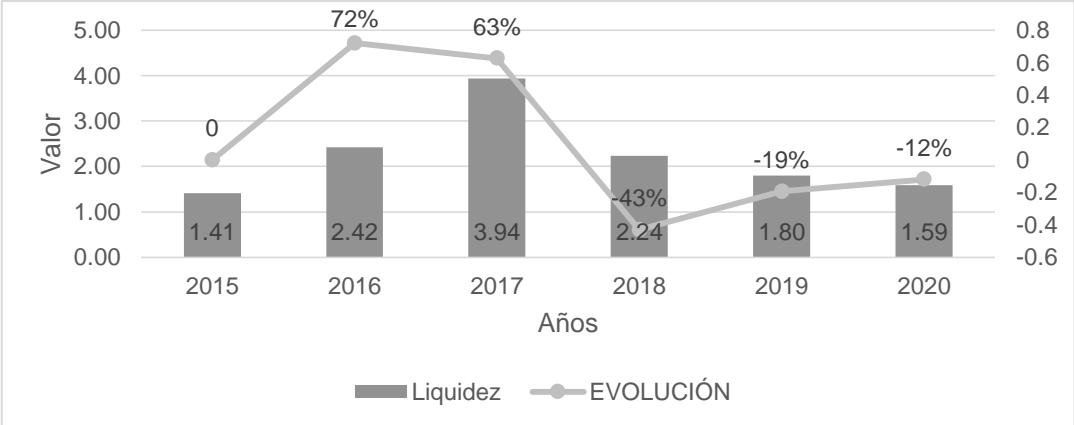
Nota: Promedios calculados utilizando la información disponible la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2022).

Para evaluar los indicadores se ha planteado un cuadro de estandarización, para valorar la liquidez se maneja el criterio de que una relación adecuada entre los activos y pasivos es de 1 a 1, considerándose, especialmente, que el índice es mejor cuando alcanza valores más altos como se muestra en el promedio del 223,23 %. No obstante, esta última percepción debe tomar en cuenta que un índice demasiado elevado puede ocultar un manejo inadecuado de activos corrientes, pudiendo tener las empresas excesos de liquidez poco productivos. Para lo que respecta a la Solidez, este indicador, mientras más alto mejor, un valor mayor al 2,95 del promedio, contara con más recursos propios que deudas. En lo que respecta al apalancamiento externo, un exceso al promedio de 35,44 % representaría que la asociación depende muchos de sus acreedores, lo que indica una limitada capacidad de endeudamiento. Endeudamiento patrimonial, si el ratio es superior al 56,96% del promedio calculado, la empresa tiene excesivas deudas y está perdiendo su autonomía financiera y por último la rentabilidad mientras supere el promedio propuesto, la empresa tendrá suficiente utilidad.

6.1. Objetivo 1. Analizar las tendencias de los indicadores financieros del sector asociativo de la ciudad de Loja, periodos 2015 – 2020.

Figura 2

Evolución de la tasa de crecimiento de la liquidez del sector asociativo de la EPS

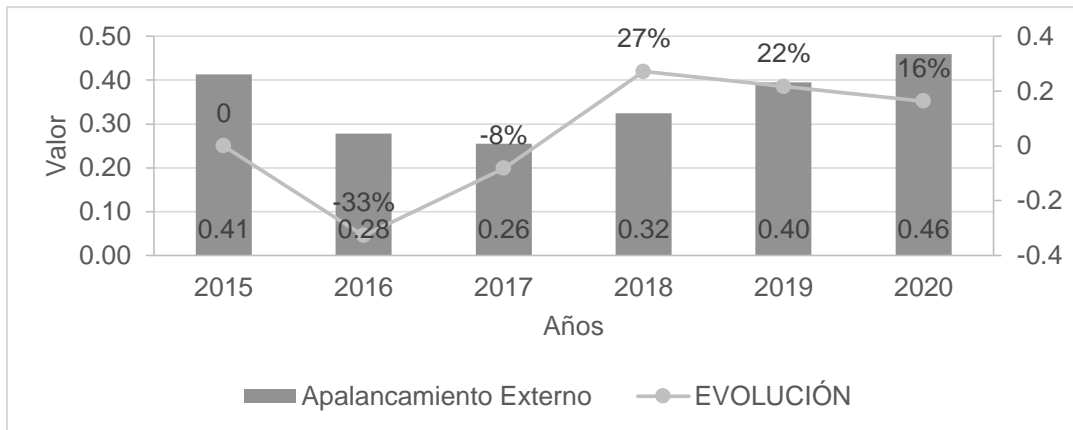


Nota: obtenido de la Superintendencia de Economía Popular y Solidario – Dirección Nacional de Gestión de Información (2022)

Por lo general, si una empresa tiene una razón circulante inferior a 1, significa que no cuenta con el capital circulante suficiente para pagar sus obligaciones a corto plazo. En este caso, las asociaciones nunca tuvieron un ratio inferior a 1 entre 2015 y 2020, en promedio. Por el contrario, demuestran tener una alta tasa de circulante. Por un lado, estos altos niveles pueden significar que la empresa tiene la capacidad financiera para mantenerse solvente en el corto plazo. Por otro lado, un índice circulante alto también puede significar que los clientes de la empresa tardan mucho en pagar sus deudas. En la Figura 2 se observa que para el año 2020 la tasa de crecimiento registró un descenso del -12% en los activos líquidos de las asociaciones de la EPS, lo que indica que la política de liquidez disminuyó su cobertura holgada de recursos líquidos frente a los pasivos de corto plazo, según el Banco Central del Ecuador (2020) la mayoría de las empresas bajaron su liquidez esto debido a la suspensión de las actividades productivas en el país producto de la pandemia del COVID-19 que afectó a la economía ecuatoriana.

Figura 3

Evolución de la tasa de crecimiento del apalancamiento externo del sector asociativo de la EPS



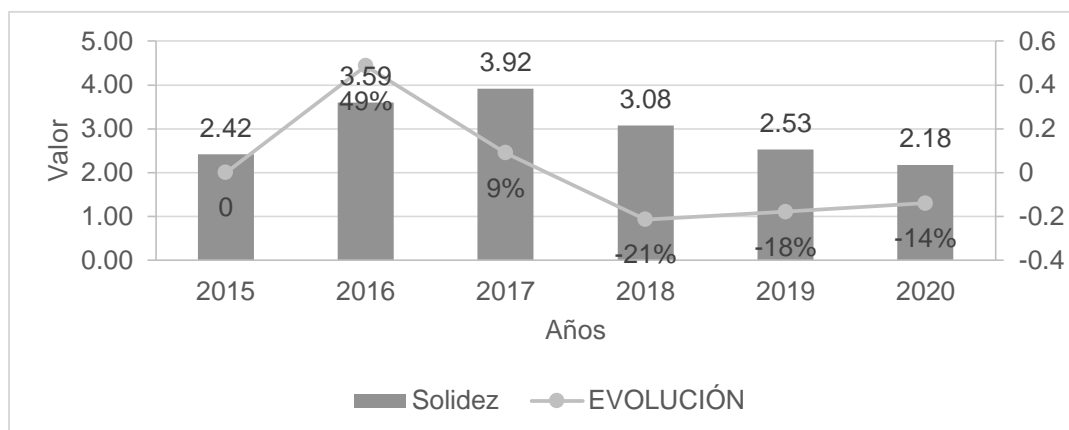
Nota: obtenido de la Superintendencia de Economía Popular y Solidario – Dirección Nacional de Gestión de Información (2022)

Este apartado evalúa el pasivo respecto al total de activos otorgados a este rubro, una de las interpretaciones dadas por los estudios de esta relación es que demuestra la capacidad de la empresa. Después de calcular el índice de apalancamiento promedio de cada año, entre 2015 y 2020, la Figura 3 muestra una variación a lo largo de los años, el valor de la tasa de crecimiento más alta es de 27% y tuvo lugar en 2018, mientras que el valor más bajo es de aproximadamente -33% y tuvo lugar en 2016. Los años siguientes muestran un nivel más estable de la deuda. Ahora bien en el 2020, por cada \$100 invertidos en activos, han sido financiados por los acreedores \$ 46 con un aumento de la tasa de crecimiento del 16 %, lo que significa que se encuentra por arriba del promedio de 35%. Este hecho es probablemente explicado por la crisis sanitaria, las dificultades que enfrentaron las empresas asociativas durante este periodo causó un impacto significativo en sus resultados financieros.

Las empresas necesitaron financiar sus activos y para ello recaudaron capital de instituciones financieras o inversores. Mientras la crisis continuaba las empresas empezaron a tener dificultades para pagar su deuda pero continuaron teniendo la necesidad de financiar sus activos. En consecuencia, su nivel de deuda aumentó.

Figura 4

Evolución de la tasa de crecimiento de la solidez del sector asociativo de la EPS



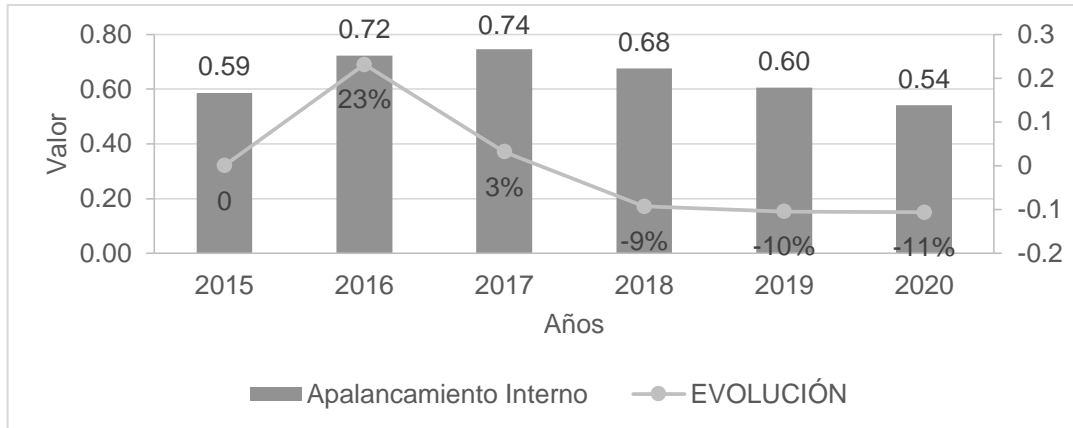
Nota: obtenido de la Superintendencia de Economía Popular y Solidario – Dirección Nacional de Gestión de Información (2022)

Observamos a partir de la Figura 4 de la evolución de la Solidez en el periodo 2015-2020 oscilaciones del valor del indicador a lo largo de todo el periodo analizado, al presenciar los altibajos de un año a otro, dando información sobre la capacidad de pago a corto y largo plazo que tienen las organizaciones y así demostrar su estabilidad financiera.

A partir de 2017, la recuperación se establece como una tendencia negativa al desarrollo de este indicador cuando el indicador estaba en 3,92. En 2020, tras la crisis se produce un descenso, alcanzando el 2,18, lo que significa que las organizaciones del sector asociativo tienen 2.18 de dólar para cubrir sus obligaciones, necesidades y deudas que tiene a corto y largo plazo lo que indica que la empresa tiene 2 veces más recursos propios que deudas. Los bajos niveles de Solidez se registran en los años 2018, 2019 y 2020 (3,08; 2,53 y 2,18 respectivamente), mientras que los máximos históricos de 2016 y 2017 (3,59 y 3,08) se deben también a activos elevados en estos dos años.

Figura 5

Evolución de la tasa de crecimiento de apalancamiento interno del sector asociativo de la EPS

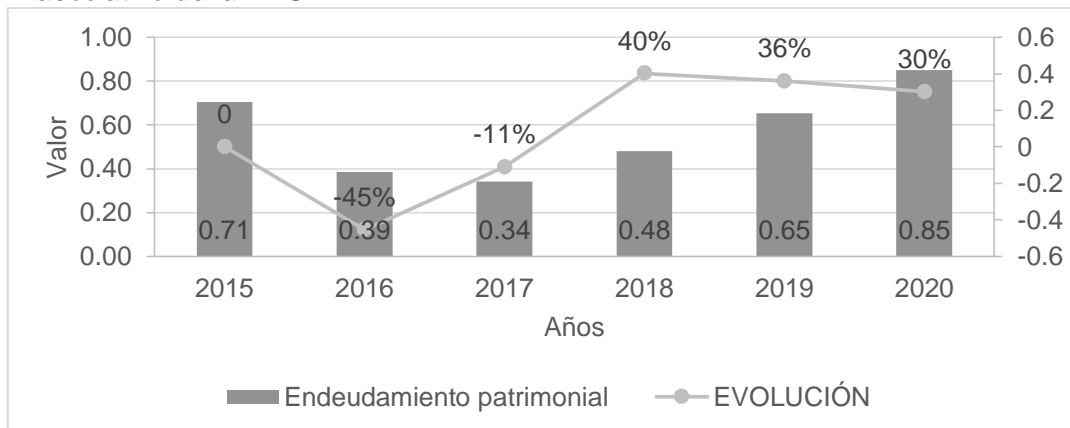


Nota: obtenido de la Superintendencia de Economía Popular y Solidario – Dirección Nacional de Gestión de Información (2022)

En la Figura 5, se puede observar la tendencia de este indicador, resultando en una disminución de la tasa de crecimiento desde el 2016 al 2020 hasta llegar al -11% para el 2020 en relación al 2019, este indicador muestra la fortaleza financiera que mantiene la empresa al financiar sus activos cada vez más con recursos propios, en vez de hacerlo mediante financiamiento externo, lo que significa que por cada dólar de activo que tiene la empresa mantiene una deuda interna del \$ 0,54 en el 2020, Además posee una disminución con respecto al año anterior lo que indica que no ha podido sobrellevar el endeudamiento dentro de la empresa, ya que según el promedio es del 64 % significa que el activo para el periodo 2020 no pudo ser financiado en su mayoría con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.

Figura 6

Evolución de la tasa de crecimiento del endeudamiento patrimonial del sector asociativo de la EPS

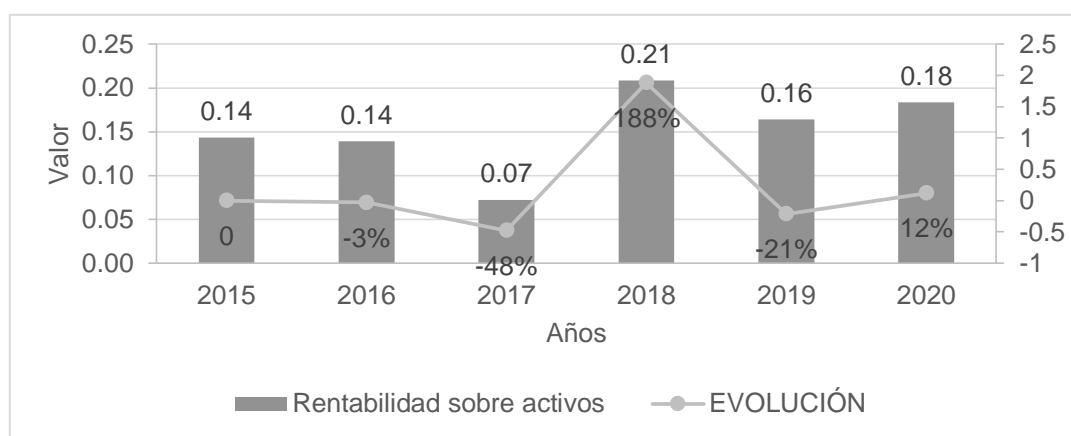


Nota: obtenido de la Superintendencia de Economía Popular y Solidario – Dirección Nacional de Gestión de Información (2022)

El valor de endeudamiento estuvo siempre por encima del valor del promedio de 60% durante los años 2015, 2019 y 2020. Esto significa que una parte importante de estas empresas tiene una alta relación de deuda a capital y, en consecuencia, tienen un alto riesgo. Un valor alto de esta razón significa que la empresa está usando una cantidad sustancial de deuda para financiar su crecimiento. Haciendo énfasis en los resultados del año 2020 indican que la tasa de crecimiento del endeudamiento patrimonial aumentó en un 30 % con respecto al año anterior, lo que significa que por cada 100 dólares con los que cuenta la empresa, 85 dólares corresponden a préstamos y obligaciones con terceros, resultando una empresa mayormente comprometida con terceros que el año anterior, ya que como se evidencia en la Tabla 2 supera el promedio establecido, resaltando el 65 % corresponden a pasivos del 100% del dinero propio para el 2019 y 85 % para el 2020.

Figura 7

Evolución de la tasa de crecimiento de la rentabilidad sobre activos (ROA) del sector asociativo de la EPS

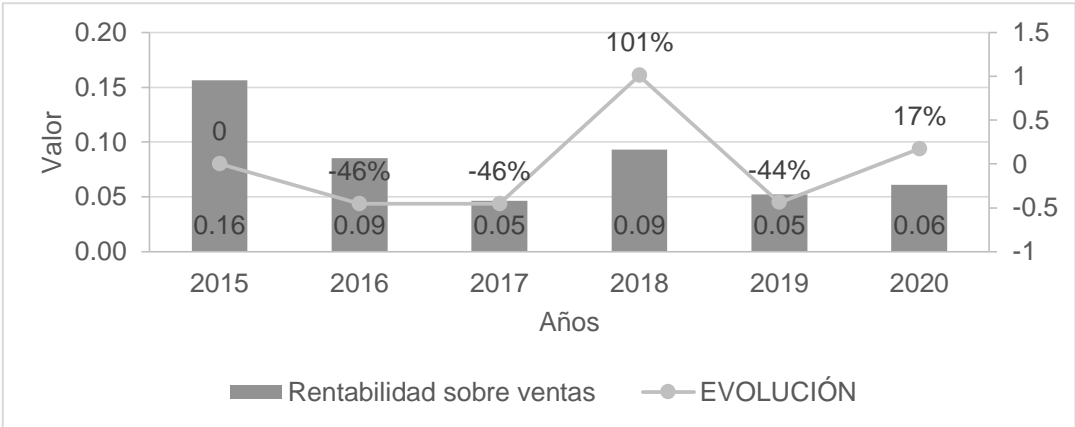


Nota: obtenido de la Superintendencia de Economía Popular y Solidario – Dirección Nacional de Gestión de Información (2022)

El cálculo del ROA proporciona a los socios una indicación de la eficacia de una empresa para convertir el dinero financiado por sus inversores en ingresos netos. Cuando el valor de ROA es alto, significa que la empresa está ganando más dinero con menos inversión. Al analizar la Figura 7, se pudo observar que, por un lado, el año 2018 fue el único en el que su valor fue superior al del promedio que es el que tiene mayor valor de ROA, lo que significa que para ese año estas empresas fueron más eficientes en el manejo de su balance para generar utilidades. Por otro lado, los demás años son los que tienen el promedio más bajo de valores de ROA a lo largo de estos seis años, por tanto, estas empresas son las menos eficientes en la generación de beneficios a partir de sus activos. Para el periodo 2020 tuvo un crecimiento del 12%, en el cálculo de este indicador estas asociaciones obtuvieron utilidades bajas, lo que significa que por cada dólar invertido en activos fue capaz de generar utilidad de 0,18, valor superior al promedio del 0,15. Con respecto a los años considerados, demuestran

que entre los años de estudio hubo una disminución significativa del valor del ROA. Esta caída probablemente se explica por la crisis sanitaria mencionada anteriormente. Como la economía del país estaba luchando, es normal que las empresas tuvieran dificultades para ser más rentables. Según la CEPAL (2021), existen cinco canales externos a través de los cuales la pandemia afecta, estos son: la disminución de la actividad económica de los principales socios comerciales y sus efectos, la disminución de los precios de los productos primarios, la interrupción de las cadenas globales de valor, la caída de demanda de servicios de turismo, y la intensificación de aversión al riesgo, en contexto la pandemia del COVID-19 tuvo efectos sobre las actividades del sistema alimentario (producción, transformación, distribución, comercio y consumo de alimentos) y sus resultados, se ven reflejados en esta evolución.

Figura 8
Evolución de la tasa de crecimiento de la rentabilidad sobre ventas del sector asociativo de la EPS

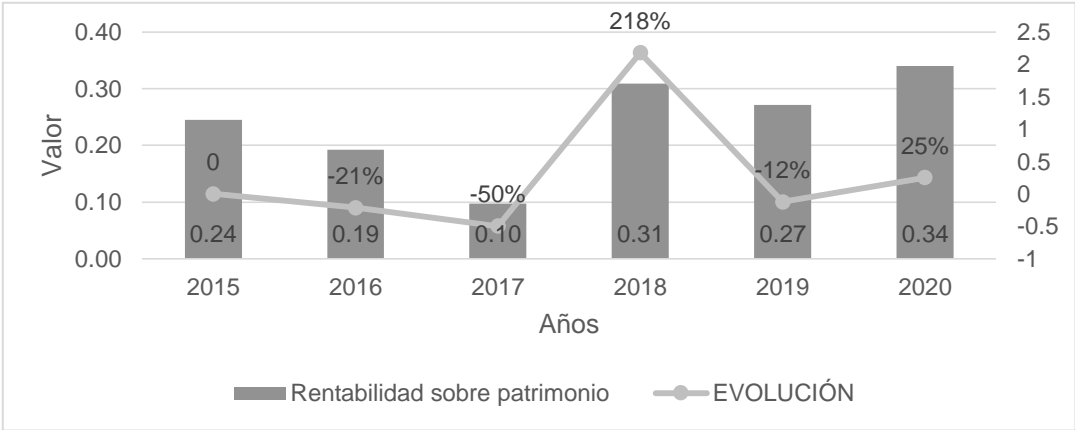


Nota: obtenido de la Superintendencia de Economía Popular y Solidario – Dirección Nacional de Gestión de Información (2022)

El retorno sobre Ventas muestra la eficiencia económica desde el punto de vista de la etapa final del circuito económico. Teniendo en cuenta que la cifra presenta un incremento significativo de un año a otro, se observa que el rendimiento de las ventas tiene una tendencia a la baja desde 2015 y hasta 2020, principalmente por el aumento de los gastos realizados en relación a los ingresos obtenidos. Sin embargo, estas entidades también nos demuestran en este caso un aumento de la eficiencia de la actividad para el año 2020 del 17% con respecto al año anterior, obteniendo un valor del 6%, en valor sería 0,06 centavos por cada unidad en venta que se realizó con respecto al promedio de la industria de 0,23, a pesar de que no es una rentabilidad elevada. Cabe destacar que esta es una de las razones por la que estas organizaciones puedan desaparecer con el tiempo, un caso particular fue el sector textil, dado que según el BCE (2020), para el 2019 y 2020 tuvo una reducción, la llegada de la pandemia reventó la industria textil en todos sus extremos, debido a los confinamientos y las restricciones comerciales. El SRI reporta que en 2020 entre el sector textil y de confección

hubo un total de \$ 886 millones de dólares de ingresos por ventas, cuando en el 2019 fueron \$ 1.386 millones de dólares. Es decir, las ventas se desplomaron en -36 % el año pasado. Y, si solo se revisa el periodo más fuerte de la pandemia, entre marzo y diciembre de 2020, la caída fue de -40 %. Otro aspecto importante es que en el Ecuador se pusieron en funcionamiento varias reformas para operar las actividades de los pobladores, a condición de precautelar la salud de todos. Pero estas medidas generaron varios problemas, entre estos, el desempleo (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2021).

Figura 9
Evolución de la tasa de crecimiento de la rentabilidad sobre patrimonio (ROE) del sector asociativo de la EPS



Nota: obtenido de la Superintendencia de Economía Popular y Solidario – Dirección Nacional de Gestión de Información (2022)

Otro elemento importante del análisis económico-financiero es el rendimiento del capital. Este indicador expresa, en puntos porcentuales, la eficiencia de utilización del capital de la empresa. En la Figura 9 se observa que la tasa de retorno financiero fluctuó, con valores bajos en los años 2016 y 2017. En 2018 se evidencia un aumento del 218%, valor que disminuye en 2019. Sin embargo, en 2020 año de la crisis sanitaria en nuestro país la tasa de rendimiento recupera un valor del 34%, como expresión del crecimiento positivo registrado por el análisis económico, con más del 25%. Luego de analizar este indicador, se puede concluir que el rendimiento patrimonial llega a superar al promedio de la industria del 0,24.

6.2. Objetivo 2. Explicar el comportamiento de las variables financieras sobre la sostenibilidad financiera de la Economía Popular y Solidaria (EPS) del sector asociativo.

En esta sección, se analiza e interpreta el coeficiente de correlación de Pearson para los indicadores financieros ya calculados anteriormente (Solidez, apalancamiento externo e interno, endeudamiento patrimonial, rentabilidad sobre ventas, ROA y ROE) y la liquidez de las asociaciones de la EPS para obtener las relaciones esperadas, utilizando logaritmos lo que ayuda a tener un nivel de errores bajo y una alta precisión. A continuación, se presentan las siguientes aplicaciones que utilizan el coeficiente de correlaciones de Pearson para ilustrar estos aspectos.

Tabla 3
Variables del sector asociativo de la Economía Popular y Solidaria

Variable	Indicador	Fórmula
Sostenibilidad financiera	Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Solidez	Solidez	$\frac{\text{Activo}}{\text{Pasivo}}$
Apalancamiento externo	Apalancamiento externo	$\frac{\text{Pasivo}}{\text{Activo}}$
Apalancamiento interno	Apalancamiento interno	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo}}$
Endeudamiento patrimonial	Endeudamiento patrimonial	$\frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio}}$
Rentabilidad sobre ventas	Rentabilidad sobre ventas	$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Ventas}}$
ROA	ROA	$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Activos}}$
ROE	ROE	$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Patrimonio}}$

6.2.1. Variables estudiadas y relaciones esperadas

Se detallan las hipótesis del presente proyecto de investigación a continuación:

H₀1: No existe relación entre la sostenibilidad financiera y la Solidez de las asociaciones de la EPS.

H₁1: Existe relación entre la sostenibilidad financiera y el Solidez de las asociaciones de la EPS.

H₀2: No existe relación entre la sostenibilidad financiera y el Apalancamiento externo de las asociaciones de la EPS.

H₁2: Existe relación entre la sostenibilidad financiera y el Apalancamiento externo de las asociaciones de la EPS.

H₀3: No existe relación entre la sostenibilidad financiera y el Apalancamiento interno de las asociaciones de la EPS.

H₁₃: Existe relación entre la sostenibilidad financiera y el Apalancamiento interno de las asociaciones de la EPS.

H₀₄: No existe relación entre la sostenibilidad financiera y el Endeudamiento patrimonial de las asociaciones de la EPS.

H₁₄: Existe relación entre la sostenibilidad financiera y la Endeudamiento patrimonial de las asociaciones de la EPS.

H₀₅: No existe relación entre la sostenibilidad financiera y la Rentabilidad sobre ventas de las asociaciones de la EPS.

H₁₅: Existe relación entre la sostenibilidad financiera y la Rentabilidad sobre ventas de las asociaciones de la EPS.

H₀₆: No existe relación entre la sostenibilidad financiera y ROE de las asociaciones de la EPS.

H₁₆: Existe relación entre la sostenibilidad financiera y ROE sobre ventas de las asociaciones de la EPS.

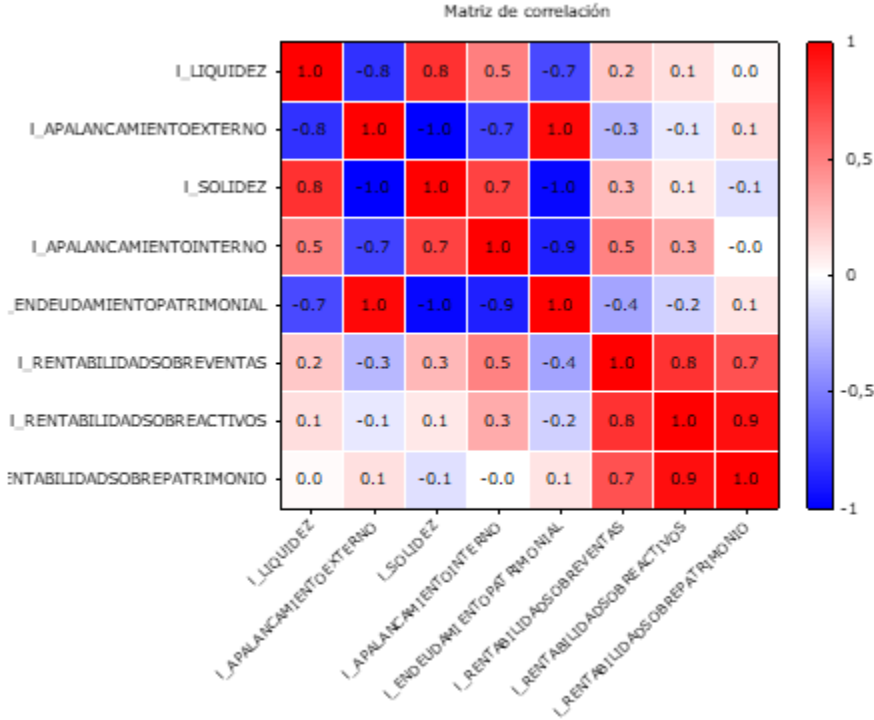
H₀₇: No existe relación entre la sostenibilidad financiera y ROA de las asociaciones de la EPS.

H₁₇: Existe relación entre la sostenibilidad financiera y ROA sobre ventas de las asociaciones de la EPS.

6.2.2. Correlaciones observadas

Figura 10

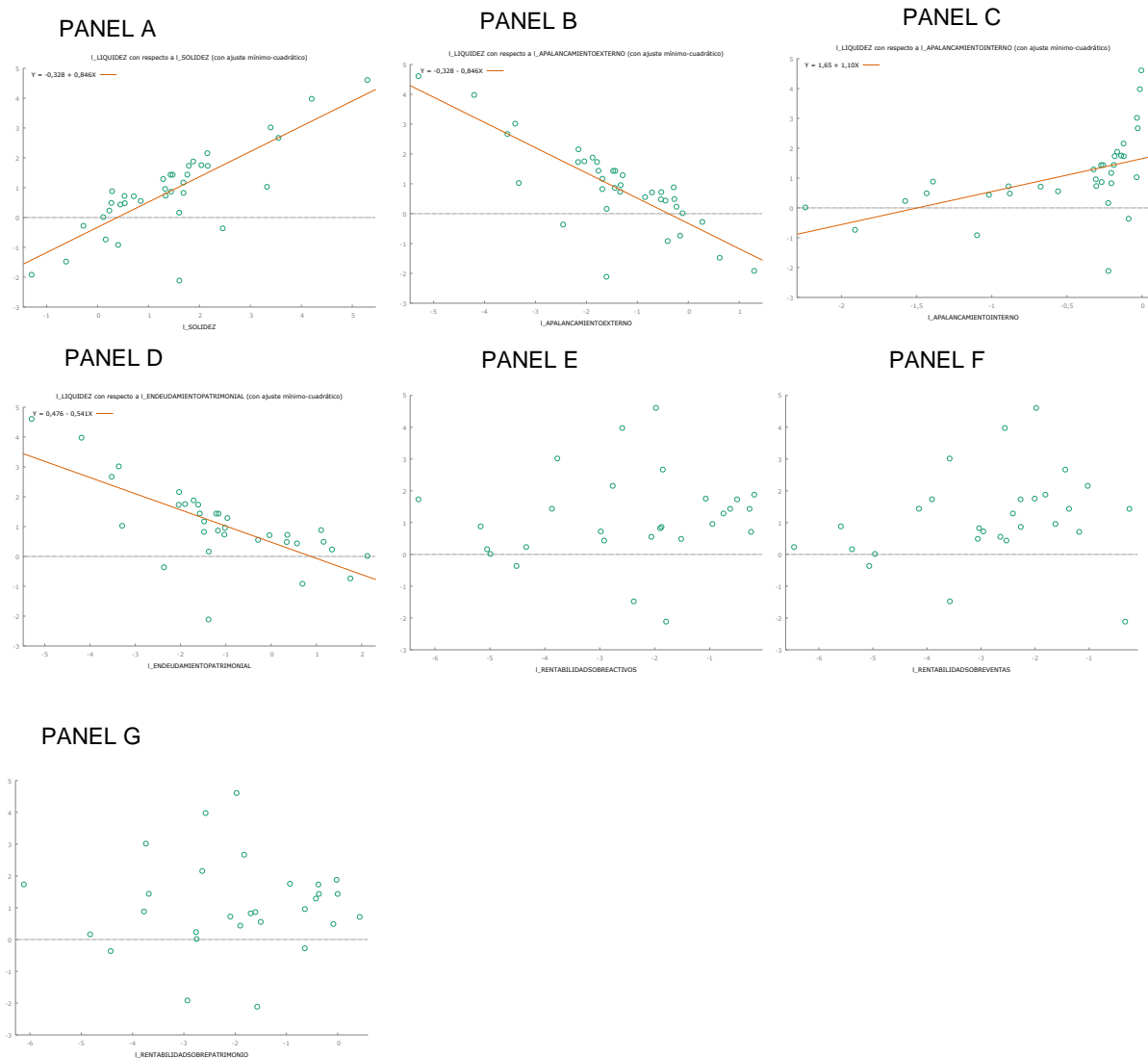
Mapa de calor



A partir del mapa de calor, se puede observar una escala de colores fríos y cálidos para ayudar a entender qué variables están generando mayor interés en la liquidez (zonas cálidas) y qué variables pasan desapercibidas (zonas frías), en la Figura 10 se evidencia que la mayoría de los pares de variables están prácticamente correlacionadas, es decir, existen relaciones lineales entre los pares de variables, pero podrían existir otros tipos de relaciones. Se nota además que entre las variables Liquidez y Apalancamiento interno existen correlación positiva y una dependencia directa fuerte, o sea, a niveles altos de apalancamiento interno tienden a corresponder niveles altos de Liquidez. Entre las variables Liquidez y apalancamiento externo existe, en cambio, correlación negativa y una dependencia inversa fuerte, es decir, que a niveles altos de apalancamiento externo tienden a corresponder niveles bajos de Liquidez.

Figura 11

Correlación entre indicadores financieros y sostenibilidad financiera



En el conjunto de datos en la Figura 11 muestra los resultados del análisis de correlación entre las variables, la figura 11 (A) y (C) sugiere una relación lineal positiva entre la Sostenibilidad Financiera y la Solidez ($r = 0,80$, $p\text{-value} < 5$) y apalancamiento interno ($0,50$, $p\text{-value} < 5$), donde a medida que incrementa la Solidez y el apalancamiento interno, también aumenta la liquidez (Sostenibilidad Financiera). Por lo tanto, se puede indicar que existe una relación significativamente alta, según los parámetros establecidos por Hernández (2014). El autor establece que, de $0,75$ a $0,89$ la relación es positiva fuerte. La Figura 11(B) y (D) sugiere una relación lineal negativa, lo que significa que si el apalancamiento externo ($-0,80$, $p\text{-value} < 5$) y endeudamiento patrimonial ($-0,71$, $p\text{-value} < 5$) aumenta, la liquidez disminuye. La reducción del nivel de endeudamiento conduce a una mayor liquidez. Sin embargo, las asociaciones tienen niveles más altos de apalancamiento externo y de endeudamiento. Por lo tanto, reducir el nivel de deuda dará como resultado un aumento en la Sostenibilidad Financiera de las empresas asociativas. La Figura 11 (E), (F) Y (G) muestran que los puntos en el gráfico están dispersos al azar y no representa una correlación lineal aparente. (Ver anexo 4).

6.3. Objetivo 3. Elaborar un cuadro de mando integral para fortalecer la sostenibilidad financiera del sector asociativo

En esta parte de la investigación se presenta en la Tabla 3, el Cuadro de Mando Integral para las asociaciones, que está compuesto por 4 perspectivas y 11 indicadores, lo que facilitará el monitoreo y seguimiento de la eficacia de las estrategias aplicadas y de las iniciativas planificadas. A partir de la estructuración de los resultados de ponderación, cada nivel de criterios y alternativas se organiza en una matriz cuadrada (ver anexo 5) para que las decisiones se realicen a través de una comparación por pares de criterios.

Tabla 4

Resultados ponderación perspectiva Cuadro de Mando Integral

Perspectiva	Objetivos estratégicos	Calidad %	Tamaño de los resultados	Calidad %
Finanzas	Aumentar el retorno sobre los activos y patrimonio; a través de un control eficiente de los gastos, para la mejora de la gestión y desarrollo sostenible de las asociaciones en los próximos 5 años	11	Incrementar el Rendimiento sobre los Activos	11
		6	Reducir los gastos de operación	1
		11	Incrementar el Rendimiento sobre patrimonio	11
Socios	Generar una propuesta de valor añadido enmarcada en la calidad para entregar a los socios por medio de los servicios y productos que ofrece las asociaciones, para satisfacer necesidades económicas-financieras y lograr su fidelidad en los próximos 5 años	5	Elevar el nivel de satisfacción del Socio	5
		4	Incrementar en un 20% el número de los socios de las asociaciones	4
		5	Fortalecer los niveles de solidez y solvencia	5
Procesos internos	Establecer mecanismos de coordinación, control y rendición de cuentas	7	Implementar un plan relaciones interinstitucionales	7
		6	Controlar Imagen institucional	6
		10	Mejorar la infraestructura	10
Aprendizaje y crecimiento	Maximizar las capacidades del talento humano para el desarrollo de competencias estratégicas, a través de una capacitación continua al mejor nivel del sector, que aporten a la organización y que los socios se mantengan motivados dentro de las asociaciones durante los siguientes años	20	Invertir en infraestructura física necesaria para hacer eficaz la entrega del servicio	20
		16	Mejorar los niveles de satisfacción de clientes internos	16
Total		1.00		1.00

La evaluación mediante el uso de las cuatro perspectivas del Cuadro de Mando Integral muestra que las Asociaciones dan peso a la perspectiva financiera en un 28%, la perspectiva de socios en un 14%, la perspectiva del proceso interno en un 22%, y perspectiva de aprendizaje y crecimiento en un 36%. Las asociaciones dan un mayor peso a la perspectiva de aprendizaje y crecimiento, esto significa que las asociaciones deben prestar más atención a esta perspectiva, de acuerdo con su función de mejorar sus capacidades.

En cuanto a la perspectiva financiera, los objetivos estratégicos de crecimiento del rendimiento y el control eficiente de los gastos están en el mismo peso, es decir, el 11%. Esto demuestra que ambos objetivos estratégicos tienen el mismo nivel de importancia.

Desde el punto de vista del aprendizaje y crecimiento, los objetivos estratégicos de invertir en infraestructura son los que más peso obtiene, con un 20%, mientras que el nivel de satisfacción un 16% de peso. Esto se debe a que la infraestructura debe ser el principal objetivo de las asociaciones en la gestión. El éxito de la Sostenibilidad de las asociaciones depende de cómo se mantengan en el mercado y las estrategias dirigidas a los sectores en los cuales requieren una mayor necesidad, sin embargo, no descuidar de las demás perspectivas que son necesarias para continuar con las operaciones dentro del mercado

Tabla 5

Cuadro de Mando Integral

Perspectiva	Objetivo	Tamaño estratégico		Iniciativa
		Tamaño de los resultados	Tamaño del indicador	
Finanzas	Incrementar el retorno sobre los activos y patrimonio; por medio de un control eficiente de los gastos, para la optimización mejora de la administración y desarrollo sustentable de las asociaciones en los próximos 5 años	Incrementar el Rendimiento sobre los Activos	%ROA	Controlar estrictamente los activos de las organizaciones
		Reducir los gastos de operación	Variación de gastos	Reducir en 5 años un 30% del gasto reportado en el 2021
		Incrementar el Rendimiento sobre patrimonio	%ROE	Asegurar el servicio financiero a través del fortalecimiento patrimonial
Socios	Generar una iniciativa de valor añadido enmarcada en la calidad para entregar a los socios por medio de los servicios y productos que ofrece las asociaciones, para satisfacer necesidades económicas-financieras y lograr su fidelidad en los próximos 5 años	Elevar el nivel de satisfacción del Socio	Ponderación de señales de alerta de encuesta de satisfacción	Análisis de la eficiencia de los procesos para responder eficazmente al requerimiento
		Incrementar en un 20% el número de los socios de las asociaciones	N° de socios que ingresan anualmente	Alcanzar una gestión eficaz dentro de las asociaciones
		Fortalecer los niveles de solidez y solvencia	% Solidez % Solvencia	Administrando adecuadamente el nivel de inversiones financieras o físicas
Procesos internos	Establecer mecanismos de coordinación, control y rendición de cuentas	Implementar un plan relaciones interinstitucionales	Cantidad de proveedores identificados/Total de proveedores	Alcanzar una gestión eficaz en el proceso de facturación, venta e instalación
		Controlar imagen institucional	Implementar señalética	Implementar señalética
		Mejorar la infraestructura	Cambio de local	Mejorar la infraestructura de los locales y áreas
Aprendizaje y crecimiento	Maximizar las capacidades del talento humano para el desarrollo de competencias estratégicas, a través de una capacitación continua al mejor nivel del sector, que aporten a la organización y que los socios se mantengan motivados dentro de las asociaciones durante los siguientes años	Invertir en infraestructura física necesaria para hacer eficaz la entrega del servicio	Inversión en infraestructura física	Contar con oficinas operativas que permitan acercar el servicio que prestan estas asociaciones
		Mejorar los niveles de satisfacción de clientes internos	Encuesta de clima organizacional	Mejorar la infraestructura de los locales y áreas para poseer un excelente clima organizacional

En la perspectiva del proceso interno, mejorar la infraestructura da mayor peso es del 10%, mientras que aplicar medidas en un plan interinstitucional obtiene una ponderación del 7%, presentada en la Tabla 5. La infraestructura es una cosa importante, pero el plan es para mejorar las asociaciones actualmente. En la perspectiva de socios, elevar el nivel de satisfacción del Socio y fortalecer los niveles de solidez obtienen la mayor ponderación del 5%. Reducir la retención de socios da una preocupación en este momento a las asociaciones, porque el porcentaje del número de socios en los últimos años disminuyó, además buscar socios o empleados que quieren trabajar socialmente en la asociación no son fáciles.

Los resultados de este estudio se esperan que sea capaz de añadir información a las asociaciones en la evaluación del rendimiento a través de la aplicación del cuadro de mando integral. Mediante la aplicación, las asociaciones pueden ver cuál es el mejor rendimiento y cuál es la parte que todavía hay que arreglar.

7. Discusión

Los indicadores financieros son una herramienta que permite a las organizaciones determinar internamente sus fortalezas, debilidades y externamente las amenazas que inciden en el desarrollo y funcionamiento de las mismas; siendo la principal función del análisis de estos indicadores financieros ayudar a estas organizaciones a ser más sostenible, lograr mantenerse en el mercado con ayuda de estrategias y objetivos estratégicos.

Dentro de la presente investigación se evidenció el problema de liquidez del sector asociativo resultando por debajo del promedio, por lo tanto se concluye que no es viable reflejando que la organización tiene un síntoma de debilidad financiera a corto plazo, lo que puede llevar a generar problemas financieros en el futuro, dicha conclusión es similar a la de Chávez y Monzón (2012) el cual obtuvo los mismos resultados siendo un signo claro de debilidad para este tipo de organizaciones. Estos hallazgos dan credibilidad al argumento de Ćurić et al., (2021) la insuficiente disciplina financiera en todo el sistema económico es la razón por la que las organizaciones están más expuestas al riesgo de quiebra. Hay situaciones en las que tienen dificultades para cumplir sus obligaciones con sus acreedores, ya que sus gastos son significativamente superiores a los ingresos

Otro aspecto importante dentro de esta investigación es el endeudamiento ya que poseen una alta dependencia de organizaciones externas que financien los procesos para nuevas líneas de producción, hallazgos que concuerdan con la investigación de Landívar (2018), ya que en su estudio utiliza una metodología similar donde se destaca esta dependencia de deuda el cual es uno de los factores que afectan a las organizaciones dando como resultado un alto riesgo para las organizaciones. Según resultados de la investigación, las organizaciones deberían usar niveles de deuda de alrededor del 30-35 %. Ese es un nivel de deuda más pequeño que el que usan los datos del estudio de Michalski, et al., (2018) donde las organizaciones deseaban tener más del 30 por ciento de la deuda en su estructura de capital; estos son niveles que también se informan en otros estudios europeos. García y Jegers (2017) encontraron que los niveles promedio de las organizaciones de la UE analizadas en su estudio son más del 32% de la deuda (para Bélgica, España y el Reino Unido) dato que concuerda con el presente estudio.

La capacidad de pago a mediano y largo plazo, y endeudamiento externo como interno, influyen negativamente en la sostenibilidad financiera. Estos resultados son consistentes con Santacruz et al., (2020) que menciona que los diversos motivos identificados para la estructura de las organizaciones es el tema de las deudas a mediano y largo plazo y que son las principales preocupaciones económicas de las asociaciones, sumado a la necesidad de aportes para la sostenibilidad. La investigación de Hamid (2012) descubrió que las organizaciones con una menor adecuación del capital, escasa liquidez, rentabilidad baja y un mayor coeficiente de endeudamiento no logran superar las condiciones de crisis.

Además, como explican Mazanec y Bartosova (2021) sí, una organización tiene un alto nivel de endeudamiento, esto amenaza a los resultados económicos financieros de una organización por ende los altos endeudamientos no son viables para las organizaciones.

En conjunto, nuestros hallazgos indican que la sostenibilidad financiera es importante para las organizaciones de la economía social dado que en el futuro ofrecen nuevas visiones económicas para garantizar un crecimiento económico sostenible, Hung y Ong (2012), Pirson (2010), Abraham (2003), Trussel y Greenlee (2004), Valaskova et al., (2018) y posteriores indagaciones de estos investigadores, los cuales también asumen y afirman que la economía social tiene un mayor impacto en la sostenibilidad a corto plazo, además, destacan que la economía social es un nuevo pilar de un nuevo modelo económico sostenible.

Con respecto al desarrollo del cuadro de mando integral existen muchos enfoques para el desarrollo de estrategias, el uso de este modelo proporciona una alternativa innovadora para muchas organizaciones que no encuentran modelos de planificación estratégica aplicables a sus necesidades. Dentro de la investigación se diseñó un Cuadro de mando integral para fomentar la sostenibilidad financiera que quede como base para las organizaciones y puedan manejar eficientemente sus recursos económicos, Ramos et al., (2016) señala que crear un modelo de CMI sustentable es viable porque permite tener una visión clara y un control completo de la organización de forma alineada, ya que posee una facilidad y flexibilidad en su uso, lo que permite incorporar y cambiar las perspectivas tradicionales, a fin de encontrar un enfoque que cumpliera con las necesidades de las organizaciones.

Al evaluar el presente proyecto de investigación se ha identificado las siguientes limitaciones: No existe un estándar específico en lo referente al promedio para el sector asociativo, lo cual dificultó en gran parte el análisis de evolución de los indicadores, otro aspecto importante fue la falta de información por parte de algunas asociaciones, ya que al momento de obtener la información, existían datos faltantes en diferentes años, lo cual obstaculizó el diagnóstico completo de todas las asociaciones del sector.

Se cree que el documento es el pilar básico como estudio de partida para el sector asociativo de Loja, puesto que en la presente indagación únicamente se evaluó los indicadores financieros, lo cual se evidencia que la sostenibilidad financiera no solo se puede medir por medio de estos ratios, también se puede considerar otras variables adicionales como el capital intelectual, a través de los salarios; capacidades a largo plazo, habilidades, competencia, escolaridad, número de socios, años de constitución de las mismas, por sector económico, tamaño de la organización y capacidad de gestión de la organización.

8. Conclusiones

La evolución de indicadores financieros presenta una tendencia negativa dado que se aleja cada vez más de los valores sugeridos, lo que indica la importancia de realizar este tipo de análisis para medir o cuantificar realidades financieras y conocer la posición financiera de las asociaciones, destacando la importancia de realizar un análisis financiero.

Se determina que la variable liquidez tiene una relación inversa con las siguientes variables: apalancamiento externo y endeudamiento patrimonial y una relación positiva con los siguientes: liquidez, solidez y apalancamiento interno. Este análisis correlacional permite concluir que existen variables que afectan a la Sostenibilidad Financiera de forma directa, pero en relación negativa, lo que es entendible dada la situación de emergencia para el 2020.

Se diseñó un cuadro de mando integral ajustado a la evidencia recabada tanto del objetivo uno y dos, y esto con el fin de mejorar la gestión operativa, administrativa y económica-financiera de las asociaciones de la ciudad de Loja, con lo que se garantiza que todos los implicados puedan tomar como base contribuyendo al cumplimiento de los objetivos.

9. Recomendaciones

Tomando como referencia los resultados se realizan las siguientes recomendaciones:

Para mejorar el nivel de indicadores financieros es preciso que las organizaciones realicen un diagnóstico anual de la actividad económica que desarrollan para verificar las debilidades económicas financieras y así enfocarse en las que mayor deficiencia, para beneficio común de la asociación y para que pueda ser financieramente sostenible a largo plazo. Por ello se hace énfasis en la rentabilidad de las empresas lo cual es necesario que las mismas busquen diferentes y nuevas formas de inversión, con el fin de que puedan cubrir gastos, deudas y otras obligaciones.

Se realice un diagnóstico anual, que permita conocer la relación, entre la liquidez que representa la sostenibilidad financiera de las asociaciones y los resultados obtenidos por los indicadores financieros, por medio de un análisis de asociación, además que se agreguen otras variables adicionales, que permitan verificar la influencia de uno o varios factores para la obtención de resultados, puesto que la estadística descriptiva, acompañada del análisis del coeficiente de correlación pueden ayudar a la permanencia de este sector.

Que los socios de estas organizaciones efectúen la implementación del cuadro de mando integral propuesto, además que se pueda realizar un seguimiento, medición y control de las estrategias propuestas en el planeamiento financiero para asegurar el cumplimiento de los objetivos estratégicos propuestos esperados, con el objeto de mejorar en términos de sostenibilidad financiera.

10. Bibliografía

- Abraham, A. (2003). Financial Sustainability And Accountability: A Model For Nonprofit Organisations. *AFAANZ*, 6(8), 26. <https://bit.ly/3OPEtay>
- Andrade, R., Yaguache, J., Moreno, L., Ocampo, S., y Jiménez, N. (2017). Economía Popular y Solidaria en el Cantón Loja. Evaluación multicriterio. *SurAcademia*, 1(7), 65-76. <https://bit.ly/3OaeDgT>
- Asociación de Bancos del Ecuador. (2020). ASOBANCA. Alivios financieros para más de dos millones de ecuatorianos: <https://bit.ly/3cENziJ>
- Banco Central del Ecuador. (2020). La Economía ecuatoriana decreció. <https://bit.ly/3z40NGQ>
- Blanco, R., Mayordomo, S., Menéndez, Á., y Mulino, M. (2021). Impact of the COVID-19 crisis on Spanish firms' financial vulnerability. *BANCO DE ESPAÑA*, 1-39. <https://bit.ly/3UPhsa4>
- Bowman, W. (2011). Financial Capacity and Sustainability of Ordinary Nonprofits. *International Journal of Voluntary and Nonprofit Organisations*, 22(1), 48. <https://doi.org/https://doi.org/10.1002/nml.20039>
- Cáceres, V. (2012). Cuadro de mando integral y su aplicación en una empresa Rubroplástico: ITAM-PLAS. *bdigital*. <https://bit.ly/3OLUHlo>
- Chaves, R., y Monzón, J. (2012). Beyond the crisis: the social economy, prop of a new model of sustainable economic development. *Service Business*, 6, 5–26. <https://doi.org/https://doi.org/10.1007/s11628-011-0125-7>
- Chaves, R., y Monzón, J. (2016). Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea. (BELGIQUE/BELGIË, Ed.) *Comité Económico y Social Europeo*(37), 7-33. <https://doi.org/10.2864/168936>
- Christiaens, J. (2015). Financial health affecting the timeliness of Non-Profit Organisations' reporting. *UNIVERSITEIT GENT*. <https://bit.ly/3VZLdpt>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (11 de Marzo de 2021). CEPAL. La pandemia provoca aumento en los niveles de endeudamiento de los países de la región y pone en peligro la reconstrucción sostenible y con igualdad: <https://bit.ly/3oqw1mq>
- Consortio para el Desarrollo Sostenible de la Ecorregión Andina, CONDESAN. (01 de mayo de 2022). Sostenibilidad Financiera. <https://bit.ly/3l6l9Yp>
- Cruz, J., Díaz, M., y Armada, F. (2016). La economía popular y solidaria: un estudio exploratorio del sistema en Ecuador con enfoque de control y fiscalización. *Cofin Habana*, 11(2), 55-75. <https://bit.ly/3x8JXH2>
- Ćurić, P., Popović, S., y Popović, S. (2021). Endeudamiento del sector real en función del desarrollo económico de la república de srpska. *Acta Económica*, 19(35), 161–177. <https://doi.org/https://doi.org/10.7251/ACE2135161C>

- Defourny, J., y Nyssens, M. (2017). *Économie sociale et solidaire* (primera ed.). (Paris, Ed.) Boeck Superior. <https://bit.ly/3znJemZ>
- Filene, H. (2011). *Credit Union Financial Sustainability*. A Colloquium at Havard University. <https://bit.ly/3LNRqjP>
- García, G., y Frantzeskaki, M. (2017). La economía social y solidaria en Grecia. Marco jurídico, entidades y principales características. *Estudios Cooperativos*(125), 49-88. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.5209/REVE.58135>
- García, I. (2019). El reconocimiento legal de la economía social en Europa. Alcance y consecuencias. *Cooperativismo y Desarrollo*, 27(1), 1-31. <https://doi.org/https://doi.org/10.16925/2382-4220.2019.01.06>
- García, I., y Jegers, M. (2017). Capital Structure of Nongovernmental Development Organizations: First Cross-Country Evidence. *Non-profit Management and Leadership*, 28(2), 1-194. <https://doi.org/https://doi.org/10.1002/nml.21275>
- García, J., Restrepo, S., y Castañeda, F. (2018). Indicadores Financieros y su eficiencia en la explicación de la generación de valor en el sector Cooperativo. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 26(2), 129-144. <https://doi.org/https://doi.org/10.18359/rfce.3859>
- Guerra, P. (2006). La economía solidaria en Latinoamérica. *Revista Umbrales*(110), 67-76. <https://bit.ly/3HeE4v8>
- Hamid, F. (2012). *Essays on Liquidity Risk and Banking Fragility, Dynamic Depositor Discipline and Information*. University of Exeter. <https://bit.ly/3YnFyeT>
- Hernández, R. (2014). Metodología de la investigación. En R. S. Hernández, *Metodología de la investigación* (Sexta ed., pág. 304). McGRAW-HILL. <https://bit.ly/2JLPtUM>
- Hiez, D. (2010). Compte rendu de [Politique de l'association, Jean-Louis Laville. *Le Seuil*, coll. « Économie humaine », janvier 2010. *Revue internationale de l'économie sociale*(316). [https://doi.org/ https://doi.org/10.7202/1020899ar](https://doi.org/https://doi.org/10.7202/1020899ar)
- Hung, C.-k., y Ong, P. (2012). Sustainability of Asian American Nonprofit Organizations in U.S. Metropolitan Areas. *SAGE*, 41(6), 1139-1143. <https://doi.org/https://doi.org/10.1177/0899764012438966>
- Ibarra, V., y Chavéz, J. (2020). Análisis de las necesidades de las Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria de la Zona 1. *Sathiri*, 15(1), 36-49. <https://doi.org/https://doi.org/10.32645/13906925.929>
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). (2018). *Bases de la organización asociativa*. San José, Vázquez de Coronado, San Isidro: IICA. <https://bit.ly/3zsTZEt>
- Jácome, N. (2016). La ley orgánica de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario y la sostenibilidad de las cooperativas de ahorro y crédito del

- segmento 4 del cantón Ambato". Universidad Técnica de Ambato, Contabilidad y Auditoría . <https://bit.ly/3mCysS2>
- Jaimes, R. (2021). Sostenibilidad financiera para las empresas del sector panificador de Pamplona, norte de Santander, Colombia. *Dictamen Libre*, 33-57. <https://doi.org/https://doi.org/10.18041/2619-4244/dl.28.7291>
- Jubeto, Y., Guridi, L., y Villa, M. (2014). Diálogos sobre Economía Social y Solidaria en Ecuador. *Hegoa*. <https://bit.ly/3OrpcMH>
- Kalender, Z., y Vayvay, Ö. (2016). The Fifth Pillar of the Balanced Scorecard: Sustainability. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 235, 76-83. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.11.027>
- Keating, E. K., Fischer, M., Gordon, T. P., y Greenlee, J. S. (2005). Assessing Financial Vulnerability in the Nonprofit Sector. *Faculty Research Working Papers Series*, 1-41. <https://doi.org/https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.647662>
- Landívar, I. (2018). Análisis sobre la sostenibilidad del proceso asociativo en la Asociación Kallari. Tesis Maestría, Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, Napo-Ecuador. <https://bit.ly/3KDsQR4>
- Ley orgánica de Economía Popular y Solidaria. (2018, Art. 283). Ley orgánica de Economía Popular y Solidaria. Ley, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. <https://bit.ly/3GRXKot>
- Ley orgánica de Economía Popular y Solidaria, LOEPS. (2018). LOEPS. Ley. <https://bit.ly/3GRXKot>
- Mazanec, J., y Bartosova, V. (2021). Prediction Model as Sustainability Tool for Assessing Financial Status of Non-Profit Organizations in the Slovak Republic. *sustainability*, 13(17), 14-22. <https://doi.org/https://doi.org/10.3390/su13179721>
- Meglio, R. (2010). "Economía social y solidaria: construyendo un entendimiento común". 1, 1-100. <https://bit.ly/3zzb2Vh>
- Michalski1, G., Blendinger, G., Rozsa, Z., Emerych, A., Svidronova, M., Buleca, J., y Bulsara, H. (2018). Can We Determine Debt To Equity Levels In Non-Profit Organisations? Answer Based On Polish Case. *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 29(5), 526-535. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.5755/j01.ee.29.5.19666>
- Ministerio Coordinador de Desarrollo Social. (2015). Fortalecimiento del sector Financiero Popular y Solidario en Ecuador: Una puerta de acceso a los servicios Financieros inclusivos. Quito- Ecuador. <https://bit.ly/3y4wErP>
- Montero, S., y Gómez, N. (2020). Asociatividad, liderazgo inclusivo y desarrollo económico local. *El Grupo de Artesanos Independientes de Mompox*. *EBSCO*, 30(1), 9. <https://doi.org/10.15446/bitacora.v30n1.62160>

- Monzón, J., y Montagud, M. (2017). Empresas sociales, empresas sociales, y economía social. *Revista Española del Tercer Sector*(35), 19-214. <https://bit.ly/3O8szrt>
- Murillo, C., y Beltran, V. (2015). Análisis de Sostenibilidad Financiera de la empresa COTECMAR. Tesis, Univesidad de Cartagena , Cartagena. <https://bit.ly/3Q2mpug>
- Namorado, R. (2017). O que é a economia social? (Vol. 1). (C. d. Social, Ed.) Portugal: Economia Social em Textos. <https://bit.ly/3QiCkFm>
- Núñez, L., Aguirre, W., y Arévalo, M. (2019). La economía popular y solidaria en el desarrollo territorial. Análisis de las organizaciones del sector no financiero en la provincia de los Rios-Ecuador. *Revista de la Facultad de Cultura Física de la Universidad de Granma*, 16(53), 1-18. <https://bit.ly/3vO9Euu>
- Pirson, M. (2010). Social entrepreneurship: A model for sustainable value creation. *Electronic Journal*, 3(1), 259-274. [https://doi.org/https://doi.org/10.1108/S1475-9152\(2010\)0000003018](https://doi.org/https://doi.org/10.1108/S1475-9152(2010)0000003018)
- Ramos, F., Rodríguez, L., Castro, R., y Ortiz, M. (2016). Sustentabilidad en el Cuadro de Mando Integral: estudio de caso en una empresa productiva chilena. *Ciencia administrativa*(1), 7-9. <https://bit.ly/3BMT4zZ>
- Rivera, M., y Lemaître, A. (2016). Economía solidaria en el Ecuador: institucionalización y tipos de organizaciones. *Ciências Sociais Unisinos*, 52(3), 282-298. <https://doi.org/10.4013/csu.2016.52.3.01>
- Ruano, A., y Manso, J. (2019). The Development of Legislation on the SocialEconomy in Continental Western Europe. 8(154), 3-14. <https://doi.org/doi:10.3390/resources8030154>
- Ruiz, J., y Espinosa, C. (15 de Septiembre de 2016). Análisis de la Economía Popular y Solidaria y su experiencias en el sector no financiero asociativo de la provinvia de Pichincha 2011-2015. Tesis, Universidad Central del Ecuador, Facultad de Ciencias Económicas , Pichincha. <https://bit.ly/3mHOo5D>
- Santacruz, B., Espinosa, H., y Muñoz, M. (2020). Análisis de sostenibilidad de modelos asociativos agropecuarios en Antioquia. *Acta Agronómica*, 69(4), 266-274. <https://doi.org/https://doi.org/10.15446/acag.v69n4.86568>
- Serrano, L. (2019). Economía Popular y Solidaria: Base para el Desarrollo Asociativo y Buen Vivir. *Espacios*, 40(4), 25. <https://bit.ly/3auQKIk>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros . (2021). SUPERCIAS. Tabla de indicadores financieros: <https://bit.ly/3omO6BW>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2021). Efectos del covid-19 en el sector agroindustrial. Estudio sectorial, SUPERCIAS. <https://bit.ly/3B7y5rb>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2022). Caracterización del Sector. Superintendencia de Economía Popular y Solidaria: <https://bit.ly/3LA0Grl>

- Superintendencia de Economía Popular y Solidario – Dirección Nacional de Gestión de Información . (2022). Banca, seguros y estadísticas. SEPS. <https://bit.ly/3kxvFbY>
- Syalom. (2015). Design of a Balanced Scorecard on Nonprofit Organizations (Study on Yayasan Pembinaan dan Kesembuhan Batin Malang). *Journal of Business and Management*, 17(12), 11-12. <https://bit.ly/3Pxx0eq>
- Telles, L., Servós, C., & Bittencourt, J. (2020). Las perspectivas Latinoamericana y Europea de la Economía Solidaria. *Revista de Estudios Cooperativos*(134), 1-10. <https://doi.org/https://dx.doi.org/10.5209/REVE.69171>
- Torres, H., & Sanchez, G. (2019). Prácticas de sostenibilidad financiera en las organizaciones no lucrativas. Tesis, Universidad Cooperativa de Colombia, Ibagué-Tolima. <https://bit.ly/3mPQQHj>
- Trussel, J., & Greenlee, J. (2004). A Financial Risk Rating System for Nonprofit Organizations. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*., 46(3). [https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1016/S0884-0741\(04\)11005-7](https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1016/S0884-0741(04)11005-7)
- Valaskova, K., Kliestik, T., & Kovacova, M. (2018). Management of financial risks in Slovak enterprises using regression analysis. *Oeconomia Copernicana*, 9(1), 105-121. <https://doi.org/https://doi.org/10.24136/oc.2018.006>
- Zucker, R. A. (2009). "Sector Asociativo y Economía Solidaria: Una mirada desde una red comunicativa propia". Tesis, Universidad de Chile, Departamento de Sociología . <https://bit.ly/3txsq9j>

11. Anexos

1.1 Anexo 1 Promedio del sector asociativo

Tabla 6

Promedio de los principales indicadores financieros del sector asociativo de la Economía Popular y Solidaria por año

Indicadores	Años						Promedio
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
Liquidez	140.62%	241.94%	393.73%	223.74%	180.45%	158.90%	223.23%
Solidez	241.76%	359.49%	391.78%	308.14%	253.08%	217.60%	295.31%
Apalancamiento externo	41.36%	27.82%	25.52%	32.45%	39.51%	45.96%	35.44%
Endeudamiento patrimonial	70.54%	38.54%	34.27%	48.05%	65.32%	85.04%	56.96%
Apalancamiento interno	58.64%	72.18%	74.48%	67.55%	60.49%	54.04%	64.56%
Rentabilidad sobre ventas	15.63%	8.51%	4.62%	9.29%	5.20%	6.09%	8.23%
ROA	14.36%	13.89%	7.23%	20.85%	16.42%	18.37%	15.19%
ROE	24.48%	19.25%	9.71%	30.87%	27.14%	33.98%	24.24%

1.2 Anexo 2 Base de datos

Tabla 7

Base de datos del sector asociativo Loja

SECTOR ASOCIATIVO						
Cuenta	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Activo	\$ 3.245.644,12	\$ 3.402.722,14	\$ 4.258.529,54	\$ 4.216.206,35	\$ 3.606.930,34	\$ 3.046.643,34
Activo Corriente	\$ 1.150.102,78	\$ 1.292.395,35	\$ 1.592.748,46	\$ 1.648.569,22	\$ 2.006.776,98	\$ 1.668.538,59
Pasivo	\$ 1.342.480,25	\$ 946.543,09	\$ 1.086.975,31	\$ 1.368.293,15	\$ 1.425.190,07	\$ 1.400.134,16
Pasivo Corriente	\$ 817.886,69	\$ 534.179,55	\$ 404.524,04	\$ 736.820,35	\$ 1.112.089,16	\$ 1.050.027,64
Patrimonio	\$ 1.903.163,87	\$ 2.456.179,05	\$ 3.171.554,23	\$ 2.847.913,20	\$ 2.181.740,27	\$ 1.646.509,18
Ingresos	\$ 2.980.401,10	\$ 5.554.097,95	\$ 6.657.217,50	\$ 9.463.742,26	\$ 11.382.661,23	\$ 9.190.116,62
Gastos	\$ 2.514.458,19	\$ 5.081.392,51	\$ 6.349.357,69	\$ 8.583.277,47	\$ 10.790.536,52	\$ 8.630.584,53
Utilidad	\$ 465.942,91	\$ 472.705,44	\$ 307.859,81	\$ 879.244,10	\$ 592.124,71	\$ 559.532,09

1.3 Anexo 3 Análisis horizontal

Tabla 8

Análisis horizontal del sector asociativo

Cuenta	ABSOLUTA		ABSOLUTA		ABSOLUTA		ABSOLUTA		ABSOLUTA	
	2016-2015	%	2017-2016	%	2018-2017	%	2019-2018	%	2020-2019	%
Activo	\$ 157.078,02	5%	\$ 855.807,40	25%	\$ -42.323,19	-1%	\$ -609.276,01	-14%	\$ -560.287,00	-16%
Activo Corriente	\$ 142.292,57	12%	\$ 300.353,11	23%	\$ 55.820,76	4%	\$ 358.207,76	22%	\$ -338.238,39	-17%
Pasivo	\$ -395.937,16	-29%	\$ 140.432,22	15%	\$ 281.317,84	26%	\$ 56.896,92	4%	\$ -25.055,91	-2%
Pasivo Corriente	\$ -283.707,14	-35%	\$ -129.655,51	-24%	\$ 332.296,31	82%	\$ 375.268,81	51%	\$ -62.061,52	-6%
Patrimonio	\$ 553.015,18	29%	\$ 715.375,18	29%	\$ -323.641,03	-10%	\$ -666.172,93	-23%	\$ -535.231,09	-25%
Ingresos	\$ 2.573.696,85	86%	\$ 1.103.119,55	20%	\$ 2.806.524,76	42%	\$ 1.918.918,97	20%	\$ -2.192.544,61	-19%
Gastos	\$ 2.566.934,32	102%	\$ 1.267.965,18	25%	\$ 2.233.919,78	35%	\$ 2.207.259,05	26%	\$ -2.159.951,99	-20%
Utilidad	\$ 6.762,53	1%	\$ -164.845,63	-35%	\$ 571.384,29	186%	\$ -287.119,39	-33%	\$ -32.592,62	-6%

1.4 Anexo 4 Coeficiente de determinación

Tabla 9

Coeficiente de determinación

Modelo 1: MCO, usando las observaciones 1-36			
Variable dependiente: I_liquidez			
Indicador	R-cuadrado	Valor p	Correlación Pearson
I_apalancamiento externo	0,65	1,4867e-9	-0,806115
I_solidez	0,64	1,4867e-9	0,806115
I_apalancamiento interno	0,25	0,001418	0,503190
I-endeudamiento patrimonial	0,50	0,000002	-0,711766
I_rentabilidad sobre ventas	0,04	0,135943	0,215003
I_rentabilidad sobre activos	0,01	0,253195	0,131003
I_rentabilidad sobre patrimonio	0,0003	0,439396	-0,030190

1.5 Anexo 5 Matriz de comparación por pares

Tabla 10

Matriz de comparación por pares criterios por objetivo estratégico

	Criterios	1	2	3	4	Total, fila	Peso criterio Total/suma
1	Aumentar el retorno sobre los activos y patrimonio; a través de un control eficiente de los gastos, para la mejora de la gestión y desarrollo sostenible de las asociaciones en los próximos 5 años	-	4	4	2	10	28%
2	Generar una propuesta de valor añadido enmarcada en la calidad para entregar a los socios por medio de los servicios y productos que ofrece las asociaciones, para satisfacer necesidades económicas-financieras y lograr su fidelidad en los próximos 5 años	2	-	2	1	5	14%
3	Establecer mecanismos de coordinación, control y rendición de cuentas	2	4	-	2	8	22%
4	Maximizar las capacidades del talento humano para el desarrollo de competencias estratégicas, a través de una capacitación continua al mejor nivel del sector, que aporten a la organización y que los socios se mantengan motivados dentro de las asociaciones durante los siguientes años	4	5	4	-	13	36%
Suma total fila						36	100%

Tabla 11

Matriz de comparación por pares criterios por iniciativa de cada perspectiva del Cuadro de Mando Integral

Finanzas						
	Criterios	a	b	c	Total, fila	Peso criterio Total/suma
a	Incrementar el rendimiento sobre los activos	-	4	4	8	40%
b	Reducir los gastos de operación	2	-	2	4	20%
c	Incrementar el rendimiento sobre patrimonio	4	4	-	8	40%
Suma total fila					20	100%
Socios						
	Criterios	a	b	c	Total, fila	Peso criterio Total/suma
a	Elevar el nivel de satisfacción del socio	-	4	3	7	33%
b	Incrementar en un 20% el número de los socios de las asociaciones	3	-	3	6	29%
c	Fortalecer los niveles de solidez y solvencia	4	4	-	8	38%
Suma total fila					21	100%
Procesos internos						
	Criterios	a	b	c	Total fila	Peso criterio Total/suma

a	Implementar un plan relaciones interinstitucionales	-	3	3	6	30%
b	Controlar Imagen institucional	2	-	3	5	25%
c	Mejorar la infraestructura	5	4	-	9	45%
Suma total fila					20	100%

Aprendizaje y crecimiento

	Crterios	a	b	Total, fila	Peso criterio Total/suma
a	Invertir en infraestructura física necesaria para hacer eficaz la entrega del servicio	-	5	5	56%
b	Mejorar los niveles de satisfacción de clientes internos	4	-	4	44%
Suma total fila				9	100%

Tabla 12

Matriz ponderada

	Resultado esperado	a	b	c	Total
1	Aumentar el retorno sobre los activos y patrimonio; a través de un control eficiente de los gastos, para la mejora de la gestión y desarrollo sostenible de las asociaciones en los próximos 5 años	11%	6%	11%	28%
2	Generar una propuesta de valor añadido enmarcada en la calidad para entregar a los socios por medio de los servicios y productos que ofrece las asociaciones, para satisfacer necesidades económicas-financieras y lograr su fidelidad en los próximos 5 años	5%	4%	5%	14%
3	Establecer mecanismos de coordinación, control y rendición de cuentas	7%	6%	10%	22%
4	Maximizar las capacidades del talento humano para el desarrollo de competencias estratégicas, a través de una capacitación continua al mejor nivel del sector, que aporten a la organización y que los socios se mantengan motivados dentro de las asociaciones durante los siguientes años	20%	16%	-	36%

1.6 **Anexo 6** Certificado de traducción del resumen

CERTIFICADO DE TRADUCCIÓN

La Srta. Mgs. Shirley Carmita Cabrera Díaz, titular de la cedula de identidad 1103380380, graduada en Ciencias de la Educación especialidad Ingles

CERTIFICA:

Que el texto traducido al idioma Ingles que compone el resumen del trabajo de Titulación denominado: **"La Sostenibilidad Financiera de la Economía Popular y Solidaria medida desde los indicadores económicos del sector asociativo/ The Financial Sustainability of the Popular and Solidarity Economy measured from the economic indicators of the associative sector"** correspondiente a la Srta. Lisette Marian Campoverde Izquierdo, con número de cedula 1105416299 fue realizado y verificado bajo mi supervisión.

Eso es todo cuanto puedo indicar en honor a la verdad, facultando al interesado hacer uso del presente documento para los fines que crea pertinente.

Constancia que expido a solicitud de la parte interesada, a los 15 días del mes de diciembre del 2022.

Atentamente



Mgs. Shirley Carmita Cabrera Díaz

C.I: 1103380380

Telf.: 0991727647