



1859



Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja
Unidad de Educación a Distancia
Maestría en Agronegocios Sostenibles

**Diseño de un plan financiero para incrementar la rentabilidad de la Biotienda Randi
de Zapotillo en la provincia de Loja**

Trabajo de Titulación previo a la
obtención del título de Magister
en Agronegocios Sostenibles

AUTORA:

Janeth Jazmin Jiménez Sánchez

DIRECTORA:

Ing. Jimena Elizabeth Benítez Chiriboga Mg. Sc.

Loja - Ecuador

2024

Certificación

Loja, 22 de diciembre de 2023

Ing. Jimena Elizabeth Benítez Chiriboga Mg. Sc.

DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

CERTIFICO:

Que he revisado y orientado todo el proceso de elaboración del Trabajo de Titulación denominado: **“Diseño de un plan financiero para incrementar la rentabilidad de la Biotienda Randi de Zapotillo en la provincia de Loja”**, previo a la obtención del título de Magíster en Agronegocios Sostenibles, de la autoría de la estudiante **Janeth Jazmín Jiménez Sánchez**, con cédula de identidad Nro. 0750102212, 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.

Firma:

Ing. Jimena Elizabeth Benítez Chiriboga Mg. Sc.

DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Autoría

Yo, **Janeth Jazmín Jiménez Sánchez**, declaro ser autora del presente Trabajo de Titulación y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido de este. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi Trabajo de Titulación en el Repositorio Institucional y Biblioteca Virtual.

Firma:

Cédula de Identidad: 0750102212

Fecha: 18 de enero de 2024

Correo electrónico: Janeth.j.jimenez@unl.edu.ec

Celular: 0998859235

Carta de autorización por parte de la autora, para consulta, reproducción parcial o total y/o publicación electrónica del texto completo.

Yo, **Janeth Jazmín Jiménez Sánchez**, declaro ser autora del Trabajo de Titulación denominado: **“Diseño de un plan financiero para incrementar la rentabilidad de la Biotienda Randi de Zapotillo en la provincia de Loja”** como requisito para optar el título de Magister en Agronegocios, 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 Titulación que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, suscribo, en la ciudad de Loja, a los dieciocho días del mes de enero del año dos mil veinticuatro.

Firma:

Autora: Janeth Jazmín Jiménez Sánchez

Cédula de Identidad: 0750102212

Correo electrónico: Janeth.j.jimenez@unl.edu.ec

Teléfono: 0998859235

DATOS COMPLEMENTARIOS:

Directora del Trabajo Titulación: Ing. Jimena Elizabeth Benítez Chiriboga Mg. Sc.

Dedicatoria

El fruto de mi esfuerzo va dedicado a mi familia, en especial a mi esposo Ing. Leonardo Quintanilla S. porque ha sido mi apoyo diario, confía en mi capacidad y me motiva a ser cada día mejor profesional.

Janeth Jazmín Jiménez Sánchez

Agradecimiento

Mi gratitud eterna a Dios quien me regala el milagro de la vida y el don de la sabiduría para cumplir mis metas.

Agradezco a la Universidad Nacional de Loja por la oportunidad brindada para ampliar mi formación académica.

Gracias a la excelente profesional que me acompañó durante esta investigación en calidad de directora de Tesis, sus orientaciones han indispensable para el desarrollo de este trabajo.

Agradezco a toda mi familia por ser mi inspiración en todo momento, y por confiar en mi capacidad.

Janeth Jazmín Jiménez Sánchez

Índice de contenidos

| | |
|--|-----|
| Portada | i |
| Certificación | ii |
| Autoría | iii |
| Carta de autorización | iv |
| Dedicatoria | v |
| Agradecimiento | vi |
| Índice de contenidos | vii |
| Índice de tablas | ix |
| Índice de figuras | ix |
| Índice de anexos | ix |
| 1. Título | 1 |
| 2. Resumen | 2 |
| Abstract | 3 |
| 3. Introducción | 4 |
| 4. Marco teórico | 6 |
| 4.1. Marco referencial | 6 |
| 4.2. Fundamentación teórica - científica | 7 |
| 4.3. Marco conceptual | 23 |
| 5. Metodología | 25 |
| 5.1. Área de estudio | 25 |
| 5.2. Procedimiento | 25 |
| 5.3. Procesamiento y análisis de datos | 27 |
| 6. Resultados | 28 |
| 6.1. Aspectos generales de la empresa | 28 |
| 6.1. Plan financiero | 28 |
| 6.2.1. <i>Formulación de Misión y Visión</i> | 36 |
| 6.3. Plan de acción | 37 |

| | |
|---|-----------|
| 6.4. Estados financieros | 39 |
| 6.4.1. <i>Análisis horizontal</i> | 39 |
| 6.5. Ratios financieras | 42 |
| 6.5.1. <i>Índice de liquidez</i> | 42 |
| 6.5.2. <i>Índice de endeudamiento</i> | 43 |
| 6.5.3. <i>Índice de solvencia</i> | 43 |
| 6.6. Estados financieros proforma | 44 |
| 6.6. Verificación de la idea a defender..... | 46 |
| 7. Discusión | 48 |
| 7.1. Evaluación financiera..... | 48 |
| 7.1.1. <i>Valor actual neto (VAN)</i> | 48 |
| 7.1.2. <i>Tasa interna de retorno (TIR)</i> | 48 |
| 7.1.3. <i>Relación beneficio costo</i> | 49 |
| 8. Conclusiones | 51 |
| 9. Recomendaciones | 53 |
| 10. Bibliografía | 54 |
| 11. Anexos | 60 |

Índice de tablas

| | |
|--|-----------|
| Tabla 1. Análisis de entorno | 28 |
| Tabla 2. Diagnóstico estratégico | 31 |
| Tabla 3. Matriz de diagnóstico..... | 32 |
| Tabla 4. Matriz de priorización de fortalezas | 33 |
| Tabla 5. Matriz de priorización de oportunidades | 34 |
| Tabla 6. Matriz FODA | 36 |
| Tabla 7. Misión..... | 37 |
| Tabla 8. Visión | 37 |
| Tabla 9. Presupuesto estrategia de publicidad | 37 |
| Tabla 10. Análisis horizontal del Balance General | 39 |
| Tabla 11. Índice de liquidez..... | 42 |
| Tabla 12. Índice de endeudamiento | 43 |
| Tabla 13. Índices de solvencia | 43 |
| Tabla 14. Balance general proyectado 2023 | 44 |
| Tabla 15. Balance de resultados proyectado 2023..... | 45 |
| Tabla 16. Prueba ácida proyectada | 46 |

Índice de figuras

| | |
|---|-----------|
| Figura 1. Ubicación de la Biotienda Randi..... | 25 |
| Figura 2. Análisis horizontal del Activo | 40 |
| Figura 3. Total Activo | 40 |
| Figura 4. Análisis horizontal del Pasivo | 41 |
| Figura 5. Patrimonio | 42 |
| Figura 6. Prueba ácida | 47 |

Índice de anexos

| | |
|---|-----------|
| Anexo 1. Certificación de la traducción..... | 60 |
|---|-----------|

1. Título

Diseño de un plan financiero para incrementar la rentabilidad de la biotienda Randi de Zapotillo en la provincia de Loja.

2. Resumen

El contenido del presente trabajo de investigación está relacionado con el tema: Diseño de un plan financiero para incrementar la rentabilidad de la biotienda Randi de Zapotillo en la provincia de Loja; para el estudio de las dos variables se empleó un enfoque mixto, con un diseño no experimental. Se emplearon el método analítico, descriptivo, sintético. En lo que respecta a la obtención de la información se empleó la técnica documental, la información fue proporcionada a partir de los registros manejados por la Biotienda Randi, que sirvieron para elaborar los estados financieros para su posterior análisis y sobre ellos se aplicaron las fórmulas de los indicadores financieros que permitió luego establecer una planificación financiera para mejorar la rentabilidad empresarial. Una vez obtenidos los datos se pudo concluir que, en el ambiente interno la Biotienda Randi no cuenta con una cultura organizacional que le permita incrementar sus ventas y posicionarse en la región sur del Ecuador; no disponen de una gestión por procesos, mejoramiento continuo, no cuenta con estados financieros y para el diagnóstico financiero fue necesario diseñarlo en base a los reportes mensuales que mantienen como única información. No existe planificación presupuestaria; no se gestiona el manejo de talento humano, tecnológico y marketing.

Palabras claves: planificación; financiera; rentabilidad; empresa.

Abstract

The content of this research work is related to the topic: Design of a financial plan to increase the profitability of the Randi de Zapotillo biostore in the province of Loja; To study the two variables, a mixed approach was used, with a non-experimental design. The analytical, descriptive, and synthetic methods were used. With regard to obtaining the information, the documentary technique was used, the information was provided from the records managed by the Biotienda Randi, which served to prepare the financial statements for subsequent analysis and to them the formulas of the financial indicators that later allowed financial planning to be established to improve business profitability. Once the data was obtained, it was possible to conclude that, in the internal environment, the Randi Biostore does not have an organizational culture that allows it to increase its sales and position itself in the southern region of Ecuador; They do not have process management, continuous improvement, they do not have financial statements and for the financial diagnosis it was necessary to design it based on the monthly reports that they maintain as the only information. There is no budget planning; The management of human, technological and marketing talent is not managed.

Keywords: planning; financial; cost effectiveness; company.

3. Introducción

La planificación financiera es un instrumento importante dentro de una buena administración empresarial porque permite gestionar en forma adecuada los recursos financieros, para lo cual se necesita definir objetivos y estrategias que permitan un mejor control y cumplimiento.

Varios son los estudios desarrollados entorno a la planificación financieras de las empresas. En la investigación de Orellana (2022) cuyo objetivo es diseñar un plan estratégico, para lo cual se realizó un estudio analítico e inductivo, se recolectó información a través de una encuesta; se contó con el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados de los años 2018-2019. Dentro del plan, se inició con un diagnóstico a través del FODA, también se intentó realizar un diagnóstico financiero pero la empresa no tuvo mayor información. Los resultados demuestran que la empresa tiene una rentabilidad baja, necesita mejorar la rotación de su inventario, así como la negociación con sus proveedores y necesita incrementar su utilidad reduciendo sus gastos.

Bajo este contexto, se ha desarrolla el tema *Diseño de un plan financiero para incrementar la rentabilidad de la biotienda Randi de Zapotillo en la provincia de Loja*, para lo cual se realiza el análisis de la información con la que cuentan los emprendimientos.

Es importante mencionar, que al momento de realizar una planificación financiera es porque se piensa en crecer y desarrollar como empresa, se pueden predecir o anticipar a hechos que resulten desfavorables para la organización. Dicha planificación tiene que tomar en cuenta múltiples áreas de las finanzas, incluidas inversiones, impuestos, ahorros, jubilación, patrimonio, seguros y más.

Durante el desarrollo de la investigación se contó con el respaldo de los emprendedores quienes dieron información sobre sus artesanías; pero se presentó el inconveniente de que la Biotienda Randi no cuenta con estados financieros y se tuvo que elaborar dichos instrumentos para proceder al análisis correspondiente.

El presente informe está compuesto por el título, un resumen del contenido; la introducción del trabajo donde se da a conocer un breve contenido; luego en el marco teórico se analizaron varios artículos científicos con temas relacionados con las dos variables de investigación; se presenta la metodología con la cual se trabajó; la parte más importante está relacionada con los resultados y la discusión, en donde se realiza un análisis de la realidad de la biotienda Randi, a través de los cuales se presentan estrategias que permitirán mejorar la rentabilidad de los emprendimientos.

Se considera que es una investigación importante porque se aporta a la directiva de la biotienda Randi para que se posicionen con sus productos en toda la región Sur del

Ecuador. Además, los resultados del presente estudio sirven como medio de consulta para otros trabajos de investigación.

4. Marco teórico

4.1. Marco referencial

Varios estudios se han realizado sobre el tema: Diseño de un plan financiero para incrementar la rentabilidad de las empresas. Ordóñez et al. (2021) realizó una investigación cuyo objetivo es determinar la situación financiera, mediante el análisis de los estados financieros, a través de herramientas de planificación, para medir el grado de rentabilidad de la empresa Dekautopartes S.A de la Ciudad de Machala. El estudio tuvo enfoque mixto, se emplearon técnicas como entrevista, guía de observación e interpretación. Al término del estudio se llega a la conclusión que los activos de la empresa tienen un buen manejo si se realiza una planificación financiera.

Por su parte, Orellana (2022) en la investigación que tuvo como objetivo diseñar un plan estratégico, para lo cual se realizó un estudio analítico e inductivo, se recolectó información a través de una encuesta; se contó con el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados de los años 2018-2019. Dentro del plan, se inició con un diagnóstico a través del FODA, también se intentó realizar un diagnóstico financiero pero la empresa no tuvo mayor información. Se concluye que la empresa tiene una baja rentabilidad siendo necesario el incremento de las utilidades para ello se debe reducir los gastos.

Por su parte, Palomino (2021) realiza un estudio que tuvo como objetivo proponer un plan financiero como herramienta para incrementar la rentabilidad en la empresa JM Promotora Inmobiliaria S.A.C., Chiclayo – 2020; para recopilar información se aplicaron entrevistas al contador y gerente general. Los resultados demuestran que la empresa no cuenta con un plan financiero, lo que conlleva a un bajo rendimiento, disminución en las ventas.

Otra investigación importante es la realizada por Balcázar y Sullón (2022) cuyo objetivo fue proponer un plan financiero como herramienta para incrementar la rentabilidad en la empresa JM Promotora Inmobiliaria S.A.C., Chiclayo – 2020, para ello se empleó una investigación descriptiva – propositiva, los datos fueron recopilados mediante una entrevista al contador y gerente general. Según los resultados, JM Promotora Inmobiliaria S.A.S." no estaba logrando una rentabilidad del 4,33% con relación a las ventas totales. La empresa no contaba con un plan contable, pero de implementarse la propuesta, se obtendría mejorar la rentabilidad para 2020.

4.2. Fundamentación teórica - científica

Estudio financiero

a. Inversiones y financiamiento

- Inversiones

Invertir es el proceso de comprar activos que conforme pasa el tiempo van aumentando de valor lo que genera rendimiento en forma de pagos de ingresos o ganancias de capital (BBVA, 2023). En el mismo sentido, Mosquera (2020) señala que “invertir es la compra de valores, bienes raíces y otros artículos de valor con el fin de obtener ganancias de capital o ingresos” (párr. 1).

Comprender la definición de inversión es fundamental, ya que a veces puede resultar difícil elegir los instrumentos adecuados para alcanzar sus objetivos financieros. Conocer el significado de la inversión en una situación financiera particular permitirá tomar las decisiones correctas.

La inversión puede generar ingresos de dos maneras. Primero, si se invierte en un activo vendible, se obtienen ingresos a modo de ganancias. En segundo lugar, si la inversión se realiza en un plan que genere rendimiento, se obtendrá ingresos mediante la acumulación de ganancias. En este sentido, las inversiones consisten en poner ahorros en activos u objetos que valgan más que su valor inicial o aquellos que ayudarán a producir ingresos con el tiempo.

En resumen, una inversión es esencialmente un activo que se crea con la intención de permitir que el dinero crezca y puede darse en el ámbito empresarial, así como también personal. El sentido es, que la riqueza creada puede utilizarse para diversos objetivos como cubrir la escasez de ingresos o cumplir determinadas obligaciones específicas.

Inversiones en Activos Fijos

Los activos fijos representan aquellos activos e inversiones que la empresa posee y utiliza a largo plazo para promover el negocio (Loyola et al., 2020). Se puede invertir en las tres categorías de activos fijos: activos tangibles como terrenos, edificios, maquinaria, vehículos, equipos de oficina y computadoras; activos intangibles como la plusvalía o las regalías; inversiones a largo plazo, como acciones de otra empresa (Chakravarti, 2022).

Según Cayero (2021) al momento de invertir en activos fijos se tiene que tomar en cuenta varios aspectos: que los activos en los cuales se invierte tenga una vida útil que supere a un año; que sea necesarios para la empresa; investigar y comparar precios para determinar

el más conveniente; evaluar las fuentes de financiamiento, mismas que deben ser convenientes para la empresa; tomar en cuenta si existen costos adicionales a la inversión; tomar en cuenta el periodo de depreciación del activo fijo y el porcentaje de depreciación (10% anual). En el caso del equipo de cómputo tienen una depreciación de 33.33% anual y los vehículos van disminuyendo en un 20% por año.

La depreciación y obsolescencia. - Se refiere que, al darle uso a los activos, estos van teniendo un desgaste o pierden la vida útil, por lo tanto, tiene que ser reemplazado. Para calcular la depreciación se toma en cuenta el valor residual y el valor económico.

Inversión en Activos Diferidos

Los activos diferidos son intangibles, lo que significa que son gastos en los que incurre la organización para obtener ventajas económicas en el futuro. (Factoro, 2023).

Entonces, al hablar de inversión en activos diferidos quiere decir que los beneficios se los obtiene luego dentro de un periodo de tiempo determinado y pueden estar relacionados por ejemplo con pagos anticipados por renta, seguros prepagados, costos de producción diferidos; gastos de publicidad, amortización acumulada (Cayero, 2021).

Inversiones en Capital de Trabajo

Invertir en capital de trabajo significa invertir dinero en activos líquidos y corrientes (Amórtegui, 2019). Indudablemente, el capital de trabajo es importante para operar los activos fijos en forma eficiente. Al igual que la decisión de invertir en capital fijo, la decisión de invertir en capital de trabajo también es importante.

En la inversión en capital de trabajo, se mantiene parte del dinero en efectivo (Angulo y Berrío, 2019). También se invierte parte del dinero de la empresa en forma de inventario, deudores y valores a corto plazo. Es importante mencionar que, el valor de estas inversiones debe ser superior a los pasivos corrientes.

Así mismo, Agüero et al. (2021) señala que la inversión en capital de trabajo se refiere al cálculo del capital de trabajo necesario para las operaciones, excluyendo así la tesorería innecesaria que pueda tener la empresa. La inversión en capital de trabajo se calcula deduciendo el valor de los recursos fijos a las necesidades operativas fijas. Por lo tanto, si la inversión en capital de trabajo es positiva, significa que los pasivos operativos (no financieros) no son suficientes para satisfacer las necesidades operativas de efectivo de la empresa. En tales situaciones, la empresa puede recurrir a la financiación a corto plazo o a la financiación permanente.

Las inversiones en capital de trabajo sirven a objetivos operativos, es decir, a las actividades diarias de la empresa. Por lo tanto, el alcance de una inversión de capital fijo se extiende a varios años de anticipación, mientras que el de una inversión de capital de trabajo se limita a períodos contables o ejercicios fiscales específicos.

- **Financiamiento**

El financiamiento se refiere a los métodos y tipos de financiamiento que utiliza una empresa para sostener y hacer crecer sus operaciones. Se compone de deuda y capital social, que se utilizan para realizar inversiones de capital, realizar adquisiciones y, en general, respaldar el negocio (Erossa, 2020). Por lo tanto, se considera que la financiación es una herramienta poderosa que puede utilizarse para desbloquear el crecimiento y las oportunidades, ayudando a construir un futuro financiero seguro.

Así mismo, Pérez y Titelman (2018) señalan que la financiación es el proceso de proporcionar dinero para una compra, normalmente en forma de préstamo. Puede implicar pedir dinero prestado a un prestamista o inversor o proporcionar capital a cambio de una participación en la propiedad de una empresa o proyecto. También puede referirse al uso de deuda o capital para financiar una empresa.

El financiamiento funciona proporcionando a personas o empresas el capital necesario para invertir en proyectos, ampliar operaciones o cubrir gastos. El proceso de financiación suele implicar los siguientes pasos, según señala Mondragón (2017):

- Identificar la necesidad de financiación: el primer paso en la financiación es determinar por qué se necesita capital. Esto podría ser para iniciar un nuevo proyecto, comprar equipo o cubrir gastos operativos (Mondragón, 2017).
- Determinar la cantidad necesaria: el siguiente paso es determinar la cantidad de capital necesaria para alcanzar los objetivos financieros. Esto podría implicar estimar los costos asociados con el proyecto o calcular la cantidad necesaria para cubrir los gastos (Chakravarti, 2022).
- Determinar las opciones de financiamiento: una vez que se ha identificado el monto necesario, el siguiente paso es determinar las opciones de financiamiento disponibles. Esto podría implicar investigar a diferentes prestamistas o inversores y comparar tasas de interés, términos y condiciones (BBVA, 2023).
- Solicitar financiación: Después de seleccionar una opción de financiación, el siguiente paso es solicitar financiación. Esto podría implicar presentar una solicitud, proporcionar

estados financieros u otra documentación y someterse a una verificación de crédito (Erossa, 2020).

- Recibir financiación: si se aprueba la solicitud, el prestatario recibirá los fondos. Los fondos podrían proporcionarse en forma de suma global o en cuotas, según el tipo de financiación (Mondragón, 2017).
- Pagar el préstamo: una vez recibidos los fondos, el prestatario es responsable de pagar el préstamo de acuerdo con los términos acordados. Esto podría implicar realizar pagos regulares, pagar intereses o proporcionar garantía como garantía (Cayero, 2021).

b. Análisis de Costos

El análisis de costos es una herramienta útil para mejorar la gestión de proyectos y predecir ganancias potenciales para una empresa (MacNeil, 2022). Los profesionales financieros utilizan el análisis de costos para calcular cuánto dinero puede generar un proyecto en comparación con los costos generales del proyecto (Cámara de Comercio de Madrid, 2022).

Para Rivera (2021) el análisis de costos, también conocido como análisis de costo-beneficio, es el proceso de calcular las ganancias potenciales de una situación o proyecto y restar el costo total asociado con su finalización. Predice las ganancias obtenidas de un proyecto y compara el costo del proyecto con sus beneficios financieros estimados.

Mientras tanto, Ramírez et al. (2019) define al análisis de costos como el proceso de recopilar, modelar y evaluar datos para tomar decisiones sobre la asignación de recursos. El propósito de un análisis de costos es comprender las relaciones entre varios elementos de costos e identificar oportunidades de ahorro de costos.

Es importante realizar un análisis de costos porque ayuda a tomar decisiones sobre proyectos futuros al permitirles comparar sus costos con sus ganancias. Si el costo del proyecto es mayor que las ganancias previstas, los profesionales pueden realizar los cambios necesarios en el proyecto para aumentar las ganancias o reducir los gastos. Esto ayuda a mantener la rentabilidad sin sacrificar proyectos esenciales de la empresa.

Así mismo, el análisis de costos garantiza que las empresas involucren a las partes interesadas en el proceso de toma de decisiones, por ello, deben mantenerlos informados sobre los datos de desempeño relevantes. Compartir información de análisis de costos puede brindar a las partes interesadas la información que necesitan para tomar decisiones presupuestarias y de estrategia financiera (Agüero et al., 2021).

Otro aspecto importante que menciona Husain (2018) es que el análisis de costos puede ayudar a identificar problemas financieros y encontrar soluciones. Si una empresa tiene dificultades en la gestión de proyectos, puede utilizar el análisis de costos para mantener la organización y obtener una comprensión más profunda de sus finanzas y proyectos futuros. Las revisiones periódicas del análisis de costos pueden ayudar a identificar qué factores afectan la rentabilidad de un proyecto y abordarlos directamente.

En resumen, el análisis de costos es una herramienta importante a la hora de tomar decisiones sobre cualquier proyecto empresarial. Ayuda a estimar los costos asociados con cualquier proyecto o actividad y también a comprender cuánto costará lograr una meta.

- **Costo Total de Producción**

El costo total de producción está relacionado con el costo total que requieren invertir las empresas para la producción. Incluyen una gran variedad de gastos, como el costo de la mano de obra, el costo de las materias primas, el costo del alquiler de un edificio y otros gastos que ocurren durante la producción (Garrido et al., 2018). Este valor difiere del costo de fabricación y de los ingresos totales de la organización, pero puede usarlo como parte de los cálculos de muchos valores importantes que una organización utiliza para realizar un seguimiento de su éxito financiero.

La fórmula que se utiliza para determinar este rubro es la siguiente:

Costo total de producción = Costos directos totales + Costos indirectos totales

O lo que es lo mismo: $CTP = CP + CO$

Nomenclatura:

CTP= Costo Total de Producción

CP= Costo de Producción

CO= Costo de Operación

Cuando una organización procesa los costos de creación de productos, hay muchos factores a considerar. Una medida que una organización puede utilizar es el costo total de producción de sus bienes y servicios (Husain, 2018). Por lo tanto, comprender cuál es el costo total de producción puede ayudar a una organización a pronosticar su futuro financiero y prepararse para los costos asociados con el aumento de la producción.

Existen varios tipos de costos de producción:

- Costos directos que resulta de una combinación de varios costos que se suman para obtener un total de la producción de un bien o servicio entre los que se encuentran la mano de obra directa, material directo, suministros de fabricación, transporte, consumo de servicios públicos.
- Costos indirectos que están relacionados con el marketing, seguro, impuestos, materiales de embalaje, interés, préstamos.
- Costes fijos, se llaman así porque no se relacionan con la escala productiva. Estos costos son los mismos independientemente de si una organización produce cero productos o 10.000 unidades en un mes. Los costos fijos pueden cambiar, pero a menudo lo hacen durante mucho más tiempo que otros y no son variables según la escala de producción de una organización. Como ejemplos de costos fijos están el alquiler de propiedad, salarios, amortizaciones, seguro, depreciación,
- Costos variables, son aquellos que cambian según la escala de producción de un bien o servicio. Esto significa que una organización puede producir cero unidades de un bien, creando un costo variable de producción cero, pero a medida que crean más unidades, los costos variables aumentan.

El costo total de producción es importante porque puede ayudar a una organización a prepararse para los costos totales que tiene que pagar cada mes o cada año. Una vez que una organización calcula su costo total de producción, puede comparar este valor con los ingresos totales que genera, determinando si está obteniendo ganancias o pérdidas.

- **Costo Unitario de Producción**

El costo unitario de producción se refiere al costo total que gasta una empresa para la producción de una cierta cantidad de bienes/servicios. Cuando ya se conoce ese valor, se los divide por la cantidad producida (Garrido et al., 2018).

Este análisis permite a los gerentes y propietarios establecer estándares y verificar si el departamento de producción de la empresa está trabajando de manera eficiente de acuerdo con los estándares establecidos (Husain, 2018).

Es importante conocer los valores de algunos rubros con el fin de establecer el costo unitario de producción:

- Costos fijos totales del período
- Costos variables totales del período
- La unidad total producida en el periodo.

La fórmula es:

$$\text{Costo unitario de producción} = \left(\frac{\text{Costo total de producción}}{\text{Número de unidades producidas}} \right)$$

c. **Determinación de Ingresos**

En macroeconomía, la determinación del ingreso ayuda a los países o economías a restringir sus gastos dentro de límites. Si los ingresos son altos, significa que la economía está creciendo, mientras que en el caso de que los ingresos bajen, significa que la economía se está contrayendo (Caiza et al., 2020).

La empresa puede conocer el ingreso total al multiplicar el precio por las unidades producidas y vendidas. Los ingresos tienen la capacidad de afectar tanto el lado de la demanda de la economía como la producción nacional total (Castrellón et al., 2021).

- **Establecimiento del Precio de Venta**

El precio de venta de un producto o servicio es el precio final del vendedor, es decir, cuánto paga el cliente por algo (Erossa, 2020). El cambio puede ser por un producto o servicio en una determinada cantidad, peso o medida.

Es uno de los factores más importantes que debe determinar una empresa. Es importante porque puede definir el éxito de su supervivencia. El precio de un producto tiene un efecto directo en sus ventas, el cual tiene que ser suficiente para obtener ganancias. También debe asegurarse una posición en el mercado (Rivera, 2021).

Según señalan Pérez y Titelman (2018) se tiene que establecer precios según la época del año o temporada, zona, demanda y mercado. También es una buena idea observar lo que están haciendo los competidores. El precio de venta promedio (PVP) señala el precio medio al que las empresas venden algo. Para calcular el PVP se reúnen varios precios, se suman y luego se divide el total por el número de precios.

Hay varias formas de determinar el precio de venta. Una forma es analizando el historial de precios de venta. Esto permite a una empresa comprender mejor la demanda. Considera diferentes períodos o temporadas y fija los precios en consecuencia.

Otra forma es a través de fórmulas:

Fórmula de beneficio bruto = precio de venta – precio de coste = beneficio bruto.

La empresa puede fijar el precio de venta de acuerdo con el porcentaje de beneficio que espera. Comprender este elemento es esencial, ya que puede hacer o deshacer un negocio. Suele fijar el precio de sus productos de forma incorrecta cuando no conoce el precio de coste correcto. El precio de costo comprende los costos de un extremo a otro incurridos para fabricar los productos. Esto podría llevar a sobrevalorarlos.

El precio de venta debe ser tal que le permita obtener un precio justo. Además, deberá considerar la mentalidad de los clientes. Entonces, el primer paso para calcular el precio de venta es evaluar el precio de costo (BBVA, 2023). El producto final ha acumulado varios costos antes de estar listo para la venta. Este costo incluye los costos incurridos por actividades de marketing y ventas. Además, deben incluirse los costes de I+D y otras actividades. Para registrar una ganancia, debe agregar una cantidad a este precio de costo.

Una vez que tenga el precio de costo exacto, podrá calcular el precio de venta de la siguiente manera:

$$\text{PVP} = \text{CUP} + \text{MU}$$

Nomenclatura:

PVP = Precio de venta al público

CUP = Costo Unitario de Producción

MU = Margen de utilidad

Un precio de venta del producto adecuado es la clave de su éxito. Si el precio es insuficiente, no sólo se perderá dinero, sino que su producto podría considerarse barato y poco fiable. Por otro lado, si el precio de su producto es excesivo, corre el riesgo de perder el mercado. Entonces, se tiene que fijar el precio del producto de forma que se asegure un lugar en el mercado, satisfaga a sus clientes y dé a su empresa margen para prosperar y desarrollarse.

- **Ingresos**

Los ingresos de una empresa son la cantidad total de dinero que recibe por las ventas durante un período de tiempo determinado (Clavijo, 2023). Dichas ventas pueden ser al contado o a crédito.

Así mismo, se tiene que saber que existen ingresos brutos e ingresos netos. Los ingresos brutos corresponden al dinero que gana una empresa durante un período de tiempo específico. Las empresas generan este dinero de muchas maneras diferentes, pero la cifra no incluye los préstamos de la empresa tomados durante el período cubierto.

Por otra parte, los ingresos netos representan la cantidad que queda después de que una empresa contabiliza los ingresos y gastos durante el mismo período (es decir, todo el dinero que entra y sale de la empresa); representan la cantidad real de dinero que una empresa gana y tiene disponible en un momento dado (Cámara de Comercio de Madrid, 2022).

d. Presupuesto proyectado

La proyección presupuestaria es una valiosa herramienta empresarial que ayuda a las empresas y organizaciones a tomar decisiones financieras informadas. Para realizar una proyección presupuestaria, es fundamental saber y comprender qué es y por qué es importante.

La proyección presupuestaria se refiere al proceso de predecir los ingresos y gastos futuros de una empresa, organización o empresa. Las empresas realizan proyecciones presupuestarias para estimar los resultados financieros futuros a corto y largo plazo de una empresa. Utilizan datos cualitativos y cuantitativos para realizar análisis rigurosos de todos los datos financieros disponibles (Balcázar y Sullón, 2022).

Se considera que el presupuesto proyectado es vital para la organización porque permite actualizar planes, realizar pronósticos, predecir flujos de efectivos, anticiparse a problemas que pudieren generarse durante el periodo contable, mostrar a los inversionistas las posibles ganancias que se generaría con el proyecto, entre otros aspectos (Correa et al., 2018).

e. Estado de Pérdidas y Ganancias

El estado de pérdidas y ganancias es un informe financiero que muestra cuánto ha gastado y ganado la empresa durante un tiempo específico. También muestra si ha obtenido ganancias o pérdidas durante ese tiempo (Soria, 2020).

Un estado de pérdidas y ganancias también puede denominarse estado de resultados que puede ser elaborado para cualquier período de tiempo, aunque lo más común es que se prepare al final de un mes, un trimestre o un año (Universidad UNIR, 2022). En este documento se resume toda la actividad registrada en las cuentas de ingresos y gastos durante

el tiempo especificado. Los ingresos normalmente incluyen las ventas, mientras que los gastos pueden cubrir aspectos como la nómina, la publicidad, el alquiler y los seguros. Esta declaración ayuda a las empresas a tomar decisiones informadas sobre sus operaciones y realizar un seguimiento de su desempeño financiero.

Entonces, cuando se desea tener una visión profunda de la salud monetaria de una empresa durante un período de tiempo específico se tiene que recurrir al estado de pérdidas y ganancias. De acuerdo con Useda (2019) los informes de pérdidas y ganancias se diferencian de los balances generales en que un balance general solo informa sobre el estado financiero de una empresa en un momento determinado. Un estado de pérdidas y ganancias proporciona más visibilidad de los costos operativos, los ingresos y las ganancias a lo largo del tiempo menos sus gastos durante un período determinado.

f. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el punto donde los costos totales son iguales a los ingresos totales. No hay ganancias ni pérdidas para la empresa. Esto significa que el nivel de producción ha alcanzado un nivel en el que el costo de producción es equivalente a los ingresos del producto (Ibarra, 2018).

Para las nuevas empresas, este es un cálculo importante en la planificación empresarial. Los inversores potenciales en una empresa quieren saber no sólo qué rendimiento pueden esperar de su inversión, sino también cuándo recibirán ese rendimiento (Elizalde, 2019). Esto se debe a que algunas empresas tardan años en volverse rentables y, a menudo, incurren en pérdidas en los primeros meses o años antes de alcanzar el punto de equilibrio (Contreras, 2020). Mientras tanto, esto puede ser una herramienta útil para que las empresas existentes analicen costos y evalúen las ganancias disponibles en diferentes volúmenes de ventas, así como para demostrar la probabilidad de recuperación después de un escenario catastrófico.

La fórmula para el cálculo del punto de equilibrio es la siguiente, dependiendo si se lo calcula por medio de unidades o de dólares en ventas:

Punto de equilibrio (Unidades) = $\text{Costos fijos} \div (\text{Ingresos por unidad} - \text{Costo variable por unidad})$

Punto de equilibrio (dólares de ventas) = $\text{Costos fijos} \div \text{Margen de contribución}$

EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera es el proceso de medir el valor financiero de un proyecto o entidad. La evaluación se puede utilizar para decidir si continuar con un proyecto o continuar con uno existente (Gómez, 2017). La evaluación también ayuda a identificar riesgos y oportunidades potenciales asociados con un proyecto.

La evaluación se puede realizar en varias etapas de un proyecto, incluida la planificación temprana, los estudios de viabilidad, el diseño, la construcción, la operación y el mantenimiento y el final de su vida útil.

Existe una variedad de métodos que se pueden utilizar para evaluar el valor financiero de un proyecto. Estos incluyen métodos contables como el valor actual neto, la tasa interna de rendimiento y el período de recuperación; análisis del estado financiero; análisis de costo-beneficio. Independientemente del método utilizado, la evaluación financiera siempre implica dos pasos importantes: estimar el impacto financiero de los cambios en el proyecto y medir el valor financiero del proyecto (Correa et al., 2018).

Medir el valor financiero de un proyecto también es importante por dos razones. En primer lugar, permite a los responsables de la formulación de políticas comparar diferentes proyectos y tomar decisiones informadas sobre cuál llevar a cabo. En segundo lugar, ayuda a identificar riesgos y oportunidades potenciales asociados con un proyecto (Itaú, 2021).

La evaluación financiera es una parte importante de la directiva de la empresa y la toma de decisiones en muchas organizaciones. Puede ayudar a identificar riesgos y oportunidades potenciales asociados con un proyecto y ayudar a determinar si se debe llevar a cabo.

De acuerdo con Pérez y Titelman (2018) el propósito de la evaluación financiera se puede resumir en seis categorías principales: análisis financiero, planificación financiera, toma de decisiones financieras, control financiero, informes financieros y gobierno corporativo. Cada categoría tiene sus propios objetivos y directrices específicos, que se describen a continuación:

- Análisis financiero: es el primer paso en la evaluación financiera e implica recopilar información sobre el desempeño y la posición financiera de una empresa. Esta información se puede recopilar a través de una variedad de fuentes, incluidos archivos de la empresa, entrevistas con la gerencia e información pública (Erossa, 2020).

- **Planificación Financiera:** es el proceso de creación e implementación de una estrategia financiera a largo plazo para una empresa. Implica analizar las finanzas actuales de una empresa y desarrollar un plan para mejorarlas. La planificación financiera también incluye preparar presupuestos, crear planes de inversión y determinar cuánta deuda asumir (Elizalde, 2019).
- **Toma de decisiones financieras:** es el proceso de tomar decisiones que impactan las finanzas de una empresa. Estas decisiones pueden ser simples, como invertir o no en una nueva línea de productos, o más complicadas, como decidir cómo responder a una recesión (Castrellón et al., 2021).
- **Control Financiero:** es la capacidad de una empresa para gestionar sus finanzas de forma eficaz. Esto incluye identificar y abordar riesgos y vulnerabilidades, monitorear los indicadores de desempeño y realizar inversiones inteligentes (Garrido et al., 2018).
- **Informes financieros:** son el proceso de difundir información precisa y oportuna sobre el desempeño y la situación financiera de una empresa. Esta información es utilizada por inversores, acreedores, reguladores y otras partes interesadas (BBVA, 2023).
- **Gobierno Corporativo:** el gobierno corporativo es el conjunto de principios y procedimientos que rigen la gestión de una empresa. Estos principios incluyen transparencia, rendición de cuentas y gestión de conflictos de intereses (Pérez y Titelman, 2018).

a. Flujo de Caja

El flujo de caja mide cuánto efectivo ingresa una empresa en comparación con cuánto gasta. Más dinero entrando que saliendo significa que el flujo de caja es positivo. Si ocurre lo contrario, el flujo de caja es negativo (Aaraya, 2021). El análisis del flujo de caja se utiliza a menudo para analizar la posición de liquidez de la empresa. Proporciona información instantánea de la cantidad de efectivo que ingresa al negocio, de dónde y la cantidad que sale.

Una empresa se considera saludable cuando su flujo de caja es positivo durante un período prolongado de tiempo. Sin embargo, incluso las empresas rentables pueden experimentar breves períodos de flujo de caja negativo (González et al., 2020). Cuando una empresa tiene un flujo de caja negativo durante un período prolongado, normalmente se vuelve insolvente y es posible que deba declararse en quiebra.

Existen varios tipos de flujo de caja (Bravo y Polo, 2021):

- Flujo de caja operativo: se refiere al efectivo neto generado por las operaciones comerciales normales de una empresa. En las empresas en crecimiento y expansión activa, se requiere un flujo de caja positivo para mantener el crecimiento empresarial (Gómez, 2017).
- Flujo de caja de inversión: se refiere al efectivo neto generado a partir de las actividades relacionadas con la inversión de una empresa, como inversiones en valores, la compra de activos físicos como equipos o propiedades, o la venta de activos. En empresas sanas que invierten activamente en sus negocios, esta cifra suele ser negativa (Husain, 2018).
- Flujo de caja de financiación: se refiere específicamente a cómo se mueve el efectivo entre una empresa y sus inversores, propietarios o acreedores. Es el efectivo neto generado para financiar la empresa y puede incluir pagos de deuda, capital y dividendos (Mondragón, 2017).

Por lo tanto, el flujo de caja es otro método utilizado para evaluar la solvencia. Un estado de flujo de caja, o estado de flujo de caja, proporciona datos completos que reflejan todas las fuentes de flujo de caja que recibe una empresa de inversiones externas y operaciones actuales (Bravo y Polo, 2021).

Para obtener el flujo de caja de las actividades operativas se tiene que sumar los ingresos netos, los gastos no monetarios y los cambios en el capital de trabajo. En el caso de las ventas netas se obtiene este rubro al restar las devoluciones de ventas, bonificaciones y descuentos del monto de ventas brutas.

b. Valor Actual Neto

El valor actual neto (VAN) es la diferencia entre el valor presente (PV) de un flujo futuro de entradas y salidas de efectivo (Cevallos et al., 2022).

De acuerdo con Simisterra et al. (2018) existen varias ventajas de utilizar el valor actual neto, entre ellos está de que considera el valor del dinero en el tiempo (TVM), traduciendo los flujos de efectivo futuros al valor de los dólares de hoy. El VPN es un indicador útil de la rentabilidad del proyecto. Además, las fórmulas que proporcionan un valor presente neto ofrecen a los administradores un medio sencillo de medir el éxito del proyecto o la inversión comparándolo con la inversión inicial.

Por su parte, Fajardo et al. (2019) señala que la fórmula para trabajar el VAN puede variar según la consistencia y la cantidad de flujos de efectivo con los que esté tratando. Si el

proyecto solo tiene un flujo de caja, puede utilizar la siguiente fórmula de valor presente neto para calcular el VPN:

$$\text{VAN} = \text{Flujo de caja} / (1 + i)^t - \text{inversión inicial}$$

i = tasa de rendimiento o descuento requerida y t = número de períodos de tiempo.

c. Tasa Interna de Retorno

La Tasa Interna de Retorno (TIR) está relacionada con la tasa de rendimiento compuesta de una inversión (González, 2019). Es decir, que la TIR es la tasa de interés implícita a la que la inversión de capital inicial debe haber crecido para alcanzar el valor final desde el valor inicial. Cuanto mayor sea la TIR, más rentable será probablemente una inversión potencial si se realiza, en igualdad de condiciones (Viñas, 2023).

Después de determinar su tasa interna de rendimiento, comúnmente se compara con el costo de capital o el potencial de generación de ganancias de una empresa. Si la TIR es mayor o igual que el gasto de capital, la empresa consideraría el proyecto como una buena inversión, pero una tasa de rendimiento menor significaría rechazo (Morán, 2019). Estos datos pueden ser esenciales si es la única base para la decisión.

Cuando se habla de inversión inicial se refiere al coste que asume la empresa para poner en marcha el proyecto de inversión.

d. Relación Costo – Beneficio

Dentro de cualquier negocio se tiene que considerar un ejercicio formal de análisis de costo-beneficio. También llamado a veces análisis costo-beneficio (CB), este es un proceso bien establecido para guiar a los líderes a tomar decisiones que están arraigadas e informadas por datos sobre los objetivos y prioridades de la empresa y las realidades presupuestarias (Weinberger, 2019).

El proceso de recopilación de esa información puede ser esclarecedor porque puede requerir que la empresa asigne valor monetario a factores que no tienen costos explícitos. El análisis resultante permite a quienes toman decisiones medir toda la información y decidir apegados a una realidad (Jácome y Carvache, 2017).

Como herramienta de evaluación de pros y contras, la relación costo-beneficio están más estrechamente asociados con la toma de decisiones en el sector público. Pero también se utilizan en los negocios cuando llega el momento de planificar proyectos relacionados con

la incorporación de empleados, la compra de tecnología o equipos, la ampliación de instalaciones y más. Un CB puede sopesar los beneficios de tomar una acción en lugar de mantener el status quo o ayudar a una empresa a comparar dos o más opciones para ver cuál tiene más sentido (Erossa, 2020).

e. Periodo de Recuperación de Capital

Antes de tomar cualquier decisión de inversión, es útil pensar en cuánto tiempo llevará recuperar el coste inicial. Este es el principio básico detrás del período de recuperación.

Según Soria (2020) el período de recuperación es la cantidad de tiempo que le tomaría a un inversor recuperar el costo inicial de un proyecto (Contreras, 2020). Está estrechamente relacionado con el punto de equilibrio de una inversión.

Se lo considera también una forma rápida y sencilla de evaluar las oportunidades y el riesgo de inversión, pero en lugar de unidades de análisis de equilibrio, el período de recuperación se expresa en años (Angulo y Berrío, 2019). Para que una inversión sea positiva, el periodo de recuperación debe ser lo más corto posible, porque esto significa que tomará menos tiempo alcanzar el punto de equilibrio.

Para determinar cómo calcular el período de recuperación en la práctica, simplemente se divide el desembolso de efectivo inicial de un proyecto por la cantidad de entrada de efectivo neta que el proyecto genera cada año. A los efectos de calcular la fórmula del período de recuperación, se puede suponer que la entrada neta de efectivo es la misma cada año. El número resultante se expresa en años o fracciones de años (Amórtegui, 2019).

Este tipo de análisis puede ayudar a los inversores a decidir entre diferentes inversiones que pueden tener muchas similitudes, ya que a menudo querrán elegir la que se recuperará en el menor tiempo. Cuanto más tiempo permanezca el dinero encerrado en una inversión sin obtener rendimiento, más tiempo deberá esperar un inversor hasta poder acceder a ese efectivo nuevamente y mayor será el riesgo de perder el capital de inversión inicial.

Según la Cámara de Comercio de Madrid (2022) calcular los períodos de recuperación es especialmente importante para las empresas emergentes con capital limitado que quieren estar seguros de que pueden recuperar su dinero sin cerrar. Las empresas también utilizan el período de recuperación para seleccionar entre diferentes oportunidades de inversión o para ayudarlas a comprender la relación riesgo-recompensa de una inversión determinada.

Cualquier proyecto o inversión en particular puede tener un período de recuperación corto o largo. Un período corto significa que la inversión alcanza el punto de equilibrio o se reembolsa en un período de tiempo relativamente corto gracias al flujo de efectivo generado por la inversión, mientras que un período largo significa que la inversión tarda más en recuperarse. La forma en que los inversores entiendan ese período dependerá de su horizonte temporal.

Fórmula para calcular el PRC

$$\text{PRC} = \text{Año que supera la inversión} \left(\frac{\text{Inversión} - \text{Sumatoria de los primeros Flujos}}{\text{Flujo año que supera a la inversión}} \right)$$

f. Análisis de sensibilidad

Un análisis de sensibilidad es un modelo financiero que le permite comprender el efecto de las fluctuaciones en variables seleccionadas en la rentabilidad de su negocio, por lo tanto, puede proporcionar la respuesta y permitirle preparar una estrategia para afrontar estas eventualidades (Pérez, 2019).

Se trata de una técnica que permite el análisis de cambios en los supuestos utilizados en los pronósticos. Como tal, es una técnica muy útil para su uso en la evaluación de inversiones, la previsión de ventas y beneficios y muchos otros aspectos cuantitativos de la gestión empresarial (Russell, 2023).

De acuerdo con Vipong (2023) el análisis de sensibilidad se emplea con diversos fines, entre los que se resumen los siguientes:

- Evaluar el impacto de los cambios en variables o supuestos sobre los resultados de un modelo, sistema o decisión.
- Comprender las relaciones entre las variables de entrada y los resultados de salida.
- Analizar cómo las incertidumbres o variaciones en las variables pueden influir en los resultados finales.
- Apoyar los procesos de toma de decisiones proporcionando información sobre los efectos de diferentes factores.
- Identificar factores críticos que tienen un impacto significativo en los resultados.

- Mejorar el conocimiento de las limitaciones del modelo y los riesgos potenciales asociados con el análisis.

En cualquier caso, se requiere identificar las variables o supuestos que tienen un impacto en el modelo o sistema que está analizando. Estos son los factores que desea examinar en términos de su influencia en el resultado. Es importante también elegir los métodos con los cuales se va a evaluar.

- El criterio de decisión es mayor que 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es menor que 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es igual a 1 no hay efectos sobre el proyecto.

Fórmula:

Diferencia TIR= TIR del proyecto – Nueva TIR

$$\% \text{ Variación} = \frac{\text{Diferencia TIR}}{\text{TIR del proyecto}}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{ Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

4.3. Marco conceptual

Biotienda

Está relacionada con un negocio donde el cliente encuentra productos ecológicos y naturales, por lo tanto, es considerada una tienda amigable con el medio ambiente (GuíaVerde, 2023). Se promueve el consumo sustentable.

Coste

Se trata de un concepto dentro del ámbito contable que está relacionado con el valor de consumo, gasto, inversión, que se requiere para producir bienes o servicios (Ministerio de Economía y Finanzas, 2020). Cantidad de dinero que cuesta una determinada cosa, objeto, proyecto, inversión (Cuevas, 2020).

Inversión

Inversión es poner su dinero en un activo que pueda aumentar su valor o producir ingresos, o ambas cosas (Pérez, 2019). La inversión mantiene el dinero a salvo de gastos inmediatos e innecesarios; es la única forma de comenzar a hacer crecer el dinero invertido (Itaú, 2021).

Una inversión es un activo adquirido o dinero comprometido con el propósito de obtener ingresos en el futuro. También se realizan inversiones para beneficiarse de la apreciación futura del valor de un activo, por lo tanto, está relacionado con una compra de bienes orientada al futuro, destinada a obtener ingresos o crear riqueza a corto o mediano plazo (Mosquera, 2020). Un individuo también puede intentar obtener ganancias vendiendo el activo en el futuro a un precio más alto.

Prueba ácida

Cuando se desea medir la liquidez de una empresa y la capacidad de pago, se utiliza la prueba ácida, que facilita el análisis financiero (Fajardo et al., 2019).

Índice de solvencia

Mediante este ratio las empresas pueden medir la capacidad de pago de sus deudas e identificar problemas financieros (Viñas, 2023).

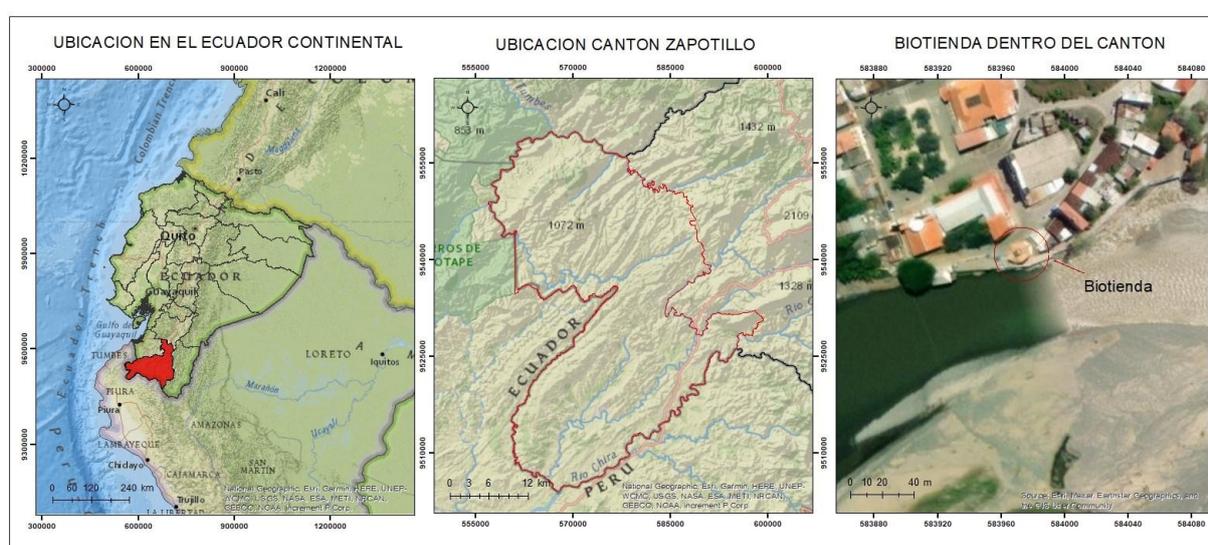
5. Metodología

5.1. Área de estudio

El trabajo de integración curricular se desarrolló en el cantón Zapotillo, provincia de Loja. Se realizó la investigación en la biotienda Randi, que está ubicada en el Malecón de Zapotillo (orillas río Catamayo), detrás de la Iglesia Matriz. “Randi”, es un término quichua que en español quiere decir “reciprocidad”.

Figura 1

Ubicación de la Biotienda Randi



Nota. Tomado de Google Earth

5.2. Procedimiento

En el presente estudio el **enfoque fue mixto**. En el caso de la investigación cuantitativa se la emplea para estudios científicos y del campo social. Al respecto, se puede manifestar que se trató de una investigación cuantitativa debido a que se cuantifican los datos de estudio y para la justificación se partió desde las teorías generales para poder determinar de manera adecuada la relación existente sobre las variables de estudio.

La investigación cualitativa incluye información sobre el fenómeno principal que se explora en un estudio, los participantes de la investigación y la ubicación del estudio; en el trabajo de integración curricular se realiza una descripción del comportamiento de las partidas en base a los estados financieros analizados (Hernández y Mendoza, 2018).

Sobre el diseño de la investigación, Bernal (2016) señala que se trata de “la estrategia general que se elige para integrar los diferentes componentes del estudio de una manera coherente y lógica, asegurando así que se aborde de manera efectiva el problema de investigación” (p. 84).

La investigación estuvo relacionada con un **diseño no experimental** debido a que la información que fue analizada se la tomó conforme se encuentra en la base de datos de la página web de las Superintendencia de Compañías Valores y Seguros sin ser manipulada.

Existen varios métodos que se pueden utilizar en un estudio; cada uno en particular podría adaptarse mejor al objetivo de investigación que otros (Arias et al., 2016). En el presente trabajo de integración curricular se utilizaron los siguientes métodos:

Analítico. Se refiere a las habilidades del pensamiento crítico que ayuda a evaluar los hechos y la información que se recopile en una investigación, para lo cual se descompone un objeto en partes con el fin de estudiarlas de una forma más precisa (Rodríguez, 2007). Bajo este contexto, se utilizó el método analítico porque se analizaron los estados financieros de la empresa para realizar una correcta aplicación y análisis de los indicadores financieros.

Descriptivo. De acuerdo Guevara et al. (2020) el método descriptivo es el que permite detallar o señalar un conjunto de cualidades o rasgos de un objeto de estudio. Por lo tanto, en el presente estudio se realizó la descripción de los resultados obtenidos del análisis de los estados financieros; así como también, el detalle de la planificación estratégica de la empresa investigada.

Sintético. Según Rodríguez (2007) “el método sintético integra los componentes dispersos de un objeto de estudio para analizarlos en su totalidad” (p. 14). En este sentido fue utilizado dicho método con el fin de unificar los resultados y poder elaborar el plan financiero para la empresa; además, de resumir los resultados en las conclusiones que se establecieron al final del estudio.

Entre las técnicas de investigación se utilizó la **técnica documental**, porque se recopiló información de libros diarios que reposan en las instalaciones de la Biotienda Randi, con el fin de dar cumplimiento a las variables del trabajo y a la consecución de los objetivos planteados.

Sobre la investigación documental Kanire (2017) señala que se trata de fuentes como periódicos, diarios, directorios, mapas, publicaciones estadísticas gubernamentales,

fotografías, archivos de computadora, entre otros documentos donde se encuentra información útil.

Población. La población del presente estudio son los 23 emprendimientos que conforman la Biotienda. La población se refiere a todo el grupo o conjunto de individuos, objetos o eventos que poseen características específicas y son de interés para el investigador (Arias et al., 2016). La población se define en función de los objetivos de la investigación y los parámetros o atributos específicos que se investigan.

Tomando en cuenta dicho criterio, en el presente estudio se ha tomado como **unidad de análisis a la Biotienda Randi** del cantón Zapotillo en la provincia de Loja.

5.3. Procesamiento y análisis de datos

Para el procesamiento de datos se aplicó la estadística descriptiva, haciendo uso del software Microsoft Excel, que permitió presentar la información mediante tablas de los resultados del análisis que se hizo al Estado de Resultados y del Balance General, de esta manera se obtuvo información que permitió establecer el plan financiero para incrementar la rentabilidad.

Los datos analizados fueron proporcionados por libros diarios manejados por la Biotienda Randi, cuyos instrumentos financieros fueron analizados y sobre ellos se aplicaron las fórmulas de los indicadores financieros que permitió luego establecer una planificación financiera para mejorar la rentabilidad empresarial.

6. Resultados

6.1. Aspectos generales de la empresa

En junio del año 2019 se iniciaron las actividades comerciales de la BIOTIENDA RANDI, misma que nace de la misión establecida dentro de la Asociación Manuel Castro, la cual estipula la creación de una tienda que permita innovar distintos espacios de comercialización para los diversos productos artesanales que se ofrecen los socios dueños de los bio-emprendimientos (Zhapa et al., 2021).

En los inicios, la Biotienda cuenta con 14 familias que constan como socios; cada año han ido ingresando nuevos socios, lo que lleva a que actualmente esté conformada por 24 socios (Zhapa et al., 2021).

La Asociación de Servicios de Comercialización Manuel Castro del cantón Zapotillo cuenta con el respaldo del Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (IEPS), además del apoyo de la Mancomunidad Bosque Seco, quienes impulsan el bioemprendimiento para la comercialización de productos artesanales provenientes de emprendimientos asociativos y familiares (Jumbo, 2020).

Entre esos productos están cerveza artesanal, lácteos como yogurt, manjares, queso, helados de coco con leche de cabra, leche condensada, artesanías con semillas del bosque seco reciclado, productos agropecuarios de la zona, bebidas tradicionales, vino, miel de abeja, dulces tradicionales, artesanías personalizadas, manualidades en hoja de maíz, artesanía en cerámica en fría, entre otros (Jumbo, 2020).

6.1. Plan financiero

Previo a la realización del plan financiero, se realizó un análisis de la información relacionada con la Biotienda Randi, tanto a nivel macro como micro:

Tabla 1

Análisis de entorno

| SISTEMA DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA | | | | |
|--------------------------------------|--|----------------|---------------------------|---|
| COMPONENTES AMBIENTE INTERNO | | | | |
| | | Organizacional | Estructura organizacional | No se define tipo de estructura, niveles jerárquicos, niveles de desagregación. |

| | | | | |
|---|-------------|-----------------------|---------------------------|---|
| 1 | Estratégico | | Estructura comunicacional | Comunicación interpersonal, gestión de redes sociales. |
| | | | Cultura organizacional | No existen incentivos a socios que más vendan. |
| 2 | Operacional | Sistemas de calidad | Gestión por procesos | No hay cadena de valor, no hay mapas de procesos. |
| | | | Mejoramiento continuo | No cuentan con indicadores de gestión, no se han realizado planificaciones correctivas o preventivas. |
| | | Productos y servicios | Diseño y desarrollo | Cumplimiento con las expectativas de los clientes. |
| | | Infraestructura | Infraestructura | No cuenta con instalaciones propias. |
| 3 | Apoyo | Financiera | Indicadores financieros | No cuenta con indicadores de rentabilidad Liquidez, Capital de trabajo, Solvencia, Activos fijos, Activos corrientes, Pasivos corrientes. |
| | | | Inversión | Falta de recursos económicos para invertir en la diversificación de la cartera de productos |
| | | | Presupuesto | No existe planificación presupuestaria, estados financieros, proyecciones. |
| | | Talento humano | Reclutamiento y selección | No tienen métodos para reclutar y seleccionar personal. |
| | | | Contratación e inducción | No tienen formas de contratación, procesos de inducción. |
| | | | Ejecución de Tareas | No existe coordinación de las tareas para ofertar productos variados |
| | | | Gestión por competencias | No se han establecido perfiles por competencias (formación, educación, experiencia y habilidades) para atender en las tiendas. |
| | | Tecnología | Inventario tecnológico | No tienen un inventario tecnológico versus las necesidades. |
| | | Marketing | Plaza | No se ha identificado canales de distribución directo |
| | | | Producto / servicio | Posicionamiento local |
| | | | Precio | Posicionamiento local |

| | | | |
|----|------------------|---------------------------------|---|
| | | | Stock de productos |
| | | | Cliente |
| | | | Promoción |
| | | | Servicio al cliente eficiente |
| | | | No tienen diseñadas estrategias de venta, comunicación, publicidad. |
| 4 | Macro economía | Ciclos económicos | No se han identificado ciclos económicos (crecimiento, recesión), afectación de fenómenos naturales. |
| | | Indicadores macro económicos | No hay clases y niveles de proteccionismo. |
| 5 | Mircoeconomía | Oferta | No conocen el nivel de participación en el mercado, no se ha analizado a la competencia. |
| | | Demanda | Desconocimiento en cuanto a la demanda insatisfecha. |
| 6 | Clientes | Segmentación | No se ha realizado la caracterización del grupo objetivo (target). |
| | | Satisfacción del cliente | No se ha identificado las necesidades, niveles de satisfacción. |
| 7 | Legal | Marco legal | Desconocen los aspectos relacionados con pago de impuestos, restricciones de importación. |
| 8 | Socio cultural | Demografía | Se desconoce la cantidad de habitantes que existen en el entorno de la empresa. |
| | | Gustos y preferencias | La calidad de los productos ha generado un incremento en cuanto al número de los clientes. |
| | | Calidad de vida | Tiene un patrón de vida, no se piensa en alejarse de estereotipos. |
| 9 | Ético y político | Sistema de gobierno | Inestabilidad en el gobierno. |
| | | Partidocracia y grupos de poder | Influencia de los partidos políticos. |
| | | Apoyo a pequeñas empresas | Las instituciones financieras públicas otorgan créditos. |
| | | Ético | Corrupción. |
| 10 | Proveedores | Calificación y selección | Reputación, calidad de producto o servicio, calidad de atención, confiabilidad, apoyo técnico, facilidades para la adquisición de materia prima |
| | | Organización de los proveedores | No se han establecido alianzas estratégicas, ranking de proveedores. |

Nota. Información recopilada de la Biotienda Randy

Tabla 2

Diagnóstico estratégico

| Sistema de planificación estratégica | | | | | |
|--|-------------------------------|---------------------------|---|----------|----------|
| Diagnóstico estratégico: análisis ambiental interno y externo | | | | | |
| Nivel | Procesos a nivel macro | Procesos | Diagnóstico | F | D |
| Estratégico | Organizacional | Estructura organizacional | No se define tipo de estructura, niveles jerárquicos, niveles de desagregación. | | x |
| | | Estructura comunicacional | Comunicación interpersonal, gestión de redes sociales. | x | |
| | | Cultura organizacional | No existen incentivos a socios que más vendan. | | x |
| Operacional | Sistemas de calidad | Gestión por procesos | No hay cadena de valor, no hay mapas de procesos. | | x |
| | | Mejoramiento continuo | Falta de indicadores de gestión, planes de acciones correctivas o preventivas. | | x |
| | Productos y servicios | Diseño y desarrollo | Cumplimiento con las expectativas de los clientes. | x | |
| | Infraestructura | Infraestructura | No cuenta con instalaciones propias. | | x |
| Apoyo | Financiera | Indicadores financieros | No cuenta con indicadores de rentabilidad Liquidez, Capital de trabajo, Solvencia, Activos fijos, Activos corrientes, Pasivos corrientes. | | x |
| | | Inversión | Falta de recursos económicos para invertir en la diversificación de la cartera de productos | | x |
| | | Presupuesto | No existe planificación presupuestaria, estados financieros, proyecciones. | | x |
| | Talento humano | Reclutamiento y selección | No tienen métodos para reclutar y seleccionar personal. | | x |
| | | Contratación e inducción | No tienen formas de contratación, procesos de inducción. | | x |
| | | Ejecución de Tareas | No existe coordinación de las tareas para ofertar productos variados | | x |
| | | Gestión por competencias | No se han establecido perfiles por competencias (formación, educación, experiencia y habilidades) para atender en las tiendas. | | x |

| | | | | | |
|--|------------|------------------------|---|--------|---|
| | Tecnología | Inventario tecnológico | No tienen un inventario tecnológico versus las necesidades. | | x |
| | Marketing | Plaza | No se ha identificado canales de distribución directo | | x |
| | | Producto / servicio | Posicionamiento local | x | |
| | | Precio | Posicionamiento local Stock de productos | x x | |
| | | Cliente | Servicio al cliente eficiente | x | |
| | | Promoción | No tienen diseñadas estrategias de venta, comunicación, publicidad. | | x |

Nota. Información recopilada de la Biotienda Randy

Tabla 3

Matriz de diagnóstico

| Diagnóstico Biotienda Randi | | | O | A |
|-----------------------------|------------------------------|--|---|---|
| Macroeconomía | Ciclos económicos | No se han identificado ciclos económicos (crecimiento, recesión), afectación de fenómenos naturales. | | x |
| | Indicadores macro económicos | No hay clases y niveles de proteccionismo. | | x |
| | Políticas económicas | Clases y niveles de proteccionismo. | x | |
| Macroeconomía | Oferta | Se desconoce el porcentaje de participación en el mercado, análisis de la competencia cualitativa y cuantitativa. | | x |
| | Demanda | Se desconoce porcentaje de demanda insatisfecha. Nivel de saturación del mercado. | | x |
| | Segmentación | No se ha realizado la caracterización del grupo objetivo (target). | | x |
| | Satisfacción del cliente | No se ha identificado las necesidades, niveles de satisfacción. | | x |
| Legal | Marco legal | No se ha realizado un análisis de la normativa legal en el campo de acción, políticas tributarias, restricciones de importación. | | x |
| Socio cultural | Demografía | Densidad poblacional | x | |

| | | | | |
|------------------|---|---|---|---|
| | Gustos y preferencias | Incremento de clientes | x | |
| | Calidad de vida | Patrón de vida, personalidad, sociabilidad, nivel de bienestar. | x | |
| Ético y político | Sistema de gobierno | Tipo de gobierno, gobernabilidad, estabilidad, oposición, sectores estratégicos. | x | |
| | Partidocracia y grupos de poder | Nivel de influencia, burocracia, actores políticos. | x | |
| | Priorización del apoyo estatal para pequeñas empresas | Las entidades financieras del Estados entregan créditos a las pequeñas y medianas empresas. | x | |
| Proveedores | Calificación y selección | Reputación, calidad de producto o servicio, calidad de atención, confiabilidad, apoyo técnico, facilidades para la adquisición de materia prima | x | |
| | Organización de los proveedores | No se han establecido alianzas estratégicas, ranking de proveedores. | | x |

Nota. Información recopilada de la Biotienda Randy

Tabla 4

Matriz de priorización de fortalezas

| Fortalezas | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 12 | TOTAL | % |
|------------|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|-------|-----|
| 1 | Comunicación interpersonal, gestión de redes sociales. | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 11 | 20% |
| 2 | Cumplimiento con las expectativas de los clientes. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 12 | 22% |
| 3 | Posicionamiento local | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 9 | 17% |
| 4 | Stock de productos | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 10 | 19% |
| 5 | Servicio al cliente eficiente | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 12 | 22% |

Nota. Información recopilada de la Biotienda Randy

Tabla 5*Matriz de priorización de oportunidades*

| Oportunidades | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | TOTAL | % |
|----------------------|---|----------|----------|----------|----------|----------|----------|--------------|----------|
| 1 | Clases y niveles de proteccionismo. | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 14% |
| 2 | Densidad poblacional | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 5 | 14% |
| 3 | Incremento de clientes | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 3 | 8% |
| 4 | Patrón de vida, personalidad, sociabilidad, nivel de bienestar. | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 5 | 14% |
| 5 | Tipo de gobierno, gobernabilidad, estabilidad, oposición, sectores estratégicos. | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 5 | 14% |
| 6 | Nivel de influencia, burocracia, actores políticos. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 16% |
| 7 | Facilidades de créditos a través de entidades estatales. | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 3 | 8% |
| 8 | Reputación, calidad de producto o servicio, calidad de atención, confiabilidad, apoyo técnico, facilidades para la adquisición de materia prima | 0.5 | 0.5 | 1 | 1 | 0.5 | 1 | 4.5 | 12% |

Nota. Información recopilada de la Biotienda Randy

Tabla 6*Valoración causa-efecto*

| No | Debilidades | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Causas | Efectos |
|-----------|---|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|---------------|----------------|
| 1 | No existe un plan estratégico formal. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 9 |
| 2 | No existen incentivos a socios que más vendan. | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 7 | 3 |
| 3 | Falta de indicadores de gestión, planes de acciones correctivas o preventivas. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 9 |
| 4 | No cuenta con instalaciones propias. | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 5 | 4 |
| 5 | No cuenta con indicadores de rentabilidad Liquidez, Capital de trabajo, Solvencia, Activos fijos, Activos corrientes, Pasivos corrientes. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 9 |

| | | | | | | | | | | | | |
|---|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 6 | No existe planificación presupuestaria, estados financieros, proyecciones. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 9 |
| 7 | No existe coordinación de las tareas para ofertar productos variados. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 6 | 3 |
| 8 | No se ha identificado canales de distribución directo. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 6 | 3 |
| 9 | No tienen diseñadas estrategias de venta, comunicación, publicidad. | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 5 | 4 |

Nota. Información recopilada de la Biotienda Randy

Tabla 7

Matriz de priorización de amenazas

| Discriminación y priorización | | 1 Causa / 0 Efecto | | | | | Salidas | Entradas |
|-------------------------------|---|--------------------|---|---|---|---|---------|----------|
| No. | Amenazas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Causas | Efectos |
| 1 | Crisis financiera y social del país | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 |
| 2 | Se desconoce el porcentaje de participación en el mercado, análisis de la competencia cualitativa y cuantitativa | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 |
| 3 | Se desconoce porcentaje de demanda insatisfecha. Nivel de saturación del mercado | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 |
| 4 | No se ha realizado la caracterización del grupo objetivo (target) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 |
| 5 | No se ha identificado las necesidades, niveles de satisfacción | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 |
| 6 | No se ha realizado un análisis de la normativa legal en el campo de acción, políticas tributarias, restricciones de importación | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 | 3 |

Nota. Información recopilada de la Biotienda Randy

Tomando en consideración la priorización de las fortalezas y oportunidades, se procede a elaborar el FODA de la Biotienda Randi:

Tabla 8

Matriz FODA

| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Comunicación interpersonal, gestión de redes sociales. • Cumplimiento con las expectativas de los clientes. • Stock de productos • Servicio al cliente eficiente | <ul style="list-style-type: none"> • Clases y niveles de proteccionismo. • Densidad poblacional • Nivel de influencia, burocracia, actores políticos. • Reputación, calidad de producto o servicio, calidad de atención, confiabilidad, apoyo técnico, facilidades para la adquisición de materia prima |
| DEBILIDADES | AMENAZAS |
| <ul style="list-style-type: none"> • No existe un plan estratégico formal • No existen incentivos a socios que más vendan. • Falta de indicadores de gestión, planes de acciones correctivas o preventivas. • No cuenta con instalaciones propias. • No cuenta con indicadores de rentabilidad Liquidez, Capital de trabajo, Solvencia, Activos fijos, Activos corrientes, Pasivos corrientes. • No existe planificación presupuestaria, estados financieros, proyecciones. • No existe coordinación de las tareas para ofertar productos variados • No se ha identificado canales de distribución directo • No tienen diseñadas estrategias de venta, comunicación, publicidad. | <ul style="list-style-type: none"> • Crisis financiera y social del país. • Se desconoce el porcentaje de participación en el mercado, análisis de la competencia cualitativa y cuantitativa. • Se desconoce porcentaje de demanda insatisfecha. Nivel de saturación del mercado. • No se ha realizado la caracterización del grupo objetivo (target). • No se ha identificado las necesidades, niveles de satisfacción. • No se ha realizado un análisis de la normativa legal en el campo de acción, políticas tributarias, restricciones de importación. |

Nota. Información recopilada de la Biotienda Randi

6.2.1. Formulación de Misión y Visión

Luego del diagnóstico se definió la misión y visión de la Biotienda Randi:

Tabla 9*Misión*

| Direccionamiento estratégico | | |
|-------------------------------------|--|--|
| Misión | | |
| Componentes | Definición | Redacción de la Misión |
| Negocio | Ventas al por menor de productos artesanales | Biotienda Randi es una Asociación de comercialización al por menor de productos artesanales provenientes de emprendimientos asociativos y familiares, que satisface las necesidades de los clientes con la entrega de productos de calidad y a precios accesibles. |
| Razón de ser | Comercializar | |
| Cliente | Familias | |
| Producto | Artesanías | |
| Ventaja competitiva | Precios competitivos | |
| Valores | Honestidad | |
| Principios organizacionales | Calidad | |

Tabla 10*Visión*

| Direccionamiento estratégico | | |
|-------------------------------------|--|---|
| Visión | | |
| Componentes | Definición | Redacción de la Visión |
| Negocio | Ventas al por menor de productos artesanales | En el año 2030 la Biotienda Randi busca ser una asociación líder en la región sur del Ecuador en la comercialización al por menor de productos artesanales de calidad provenientes de emprendimientos asociativos y familiares, con precios bajos y competitivos. |
| Horizonte de tiempo | 2030 | |
| Posicionamiento en el mercado | Líderes | |
| Principios organizacionales | Calidad | |
| Valores | Honestidad | |
| Ámbito de acción | Región Sur del Ecuador | |

6.3. Plan de acción

Para elaborar el plan de acción se han definido objetivos estratégicos que permitan mejorar el posicionamiento de la Biotienda Randi. A continuación, se detallan las acciones a emprender:

Objetivo estratégico 1: Mejorar el posicionamiento de la Biotienda Randi dentro de la región sur del Ecuador, a través de la difusión y promociones.

Tabla 11*Presupuesto estrategia de publicidad*

| Estrategia | Detalle | Costo | Tiempo |
|---|------------------------|------------------|---------------|
| Difusión de un spot publicitario y difundirlo | 1 spot de 30 segundos. | \$ 100 mensuales | Todo el año |

| | | | |
|---|--|----------------------|---|
| por las radios de las provincias de El Oro, Loja y Zamora Chinchipe | 10 cuñas mensuales | | |
| Promociones en ventas | Establecer ofertas especiales (dos por uno, entrega de obsequios, sorteo de premios) en fechas importantes: Día de la madre Día del Padre Navidad | \$ 500 en cada fecha | Día de la madre Día del Padre Navidad |

Resultados esperados

Se espera incrementar las ventas y mejorar el posicionamiento en el mercado de la región sur del Ecuador.

Estrategias de promoción

Tabla 12

Presupuesto estrategia de promoción

| Medios | Regalos | Costo | Ejecución |
|---------------------|---------|--------|--------------------|
| Promoción en ventas | \$ 100 | \$ 600 | Enero – Junio/2024 |

Resultado

Se busca promocionar los productos, ampliar su presencia en el mercado local y provincial, lo que genera una mayor motivación en los clientes al recibir un detalle adicional a las compras.

Presupuesto para la aplicación de las Estrategias

Tabla 13

Presupuesto de las estrategias

| Estrategias | Costo |
|-------------|-------|
|-------------|-------|

| | |
|---------------------------|----------------|
| Presupuesto de publicidad | \$ 2700 |
| Presupuesto de promoción | \$ 600 |
| Total de gastos | \$ 3300 |

6.4. Estados financieros

Con el fin de efectuar el análisis de la situación financiera de la Biotienda Randi, se revisó los estados financieros, correspondientes al Estado de Resultados y del Balance General de los años 2021 y 2022.

6.4.1. Análisis horizontal

El análisis horizontal calculó los cambios absolutos (diferencia numérica) y relativos (diferencia porcentual) en cada elemento de un período a otro. Con ellos se demuestra el crecimiento o disminución de las cuentas gubernamentales individuales y se juzga el comportamiento económico de las empresas.

Análisis horizontal del Balance General

Tabla 14

Análisis horizontal del Balance General

| Balance general | 2021 | 2022 | Variación Absoluta | Variación Relativa |
|----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------|--------------------|
| ACTIVO | | | | |
| Activo circulante | \$ 34.700,00 | \$ 68.600,00 | \$ 33.900,00 | 98% |
| Activo fijo | \$1.109.400,00 | \$1.010.400,00 | \$ -99.000,00 | -9% |
| Activo diferido | \$ 1.000,00 | \$ 1.800,00 | \$ 800,00 | 80% |
| TOTAL ACTIVO | \$1.145.100,00 | \$1.080.800,00 | \$ -64.300,00 | 169% |
| PASIVO | | | | |
| Pasivo circulante | \$ 57.200,00 | \$ 52.200,00 | \$ -5.000,00 | -9% |
| Pasivo a Largo Plazo | \$ 90.000,00 | \$ 77.000,00 | \$ -13.000,00 | -14% |
| TOTAL PASIVO | \$ 147.200,00 | \$ 129.200,00 | \$ -18.000,00 | -23% |

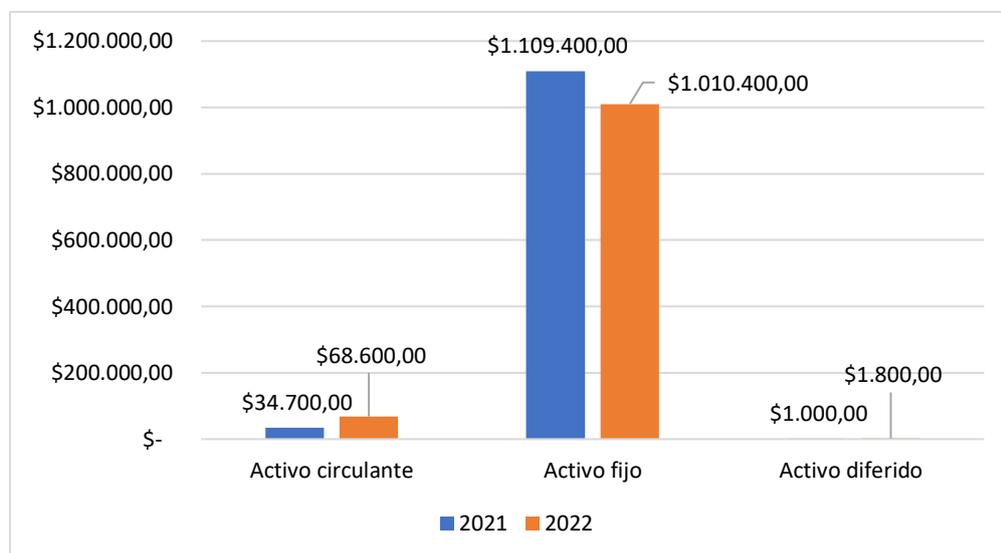
| | | | | |
|-------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|------------|
| CAPITAL CONTABLE | \$ 545.000,00 | \$ 765.000,00 | \$ 220.000,00 | 40% |
| TOTAL PASIVO Y CAPITAL | \$ 692.200,00 | \$ 894.200,00 | \$ 202.000,00 | 17% |

Nota. Información tomada de los Estados Financieros Biotienda Randi

Para el análisis horizontal se considera las cuentas principales como se muestra en la figura 2.

Figura 2

Análisis horizontal del Activo



Nota. Información tomada de los Estados Financieros Biotienda Randi

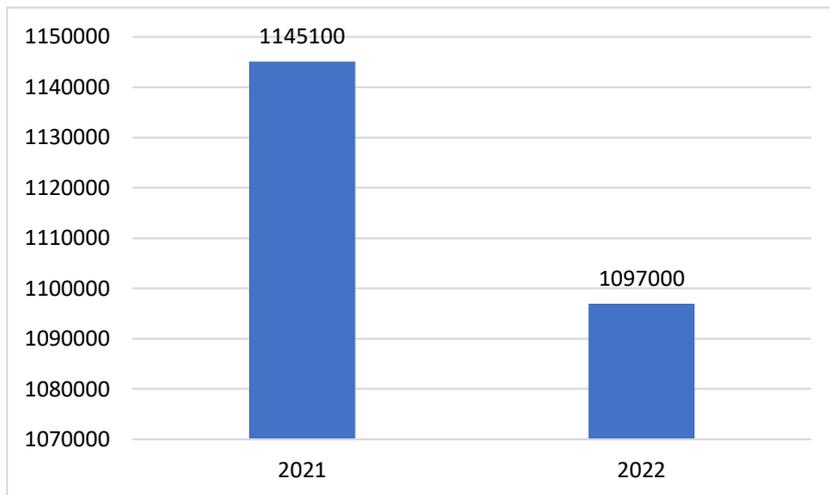
En el año 2022 el activo circulante ha tenido un incremento de USD\$ 33.900,00 en relación al año 2021 equivalente al 98%. De la misma manera en el activo diferido se ha elevado en un 80% en el 2022 en comparación con el 2021. En el caso de los activos fijos se evidencia una disminución del 9% en el año 2022 en comparación con el año 2021.

Se considera que luego de la pandemia, la Biotienda Randi ha logrado incrementar los bienes y derechos líquidos (en dinero).

Análisis horizontal del Activo

Figura 3

Total Activo



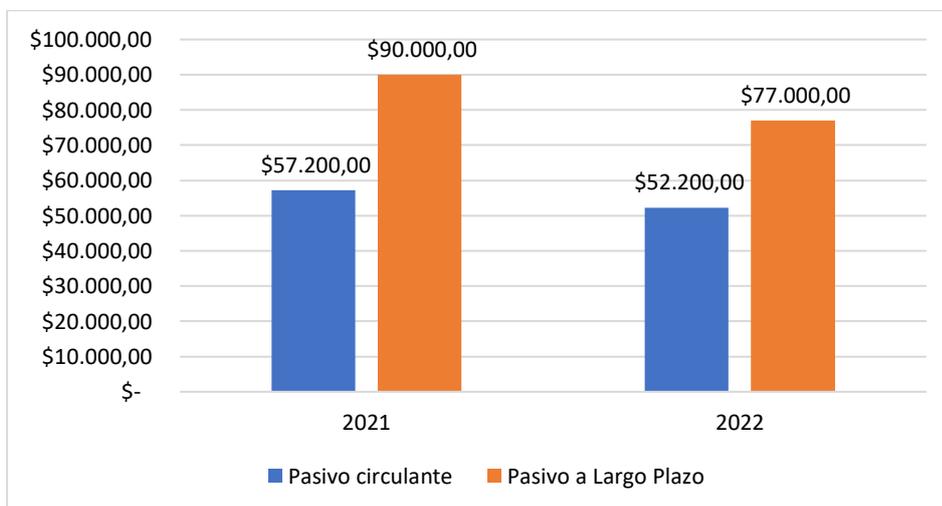
Nota. Información tomada de los Estados Financieros Biotienda Randi

La variación que ha sufrido el total del activo en la Biotienda Randi en el año 2022 en comparación con el 2021 en relación del año 2022 es de un 169%, esto demuestra que la empresa ha tenido el incremento en el activo circulante (98%) y el activo diferido (80%).

Análisis horizontal del Pasivo

Figura 4

Análisis horizontal del Pasivo



Nota. Información tomada de los Estados Financieros Biotienda Randi

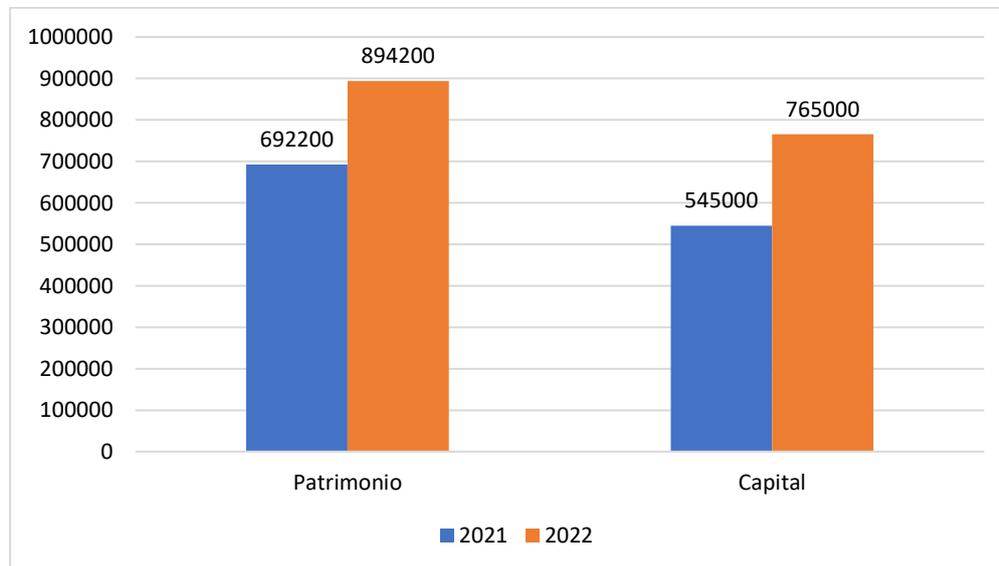
Como se muestra en la figura 4, tanto el pasivo circulante como el pasivo a largo plazo han tenido una disminución en el año 2022 en relación con el año 2021. El pasivo corriente ha sufrido una disminución porcentual de -9% relacionado con los proveedores; el pasivo a largo plazo ha sufrido una disminución debido al pago de la deuda a largo plazo de -14%.

Es importante recomendar a la Biotienda Randi que se centre en acabar con la deuda a corto plazo con lo cual se evitan más y mayores deudas.

Análisis horizontal del Patrimonio

Figura 5

Patrimonio



Nota. Información tomada de los Estados Financieros Biotienda Randi

El patrimonio de la Biotienda Randi en el año 2021 fue de USD\$. 692.200,00 mientras que en el 2022 fue de USD\$. 894.200,00, representado un incremento de 17%, esto se debe a la recapitalización de utilidades.

6.5. Ratios financieras

Para realizar el análisis de la situación financiera de la Biotienda Randi se trabajó con índices financieros tomando como base la información de los estados financieros históricos de los períodos 2021 y 2022, obteniendo los siguientes resultados

6.5.1. Índice de liquidez

Se evaluó la liquidez de la Biotienda Randi que le permite atender los compromisos a corto plazo. Los resultados se muestran en la tabla 11.

Tabla 15

Índice de liquidez

| Fórmula | 2021 | 2022 |
|---|------|------|
| Razón circulante $\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo corriente}}$ | 0,6 | 1,3 |

Nota. Información tomada de los Estados Financieros Biotienda Randi

Los resultados en la razón circulante muestran que en los dos periodos analizados existe una variación: en el año 2021, por cada dólar de deuda que tenía la Biotienda Randi contaba con \$0.60 para cumplir con sus obligaciones.

En el año 2022 por cada dólar de deuda se disponía de \$1.3 para poder cubrir dichos valores.

Se considera que la Biotienda Randi se encuentra estable, porque dispone de recursos para cubrir los compromisos adquiridos a corto plazo.

6.5.2. Índice de endeudamiento

Este indicador, permitió medir el grado y la manera en que los acreedores participan dentro de la entidad.

Tabla 16

Índice de endeudamiento

| | Fórmula | 2021 | 2022 |
|---------------|---|-------------|-------------|
| Endeudamiento | $\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$ | 0,13 | 0,12 |

Nota. Información tomada de los Estados Financieros Biotienda Randi

En la ratio de endeudamiento, la participación de acreedores en el año 2021 fue del 0.13%, mientras que para el año 2022 fue de 0.12%. Se considera un resultado positivo, ya que no sobrepasa el límite.

La Biotienda Randi tiene capacidad para generar fondos, lo que se demuestra con los bajos niveles de endeudamiento.

6.5.3. Índice de solvencia

Se trata de los activos disponibles luego de cancelar sus obligaciones.

Tabla 17

Índices de solvencia

| | Fórmula | 2021 | 2022 |
|--------------------------|---|-------------|-------------|
| Razón capital de trabajo | $\frac{\text{Capital neto de trabajo}}{\text{Activo total}}$ | 0,48 | 0,71 |
| Razón circulante | $\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$ | 0,6 | 1,3 |
| Prueba ácida | $\frac{\text{Activo corriente - inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$ | 0,06 | 0,20 |

| | | | |
|-------------------|------------------|--------|--------|
| Razón de efectivo | Efectivo | 0,0035 | 0,0115 |
| | Pasivo corriente | | |

Nota. Información tomada de los Estados Financieros Biotienda Randi

En la tabla 4, se presentan los resultados que ponen en evidencia que la Biotienda Randi en el año 2021 no alcanzaría a atender sus obligaciones y tendría que liquidar parte de sus inventarios para poder cumplir; en el año 2022, los resultados mejoraron, aunque no pudo cubrir sus obligaciones corrientes sin necesidad de vender sus inventarios.

Esto demuestra que la Biotienda Randi debería vender parte de los inventarios para poder atender sus obligaciones corrientes.

6.6. Estados financieros proforma

A continuación, se presentan los estados financieros proyectados, para lo cual se tomó en cuenta el crecimiento que ha mantenido la empresa en los dos últimos años.

Tabla 18

Balance general proyectado 2023

| BALANCE GENERAL PROYECTADO 2023 | | |
|--|--------------|---------------------|
| ACTIVO | | |
| CORRIENTE | | |
| DISPONIBLE | | \$2.000,00 |
| Caja | \$800,00 | |
| Bancos | \$1.200,00 | |
| EXIGIBLE | | \$7.600,00 |
| Cientes | \$2.000,00 | |
| Cheques por cobrar clientes | \$600,00 | |
| Depósitos a plazo | \$5.000,00 | |
| REALIZABLE | | \$65.000,00 |
| Mercaderías | \$65.000,00 | |
| ACTIVO NO CORRIENTE | | \$600.000,00 |
| Terreno | \$600.000,00 | |
| FIJO DEPRECIABLE | | \$190.000,00 |
| Depreciación acumulada | \$190.000,00 | |

| | | |
|----------------------------------|-------------|---------------------|
| TOTAL ACTIVO | | \$864.600,00 |
| PASIVO | | |
| PASIVO CORRIENTE | | \$18.000,00 |
| Proveedores | \$8.000,00 | |
| Cuentas por pagar a terceros | \$10.000,00 | |
| PASIVO NO CORRIENTE | \$10.000,00 | \$10.000,00 |
| PATRIMONIO | | |
| CAPITAL | | \$80.000,00 |
| Capital trabajo | \$80.000,00 | |
| UTILIDADES | | \$3.000,00 |
| Utilidad del periodo | \$3.000,00 | |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | | \$111.000,00 |

Estos estados financieros también se los conoce como proforma y son utilizados para revelar el comportamiento que debería tener la Biotienda Randi en los años subsiguientes, lo cual es posible si todos los socios se unen para trabajar en nuevas estrategias de mercadeo que les ayude a posicionarse dentro de la provincia.

A continuación, se muestra también el Balance de resultados proyectado.

Tabla 19

Balance de resultados proyectado 2023

| ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 2023 | | |
|---|-------------|--------------------|
| INGRESOS | | \$34.000,00 |
| Ventas | \$34.000,00 | |
| COSTO DE VENTAS | | \$1.550,00 |
| Inventario inicial | \$1.500,00 | |
| Compras Netas | \$300,00 | |
| (-) Inventario final | \$250,00 | |
| UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | | \$32.450,00 |
| EGRESOS | | \$27.720,00 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | \$18.920,00 | |
| Sueldos y Salarios | \$10.800,00 | |
| Aporte Patronal | \$1.440,00 | |
| Bonificaciones | \$580,00 | |
| Honorarios profesionales | \$450,00 | |

| | | | |
|-----------------------------|------------|------------|-------------|
| Servicios básicos | \$1.100,00 | | |
| Publicidad | \$3.600,00 | | |
| Suministros de oficina | \$450,00 | | |
| Mantenimiento | \$500,00 | | |
| GASTOS OPERACIONALES | | \$3.000,00 | |
| Transporte de mercadería | \$2.000,00 | | |
| Suministros y materiales | \$500,00 | | |
| Otros gastos | \$500,00 | | |
| GASTO DEPRECIACIONES | | \$1.800,00 | |
| Depreciación activo fijo | \$1.800,00 | | |
| GASTOS FINANCIEROS | | \$4.000,00 | |
| Interés préstamos bancos | \$4.000,00 | | |
| UTILIDAD OPERACIONAL | | | \$4.730,00 |
| UTILIDAD NETA | | | \$ 4.730,00 |

6.6. Verificación de la idea a defender

Mediante el siguiente indicador se puede verificar la efectividad del plan financiero que ayuda mejorar la rentabilidad económica. A continuación, se realiza un análisis comparativo de las ratios históricas con las ratios proyectadas:

Tabla 20

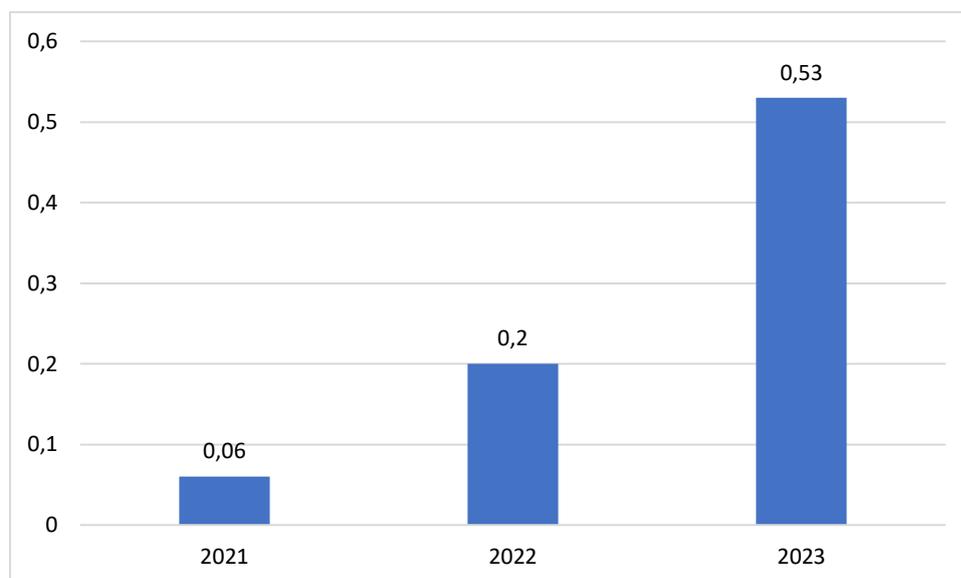
Prueba ácida proyectada

| Años | Prueba ácida |
|-------------|---------------------|
| 2021 | 0.06 |
| 2022 | 0.20 |
| 2023 | 0.53 |

Nota. Información tomada de los estados financieros 2021, 2022 y 2023

Figura 6

Prueba ácida



Nota. Información tomada de los estados financieros 2021, 2022 y 2023

Como se observa en la gráfica, la razón ácida ha sufrido una variación del 0.14% en el 2022 en comparación con el año 2021; mientras que en el 2023 tiene una variación de 0,33% más en relación al año 2022. Esto permite señalar que se evidencia una gran mejora en la capacidad de pago de la Biotienda Randi frente a sus acreedores.

Utilidad Neta Proyectada

Tabla 21

Utilidad neta proyectada

| Año | Utilidad Neta |
|------|---------------|
| 2021 | 3% |
| 2022 | 8% |
| 2023 | 9.5% |

Nota. Información tomada de los estados financieros 2021, 2022 y 2023

Como se observa en la tabla 21, la utilidad neta incrementó en el año 2022 en comparación con el año 2021, pero mediante la planeación financiera se observa una mejoría mayor al 2022. Por lo tanto, se considera que la planeación financiera ayudaría a mejorar la rentabilidad de la biotienda Randi.

7. Discusión

7.1. Evaluación financiera

A través de la evaluación financiera se determina si la Biotienda Randi es rentable, para lo cual se utilizan los siguientes indicadores: VAN, TIR y RBC.

7.1.1. Valor actual neto (VAN)

Los resultados del valor actual neto permiten que los administradores conozcan la realidad y tomen decisiones sobre los emprendimientos, bajo los siguientes criterios:

- Si el VAN es positivo la biotienda Randi debe continuar trabajando de la misma forma.
- Si el VAN es negativo, se tienen que realizar cambios en la biotienda Randi.
- Si el VAN es igual a cero, la biotienda Randi queda a criterio de los emprendedores.

Los cálculos que se realizaron son los siguientes:

$$\text{Factor actualización} = 1 / (1 + i)^n$$

$$\text{Factor actualización} = 1 / (1 + 12\%)^1$$

$$\text{Factor actualización} = 0,892857$$

Para conocer el VAN se realiza los siguientes cálculos:

$$\text{VAN} = \sum \text{Flujo Neto Actualizado} - \text{Inversión}$$

$$\text{VAN} = 275 - 200$$

$$\text{VAN} = 75$$

Análisis

El VAN que obtiene la biotienda Randi es positivo lo que quiere decir que los administradores de la biotienda Randi, tienen que continuar con los emprendimientos.

7.1.2. Tasa interna de retorno (TIR)

Este indicador permite conocer si existe beneficio o pérdida a través de la biotienda Randi. Es una ratio que se complementa con el VAN.

El análisis se lo efectúa de la siguiente manera:

- Si la TIR es mayor que el costo oportunidad o de capital, es aceptada la biotienda Randi.
- Si la TIR es igual que el costo de oportunidad o de capital, la continuación de la biotienda Randi queda a criterio de los emprendedores.
- Si la TIR es menor que el costo de oportunidad o de capital, se rechaza la biotienda Randi.

Para determinar estas ratios, se realizan los siguientes cálculos:

$$\text{TIR} = [(\text{Valor final} - \text{valor inicial}) / \text{Valor inicial}] \times 100$$

$$\text{TIR} = [(4411 - 3100) / 3100] \times 100$$

$$\text{TIR} = [(1311) / 3100] \times 100$$

$$\text{TIR} = [0.4229] \times 100$$

$$\text{TIR} = 42.29\%$$

Análisis

La TIR obtenida es de 42.29%, mayor al costo del capital del 12%, por lo tanto, la biotienda Randi debe continuar con su labor.

7.1.3. Relación beneficio costo

En el caso de la Biotienda Randi se tomó en cuenta varios criterios que ayudaron a medir la rentabilidad obtenida por cada dólar invertido:

- Si RBC es menor a 1, el proyecto no es rentable.
- Si RBC es mayor a 1, el proyecto es rentable.
- Si RBC es igual a 1, se deja a criterio del inversionista.

Para determinar la relación beneficio costo (RBC) del proyecto se emplea la siguiente formula:

$$\text{RBC} = \text{Ingresos actualizados} / \text{Egresos actualizados}$$

$$\text{RBC} = 548/1767$$

$$\text{RBC} = 0.31$$

Análisis

La relación beneficio costo del proyecto es igual a \$ 0.31, que de acuerdo a los criterios de decisión esto quiere decir que por cada dólar invertido se gana 0.31 centavos.

8. Conclusiones

Los resultados finales del análisis macro y micro del entorno permite llegar a las siguientes conclusiones:

En el ambiente interno la Biotienda Randi no cuenta con una cultura organizacional que le permita incrementar sus ventas y posicionarse en la región sur del Ecuador. No tienen definida la misión y visión del emprendimiento; no se establecen mecanismos de gestión de los sistemas de calidad e infraestructura. En el ámbito financiero, talento humano, tecnología, marketing no se cuenta con una planificación que permita orientar las acciones. En el ámbito de la macroeconomía, microeconomía, clientes, aspectos legales, socio cultural, ético político, proveedores no existen una adecuada gestión.

La biotienda Randi a través del diagnóstico estratégico se puede decir que no disponen de una gestión por procesos, mejoramiento continuo, no cuenta con estados financieros y para el diagnóstico financiero fue necesario diseñarlo en base a los reportes mensuales que mantienen como única información. No existe planificación presupuestaria; no se gestiona el manejo de talento humano, tecnológico y marketing.

Mediante el análisis FODA se puede concluir que la biotienda Randi se encuentra influenciada por mayores amenazas antes que oportunidades. Por lo tanto tiene que saber gestionar correctamente estas debilidades.

Una parte positiva de la biotienda Randi tiene como fortaleza el saber cumplir con las expectativas de los clientes, pero es algo que se lo realiza en forma empírica porque no se han realizado estudios previos para ellos.

En base al análisis horizontal de los estados financieros, se concluye que luego de la pandemia, la Biotienda Randi ha logrado incrementar los bienes y derechos líquidos (en dinero), así como también los bienes y derechos que pueden convertirse en líquidos en un periodo de tiempo inferior a un año.

En base a las ratios financieros se concluye que, en cuanto al índice de liquidez, se considera que la Biotienda Randi se encuentra estable, pues cuenta con la capacidad de solventar sus deudas a corto plazo, por la razón de que está dentro de los parámetros del 1 al 2 que fija la empresa. Sobre el índice de endeudamiento, los niveles de endeudamiento de la empresa no son altos, esto demuestra la capacidad que tiene la empresa para generar los fondos y suficientes para cancelar sus deudas a medida que se van venciendo. Respecto al índice de solvencia, es un indicador que en el año 2022 mejoró en relación con el año 2021, pero no lo suficiente para poder atender el total de las obligaciones corrientes sin necesidades de vender sus inventarios.

En cuanto a la evaluación financiera se concluye que el Valor Actual Neto de la biotienda Randi es positivo; la tasa interna de retorno (TIR) es mayor al costo del capital, por lo tanto, la biotienda Randi debe continuar con su labor. La Relación beneficio costo es menor a 1.

9. Recomendaciones

Se recomienda que los administradores de la biotienda Randi, tomen en cuenta todos los aspectos definidos en el plan financiero para que orienten las acciones en búsqueda del incremento de mercados.

Es necesario que la biotienda Randi lleve la contabilidad del negocio, con el fin de tener información financiera que permita realizar análisis más seguros.

Es importante que a través del plan financiero se vayan gestionando las amenazas que afectan al desarrollo de la Biotienda.

Se recomienda realizar encuestas de satisfacción a los clientes de la biotienda Randi, para emprender en acciones que ayudan a mejorar los productos.

Es importante recomendar a la Biotienda Randi dinamizar su deuda a corto plazo para evitar altos niveles de endeudamiento.

Se recomienda que los emprendimientos salgan, a corto plazo, con los inventarios que tienen, lo que les ayudaría a atender sus obligaciones corrientes.

10. Bibliografía

- Aaraya, S. (2021). *Flujo de efectivo versus flujo de caja: ¿Cuál es la diferencia?* Nubox: <https://blog.nubox.com/empresas/flujo-de-efectivo-vs-flujo-de-caja>
- Agüero, C., Álvarez, A., Castillo, L., y Vargas, E. (2021). *El capital de trabajo y su efecto en la rentabilidad de las empresas que cotizan en la bolsa de valores de Lima (BVL). Un análisis trimestral por sectores en el periodo 2010 - 2019*. Esan Business. https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/2310/2021_MAF_18-2_01_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Alcoforado, M. (2018). *Análisis de sensibilidad*. Economías UNSA. https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/6_SSRN-id986887.pdf
- Amórtegui, D. (2019). *¿Por qué el capital de trabajo es importante para tu empresa?* Mesfix: <https://mesfix.com/emprendimiento/por-que-el-capital-de-trabajo-es-importante-para-tu-empresa/>
- Angulo, F., y Berrío, H. (2019). Estrategias de inversión en capital de trabajo aplicadas por las micro, pequeñas y medianas empresas colombianas de comercio textil en el municipio de Maicao. *Dimensión Empresarial*, 12(2). http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1692-85632014000200006
- Balcázar, E., y Sullón, M. (2022). Plan financiero como herramienta de gestión para incrementar la rentabilidad de la empresa JM Promotora Inmobiliaria S.A.C. *UCV Hacer*, 11(1), 43-49. <https://revistas.ucv.edu.pe/index.php/ucv-hacer/article/download/2083/1790/2248>
- BBVA. (2023). *¿Qué son las inversiones financieras y qué tipos existen?* Banco Bilbao Vizcaya Argentaria: <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-son-las-inversiones-financieras-y-que-tipos-existen/>
- Bello, E. (2021). *Qué es el análisis de coste-beneficio de una empresa y cómo hacerlo*. IEBS Business School: <https://www.iebschool.com/blog/analisis-coste-beneficio-finanzas/>
- Bravo, D., y Polo, M. (2021). *Flujo de cada para la toma de decisiones financieras a corto plazo en el sector manufacturero del cantón Cueca*. Universidad del Azuay. <https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/10583/1/16172.pdf>

- Caiza, E., Valencia, E., y Bedoya, M. (2020). Decisiones de inversión y rentabilidad bajo la valoración financiera en las empresas industriales grandes de la provincia de Cotopaxi, Ecuador. *Revista Universidad y Empresa*, 22(39).
<https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.8099>
- Cámara de Comercio de Madrid. (2022). *Plan Financiero*. Cámara Madrid:
<https://www.master-mbaonline.com/finanzas/plan-financiero/>
- Canales, R. (2015). Criterios para la toma decisión de inversión. *Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas*, 3(5).
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5140002.pdf>
- Castrellón, X., Cuevas, G., y Calderón, R. (2021). La importancia de los estados financieros en la toma de decisiones financiera-contables. *Portal de Revistas Científicas UP. Revista FAECO Sapiens*, 4(2).
https://revistas.up.ac.pa/index.php/faeco_sapiens/article/view/2179
- Cayero, J. (2021). *Inversiones en activos fijos en tu nueva empresa*. Aceleradora MentorDay:
<https://mentorday.es/wikitips/inversion-activos-fijos/>
- Cevallos, V., Esparza, F., Balseca, J., C, y Chafla, J. (2022). *Formulación y evaluación de proyectos para financiamiento*. CIDE.
<https://repositorio.cidecuador.org/bitstream/123456789/2073/5/Libro%20Formulacion%20y%20Evaluacion%20de%20Proyectos%20VF.pdf>
- Chakravarti, A. (2022). *Maz Life Insurance*. ¿Qué es la definición de inversión?:
<https://www.maxlifeinsurance.com/blog/investments/what-is-investment>
- Clavijo, C. (2023). *Fijación de precios: definición, factores y objetivos*.
<https://blog.hubspot.es/sales/que-es-fijacion-de-precios>
- Contreras, R. (2020). *Periodo de recuperación de la inversión*. Libro de finanzas:
<https://www.librodefinanzas.com/2020/05/periodo-de-recuperacion.html>
- Correa, J., Gómez, S., y Londoño, 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/http://www.scielo.org.co/pdf/rfce/v26n2/0121-6805-rfce-26-02-129.pdf>
- Cuevas, C. (2020). Fijación de precios Costo Plus. *Estudios Gerenciales*, 18(83).
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232002000200001

- Elizalde, L. (2019). Los estados financieros y las políticas contables. *Digital Publisher*, 4(51).
[https://doi.org/ISSN 2588-0705](https://doi.org/ISSN%202588-0705)
- Erossa, V. (2020). *Proyectos de Inversión en Ingeniería*. Universidad de México.
<https://www.fcca.umich.mx/descargas/apuntes/academia%20de%20finanzas/finanzas%20ii%20mauricio%20a.%20chagolla%20farias/administracion%20financiera%20capitulo%206.pdf>
- Factoro, A. (2023). *¿Qué son los activos diferidos y qué importancia tienen para tus finanzas?*
<https://factoro.mx/que-son-los-activos-diferidos-y-que-importancia-tienen-para-tu-informacion-financiera/>
- Fajardo, L., Girón, M., Vásquez, C., Fajardo, L., y Zúñiga, X. (2019). Valor actual neto y tasa interna de retorno como parámetros de evaluación de las inversiones. *Revista Investigación Operacional*, 40(4).
https://sga.unemi.edu.ec/media/evidenciasiv/2019/07/30/articulo_2019730122917.pdf
- Garrido, Y., Merino, L., y Colcha, R. (2018). *Casos prácticos resueltos de contabilidad de costos por orden de producción con aplicación de NIIF*. SPOCH.
<http://cimogsys.esPOCH.edu.ec/direccion-publicaciones/public/docs/books/2019-09-18-220336-60%20Libro%20Casos%20pr%C3%A1cticos%20de%20contabilidad%20de%20costos.pdf>
- Gómez, O. (2017). *Evaluación financiera y análisis de riesgos de un proyecto de inversión para la elaboración de chocolate artesanal orgánico en el Ecuador*. Universidad Andina Simón Bolívar. <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6092/1/T2559-MFGR-Gomez-Evaluacion.pdf>
- González, I. (2019). *¿Qué es y cómo calcular la TIR (Tasa Interna de Retorno)?* UNIR:
<https://www.unir.net/empresa/revista/como-calcular-tir-tasa-interna-retorno/>
- González, M., Carbonell, A., Pérez, B., y Reyes, I. (2020). El análisis y planeación de los flujos de efectivo. Caso empresas de bebidas y refrescos de Santiago de Cuba. *Ciencia y Educación*, 1(7).
<https://www.cienciayeducacion.com/index.php/journal/article/download/54/94/>
- GuíaVerde. (2023). *Biotienda Eco Productos*.
<https://www.guiaverde.com/empresas/biotienda-eco-productos-8944/>
- Guzmán, L. (2021). *Estudio De Viabilidad Financiera para la Apertura de un Restaurante Gourmet En El Municipio Soacha Cundinamarca*. Corporación Universitaria Minuto de

Dios.

https://repository.uniminuto.edu/bitstream/10656/15285/1/UVDT.AF_GuzmanQuinteroLauraTatiana_2021

Hernández, R., y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación*. Mc Graw Hill educación. <https://doi.org/54000/1292>

HTK. (2019). *Asiento contable de evaluación de activos fijos*. Identificación Inteligente: <https://htk-id.com/asiento-contable-de-evaluacion-de-activos-fijos/#:~:text=Para%20revaluar%20un%20activo%2C%20dado,valor%20en%20sus%20estados%20financieros>.

Husain, S. (2018). Análisis de los costos de producción y la cadena de valor de las plantas tradicionales que cultivan los campesinos de Cundinamarca, Colombia. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 15(82). http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0122-14502018000200097

Ibarra, A. (2018). *Análisis de las dificultades financieras de la empresas en una economía emergente*. Universidad Autónoma de Barcelona. <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/3941/aim1de1.pdf>

Itaú, E. (2021). *Gestión financiera*. https://s2.q4cdn.com/476556808/files/doc_downloads/sustainability/2019/Manual-gestion-financiera-vfinal-2.pdf

Jácome, I., y Carvache, O. (2017). Análisis del Costo – Beneficio una Herramienta de Gestión. *Revista Contribuciones a la Economía*. <http://eumed.net/ce/2017/2/costo-beneficio.html>

Jumbo, A. (2020). *Bioemprendimiento Biotienda*. <https://www.mancomunidadbosqueseco.gob.ec/bioemprendimiento-biotienda/>

La Hora. (18 de junio de 2019). Productos típicos se venden en la primera biotienda del cantón Zapotillo. <https://www.lahora.com.ec/noticias/productos-tipicos-se-venden-en-la-primer-biotienda-del-canton-zapotillo/>

Loyola, F., Cisneros, D., y Ormaza, J. (2020). Control y contabilización de activos fijos y su incidencia en la toma de decisiones. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA*, 5(4). <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v5i4.966>

MacNeil, C. (2022). *Desmitificación del análisis de costo-beneficio: 5 pasos para tomar mejores decisiones*. Asana.com: <https://asana.com/es/resources/cost-benefit-analysis>

- Mete, M. (2018). Valor actual neto y tasa de retorno: su utilidad como herramientas para el análisis y evaluación y proyectos de inversión. *Fides et Ratio - Revista de Difusión cultural y científica de la Universidad La Salle en Bolivia*, 7(7). http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2071-081X2014000100006
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2020). *Glosario de términos*. <https://www.finanzas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2020/01/Glosario-seguimiento.pdf>
- Mondragón, D. (2017). *Formulación y evaluación de proyectos*. Fondo editorial Areandino. <https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/1318/Formulaci%C3%B3n%20y%20Evaluaci%C3%B3n%20de%20Proyectos.pdf?sequence=1>
- Morán, T. (2019). *Cómo la Tasa Interna de Retorno (TIR) Puede Inducir a Error*. LinkedIn: <https://es.linkedin.com/pulse/c%C3%B3mo-la-tasa-interna-de-retorno-tir-puede-inducir-error-tom%C3%A1s-mor%C3%A1n>
- Mosquera, J. (2020). *Diferencia entre invertir, ahorrar y gastar: Cómo planificar tus finanzas*. Mercapital. Casa de valores S.A.: <https://www.mercapital.ec/es/diferencia-invertir-ahorrar-gastar-planificar-finanzas/>
- Pérez, E., y Titelman, D. (2018). *La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo*. CEPLAL. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/48c62b04-7611-4a61-bd9f-f6dcc5c27c7d/content>
- Pérez, R. (2019). *Modelación financiera: conceptos y aplicaciones*. Universidad Piloto de Colombia. Seccional del Alto Magdalen. https://www.unipiloto.edu.co/descargas/Modelacion-Financiera_Concept-Aplicaciones.pdf
- Ramírez, A., Sanandrés, L., y Ramírez, R. (2019). Análisis de los costos ocultos en el proceso de producción industrial. *Revista de investigación SIGMA*, 6(2), 51-61. <https://journal.espe.edu.ec/ojs/index.php/Sigma/article/view/1673/1279>
- Rivera, W. (2021). *Planificación estratégica financiera*. Comisión de Administración y Finanzas: <http://contadores-aic.org/planificacion-estrategica-financiera/>
- Russell, B. (2023). *¿Por qué es importante el análisis de sensibilidad en las finanzas estratégicas?* Cube: <https://www.cubesoftware.com/blog/sensitivity-analysis>

- Simisterra, É., Monserrate, R., y Suárez, S. (2018). La viabilidad de un proyecto, el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR). *ProSciences*, 2(17), 2018. ProSciences: <https://journalprosciences.com/index.php/ps/article/view/165>
- Soria, G. (2020). *Administración financiera - Módulo Único*. Scribd: <https://es.scribd.com/document/474289299/Administracion-Financiera-Modulo-Unico>
- Stobierski, T. (2020). *Flujo de caja frente a ganancias ¿cuál es la diferencia?* Harvard Business School Online: <https://online.hbs.edu/blog/post/cash-flow-vs-profit>
- Universidad UNIR. (2022). *¿Qué es la cuenta de pérdidas y ganancias y cómo se hace?* Revista UNIR: <https://www.unir.net/empresa/revista/cuenta-de-perdidas-y-ganancias-pyg/>
- Useda, E. (2019). *Reexpresión de Estados Financieros y su efecto inflacionario en la Empresa MENTANIC, S.A. Del 1° de enero 2013 al 31 de diciembre de 2013*. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua. <https://repositorio.unan.edu.ni/4110/1/16788.pdf>
- Viñas, A. (2023). *Tasa interna de retorno (TIR) ¿Qué es y cómo se calcula?* Advantys: <https://advantys.es/tasa-interna-de-retorno-tir/>
- Vipong, T. (2023). *¿Qué es el análisis de sensibilidad?* CFI: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/financial-modeling/what-is-sensitivity-analysis/>
- Weinberger, K. (2019). *Plan de negocios. Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*. USAID. <https://www.nathaninc.com/wp-content/uploads/2017/10/LIBRO-PLAN-DE-NEGOCIOS-2.pdf>
- Zhapa, A., Salinas, G., Benítez, J., Gaona, E., y Quizpe, T. (2021). Valoración financiera y de gestión a las biotiembras: Asociativa Randi y Municipal Puyango, en la Reserva de Biosfera Bosque Seco, provincia de Loja. *Revista científica Dominio de las Ciencias*, 7. <https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/2146>

Anexos

Anexo 1. Certificación de traducción

Mgtr. Blanca Estrella Zambrano Pacheco

CERTIFICA:

Haber realizado la traducción al idioma Inglés, del resumen del Trabajo de Titulación desarrollado por Janeth Jazmín Jiménez Sánchez, portadora de la cédula No. 0750102212, para optar por el Título de Magister en Agronegocios en la Universidad Nacional de Loja.

Certificación que la confiero en honor a la verdad, autorizando al interesado hacer uso del presente documento en lo que estime conveniente.



Mgtr. Blanca Estrella Zambrano Pacheco

TELÉFONO: 0988887400