



Universidad  
Nacional  
de Loja

## Universidad Nacional de Loja

### Unidad de Educación a Distancia y Línea

#### Maestría en Contabilidad y Finanzas mención en Gestión Fiscal, Financiera y Tributaria

#### Gestión financiera y la rentabilidad para la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja, periodo 2018-2022

Trabajo de Titulación previa a la  
obtención del título de Magister en  
Contabilidad y Finanzas con mención  
en Gestión Fiscal, Financiera y  
Tributaria

#### **AUTORA:**

Ing. Mayra Alejandra Carrión Vásquez

#### **DIRECTORA:**

Ing. Gina Judith Manchay Reyes Mg. Sc.

Loja - Ecuador

2024

## Certificación

Loja, 17 de diciembre 2023

Ing. Gina Judith Manchay Reyes Mg. Sc.

**DIRECTORA DE TRABAJO DE TITULACIÓN**

Certifico:

Que he revisado y orientado todo proceso de la elaboración del Trabajo de Titulación denominado: "**Gestión financiera y la rentabilidad para la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja, periodo 2018-2022**" previa a la obtención del título de **Magister en Contabilidad y Finanzas con mención en Gestión Fiscal, Financiera y Tributaria**, de autoría de la estudiante **Mayra Alejandra Carrión Vásquez**, una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja para el efecto, autorizo la presentación para la respectiva sustentación y defensa.

.....

Ing. Gina Judith Manchay Reyes Mg. Sc.

**DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

## **Autoría**

Yo, **Mayra Alejandra Carrión Vásquez**, 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 del mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi Trabajo de Titulación en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.



.....  
**Firma:**

**Cédula de Identidad:** 1105164980

**Fecha:** 17-12-2023

**Correo electrónico:** macarrionv@unl.edu.ec

**Teléfono o Celular:** 0968343517

**Carta de autorización por parte de la autora para la consulta de producción parcial o total, y publicación electrónica de texto completo del Trabajo de Titulación.**

Yo **Mayra Alejandra Carrión Vásquez** declaro ser autora del Trabajo de Titulación denominado: **“Gestión financiera y la rentabilidad para la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja, periodo 2018-2022”** como requisito para optar el título de **Magister en Contabilidad y Finanzas con mención en Gestión Fiscal, Financiera y Tributaria**, 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, en la ciudad de Loja, a los diecisiete días del mes de diciembre del dos mil veintitrés.



**Firma:**

**Autor:** Mayra Alejandra Carrión Vásquez

**Cédula:** 1105164980

**Dirección:** Av. 8 de diciembre **Correo electrónico:** macarrionv@unl.edu.ec

**Celular:** 0968343517

## **Dedicatoria**

La presente tesis la dedico primeramente a Dios, por su infinito amor y por haberme dado la fortaleza necesaria para poder culminar esta importante etapa de mi vida.

Emiliano, mi pequeño, eres mi fuente constante de inspiración. Tu paciencia, comprensión y amor han sido mi luz en los momentos más desafiantes. Este logro es también tuyo, porque cada paso que he dado, lo he dado pensando en ti y en el ejemplo que deseo ser para ti.

Diego, mi compañero de vida, agradezco infinitamente tu amor, paciencia y aliento constante. Tu apoyo inquebrantable ha sido mi ancla en las tormentas y mi celebración en los triunfos. Este logro no sería posible sin tu presencia constante a mi lado.

A mis amados padres, Yesenia y Carlos, les agradezco por su amor incondicional, sus consejos sabios y su constante motivación. Su ejemplo de perseverancia y sacrificio ha sido mi guía a lo largo de este camino académico.

A mis queridos hermanos, Alan y Mikkel, agradezco su complicidad, risas y el aliento constante. Su apoyo ha sido como un viento favorable que ha impulsado mis velas hacia el éxito.

A mis amigos, quienes han compartido risas, lágrimas y momentos inolvidables, les agradezco por ser mi red de apoyo. Su amistad ha sido un faro que ilumina mi sendero, haciéndolo más ameno y llevadero.

Este logro no solo es mío, sino de todos ustedes, quienes han formado parte de este viaje. Cada palabra de aliento, cada gesto de apoyo y cada sonrisa compartida ha dejado una huella imborrable en mi corazón.

*Mayra Alejandra*

## **Agradecimiento**

A Dios todopoderoso, por brindarme y darme la fortaleza para salir adelante en momentos difíciles y por permitirme alcanzar nuevas metas en la vida.

A la prestigiosa Universidad Nacional de Loja, Unidad de Educación a Distancia en Línea, a la Maestría en Contabilidad y Finanzas mención Gestión Fiscal, Financiera y Tributaria, por permitirme formarme en ella. Además, este reconocimiento va para todos los maestros que, gracias a sus enseñanzas contribuyeron para que la formación sea técnica y profesional.

A mi directora Ing. Gina Judith Manchay Reyes por su esfuerzo y dedicación, quien, con sus conocimientos, experiencia y paciencia pudo guiarme día a día hasta la culminación de la misma.

También agradezco al Departamento Financiero de la Comercializadora Coile S.A. por la colaboración brindada para la realización del Trabajo de Titulación.

## Índice de contenidos

Portada .....	i
Certificación .....	ii
Autoría .....	iii
Dedicatoria .....	v
Agradecimiento .....	vi
Índice de contenidos .....	vii
Índice de figuras .....	ix
Índice de Tablas .....	xi
Índice de Anexos .....	xiii
1. Título .....	1
2. Resumen .....	2
2.1. Abstract .....	3
3. Introducción.....	4
4. Marco teórico.....	5
4.1. Antecedentes .....	5
4.2. Bases teóricas .....	7
4.3. Variables .....	32
4.4. Métodos de Proyección.....	37
4.5. Metodología, evaluación y presentación de los resultados.....	39
4.6. Decisiones financieras .....	41
4.7. Rentabilidad.....	43
4.8. Modelo de gestión financiera .....	44
4.9. Informe financiero .....	47
5. Metodología .....	51
5.1. Área de estudio.....	51
5.2. Procedimiento.....	52
5.3. Métodos.....	52
5.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	53
5.5. Procesamiento y análisis de datos .....	53
6. Resultados .....	55
6.1. Diagnóstico de la empresa.....	55
6.2. Base Legal.....	55
6.3. Base histórica .....	55
6.4. Direccionamiento estratégico.....	56
6.5. Tabulación de encuestas.....	58

6.6. Análisis financiero .....	72
6.7. Ratios financieras .....	88
6.8. Método Dupont .....	103
6.9. Informe financiero .....	113
6.10. Proyección de estados financieros.....	117
6.11. Métodos de correlación de las variables.....	127
6.12. Plan de mejoras.....	141
7. Discusión .....	152
8. Conclusiones.....	154
9. Recomendaciones.....	156
10. Bibliografía .....	157
11. Anexos .....	161



## Índice de figuras

Figura 1 Componentes para la gestión financiera integral.....	46
Figura 2 Diagrama de dispersión.....	34
Figura 3 Representación gráfica t de Student .....	35
Figura 4 Modelo DuPont .....	37
Figura 5 Modelo de gestión según Maffares (2020).....	46
Figura 6 Ubicación macro del área de estudio.....	51
Figura 7 Existencia de un manual de políticas de gestión financiera.....	58
Figura 8 Fuentes de financiamiento para COILE S.A. Agencia Loja período 2018-2022.....	59
Figura 9 Adecuado manejo de activo.....	60
Figura 10 Políticas de dividendos de la empresa durante estos años.....	61
Figura 11 Recursos financieros relevantes para la empresa .....	62
Figura 12 Afirmaciones que describen la situación de COILE S.A. periodos 2018-2022.....	63
Figura 13 Impacto sobre la rentabilidad .....	64
Figura 14 Factores con mayor impacto en la rentabilidad durante estos años.....	65
Figura 15 Presencia de análisis e indicadores financieros .....	66
Figura 16 Estrategias para mejorar la rentabilidad de COILE S.A. periodos 2018-2022.....	67
Figura 17 Desafíos financieros que enfrentó la empresa durante este período .....	68
Figura 18 Ajustes en la estructura financiera para mejorar rentabilidad periodos 2018-2022..	69
Figura 19 Perspectiva de gestión financiera y rentabilidad futuro cercano .....	70
Figura 20 Planes de la empresa gestionar los riesgos financieros en el futuro.....	71
Figura 21 Razón corriente.....	89
Figura 22 Capital de trabajo.....	89
Figura 23 Prueba ácida.....	90
Figura 24 Nivel de endeudamiento.....	91
Figura 25 Endeudamiento financiero .....	91
Figura 26 Impacto de la carga financiera.....	92
Figura 27 Cobertura de interés.....	92
Figura 28 Concentración del endeudamiento en el corto plazo.....	93
Figura 29 Leverage Leverage total.....	94
Figura 30 Leverage a corto plazo.....	94
Figura 31 Leverage financiero total .....	95
Figura 32 Rotación de cartera.....	96
Figura 33 Periodo promedio de cobro.....	97
Figura 34 Rotación de los activos fijos.....	97
Figura 35 Rotación de activos operacionales.....	98
Figura 36 Rotación de activos totales .....	98

Figura 37 Rotación de proveedores.....	99
Figura 38 Margen bruto de utilidad .....	100
Figura 39 Margen operacional de utilidad .....	101
Figura 40 Margen neto de utilidad .....	101
Figura 41 Rentabilidad financiera (ROE) .....	102
Figura 42 Rendimiento de la operacional / activos .....	102
Figura 43 Método Dupont 2018 .....	103
Figura 44 Método Dupont 2019 .....	105
Figura 45 Método Dupont 2020 .....	107
Figura 46 Método Dupont 2021 .....	109
Figura 47 Método Dupont 2022 .....	111
Figura 48 Representación gráfica de mínimos cuadrados.....	117
Figura 49 Aceptación de hipótesis alternativa o positiva .....	129
Figura 50 Relación entre MB y ARP.....	132
Figura 51 Relación entre NRV y ARP.....	133
Figura 52 Relación MB y APP.....	134
Figura 53 Relación entre RNV y APP.....	105
Figura 54 Relación entre MB y PMI .....	107
Figura 55 Relación entre RNV y PMI .....	109
Figura 56 Relación entre MB y CCC .....	111
Figura 57 Relación entre RNV y CCC .....	117

## Índice de Tablas

Tabla 1 Clasificación de empresas nacional .....	8
Tabla 2 Componentes balance general.....	21
Tabla 3 Modelo de balance general.....	22
Tabla 4 Estado de ganancias y pérdidas.....	23
Tabla 5 Estado de cambios en el patrimonio .....	25
Tabla 6 Estado de flujos de efectivo.....	27
Tabla 7 Modelo de gestión según Castillo Méndez (2018) .....	44
Tabla 8 Modelo de gestión según Terrazas, R. (2008) .....	45
Tabla 9 FODA.....	57
Tabla 10 Existencia de un manual de políticas de gestión financiera.....	58
Tabla 11 Fuentes de financiamiento para COILE S.A. Agencia Loja período 2018-2022.....	59
Tabla 12 Adecuado manejo de activo corriente.....	60
Tabla 13 Políticas de dividendos de la empresa durante estos años.....	61
Tabla 14 Recursos financieros relevantes para la empresa.....	62
Tabla 15 Afirmaciones que describen la situación de COILE S.A. periodos 2018-2022.....	63
Tabla 16 Manejo de recursos financieros.....	64
Tabla 17 Factores con mayor impacto en la rentabilidad durante estos años.....	65
Tabla 18 Presencia de análisis e indicadores financieros.....	66
Tabla 19 Estrategias para mejorar la rentabilidad de COILE S.A. periodos 2018-2022.....	67
Tabla 20 Desafíos financieros que enfrentó la empresa durante este período.....	68
Tabla 21 Ajustes en la estructura financiera para mejorar rentabilidad periodos 2018-2022...69	
Tabla 22 Perspectiva de gestión financiera y rentabilidad futuro cercano.....	70
Tabla 23 Planes de la empresa gestionar los riesgos financieros en el futuro.....	71
Tabla 24 Análisis vertical del Estado de Situación Financiera.....	72
Tabla 25 Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera.....	76
Tabla 26 Análisis vertical del Estado de Resultados.....	80
Tabla 27 Análisis horizontal del Estado de Resultados.....	84
Tabla 28 Indicadores de Liquidez.....	88
Tabla 29 Indicadores de Endeudamiento .....	90
Tabla 30 Indicadores de apalancamiento.....	93
Tabla 31 Indicadores de actividad.....	95
Tabla 32 Indicadores de rendimiento .....	99
Tabla 33 Proyección método mínimos cuadrados .....	117
Tabla 34 Proyección de Estado de Situación Financiera 2023-2027.....	118
Tabla 35 Proyección de Estado de Resultados 2023-2027.....	123
Tabla 36 Resumen frecuencias.....	128

Tabla 37 Cálculo de datos.....	129
Tabla 38 Descripción de variables.....	130
Tabla 39 Cálculo de variables Método Correlación de Pearson.....	131
Tabla 40 Relación entre MB y ARP .....	132
Tabla 41 Relación entre RNV y ARP .....	133
Tabla 42 Relación entre MB y APP.....	134
Tabla 43 Relación entre RNV y APP.....	135
Tabla 44 Relación entre MB y PMI.....	136
Tabla 45 Relación entre RNV y PMI.....	137
Tabla 46 Relación entre MB y CCC.....	138
Tabla 47 Relación entre RNV y CCC.....	139
Tabla 48 Plan de Mejoras para la Gestión Administrativa y Financiera.....	143
Tabla 49 Plan de mejoras - Incidencia de rentabilidad.....	148

## **Índice de Anexos**

Anexo 1. Certificado de aprobación de Trabajo de Titulación.....	161
Anexo 2. Certificado de aprobación de la empresa .....	162
Anexo 3. Árbol de problemas.....	163
Anexo 4. RUC de la empresa .....	164
Anexo 5. Nombramiento Gerente.....	165
Anexo 6. Matriz de consistencia .....	166
Anexo 7. Modelo de encuesta.....	168
Anexo 8. Estados financieros COILE S.A. Agencia Loja 2018-2022 .....	171
Anexo 9. Certificado de traducción de español a inglés del resumen.....	193

## **1. Título**

Gestión financiera y la rentabilidad para la Comercializadora COILE S.A. Agencia  
Loja, periodo 2018-2022

## 2. Resumen

Este trabajo investigativo tiene como finalidad obtener una visión completa de la gestión financiera y rentabilidad de la Comercializadora COILE SA Agencia Loja, el objetivo general consistió en determinar la incidencia de la gestión financiera en la rentabilidad de la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja, periodo 2018-2022, donde se ha demostrado tener una relación significativa en la rentabilidad de la empresa, como revela el análisis detallado de las relaciones financieras. Este estudio empleó un enfoque no experimental y descriptivo, fusionando elementos cualitativos y cuantitativos. Se adoptó un enfoque mixto, integrando métodos inductivos y analíticos, así como métodos sintéticos y matemáticos, diversas técnicas, como análisis financiero, análisis de contenido y modelos financieros. La recopilación de datos abarca la revisión de estados financieros, entrevistas y análisis de contenido. Dentro de los resultados obtenidos el informe financiero destaca mejoras en rentabilidad a pesar de desafíos de liquidez y endeudamiento, el método de correlación de Pearson destaca la interconexión entre las decisiones financieras y estratégicas, resaltando la importancia de una gestión financiera efectiva para impulsar la rentabilidad a lo largo del tiempo. Con la aplicación del método Dupont se visualiza una tendencia positiva en relación a ventas y utilidad, finalizando con la propuesta de un plan global para mejorar la rentabilidad y estabilizar la estructura financiera. En conclusión, el análisis de las relaciones entre diversas variables financieras proporciona una percepción valiosa sobre la interacción y dependencia entre ellas. Se recalca que la gestión efectiva de la liquidez y la reestructuración de la deuda son esenciales para superar los desafíos identificados. Las recomendaciones se centran en mejorar la liquidez, optimizar la eficiencia operativa y garantizar la sostenibilidad de las mejoras, proponiendo una implementación gradual y la formación continua del personal para impulsar el crecimiento y la sostenibilidad de COILE S.A. Agencia Loja.

**Palabras clave:** gestión financiera, rentabilidad, plan de mejoras, liquidez, endeudamiento, eficiencia operativa, sostenibilidad, implementación gradual.

## **2.1. Abstract**

This research work aims to obtain a comprehensive understanding of the financial management and profitability of the COILE SA Trading Company, Loja Agency. The general objective was to determine the impact of financial management on the profitability of COILE S.A. Trading Company, Loja Agency, during the period 2018-2022. It has been demonstrated to have a significant relationship on the company's profitability, as revealed by the detailed analysis of financial relationships. This study employed a non-experimental and descriptive approach, combining qualitative and quantitative elements. A mixed approach was adopted, integrating inductive and analytical methods, as well as synthetic and mathematical methods, along with various techniques such as financial analysis, content analysis, and financial modeling. Data collection included the review of financial statements, interviews, and content analysis. Among the results obtained, the financial report highlights improvements in profitability despite liquidity and indebtedness challenges. The Pearson correlation method highlights the interconnection between financial and strategic decisions, emphasizing the importance of effective financial management in driving profitability over time. The application of the Dupont method reveals a positive trend in relation to sales and profit, concluding with the proposal of a comprehensive plan to enhance profitability and stabilize the financial structure. In conclusion, the analysis of relationships between various financial variables provides valuable insight into their interaction and dependence. It is emphasized that effective liquidity management and debt restructuring are essential to overcome the identified challenges. Recommendations focus on improving liquidity, optimizing operational efficiency, and ensuring the sustainability of improvements, proposing a gradual implementation and continuous staff training to promote the growth and sustainability of COILE S.A. Loja Agency.

Keywords: financial management, profitability, improvement plan, liquidity, indebtedness, operational efficiency, sustainability, gradual implementation.



### 3. Introducción

En el dinámico escenario empresarial, la gestión financiera y la rentabilidad se entrelazan en una danza estratégica que define el rumbo y la viabilidad de una organización. La eficiente administración de los recursos financieros no solo constituye un imperativo operativo, sino que se convierte en el cimiento sobre el cual se establece el éxito y la sostenibilidad a largo plazo de una empresa.

La gestión financiera va más allá de la simple contabilidad; es el arte de tomar decisiones informadas y estratégicas que afectan directamente la salud financiera de una empresa. Implica la asignación eficiente de recursos, la optimización de los flujos de efectivo, el control de los costos y la anticipación a los desafíos económicos. Una gestión financiera efectiva no solo garantiza la supervivencia diaria, sino que sienta las bases para el crecimiento y la adaptabilidad en un entorno empresarial dinámico.

La rentabilidad, por su parte, se erige como el indicador por excelencia del éxito financiero. Refleja la capacidad de la empresa para convertir sus inversiones y esfuerzos en beneficios tangibles. No es simplemente un número en un informe; es el testimonio de decisiones financieras acertadas, estrategias bien ejecutadas y una gestión eficiente que se traduce en resultados positivos. Comprender y mejorar la rentabilidad es esencial para una toma de decisiones informada y una dirección estratégica.

El presente trabajo de investigación, titulado "Gestión financiera y rentabilidad de la Comercializadora COILE SA Agencia Loja durante los períodos 2018-2022," se enfoca en analizar en detalle la gestión financiera y la rentabilidad de dicha empresa a lo largo de estos años. Esta investigación surge de la necesidad de abordar los desafíos y aprovechar las oportunidades que la entidad ha enfrentado en el ámbito financiero.

Algunos estudios subrayan que la gestión financiera eficiente es fundamental para garantizar la operatividad rentable y sostenible de una empresa a lo largo del tiempo. Los resultados obtenidos de esta investigación no solo beneficiarán directamente a la Comercializadora COILE SA Agencia Loja, sino que también ofrecerán contribuciones valiosas al entorno empresarial y económico en general.

Según diversos actores, como lo expresado por Córdova Padilla (2016), la aplicación de modelos de gestión financiera es esencial para alcanzar objetivos y resultados esperados, elevando la eficiencia y rentabilidad. Este trabajo de investigación se presenta como un aporte valioso al entender la gestión financiera como un elemento crucial para la sostenibilidad y el éxito empresarial. Los beneficios de la investigación no se limitan solo a la Comercializadora COILE SA Agencia Loja, sino que se extienden al entorno empresarial, económico y social en general. La gestión financiera eficiente es esencial para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades en un mundo empresarial en constante evolución.

## **4. Marco teórico**

### **4.1. Antecedentes**

En investigaciones realizadas a nivel internacional, se encontró a Mejía, L. (2020) en su tesis de posgrado titulada “Propuesta de un modelo de gestión financiera para la empresa Mejía Faña Auto Parts, ubicada en Santo Domingo, 2020-2021” desarrollada en la Universidad APEC, se trazó el objetivo general de proponer un modelo de gestión financiera para mejorar la posición financiera de la empresa Mejía Faña Auto Parts. La investigación recopila información real de la empresa para diagnosticar problemas y ofrecer una propuesta a los mismo, descompone la información financiera de la empresa mediante sus estados financieros para identificar posibles causas y/o conclusiones de interés, utiliza la entrevista mediante la cual se conoce la opinión del gerente general con el fin de conocer sus inquietudes, y que permitirá analizar la situación de la actual. Se concluye que el modelo de gestión financiera planteado para los rubros de cuentas por cobrar, inventario y rentabilidad, específicamente, proporciona beneficios para la liquidez y eficiencia futura, trayendo así un mejor desenvolvimiento financiero y un mejoramiento de los índices financieros. Esto se puede observar, de manera detallada en los estados financieros proyectados, con un beneficio neto futuro de \$7,481,071.04 para el año en cuestión, \$12,610,029.98 para el 2021 y de \$18,497,795.68 para el año 2022.

El autor Sumalave, V. (2020) en su tesis de posgrado titulada, “La gestión financiera y rentabilidad en una empresa bajo régimen general” Callao - Perú, propone como objetivo analizar la relación de la gestión financiera con la rentabilidad en una empresa bajo régimen general para conocer el impacto en su rentabilidad, donde la muestra estuvo conformada por 40 empresas utilizando un método de muestreo aleatorio simple y los datos se recopilaron a través de entrevistas personales con el propietario / gerentes de la empresa. Los datos relativos al desempeño financiero se obtuvieron de los registros mantenidos por las firmas durante tres ejercicios contables, desde el año 2011-2012 hasta 2013-2014. Finalmente se concluye que la planificación de la gestión financiera se encuentra acorde a los lineamientos estratégicos de la organización, debido a que está inmersa en la proyección de actividades que contribuyeron a optimizar los niveles de rentabilidad en los años estudiados.

En relación a nivel nacional, se encontró a Maffares, E. (2020) en su tesis de posgrado titulada “Modelo de gestión financiera para la corporación Jobch Cía. Ltda.”, desarrollada en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador propone elaborar una propuesta de un modelo de gestión financiera con el objetivo de proporcionar un diseño del manejo y control de los recursos económicos. Se aplicó una entrevista de tres impactos o dimensiones: la primera que es la planeación y la evaluación financiera, la segunda cómo se desarrolla la gestión de inversión; y por último la gestión para adquirir financiamiento. Los resultados más notables de la investigación fueron que se identificó que la empresa presenta ausencia de políticas

financieras que les permita medir resultados, tampoco analizan el alcance de las metas que les permitan estar en punto de equilibrio adecuado. Se concluye que la Corporación debe aplicar estrategias en donde se enfatice la situación financiera de los procesos de cobranza e ingresos para que pueda sostenerse en el mercado, y de esta manera pueda seguir ofreciendo sus servicios profesionales a la comunidad esmeraldeña.

Así mismo se encontró a Cazorla, L. (2022) en su tesis de posgrado titulada “La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la empresa “RIOEMPRES TOURS” S.A. de la ciudad de Riobamba, período 2019”, desarrollada en la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, propone como objetivo de estudio evaluar la gestión financiera de la empresa en el período 2019 para conocer el impacto en su rentabilidad, donde obtuvo los datos de los reportes contables de los años 2018 y 2019, utilizados para realizar los diferentes tipos de análisis financiero, e información directa a través de la encuesta aplicada a los participantes del estudio, que luego fue procesada y analizada en todo su ámbito hasta la presentación de los resultados. Concluye que desde la perspectiva de la gestión financiera la empresa Rioempres Tours S.A., no cuenta con herramientas financieras, estrategias y personal con las competencias técnicas necesarias, tanto en el nivel directivo como ejecutivo para el manejo de las finanzas, es decir para dar directrices, administrar, invertir y ganar dinero, y lo que es más importante para sostenerla en el tiempo.

La Autora Mera, G. (2017) en su tesis de posgrado titulada “La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de Farmambato Cía. Ltda.”, desarrollada en la Universidad Técnica de Ambato, expone como objetivo de tesis estudiar el impacto de la gestión financiera en la rentabilidad para la oportuna toma de decisiones. Una vez determinado el problema de investigación se ha optado por realizar encuestas basadas en las dos variables de estudio, mismas que permitirá comprobar la aceptación de la hipótesis, formulación de conclusiones y recomendaciones, con adecuados y eficaces soportes para su posterior aplicación. Se concluye que se debe ejecutar una herramienta adecuada de gestión financiera para incrementar la rentabilidad optimizando egresos e incrementando ventas, para alcanzar el margen de utilidad proyectado, utilizando instrumentos financieros que determinen la oportuna aplicación de presupuestos, flujos de caja y proyecciones, mediante una adecuada toma de decisiones que ayuden a prevenir hechos futuros o corregir a tiempo los problemas existentes de la empresa.

En estudios llevados a nivel local, se encontró a Montaña Q. (2018), en su tesis de posgrado titulada “La gestión financiera de corto plazo y el efecto en la rentabilidad de las empresas ecuatorianas del sector actividades profesionales, científicas y técnicas, en el periodo 2012-2016”, desarrollada en la Universidad Técnica Particular de Loja propone como objetivo de estudio analizar la gestión financiera de corto plazo y el efecto en la rentabilidad de las empresas ecuatorianas, el análisis se realizó mediante la técnica econométrica del

panel de dato, la cual es útil para analizar el comportamiento de las variables. De esta manera, se hallaron las relaciones estadísticas más significativas, determinándose los componentes del capital de trabajo que influyen de mayor manera en la rentabilidad de las empresas del sector de las actividades profesionales, científicas y técnicas. A partir de los hallazgos se recomienda la implementación de políticas moderadas de gestión del capital de trabajo, ya que no es necesario un endeudamiento excesivo, debido a la disponibilidad de efectivo y el manejo eficiente de las cuentas por pagar.

## **4.2. Bases teóricas**

### **4.2.1. La empresa**

Según Hernández Ortiz (2014), define la empresa como una entidad en la que se transforman unos recursos (humanos, materiales, inmateriales), que deben ser organizados y dirigidos de la mejor manera posible (a través de una estructura, reglas y procedimientos), en bienes y servicios que satisfagan necesidades, con la finalidad de obtener beneficios para distribuir a sus propietarios, actuando siempre bajo condiciones de riesgo.

#### **Funciones de la empresa**

Los autores Arguello Pazmiño, Llumiguano Poma, Gavilánez Cárdenas, & Torres Ordoñez (2020), indican que entre las funciones fundamentales de la empresa se encuentran las siguientes:

- Creación de valor: Gracias a las empresas se obtienen productos como los automóviles, computadoras, inmuebles y se prestan servicios como la telefonía, electricidad agua, gas entre otros. Sin ellos la vida sería mucho más difícil.
- Función social: Las empresas proporcionan los ingresos necesarios para vivir, a través de los salarios que pagan a sus empleados o de los beneficios que obtienen sus propietarios. Otra importante función social es que promueven el avance tecnológico y la innovación.

#### **Objetivos de la empresa**

Las empresas poseen objetivos en su concepción denominados objetivos empresariales dentro de los que se encuentran:

- Máximo beneficio: Se entiende por máximo beneficio a la diferencia entre los ingresos y los gastos. Es el objetivo más importante, pues de ello depende la supervivencia de la empresa.
- Crecimiento: Es la acción de reinvertir los beneficios obtenidos por la empresa con tal de crecer y aumentar su participación en el mercado. Alcanzar un tamaño superior permita una mejor posición de la empresa en el futuro.
- Satisfacción de los clientes: Se basa en los clientes que elementos imprescindibles para la empresa; se trabaja por un trato de excelencia hacia

los clientes para que queden satisfechos y confíen en la empresa en un futuro consiguiéndose así su fidelización.

- **Calidad:** Se basa en la calidad del producto o servicio desarrollado, aunque en la actualidad nadie se puede permitir el lujo de no ofrecer calidad en los bienes y servicios producidos. La calidad no debe estar sólo en los productos, sino en todo el proceso productivo y en el de distribución.
- **Supervivencia:** En ocasiones la situación es tan delicada que la empresa sólo puede aspirar a mantenerse y esperar a que cambien las circunstancias. Es lo que sucede en un período de crisis.
- **Objetivos sociales:** Las empresas no pueden limitarse a los objetivos puramente económicos, sino que deben tener en cuenta aspectos como el respeto al medio ambiente o el aseguramiento de un nivel de vida digno para los trabajadores. (págs. 9-10)

### **Clasificación de la empresa**

Según Hernández Ortiz (2014), la empresa se clasifica según los siguientes criterios:

#### **Según criterios económicos**

Los criterios económicos son los que representan una mayor importancia a la hora de clasificar las empresas por lo homogéneos y generalizadores que son:

##### **a. Según el tamaño de la empresa**

La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, mediante Resolución Nro. 1260, acogió la clasificación de pequeñas y medianas empresas, PYMES, de acuerdo a la normativa implantada por la Comunidad Andina (CAN) y la legislación interna vigente, conforme al siguiente cuadro:

**Tabla 1**

*Clasificación de empresas nacional según la SuperCias*

<b>Variables</b>	<b>Micro Empresa</b>	<b>Pequeña Empresa</b>	<b>Mediana Empresa</b>	<b>Grandes Empresas</b>
<b>Personal Ocupado</b>	De 1-9	De 10-49	De 50-99	De $\geq$ 200
<b>Valor Bruto de las Ventas Anuales (US\$)</b>	$\leq$ 100.000	100.001 – 1.000.000	1.000.001 – 5.000.000	$>$ 5.000.000
<b>Monto de Activos</b>	Hasta US\$ 100.000	De US\$ 100.001 hasta US\$ 750.000	De US\$ 750.001 hasta US\$ 3.999.999	$\geq$ 4.000.000

**Nota.** Tomado de CAN Resolución Nro. 1260 indica la clasificación de empresas

##### **b. Según el ámbito competitivo geográfico**

El territorio en el que una empresa opera delimita el marco de referencia para estudiar las posibles relaciones recíprocas entre la propia empresa y el entorno político, social, laboral

o económico. De este modo, teniendo en cuenta este criterio de clasificación, se distinguen las siguientes:

- Las empresas locales: Son aquellas que desarrollan su actividad en una localidad concreta.
- Las empresas regionales: Son aquellas que desarrollan su actividad en varias localidades o provincias de una región en concreto.
- Las empresas nacionales: Son aquellas que abastecen la demanda de un único país, en el que poseen todos sus activos y sus empleados.
- Las empresas internacionales: Son aquellas que desarrollan toda la actividad productiva en el país de origen y comercializan o exportan sus bienes y servicios en los distintos países que atienden. Hablamos por tanto de empresas exportadoras.
- Las empresas multinacionales: Son aquellas que realizan sus actividades de producción o comercialización en distintos países a través de filiales, por lo que cuentan con activos y empleados en más de un país.
- Las empresas globales: Son aquellas que tienen presencia prácticamente en todo el mundo.

**c. Según criterios jurídicos**

**Según la propiedad del capital**

En función de si el capital está en manos de particulares o de organismos públicos, se identifican dos tipos de empresas, privadas y públicas:

- Empresas privadas: Son aquellas cuyo capital es propiedad de particulares, bien personas físicas o bien personas jurídicas (sociedades), según regula el derecho empresarial.
- Empresas públicas: Son aquellas cuyo capital es propiedad total o parcial de las Administraciones Públicas (AAPP), ya sea el Estado, Comunidades Autónomas, Ayuntamientos, Diputaciones, etc. En los supuestos de titularidad parcial, se considera que una empresa es pública cuando el control efectivo sobre la toma de decisiones lo ejerce una AAPP. Por tanto, no depende únicamente del porcentaje de acciones que posea el sector privado.

**d. Según la forma jurídica**

La actividad de una empresa está sometida al respeto de determinadas normas que el ordenamiento jurídico establece en materia laboral, de seguridad, fiscal, alimentaria, etc. Asimismo, la legislación propone diversas alternativas, entre las que las empresas que operan en España pueden optar según sus necesidades y conveniencias. La elección condicionará la actividad, las obligaciones y las responsabilidades de la empresa y de sus propietarios.

## **Personas físicas**

- **Empresario individual:** Es una persona física que realiza (en nombre propio y por medio de una empresa) una actividad comercial, industrial o profesional. Responde con todo su patrimonio de las deudas de la misma.
- **Comunidad de bienes:** Existe una comunidad de bienes cuando la propiedad de una cosa o un derecho que ya existe pertenece proindiviso a varias personas, por ejemplo, los herederos de unos locales comerciales. Es una situación que no nace necesariamente de un contrato privado, aunque en caso de formalizarlo habrá que detallar en él los aspectos clave para su consideración como comunidad de bienes, como son: la denominación, el objeto, el domicilio, la duración, las aportaciones, los porcentajes de participación en pérdidas y ganancias, el uso de elementos comunes, la administración de la comunidad, la extinción y la división de la cosa común, entre otros.
- **Sociedad civil:** Es un contrato mediante el cual dos o más personas ponen en común dinero, bienes o industria con ánimo de repartir entre sí las ganancias, es decir, siempre tiene su origen en un contrato privado, en el que se detalla la naturaleza de las aportaciones y el porcentaje de participación de cada socio en las pérdidas y ganancias de la sociedad civil. Se le otorga personalidad jurídica propia excepto cuando los pactos entre los socios son secretos. Puede haber dos tipos de socios: socios capitalistas y socios industriales, que son los que aportan únicamente trabajo. Los socios responden ilimitadamente de las deudas sociales.

## **Personas jurídicas**

- Compañía en nombre colectivo.
- Compañía en comandita simple y dividida por acciones
- Compañía de responsabilidad limitada
- Compañía anónima
- Compañía de economía mixta. (Ley de Compañías, 2008)

### **e. Según el sector de actividad**

La clasificación de las empresas que se basa en la naturaleza de la actividad económica que éstas desarrollen distingue, en un primer nivel, tres sectores que, a modo de árbol, van subdividiéndose en subsectores y campos de actividad a medida que se concreta ésta. La totalidad de apartados y el esquema completo los podemos encontrar en la CNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas).

Estos tres sectores son:

- Sector primario: Comprende las actividades de extracción directa de bienes de la naturaleza, sin transformaciones. Normalmente, se entiende que forman parte del sector primario la agricultura, la ganadería, las explotaciones forestales y la pesca.
- Sector secundario: Se refiere a las actividades que implican algún proceso de transformación de los productos obtenidos del sector primario o de los productos suministrados por otras empresas del sector. Comprende actividades como la construcción, la industria manufacturera, la industria extractiva o la producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua.
- Sector terciario: Se agrupan todas las actividades que no pertenecen a los otros dos sectores económicos. El producto final de las actividades de este sector no es un bien tangible. Por eso, a este sector también se le denomina sector servicios. Entre las ramas más importantes del sector terciario destacan: comercio, hostelería, transporte y almacenamiento, información y comunicaciones, actividades financieras y de seguros, actividades inmobiliarias, profesionales, científicas y técnicas, actividades administrativas y de servicios auxiliares, educativas, sanitarias y de asistencia social y otro tipo de actividades sociales, incluidos los servicios personales. (Hernández Ortiz, 2014, págs. 38-43)

#### **4.2.2. Sector terciario - comercio**

Según explica UBA (s.f.), la comercialización es el “conjunto de funciones que se desarrollan desde que el producto sale del establecimiento de un productor hasta que llega al consumidor”. Es un mecanismo de coordinación para las transferencias e intercambios que realizan los diferentes agentes que participan en una cadena productiva.

Los autores Cotera Fretel & Simoncelli-Bourque (2010) es el “conjunto de actividades necesarias para lograr poner en el mercado el producto adecuado (bien o servicio) con un precio, una distribución y una promoción apropiada que satisfaga la necesidad del consumidor y genere el beneficio máximo para la empresa”.

Rivadeneria (2012) indica que “Para llevar a cabo una comercialización óptima del producto, la organización debe:

- Establecer un plan o una estrategia de gestión de la comercialización.
- Implementar este plan.
- Monitorear, analizar y controlar el plan en su funcionamiento real”

#### **Elementos**

Según Cotera Fretel & Simoncelli-Bourque (2010), son tres los elementos esenciales, para que se pueda realizar una actividad comercial:



- El productor: Puede ser una o varias personas que elaboran un producto (brindan un bien o servicio) con el objetivo de satisfacer una necesidad específica de la sociedad y, a la vez, beneficiarse económicamente.
- El producto: Es un bien producido que tiene valor de uso para quien lo consume y valor de cambio, o sea un precio en el mercado.
- El mercado: Un mercado existe si hay demanda de un producto o servicio, expresado en la presencia de tres factores:
  - a. Gente con necesidades, gustos y preferencias.
  - b. Poder adquisitivo.
  - c. Comportamiento de compra.

### **Funciones**

El resultado concreto de la comercialización es la transferencia de la tenencia del producto, de los manos del productor hasta las manos del consumidor. Para lograr este proceso, hay que realizar las funciones de comercialización siguientes:

- Identificar al consumidor potencial.
- Investigar las necesidades y los deseos del consumidor.
- Desarrollar productos para responder a las necesidades encontradas.
- Fijar un precio adecuado, de acuerdo con los costos de producción.
- Distribuir y promocionar el producto. (pág. 10)

El canal de distribución está formado por el conjunto de intermediarias que se encuentran ente el productor y el consumidor y que facilitan la circulación de los productos y servicios. Estos intermediarios son los:

- Mayoristas: Son intermediarios que compran o fabricantes o a otros mayoristas, realizando habitualmente sus ventas o minoristas y no se relacionan con los consumidores finales
- Minoristas: Intermediarios que compran o fabricantes y a mayoristas, para y vender a los consumidores finales. Venden al por menor, o lo que es lo mismo, al detalle, por lo que también se conocen como detallistas.
- Semimayoristas: Son intermediarios que venden a consumidores finales o minoristas.

### **4.2.3. Gestión financiera**

Según Córdoba (2016), define a la gestión financiera como aquella “disciplina que se encarga de determinar el valor y tomar decisiones en la asignación de recursos, incluyendo adquirirlos, invertirlos y administrarlos. Es así como la gestión financiera se encarga de analizar las decisiones y acciones que tienen que ver con los medios financieros necesarios en las tareas de las organizaciones, incluyendo su logro, utilización y control”. (pág. 4)

Según los autores Hernández, Espinoza y Salazar (2014), argumentan que:

La gestión financiera es una función de la dirección financiera que consiste en planificar, organizar, dirigir y controlar actividades económicas que generan flujos de efectivo como resultado de la inversión corriente y el financiamiento requerido para sostener esta inversión, a partir de la toma de decisiones financieras de corto plazo. Todo ello con el objetivo de lograr estabilidad es el binomio riesgo/rentabilidad y, en última instancia, aportar a la organización de la maximización de la riqueza. (pág. 163)

La gestión financiera no únicamente contribuye a evitar situaciones, sino al fomento del crecimiento de la rentabilidad empresarial con un nivel de riesgo deseado en este sentido las organizaciones deben formular objetivos y políticas de gestión para potenciar las capacidades de sus profesionales y aplicarlos.

### **Decálogo de principios básicos**

El autor Pérez-Carballo (2015), ha establecido un decálogo de principios básicos para la gestión financiera que se detallan a continuación:

- Ajuste del crecimiento potencial del mercado y de los recursos de los recursos empresariales.
- Diversificación de las actividades y operaciones.
- Evaluación del riesgo de los clientes antes de otorgarles crédito.
- Mantenimiento de un financiamiento adicional disponible para cubrir imprevistos.
- Financiamiento de inversiones inmovilizadas con fondos cuyo vencimiento sea a largo plazo.
- Limitación de deuda a la que pueda devolverse y asegurar que la rentabilidad de la inversión sea mayor que el costo financiero de la misma.
- Pago de dividendos prudentes y sostenibles.
- Cobertura de riesgos razonables para evitar pérdidas extraordinarias.
- Control de costos, resultados y actuación sobre las desviaciones.
- Apoyo a las áreas operativas sin contravenir a los principios anteriores. (págs. 27-28)

### **Importancia**

La importancia de la gestión financiera radica en la identificación de los aspectos financieros, tales como: la planificación estratégica con base a los análisis financieros, indicadores financieros como el punto de equilibrio, el tiempo de recuperación, el VAN y la TIR, además los pronósticos de ventas y la de gastos; y los aspectos económicos como la reducción del costo de capital, aumento de los ingresos y, por último, la reducción de los

costos de operación de la empresa, los cuales demuestran las condiciones en que opera la empresa con base al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones al gestor financiero (Fajardo Ortiz & Soto González, 2018)

Según Cibrán, Prado, Crespo, & Huarte, 2013 como lo cita Fajardo Ortiz & Soto González, (2018), la importancia de la gestión financiera, radica en el análisis de dos corrientes de flujos esenciales de la empresa que son:

- Los flujos de ingresos y gastos o más conocido como flujo de caja: Es un informe financiero que detalla todos los flujos de ingresos y gastos que tiene la empresa, proporcionando al gestor financiero información sobre el déficit o excedente de efectivo que tiene la organización.
- Los flujos de cobro y pagos: Se lleva un control de los cobros a los clientes de la empresa y el pago a los proveedores, ayudando al gestor financiero en controlar y gestionar la entrada de efectivo por parte de los clientes y como contrapartida la salida de efectivo para el pago de los proveedores de la empresa.
- Si todos los ingresos se igualasen con los cobros y todos los gastos coincidiesen con los pagos, la problemática financiera se vería mitigada para el gestor financiero de la empresa, pero sin embargo los desajustes que se encuentran comúnmente entre los flujos hacen que la gestión financiera sea compleja, dando lugar a las decisiones eficientes y eficaces por parte de la dirección financiera para la erradicación de los problemas económicos-financieros que concurren en las organizaciones. (pág. 47).

### **Objetivos**

El objetivo esencial de la gestión financiera dentro de las entidades, es la maximización de la riqueza organizacional como efecto de la sinergia de todas las áreas funcionales de las organizaciones; esto se da por la consecuencia de la optimización de las decisiones, tales como las de administración, inversión, financiación y dividendos.

Los autores Fajardo, O. & Soto, G. (2018), describen los objetivos más importantes de la gestión financiera:

- Maximización de la riqueza de los accionistas: Es el principal objetivo de la gestión financiera, debido a que todas acciones son enfocadas en obtener un rendimiento integral de la empresa, mediante la inversión a largo plazo en todas las áreas estratégicas de la organización, tales como excelencia en el talento humano, sistematización de los procesos, calidad en atención al usuario, producción de excelencia y control de costos adecuados, información financiera que cumpla la normativa contable con su respectivo análisis financiero.

- Maximización de utilidades de la empresa: Es un objetivo de corto y mediano plazo, en la cual los administradores de las organizaciones se enfocan en obtener mayores rendimientos en lapso de tiempo menor a un año. Lograr este objetivo por parte de la empresa, en muchas circunstancias se contrapone a una visión futurista o de largo plazo, debido al enfoque de los empresarios, de requerir que sus inversiones retornen lo más pronto posible; al orientarse, tan solo en la obtención de utilidades rápidas, se pueden generar en el tiempo consecuencias negativas, que afectan el desarrollo de forma integral de la empresa, al no haber reinvertido las utilidades en mejorar la imagen corporativa de la misma. En síntesis, aquí prima como indicador las ganancias en relación a las ventas y activos; sin preocuparse de la excelencia en los procesos administrativos y la oferta de un producto o servicio que prevalezca a través del tiempo. (págs. 47-48)

### **Componentes**

De acuerdo con Correa García, Ramírez Bedoya, & Castaño Ríos (2009), la gestión financiera integral está basada principalmente en cinco componentes:

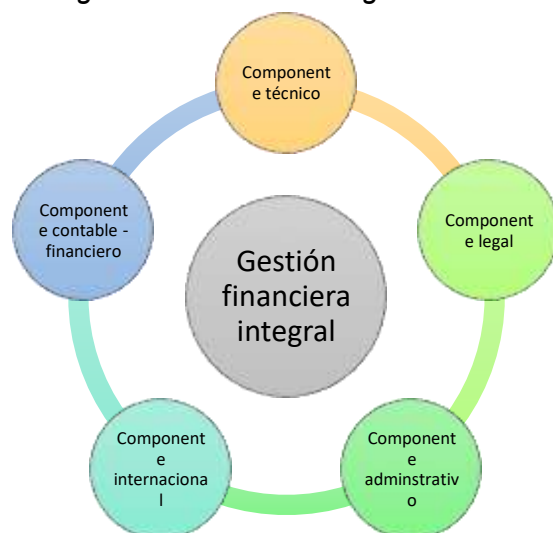
- Componente administrativo: Considera el nivel de aprovechamiento de los recursos por parte de los administradores de la empresa, se estudian las decisiones administrativas y las operaciones de gestión empresarial, especialmente, considerando las estrategias administrativas que proyectan a la empresa en el contexto en el que desarrolla su objeto social. Además, se tienen en cuenta aspectos como la estructura organizacional y la planeación.
- Componente técnico: Se estudian los procesos productivos, fundamentados en la cadena de valor y las estrategias de producción con el fin de que se articule la administración de operaciones con los demás aspectos organizacionales y se logre entre otros, una mayor competitividad a través del mejoramiento de aspectos como: los procesos, la capacidad, la calidad, el tamaño de los inventarios y la gestión del talento humano.
- Componente legal: Se toma como referente la formalización de la organización, identificando los beneficios que trae consigo una buena fundamentación legal para el funcionamiento, sostenimiento y desarrollo de las empresas.
- Componente internacional: Se evalúa la situación que presentan las empresas frente a las operaciones de comercio internacional con el fin de establecer relaciones que permitan identificar el nivel de respuesta de estos entes económicos en un entorno que les exige un mayor dinamismo en sus diferentes aspectos administrativos, operativos, financieros y todos aquellos que hacen parte de la organización empresarial. Además, se hace necesario conocer

algunos elementos básicos que influyen en las decisiones de los pequeños empresarios e impactan directamente los resultados económicos de la organización en un futuro.

- Componente contable y financiero: Se analizan los elementos que componen el sistema de información contable y financiero de las empresas identificando la respuesta que se genera en estos entes económicos frente a las decisiones y los cambios que pueden devenir en el desarrollo de su objeto social, teniendo en cuenta el contexto en el cual se encuentra inmersa la empresa. Este componente, además, se constituye en la base para una buena gestión al interior de las empresas, dado que una buena definición de las políticas y prácticas en la gestión contable y financiera, permiten direccionarla a otros escenarios, fortalecer sus procesos y optimizar los resultados. (págs. 193-194)

**Figura 1**

*Componentes para la gestión financiera integral*



**Nota.** Esta figura muestra la interacción de los diferentes componentes de la gestión financiera

### **El rol del gestor financiero**

El gestor financiero, es la persona que tiene la responsabilidad de tomar y/o ejecutar las decisiones esenciales de inversión y financiamiento de la empresa.

Según Fajardo Ortiz & Soto González (2018), la función básica que tiene el gestor financiero en la empresa, es la de maximizar las ganancias de los accionistas, mediante las responsabilidades que él tiene hacia la empresa, entre las que se encuentran las siguientes:

- Coordinar y controlar las operaciones: Se refiere a la organización que se debe tener con los diferentes departamentos de la empresa para tener resultados financieros eficientemente.

- Confección de presupuestos y control: Función basada en la elaboración presupuestaria de la empresa junto con los directivos y responsables de cada departamento para la planificación de las estimaciones a corto y largo plazo de los recursos monetarios de la empresa.
- Decisiones de inversión y financiamiento: Función en donde se realiza una evaluación de la empresa, en la cual se determinan los activos más productivos que tiene la organización y revisión de los indicadores financieros que demuestran donde se deben realizar las inversiones, para poder maximizar los recursos monetarios de la empresa y a su vez conocer, dónde se puede obtener financiamiento que genera menor costo financiero.
- Administración del efectivo y cuentas por cobrar: Función esencial en la empresa, debido que refleja el dinero que tiene la misma para su funcionamiento y, además, en las cuentas por cobrar se refleja todo el dinero en efectivo que tiene la empresa por cobrar a sus clientes. (págs. 50-51)

**4.2.3.1. Instrumentos de análisis.** Según Rosillón & Alejandra (2009) afirman que:

El análisis o diagnóstico financiero constituye la herramienta más efectiva para evaluar el desempeño económico y financiero de una empresa a lo largo de un ejercicio específico y para comparar sus resultados con los de otras empresas del mismo ramo que estén bien gerenciadas y que presenten características similares; pues, sus fundamentos y objetivos se centran en la obtención de relaciones cuantitativas propias del proceso de toma de decisiones, mediante la aplicación de técnicas sobre datos aportados por la contabilidad que, a su vez, son transformados para ser analizados e interpretados.

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

**4.2.3.1.1. Análisis vertical.** Prieto Hurtado (2010) lo define como:

“Una de las técnicas más sencillas del análisis financiero, y consiste en tomar un solo estado financiero (puede ser un balance general o un estado de pérdidas y ganancias) y relacionar cada una de sus partes con un total determinado, dentro del mismo estado, el cual denominamos cifra base” (pág. 49).

El método de análisis vertical se emplea para analizar estados financieros a una fecha determinada, es decir a una sola fecha.

Según la autora Álvarez Medina, (2009), las técnicas aplicables de este método son;

- Porcentajes integrales: Es expresar la proporción que representa una partida individual dentro de un grupo o conjunto de cuentas de los estados financieros.

Por ejemplo, el balance general se puede clasificar en los tres grandes grupos más conocidos: activos, pasivos y capital. Si a cada uno de ellos se asigna el 100 por ciento, entonces, al examinar estados financieros proporcionales, se asignará un porcentaje a cada uno de los componentes individuales que lo integran.

- Razones simples: Es un indicador que se obtiene de la relación matemática entre los saldos de dos cuentas o grupos de cuentas de los estados financieros de una empresa, que guardan una referencia significativa entre ellos (causa-efecto) y es el resultado de dividir una cantidad entre otra. Las razones simples se clasifican en financieras, estándar y bursátil. Los aspectos más importantes que miden son: liquidez, endeudamiento, rentabilidad, cobertura, y actividad. (págs. 13-14)

**4.2.3.1.2. Análisis horizontal.** Prieto Hurtado (2010) afirma que “El análisis horizontal se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un periodo a otro y, por lo tanto, requiere de dos o más estados financieros de la misma clase, presentados para periodos diferentes” (pág. 56).

Consiste en comparar cifras de un período contable con respecto a años anteriores, esta comparación brinda criterios de relevancia para evaluar la situación de la empresa; cuando mayor es la tendencia porcentual, significa que es más relevante el cambio en alguna cuenta o cifra de los estados financiera. Las tendencias porcentuales en su conjunto os estados financieros en su es útil para relevar tendencias, sin embargo, es necesario obrar con cautela, pues en los cambios en cualquier partida, antes de enjuiciarla como positiva o negativa, hay que conocer las causas del cambio.

Las técnicas de análisis horizontal son:

- Aumentos y disminuciones (variaciones), esta técnica consiste en calcular los aumentos y disminuciones en términos monetarios de los conceptos y cifras de los estados financieros, de un periodo contable con respecto a otro o a otros.
- Tendencias, esta técnica consiste en calcular los aumentos y disminuciones en términos porcentuales de los conceptos y cifras de los estados financieros, de un periodo contable con respecto a otro o a otros. La ventaja de esta técnica con respecto a la de variaciones es que a través de ella es posible determinar la relevancia de los cambios en las cifras de los estados financieros.

**4.2.3.2. Herramientas.** La información financiera es el resultado de la contabilidad, constituye una información cuantitativa que describe los resultados de las operaciones y otros aspectos relacionados con la obtención y utilización del dinero.

Córdoba Padilla (2016), señala que:

Su utilización es de vital importancia dentro de la empresa porque a través de ella los usuarios de dicha información pueden establecer conclusiones sobre el desempeño financiero de la entidad y tomar decisiones de carácter económico sobre la misma.

### **Objetivos de la información financiera**

Por medio de la información financiera, las empresas pueden comunicar su situación y llevar al interesado a fijar cierto punto de vista o una posición. La capacidad de la información financiera es la de transmitir datos que satisfaga el usuario, la cual debe servirles para:

- Tomar decisiones de inversión y crédito.
- Conocer sobre la solvencia y liquidez de la empresa, así como su capacidad para generar recursos
- Evaluar el origen, características y rendimiento de los recursos financieros del negocio.
- Conocer sobre el manejo del negocio y evaluar la gestión de la administración.
- La información financiera permite al usuario formarse un juicio sobre:
  - El nivel de rentabilidad.
  - La posición financiera, que incluye su solvencia y liquidez.
  - La capacidad financiera de crecimiento.
  - El flujo de fondos.

### **Características de la información financiera**

Las características deseables de la información financiera están relacionadas con:

- La utilidad, ya que su contenido debe ser significativo, relevante, veraz, comparable y oportuno.
- La confiabilidad, siendo consistente, objetiva y verificable.
- La provisionalidad, incluyendo estimaciones para determinar la información, que corresponde a cada período contable.

El contenido de la información financiera debe permitir llegar a un juicio. Para ello, se debe caracterizar por ser imparcial y objetivo, a fin de no influenciar en el lector a cierto punto de vista, respondiendo así a las características de confiabilidad y veracidad. (págs. 86-87)

**4.2.3.2.1. Estados financieros.** Los estados financieros presentan la información financiera en reportes formales para los grupos interesados en conocer sobre la situación de la organización (Eisen, 2000).

Córdoba Padilla (2016), define:

La gestión financiera requiere de información actualizada para tomar las decisiones correspondientes sobre sus operaciones. La información financiera de la empresa se encuentra registrada en las cuentas, cuyos cambios deben reportarse periódicamente en los estados financieros.



Los estados financieros presentan los recursos o utilidades generados en la operación de la organización, los principales cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad y su reflejo final en el efectivo e inversiones temporales a través de un período determinado.

### **Tipos de estados financieros**

Existen diferentes tipos de estados financieros, dependiendo de los requerimientos de los usuarios e interesados, así:

- Estados financieros básicos, incluyen balance general, estado de resultado, estado de cambios en el patrimonio, estado de cambio en la situación financiera y estado de flujo de efectivo.
- Estados financieros proyectados o estados financieros estimados a una fecha o período futuro, basados en cálculos estimativos de transacciones que aún no se han realizado.
- Estados financieros auditados o sea que ha pasado por un proceso de revisión y verificación de la información, expresando una opinión acerca de la razonabilidad de la situación financiera, resultados de operación y flujo de fondos que la empresa presenta en sus estados financieros de un ejercicio en particular.
- Estados financieros consolidados, el que es publicado por compañías legalmente independientes que muestran la posición financiera y la utilidad, tal como si las operaciones de las compañías fueran una sola entidad legal.
- Estados financieros comerciales, utilizados para operaciones comerciales.
- Estados financieros iscales, utilizados para el cumplimiento de obligaciones tributarias.
- Estados financieros históricos, aquellos que muestran la información financiera de períodos anteriores. (págs. 18-19)

#### **a. Balance General**

Según indican Bonsón, et, al. (2009), El balance de situación proporciona la información necesaria para conocer la situación económica y financiera de la empresa; es decir, describe su patrimonio en un momento dado, tanto cuantitativa como cualitativamente, desde una doble perspectiva de la inversión y la financiación, manifestando la composición y cuantía del capital en funcionamiento y, al mismo tiempo, las fuentes que lo han financiado. Por ello, el balance de situación se constituye como un valioso instrumento para la gestión y el control de la entidad, así como una de las fuentes fundamentales para el análisis. Los objetivos informativos que se pretenden alcanzar con un balance son los siguientes:

- Mostrar los recursos económicos con los que cuenta la empresa.

- Mostrar la estructura financiera empresarial, indicando si la estructura económica ha sido financiada por capitales propios o por capitales ajenos a largo y corto plazo.

El balance de situación está formado por tres grandes masas patrimoniales: activo, pasivo y patrimonio neto.

**Tabla 2**  
*Componentes balance general*

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO NETO	
a)	ACTIVO CORRIENTE	a)	PASIVO CORRIENTE
b)	ACTIVO NO CORRIENTE	b)	PASIVO NO CORRIENTE
		c)	PATRIMONIO NETO

**Nota.** Bonsón, Enrique; Cortijo, Virginia; Flores, Francisco. 2009. Análisis de estados financieros.

- El activo muestra los bienes o derecho de la empresa. El activo incluye el inmovilizado, es decir, los bienes muebles e inmuebles que conforman la estructura física de la organización y el circulante que comprende la tesorería, los derechos de cobro y las mercaderías.
- El pasivo, que muestra las obligaciones que originan la adquisición de los activos entre los que se distinguen el pasivo a largo plazo, que son las obligaciones ajenas a un plazo mayor de un año y el pasivo a corto plazo o pasivo circulante que son las obligaciones ajenas a un plazo menor de un año.
- El patrimonio, que comprende a los recursos propios o fondos de la sociedad contenidos en el capital social y las reservas

Modelo:

**Tabla 3**

*Modelo de balance general*

**Balance general consolidado**

	<b>ACTIVOS</b>	<b>Nota</b>	<b>Al 31 de Diciembre de</b>	
<b>1p51</b>	<b>Activo no corriente</b>		<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>1p68 (a)</b>	Inmuebles, maquinaria y equipo	<b>6</b>	155,341	98,670
<b>1p68 (c)</b>	Activos intangibles	<b>7</b>	25,422	19,600
<b>1p68 (h)</b>	Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	<b>11</b>	2,322	1,352
			217,592	151,131
<b>1p51, 1p57</b>	<b>Activo corriente</b>			
<b>1p68 (g)</b>	Existencias	<b>12</b>	24,700	17,740
<b>1p68 (h)</b>	Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	<b>11</b>	19,765	18,102
<b>1p68 (d)</b>	Instrumentos financieros derivados	<b>10</b>	1,069	951
<b>1p68 (d)</b>	Otros activos financieros a valor razonable a través de ganancias y pérdidas	<b>13</b>	11,820	7,972
<b>1p68 (i)</b>	Efectivo y equivalentes de efectivo	<b>14</b>	22,228	36,212
			81,532	80,977
	Total activos		299,124	232,108
	<b>PATRIMONIO</b>			
<b>1p68 (p)</b>	<b>Capital y reserva atribuibles a los accionistas</b>			
<b>1p75 (e)</b>	Capital social	<b>15</b>	41,392	32,316
<b>1p75 (e)</b>	Otras reservas	<b>16</b>	14,749	7,025
<b>1p75 (e)</b>	Resultados acumulados		77,297	57,271
	Total patrimonio		140,626	98,378
	<b>PASIVOS</b>			
<b>1p51</b>	<b>Pasivo corriente</b>			
<b>1p68 (l)</b>	Préstamos	<b>18</b>	108,315	88,336
<b>1p68 (l)</b>	Instrumentos financieros derivados	<b>10</b>	135	129
			125,680	99,922
<b>1p51, 1p60</b>	<b>Pasivos corrientes</b>			
<b>1p68 (l)</b>	Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	<b>17</b>	17,670	12,374
<b>1p68 (m)</b>	Impuesto a la renta corriente		2,942	2,846
<b>1p68 (l)</b>	Préstamos	<b>18</b>	9,524	15,670
			32,818	33,808
	<b>Total pasivos</b>		158,498	133,730
	<b>Total patrimonio y pasivos</b>		<b>299,124</b>	<b>232,108</b>

**Nota.** Modelo de balance general según las NIFS

## b. Estado de resultados

“Es el estado financiero que muestra el resultado de las operaciones de una entidad durante un período determinado, tomando como parámetro, los ingresos y gastos efectuados, proporcionando la utilidad o pérdida neta de la empresa. El estado de resultados es emitido por las entidades lucrativas y está integrado básicamente por los siguientes elementos:

- Ingresos, costos y gastos, excepto aquellos que por disposición expresa de alguna norma particular forman parte de las otras partidas integrales.
- Utilidad o pérdida neta.

Esta información es útil principalmente para que, en combinación con otros estados financieros básicos, se pueda:

- Evaluar la rentabilidad de la empresa.
- Estimar su potencial de crédito.
- Estimar la cantidad, el tiempo y la certidumbre de un flujo de efectivo.
- Evaluar el desempeño de una empresa.
- Medir riesgos.
- Repartir dividendos” (Córdoba Padilla, 2016)

Modelo:

**Tabla 4**

*Estado de ganancias y pérdidas*

<b>Estado de ganancias y pérdidas consolidado</b>				
<b>1p81-83, 1p92</b>		<b>Por el año terminado el 31 de diciembre de</b>		
<b>1p104</b>		<b>Nota</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>
<b>1p81 (a)</b>	Ventas		211,034	112,360
<b>1p92</b>	Costo de ventas		-77,366	-46,682
<b>1p92</b>	<b>Utilidad bruta</b>		133,668	65,678
<b>1p92</b>	Gastos de venta y de mercado		-52,140	-21,213
<b>1p92</b>	Gastos administrativos		-28,786	-10,434
	Otras ganancias, neto	<b>22</b>	1,873	2,442
<b>1p83</b>	<b>Utilidad operativa</b>		54,615	36,473
<b>1p81(b)</b>	Gastos financieros, neto	<b>25</b>	-7,073	-11,060
<b>1p81(c)</b>	(Pérdida) utilidad atribuible a asociadas	<b>8</b>	-174	145
<b>1p83</b>	<b>Utilidad antes del impuesto a la renta</b>		47,368	25,558
<b>1p81 (e), 12p77</b>	Impuesto a la renta	<b>26</b>	-14,792	8,865
<b>1p81(f)</b>	<b>Utilidad del año</b>		32,576	16,693
<b>1p82</b>	<b>Atribuible a:</b>			
<b>1p82 (b)</b>	Accionistas de la Compañía		30,028	15,837
<b>1p82 (a)</b>	Interés minoritario		2,548	856
			32,576	16,693

**Nota.** Modelo de Estado de resultados y pérdidas según las NIFS

### **c. Estado de cambios en el patrimonio**

Según indican Bonsón, et, al. (2009), es el estado financiero que tiene como propósito mostrar y explicar las modificaciones experimentadas por las cuentas del patrimonio, durante un período determinado, tratando de explicar y analizar dichas variaciones con sus causas y consecuencias.

Este estado se presenta como un cuadro de doble entrada en el que, por columnas, aparecen las distintas partidas que componen el patrimonio neto de la empresa y, por filas, los diversos cambios que han podido afectar a cada una de ellas. En concreto, en este estado se informa de todos los cambios habidos en el patrimonio neto derivados de:

- El saldo total de ingresos y gastos reconocidos.
- Las variaciones en el patrimonio neto derivadas de operaciones con socios o propietarios de la empresa. Estas variaciones pueden estar provocadas por:
  - Aumentos o reducciones de capital.
  - Conversión de pasivos financieros en instrumentos de patrimonio neto.
  - Distribución de dividendos.
  - Operaciones con acciones o participaciones propias.
  - Combinaciones de negocios.
  - Cualquier otra operación con socios o propietarios que no haya sido contemplada en los apartados anteriores.
- El resto de variaciones que se produzcan en el patrimonio neto.
- Los ajustes de patrimonio que hayan sido originados por cambios en criterios contables y correcciones de errores. (págs. 77-78)

La importancia del estado de variación en el capital contable y el estado de utilidades retenidas es que se orientan a presentar las modificaciones que ha sufrido el patrimonio de los dueños o accionistas durante un periodo.

Una vez que los accionistas aprueban el resultado generado en la empresa y deciden en qué forma lo van a aplicar, es recomendable que todos los movimientos del estado de variación en el capital contable estén autorizados en actas o estatutos. No se debe perder de vista que el capital contable es propiedad de los accionistas o socios y que éstos deberán ordenar su manejo y distribución.

El objetivo primordial del estado de cambios en el capital contable es proporcionar una idea de la estrategia seguida por los administradores respecto de la inversión de los socios, pudiendo observarse en qué medida la política se inclina hacia la reinversión o hacia el pago de dividendos.

Modelo:

**Tabla 5**

*Estado de cambios en el patrimonio*

1p96, 1p97 1p105		Atribuir a los accionistas de la Compañía			Interés Minoritario	Total patrimonio
		Capital social	Otras reservas	Resultados acumulados		
<b>1p97(c)</b>	<b>SalDOS al 1 de enero de 2003</b>	30,424	6,364	57,083	1,500	97,361
<b>1p96(b)</b>	Ganancias por valor razonables, neto de impuestos:					
<b>16p77(f)</b>	- terrenos y edificios 1		759			759
<b>32p94(h) (ii)</b>	- activos financieros disponibles para la venta		82			82
<b>1p96(b)</b>	Ingreso (gasto) neto reconocido directamente en el patrimonio		661	87	-40	708
<b>1p96(a)</b>	Utilidad del año			15,837	856	16,693
<b>1p96(c)</b>	Total del ingreso reconocido del 2003		661	15,924	816	17,401
<b>1p97(c)</b>	SalDOS al 31 de diciembre de 2003	32,316	7,025	57,271	1,766	98,378
<b>1p97(c)</b>	SalDOS al 1 de enero de 2004	32,316	7,025	57,271	1,766	98,378
<b>32p94(h) (ii)</b>	Activos financieros disponibles para la venta		392			392
<b>16p41</b>	edificios		-100	100		
<b>1p96(b),3 2</b>	Coberturas de flujos de efectivo, neto de impuestos		64			64
<b>1p96(b),</b>	Cobertura neta de inversiones		-45			-45
<b>1p96(a)</b>	Utilidad del año			30,028	2,548	32,576
<b>1p96(c)</b>	Total del ingreso reconocido del 2004		2,291	30,128	2,800	35,219
<b>1p96(a)</b>	Plan de opciones de acciones para Empleados					
<b>IFRS2p50</b>	- Valor de los servicios de los empleados	690				690
<b>IFRS2p50</b>	- Ingresos provenientes de acciones emitidas	950				950
<b>1p97(a)</b>	Emisión de capital social - combinación de Negocios	10,000				10,000
<b>1p97(a)</b>	Compra de acciones de tesorería	-2,564				-2,564
<b>1p97(a),</b>	Bono convertible - componente de patrimonio		5,433			5,433
<b>1p97(a)</b>	Dividendos del 2003			-10,102	-	-12,022
<b>1p97(a)</b>	Combinaciones de negocios				1,920	4,542
		9,076	5,433	-10,102	4,542	7,029
<b>1p97 (c)</b>	<b>SalDOS al 31 de diciembre de 2004</b>	41,392	14,769	77,297	7,188	140,626

**Nota.** Modelo de Estado de cambios en el patrimonio según las NIFS

#### **d. Estado de flujos del efectivo**

Según indican Bonsón, et, al. (2009), el Estado de flujos se configura agrupando las corrientes de cobros y pagos en tres grandes grupos. De este modo, podemos distinguir entre:

- Flujos de efectivo procedentes de las actividades de explotación que son, fundamentalmente, los ocasionados por las actividades que constituyen la principal fuente de ingresos de la empresa, así como por otras actividades que no pueden ser calificadas como de inversión o financiación.
- Flujos de efectivo procedentes de las actividades de inversión. Aquí se incluyen los pagos que surgen al adquirir activos no corrientes y otros activos no incluidos en el efectivo y sus equivalentes (tales como inmobilizados intangibles, materiales, inversiones inmobiliarias o financieras, etc.) y los cobros procedentes de su enajenación o amortización al vencimiento.
- Flujos de efectivo procedentes de las actividades de financiación. En esta corriente de flujos se incluyen:
  - Los cobros procedentes de la adquisición por parte de terceros de títulos valores emitidos por la empresa.
  - Los cobros que surgen como consecuencia de los recursos concedidos por entidades financieras o terceros, en forma de préstamos u otros instrumentos de financiación.
  - Pagos para amortizar las cantidades aportadas por las entidades financieras.
  - Pagos a favor de los accionistas en concepto de dividendos. (págs. 85-86)

El trabajo principal del administrador es tomar decisiones, es decir, escoger la mejor entre varias opciones. Constantemente se le presentan distintos campos de acción, diferentes alternativas que debe evaluar con el fin de seleccionar aquella que mejor convenga para la buena marcha del negocio. Por ejemplo: se debe o no otorgar crédito a un determinado cliente; se debe mantener el mismo precio de venta de los artículos o se debe modificar; se debe conseguir el financiamiento negociando un préstamo con el banco o vendiendo activos ociosos, etcétera.

Desde un punto de vista de negocios, son tres los tipos de decisiones que se hacen en las empresas:

- Decisiones de operación.
- Decisiones de inversión.
- Decisiones de financiamiento.

Para que el negocio tenga éxito, es absolutamente necesario que exista una total congruencia entre estas tres decisiones, ya que están íntimamente relacionadas entre sí.

Modelo:

**Tabla 6**

*Estado de flujos de efectivo*

<b>Estado de flujos de efectivo consolidado</b>				
<b>1p104</b>		<b>Por el año terminado el 31 de diciembre de</b>		
	<b>Flujos de efectivo de las actividades de operación</b>	<b>Nota</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>
	Efectivo generado por las operaciones	30	53,380	40,485
<b>7p31</b>	Interés pagado		-9,170	-9,184
<b>7p35</b>	Impuesto a la renta pagado		-14,417	-10,974
	Efectivo neto provisto por las actividades de operación		29,693	20,327
<b>7p21</b>	<b>Flujos de efectivo de las actividades de inversión</b>			
<b>7p39</b>	Adquisición de subsidiaria, neto de efectivo adquirido	35	-3,900	
<b>7p16(a)</b>	Compras de inmuebles, maquinaria y equipo	6	-9,755	-6,042
<b>7p16(b)</b>	Efectivo de la venta de inmuebles, maquinaria y equipo	30	6,354	2,979
<b>7p16(a)</b>	Compras de activos intangibles	7	-3,050	-700
<b>7p16(c)</b>	Compras de activos financieros disponibles para la venta	9	-2,781	-1,126
<b>7p16(e)</b>	Préstamos otorgados a partes relacionadas	36	-1,343	-112
<b>7p16(f)</b>	Pago de préstamos recibidos de partes vinculadas	36	63	98
<b>7p31</b>	Intereses recibidos		1,180	359
<b>7p31</b>	Dividendos recibidos		2,230	1,396
	Efectivo neto aplicado a las actividades de inversión		-11,001	-3,148
<b>7p21</b>	<b>Flujos de efectivo de las actividades de financiamiento</b>			
<b>7p17(a)</b>	Efectivo proveniente de la emisión de acciones comunes	15	950	1,070
<b>7p17(b)</b>	Compra de acciones de tesorería	15	-2,564	
<b>7p17(c)</b>	Efectivo proveniente de la emisión de bono convertible	31	5,000	
<b>7p17(c)</b>	Efectivo proveniente de la emisión de acciones preferentes	32		30,000
<b>7p17(c)</b>	Préstamos recibidos		8,500	18,000
<b>7p17(d)</b>	Pago de préstamos		-74,302	-37,738
<b>7p31</b>	Dividendos pagados a accionistas de la Compañía		-10,102	-15,736
<b>7p31</b>	Dividendos pagados al interés minoritaria		-1,920	-550
	Efectivo neto aplicado a las actividades de financiamiento		-29,438	-4,954
	<b>(Disminución neta) aumento neto en el efectivo y los sobregiros bancarios</b>			
	Efectivo y sobregiros bancarios al inicio del año		-10,747	12,225
	Ganancias (pérdidas) en cambio del efectivo y sobregiros Bancarios		29,748	17,587
	<b>Efectivo y sobregiros bancarios al final del año</b>	14	577	-64
			19,578	29,748

**Nota.** Modelo de Estado de cambios en el patrimonio según las NIFS



**4.2.3.3. Razones financieras.** El autor Prieto Hurtado (2010), indica que:

Las razones o indicadores financieros constituyen la forma más común de análisis financiero. Se conoce con el nombre de RAZÓN el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades, en este caso son dos cuentas diferentes del balance general o del estado de pérdidas y ganancias.

El análisis por razones o indicadores señala los puntos fuertes o débiles de un negocio e indica probabilidades y tendencias, teóricamente se podrían establecer relaciones entre cualquier cuenta del balance con otra del mismo balance o del estado de pérdidas y ganancias, pero no todas estas relaciones tendrían sentido lógico, por este motivo se ha utilizado una serie de razones o indicadores que se pueden utilizar y dentro de los cuales el analista debe escoger los que más le convengan según la clase de empresa que se esté estudiando (pág. 61).

- **Liquidez**

Estos Indicadores surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una empresa para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos corrientes, en menos de un año.

a. Razón corriente: Se denomina también relación corriente y trata de verificar las disponibilidades de la empresa, a corto plazo, para afrontar sus compromisos también de corto plazo.

Fórmula:

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

b. Capital neto de trabajo: Este no es propiamente un indicador sino más bien una forma de apreciar de manera cuantitativa los resultados de la razón corriente, este cálculo se expresa en términos de valor lo que la razón corriente presenta como una relación.

Fórmula:

$$\text{Capital neto de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

c. Prueba ácida: Se conoce también con el nombre de prueba ácida o liquidez seca, es un test más riguroso el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias (inventarios).

Fórmula:

$$\text{Prueba ácida} = \frac{(\text{Activo corriente} - \text{Inventarios})}{\text{Pasivo corriente}}$$

- **Endeudamiento**

Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en que grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que corren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa. Los más utilizados son:

a. Nivel de endeudamiento: Este indicador establece el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa.

Fórmula:

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{\text{Total pasivo con terceros}}{\text{Total activo}}$$

b. Endeudamiento financiero: Este indicador establece el porcentaje que representan las obligaciones financieras de corto plazo con respecto a las ventas del período.

Fórmula:

$$\text{Endeudamiento financiero} = \frac{\text{Obligaciones financieras}}{\text{Ventas netas}}$$

c. Impacto de la carga financiera: Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo período.

Fórmula:

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

d. Cobertura de intereses: Este indicador establece una relación entre las utilidades operacionales de la empresa y sus gastos financieros, los cuales están a su vez en relación directa con su nivel de endeudamiento. en otras palabras, se quiere establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre las utilidades de la empresa.

Fórmula:

$$\text{Cobertura de intereses} = \frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Intereses pagados}}$$

e. Concentración del endeudamiento en el corto plazo: Este indicador establece que porcentaje (%) del total de pasivos con terceros tiene vencimiento corriente, es decir, a menos de un año.

Fórmula:

$$\text{Concentración del endeudamiento en el corto plazo} = \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Pasivo total con terceros}}$$

- **Apalancamiento**

Estos indicadores comparan el financiamiento originario de terceros con los recursos de los accionistas, socios o dueños de la empresa, con el fin de establecer cuál de las dos partes está corriendo el mayor riesgo.

Así, si los accionistas contribuyen apenas con una pequeña parte del financiamiento total, los riesgos de la empresa recaen principalmente sobre los acreedores. Desde el punto de vista de la empresa, entre más altos sean los índices es mejor, siempre y cuando la incidencia sobre las utilidades sea positiva, es decir, que los activos financiados con deuda produzca rentabilidad superior a la tasa de interés que se paga por la financiación. Estos indicadores se pueden calcular de diferentes formas:

Fórmula:

$$\text{Leverage total} = \frac{\text{Pasivo total con terceros}}{\text{Patrimonio}}$$

Fórmula:

$$\text{Leverage a corto plazo} = \frac{\text{Total pasivo corriente}}{\text{Patrimonio}}$$

Fórmula:

$$\text{Leverage financiero total} = \frac{\text{Pasivos totales con entidades financieras}}{\text{Patrimonio}}$$

- **De actividad**

Estos indicadores llamados también indicadores de rotación, tratan de medir la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos, según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ella, aquí se pretende dar un sentido dinámico al análisis de la aplicación de los recursos mediante la comparación entre cuentas de balance (estáticas) y cuentas de resultado (dinámicas). Esto surge de un principio elemental en el campo de las finanzas el cual dice que todos los activos de una empresa deben contribuir al máximo en el logro de los objetivos financieros de la misma, de tal manera que no conviene mantener activos improductivos o innecesarios.

a. Rotación de cartera: Este indicador establece el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo generalmente un año.

Fórmula:

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Ventas a crédito en el periodo}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$$

b. Periodo promedio de cobro: Otra forma de analizar la rotación de las cuentas por cobrar es a través del cálculo del período promedio de cobro, mediante una de las siguientes fórmulas:

Fórmula 1:

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} \times 365 \text{ días}}{\text{Ventas a crédito}}$$

Fórmula 2:

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{365 \text{ días}}{\text{Número de veces que rotan las cuentas por cobrar}}$$

c. Rotación de los activos fijos

Fórmula:

$$\text{Rotación de activos fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo fijo bruto}}$$

d. Rotación de los activos operacionales

Fórmula:

$$\text{Rotación de activos operacionales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos operacionales}}$$

e. Rotación de activos totales

Fórmula:

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales brutos}}$$

f. Rotación de proveedores

Fórmula:

$$\text{Rotación de proveedores} = \frac{\text{Cuentas por pagar promedio} \times 365 \text{ días}}{\text{Compras a crédito del promedio}}$$

- **Rendimiento**

Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y de esta manera convertir las ventas en utilidades.

a. Margen bruto de utilidad

Fórmula:

$$\text{Margen bruto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$$

b. Margen operacional de utilidad

Fórmula:

$$\text{Margen operacional de utilidad} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas netas}}$$

c. Margen neto de utilidad

Fórmula:

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

d. Rendimiento del patrimonio

Fórmula:

$$\text{Rendimiento del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

e. Rendimiento del activo total

Fórmula:

$$\text{Rendimiento del activo total} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total bruto}} \text{ (págs. 61-76)}$$

### 4.3. Variables

**Análisis de correlación.** El análisis de correlación es el conjunto de técnicas estadísticas empleado para medir la intensidad de la asociación entre dos variables. El principal objetivo del análisis de correlación consiste en determinar qué tan intensa es la relación entre dos variables, estas pueden ser.

- Variable Dependiente. - Es la variable que se predice o calcula. Cuya representación es "Y"
- Variable Independiente. - Es la o las variables que proporcionan las bases para el cálculo. Cuya representación es: "X". Esta o estas variables suelen ocurrir antes en el tiempo que la variable dependiente.

#### 4.3.1. Coeficiente de correlación de Pearson

Rodríguez (2007) indica que el coeficiente de correlación de Pearson permite medir la fuerza y la dirección de la asociación de dos variables cuantitativas aleatorias con una distribución bivariada conjunta. En este caso sólo buscaremos comprobar que cada una por sí solas presenten una distribución normal univariada. Los valores de la correlación de Pearson van desde -1 hasta 1, siendo los valores extremos los que indican mayor correlación entre variables, y siendo el 0 el punto que indica la no existencia de correlación. El signo positivo o negativo del coeficiente indica si la relación es directa (positivo) o inversa (negativo). La correlación no implica causalidad o dependencia.

#### Coeficiente de correlación

Se basa en el cálculo previo de la covarianza ( $S_{xy}$ ), que es la variación conjunta de dos variables:

$$S_{xy} = \frac{\sum(xy)}{N} = \bar{xy}$$

Si  $S_{xy} > 0$  la relación es positiva

Si  $S_{xy} = 0$  no existe relación

Si  $S_{xy} < 0$  la relación es negativa

El inconveniente de la covarianza es que no tiene límite superior porque depende de las unidades de medida. No sabemos si la relación es intensa o moderada, sólo si es positiva o negativa. Una manera de compensar este problema es a través del coeficiente de correlación de Pearson, ya que es independiente de las unidades de medida:

Factores a tener en cuenta:

1. Los límites oscilan entre  $-1$  y  $1$
2. Clasificación de Guilford:

Positiva	Negativa
$0 \leq r_{xy} < 0.20 = \leftrightarrow$ Muy baja	$0 \geq r_{xy} > -0.20$
$0.20 \leq r_{xy} < 0.40 = \leftrightarrow$ Baja	$0.20 \geq r_{xy} > -0.40$
$0.40 \leq r_{xy} < 0.60 = \leftrightarrow$ Media	$0.40 \geq r_{xy} > -0.60$
$0.60 \leq r_{xy} < 0.80 = \leftrightarrow$ Alta	$0.60 \geq r_{xy} > -0.80$
$0.80 \leq r_{xy} < 1 = \leftrightarrow$ Muy Alta	$0.80 \geq r_{xy} > -1$

3. Naturaleza de las variables: si trabajamos con variables muy semejantes (ej. dos formas paralelas de un test) las correlaciones deberán ser muy altas, pero si trabajamos con variables de naturaleza muy diversa (ej. habilidad verbal y extraversión) una correlación menor supondrá una relación alta.
4. Coeficientes de correlación que han obtenido con anterioridad otros investigadores.
5. Fiabilidad de los instrumentos de medida, ya que, si existe correlación, al aumentar la fiabilidad de los instrumentos, suele también aumentar la correlación.
6. Variabilidad de los datos: cuanto mayor sea la covarianza, mayor será también la correlación de Pearson.

#### **Condiciones para poder aplicar el coeficiente de correlación de Pearson:**

1. Se debe de tratar de una relación simple, es decir, entre dos variables.
2. La relación entre esas dos variables ha de ser lineal.
3. Las variables tienen que estar, como mínimo, en escala de intervalo y además tienen que ser continuas.
4. La relación entre las variables ha de ser una relación bivariada normal, es decir, ambas variables se distribuyen de forma normal o parecida a la normal.
5. Entre las variables tiene que aparecer la homocedasticidad (variación homogénea): La variación de  $y$  para cada valor de  $x$  debe ser constante, y viceversa. La homocedasticidad se da cuando las dos variables son aproximadamente simétricas.

### **Coefficiente de determinación ( $r^2_{xy}$ )**

Es el cuadrado del coeficiente de correlación de Pearson  $r^2_{xy}$ . Es la proporción de la varianza de una variable asociada a la variación de otra variable. (págs. 274-277)

#### **4.3.2. Método de regresión**

Este método consiste en ajustar a la ecuación de una curva una serie de valores dispersos, curva que se considere el mejor ajuste, porque la suma del cuadrado de las desviaciones de los valores respecto a la media es mínima. Para la aplicación de este método se debe analizar el comportamiento de la variable dependiente en función de una variable independiente y emplear la ecuación que más se ajuste a la tendencia. Para hacer pronósticos se utilizan las ecuaciones de regresión obtenidas, asignando valores futuros a la variable independiente y calculando el valor correspondiente de la variable dependiente. El ajuste se puede hacer a las siguientes funciones:

Función lineal:  $y=a+bx_i$

Función potencial:  $y=ax_i^b$

Función exponencial:  $y=ab^x$

Donde:

x: variable independiente

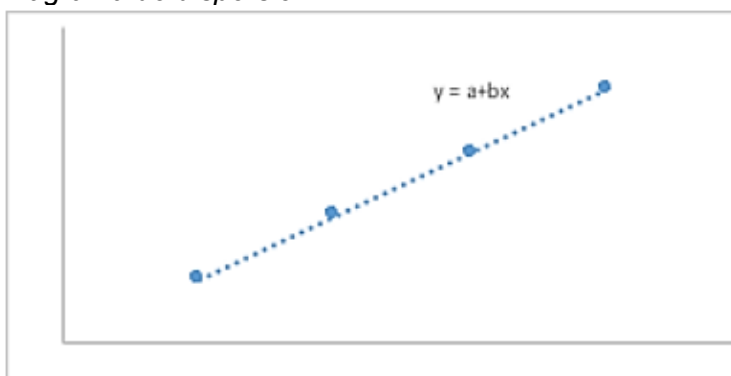
y: variable dependiente

- **Regresión Lineal**

Este modelo consiste en ajustar una línea recta a un conjunto de datos. Para analizar la relación entre dos variables se grafica los pares de valores, consignando la variable independiente en el eje de las x y la dependiente al eje de las y. Si los pares de puntos tuvieran un comportamiento lineal; se ajustan a una línea recta, de tal manera que la diferencia (error) entre los valores ajustados y los valores observados sean lo más pequeños posibles.

**Figura 2**

*Diagrama de dispersión*



**Nota.** Puente Riofrío, Viñán Villagrán, & Aguilar Poaquiza (2017), Planeación financiera y presupuestaria.

En la regresión lineal se trata de ajustar al diagrama de dispersión a una ecuación lineal del tipo:

$$y = a + bx$$

Donde:

x = variable independiente

y = Variable dependiente

a = Intersección en el eje de las y

b = pendiente de la línea de regresión.

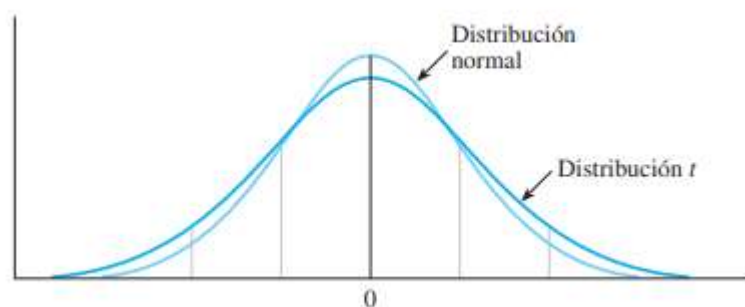
Para determinar la ecuación de regresión se utiliza el método de los mínimos cuadrados, que consiste en determinar la diferencia de todos los valores observados, los mismos que se elevan al cuadrado y se minimizan aplicando la derivada de esta función respecto a cada uno de los parámetros, en este caso.

#### 4.3.3. Método t Student

Para los autores Mendenhall, Beaver, & Beaver, (2006) la t de Student se usa para muestras aleatorias de tamaño n desde una población normal y. Tiene las siguientes características:

- Tiene forma de montículo y es simétrica alrededor de  $t = 0$ , igual que z.
- Es más variable que z, con “colas más pesadas”; esto es, la curva t no aproxima al eje horizontal con la misma rapidez que z. Esto es porque el estadístico t abarca dos cantidades aleatorias, x y s, en tanto que el estadístico z tiene sólo la media muestral, x. Se puede ver este fenómeno en la figura 3.
- La forma de la distribución t depende del tamaño muestral n. A medida que n aumenta, la variabilidad de t disminuye porque la estimación s de s está basada en más y más información. En última instancia, cuando n sea infinitamente grande, las distribuciones t y z son idénticas.

**Figura 3**  
*Representación gráfica t de Student*



**Nota.** Tomado de Mendenhall, Beaver, & Beaver, (2006)



El divisor (n - 1) en la fórmula para la varianza muestral  $s^2$  se denomina número de grados de libertad (df) asociados con. Determina la forma de la distribución t. El origen del término grados de libertad es teórico y se refiere al número de desviaciones independientes elevadas al cuadrado en  $s^2$  existentes para estimar  $\sigma^2$ . Estos grados de libertad pueden cambiar para diferentes aplicaciones y, como especifican la distribución t correcta a usar, es necesario recordar que hay que calcular los grados de libertad correctos para cada aplicación., (págs. 387-388).

#### **4.3.4. Sistema de análisis DuPont**

Gitman & Zutter, (2012) menciona que el sistema de análisis DuPont se utiliza para analizar minuciosamente los estados financieros de la empresa y evaluar su situación financiera. Resume el estado de pérdidas y ganancias y el balance general en dos medidas de rentabilidad: el rendimiento sobre los activos totales (RSA) y el rendimiento sobre el patrimonio (RSP).

##### **Fórmula DuPont**

El sistema DuPont relaciona primero el margen de utilidad neta, que mide la rentabilidad de las ventas de la empresa, con la rotación de activos totales, la cual indica la eficiencia con la que la compañía ha utilizado sus activos para generar ventas. En la fórmula DuPont, el producto de estas dos razones da como resultado el rendimiento sobre los activos totales (RSA).

$$\text{RSA} = \text{Margen de utilidad neta} \times \text{Rotación de activos totales}$$

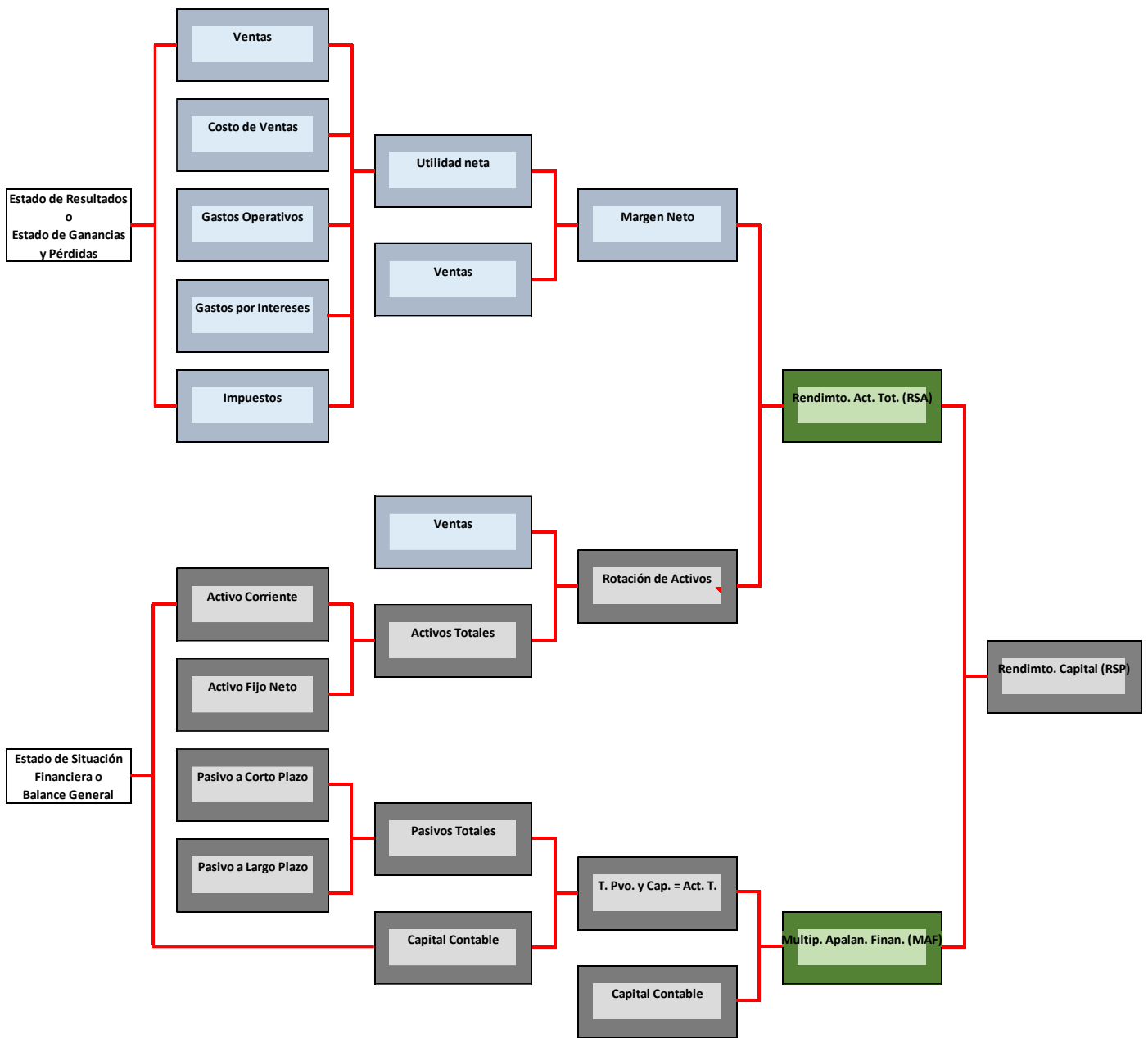
Al sustituir las fórmulas adecuadas en la ecuación y simplificar los resultados en la fórmula presentada anteriormente,

$$\text{RSA} = \frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Total de activos}} = \frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Total de activos}}$$

##### **Aplicación del sistema DuPont**

La ventaja del sistema DuPont es que permite a la empresa dividir el rendimiento sobre el patrimonio en un componente de utilidad sobre las ventas (margen de utilidad neta), un componente de eficiencia del uso de activos (rotación de activos totales) y un componente de uso de apalancamiento financiero (multiplicador de apalancamiento financiero). Por lo tanto, es posible analizar el rendimiento total para los dueños en estas importantes dimensiones. El uso del sistema de análisis DuPont como una herramienta de diagnóstico se explica mejor en la figura 2. Iniciando con el valor presentado en el extremo derecho (el RSP), el analista financiero se desplaza hacia la izquierda; luego, analiza y examina minuciosamente las entradas de la fórmula para aislar la causa probable del valor por arriba (o por debajo) del promedio. (págs. 82-84)

**Figura 4**  
*Modelo DuPont*



**Nota.** Gitman, Lawrence (2003). Principios de Administración Financiera

#### 4.4. Métodos de Proyección

Puente Riofrío, Viñán Villagrán, & Aguilar Poaquiza (2017), afirman que:

Los métodos de proyección son técnicas estadísticas que se emplea para pronosticar el comportamiento de determinadas variables. El objetivo de estos métodos es que a partir de datos históricos pronosticar el comportamiento futuro de una variable. El supuesto básico para todo pronóstico es que la conducta de las variables obedece a factores que fueron válidos en el pasado y que de igual manera incidirán en el futuro. Para proyectar la condición básica es

la disponibilidad de datos históricos, sobre los cuales se aplican modelos de proyección. Los métodos de proyección más utilizados son:

#### **4.4.1. Método de incrementos absolutos**

Según indica Moreno Castro, (2019) el método de los incrementos absolutos calcula los aumentos (o disminuciones) en montos totales y establece un promedio que se agrega al último dato para obtener el valor estimado del próximo período. El método utiliza las siguientes dos expresiones matemáticas:

$$IC=V_c -V_a$$

Donde:

IC= Incremento absoluto

$V_c$  = Ventas año consecutivo

$V_a$  =Ventas año anterior

$$PIC= \frac{\sum IC}{n-1}$$

Donde:

PIC=Promedio de incrementos absolutos

n=Número de observaciones

se obtiene a y b, obteniendo así un sistema de ecuaciones con dos incógnitas.

#### **4.1.2. Método de tasas de Crecimiento**

Cuando las estimaciones se basan en datos históricos, la tasa de crecimiento se puede calcular mediante la fórmula de valor futuro o mediante el promedio de tasas de crecimiento interanuales. El cálculo mediante la fórmula del valor futuro es el siguiente:

$$VF=VP (1+g)^n$$

Donde:

VF = valor futuro

VP = valor presente

g = tasa de crecimiento

n = período de tiempo

Para obtener g se debe realizar un despeje de fórmulas. La tasa de crecimiento anual también se puede obtener sumando las tasas de crecimiento interanuales, dividiendo entre el número de períodos menos uno. Se cuenta con la siguiente información de la demanda de un producto en los últimos 4 años a efecto de proyectar en base al método de tasas de crecimiento. (Puente Riofrío, Viñán Villagrán, & Aguilar Poaquiza, Planeación financiera y presupuestaria, 2017, págs. 59-63)

#### **4.4.3. Método de mínimos cuadrados**

De acuerdo con Hanke y Wichen (2010) el procedimiento consiste en minimizar la suma de los cuadrados de las distancias verticales entre los valores de los datos y los de la regresión estimadas, es decir, minimizar la suma de los residuos al cuadrado, teniendo como residuo la diferencia entre los datos observados y los valores del modelo.

Dado un conjunto de  $n$  parejas  $(x_i, y_i)$  de datos, se debe encontrar la ecuación de la recta  $y = ax + b$  que pasa lo más cerca posible de los puntos experimentales.

La variable dependiente es la variable que se desea explicar, predecir. También se le llama REGRESANDO o VARIABLE DE RESPUESTA. La variable independiente  $x$  se le denomina VARIABLE EXPLICATIVA o REFRESOR y se le utiliza para explicar la variable dependiente.

La fórmula de la recta toma la siguiente ecuación:

$$Y = a + bx + E$$

Donde:

a: Es el valor de la ordenada donde la línea de regresión se intercepta con el eje

y: En otras palabras, el origen de la recta

b: Es el coeficiente de regresión de los datos (pendiente de la línea)

E: Es el error o residuo entre las observaciones y el modelo. (pág. 39)

#### **4.5. Metodología, evaluación y presentación de los resultados del análisis en una empresa**

Según Rodríguez & Ancada Regatillo (2008), indican que para la evaluación y presentación de los resultados del análisis en una empresa es necesario llevar a cabo las siguientes etapas:

- Primera Etapa: Aplicación de la Metodología propuesta.
- Segunda Etapa: Evaluación de los Resultados del Análisis.
- Tercera Etapa: Presentación de los Resultados del Análisis

##### **4.5.1. Primera Etapa. Aplicación de la Metodología propuesta**

Recapitulando sobre todos los cálculos y documentos elaborados en el ordenamiento y obtención de la información requerida para el análisis financiero, se puede inferir que el trabajo debe seguir un método que pudiera resumirse en los pasos siguientes:

- Preparar un Estado Financiero Comparativo del Estado de Situación del año a analizar, contra el año anterior, con un Análisis Horizontal de las variaciones.
- Preparar un Estado Financiero Comparativo del Estado de Resultado, con un Análisis Vertical para determinar la estructura de los Gastos y los resultados respecto a los Ingresos.
- Calcular las distintas ratios requeridas para el Análisis.

- Reagrupar los Ingresos y Gastos por áreas productivas y de servicios analizados en Fijos y Variables. Prorratar los Gastos Fijos y los Variables de las áreas de apoyo o no productivas, entre las áreas productivas, tomando como base del cálculo del Ingreso de las áreas productivas.
- Efectuar el cálculo del Punto Crítico o de Equilibrio de cada área productiva y el total de la Empresa. Una vez cubiertos todos esos pasos, se estará en disposición de la información básica requerida para llevar a cabo el Análisis.

#### **4.5.2. Segunda Etapa. Evaluación de los Resultados del Análisis**

Esta etapa es la más importante, ya que representa el momento en que el analista debe interpretar los números, llegar a conclusiones sobre lo que muestra la información, por lo que requiere de un adecuado ordenamiento de los criterios formados, sobre los distintos aspectos analizados.

Según se explicó oportunamente, a primera vista la información puede mostrar una situación o estado que en la medida que se profundiza en el Análisis, revela diferentes resultados concluyendo, mediante el análisis de las interrelaciones entre los distintos indicadores, sus cambios de estructura, su dinámica, su desagregación y otros aspectos, el analista puede llegar a precisar la esencia del fenómeno analizado.

#### **4.5.3. Tercera Etapa. Presentación de los Resultados del Análisis**

Una vez que el analista dispone de un inventario de las observaciones realizadas ordenadas en positivas y negativas desde el punto de vista financiero, incluyendo un orden jerárquico dentro de ellas, según su connotación, se encuentra en condiciones de elaborar el Informe.

El informe estará compuesto de dos partes: Conclusiones y Recomendaciones.

##### **Conclusiones:**

Esta parte del informe debe presentar, en un lenguaje claro y sencillo. Los principales aspectos a destacar sobre los resultados del funcionamiento de la Empresa, partiendo del orden siguiente:

- Situación financiera respecto al período anterior. En este punto se señalará la evolución del Capital de Trabajo, la Liquidez, Solvencia, Nivel de Endeudamiento y otros aspectos sobre la movilidad observada en los Activos y Pasivos.
- Eficiencia en la utilización de los recursos. Aquí se analizará la rotación de sus existencias, así como el nivel de ahorro o sobregasto observado en la ejecución de sus actividades y en consecuencia como ello ha trascendido en los resultados obtenidos.
- Aspectos que pudieran considerarse como reservas para el mejoramiento de la Rentabilidad

- Aspectos a tomar en cuenta para garantizar el desarrollo futuro. Este rubro debe recoger las consideraciones que surjan del Análisis del cálculo del Punto Crítico, señalando las metas lógicas a trazarse por la Empresa.

#### **Recomendaciones:**

El cierre del informe corresponde a las recomendaciones que el analista considera necesario señalar, para que se resuelvan aquellas dificultades detectadas en el Análisis, y se propicie la aplicación de aquellas medidas que pudieran coadyuvar al mejor desenvolvimiento financiero y económico de la Empresa.

#### **4.6. Decisiones financieras**

Argueda Sanz & González Arias (2016) indican que:

Una vez establecido el objetivo financiero de la empresa, así como el criterio de valoración adecuado, es preciso establecer las distintas decisiones que se deben tomar para su consecución. Tomando en cuenta que la dirección financiera de la empresa actúa como intermediaria entre la cartera de activos productivos y los mercados de capitales donde emite los títulos para captar la financiación. En efecto, para realizar su actividad las empresas requieren la adquisición de activos, tanto reales (maquinaria, instalaciones, etc.) como intangibles (patentes, marcas, etc.), para lo que necesitan buscar financiación. En este sentido, las decisiones financieras responden tanto a la captación de fondos como a su aplicación y, a su vez, en cada uno de estos ámbitos aparece un objetivo específico:

Los objetivos deben ser el marco de referencia de las distintas políticas financieras (entre ellas, las de inversión, liquidez, endeudamiento) al tiempo que compatibles con el objetivo financiero general de expansión rentable y financieramente saneada y con las restricciones que emanan de los objetivos generales de la empresa.

##### **4.6.1. Decisiones de inversión**

Las decisiones de inversión dentro de la empresa se materializan en la estructura económica (activo), que representa el empleo de fondos en bienes y derechos. Estas inversiones se pueden dividir en dos grupos, en activos fijos y en circulantes, en función de cuál sea su horizonte temporal.

Estos dos tipos de elementos presentan dos ciclos reales diferentes en el proceso de generación de liquidez dentro de la sociedad: el ciclo largo, cuya duración dependerá de la vida útil de los inmovilizados, y el ciclo corto o de explotación, que se corresponde con la transformación en efectivo de los circulantes de la empresa que se produce, generalmente, en el corto plazo, debiendo la empresa mantener en equilibrio ambos ciclos.

De este modo, se dan dos tipos de decisiones de inversión en la empresa:

- Las de carácter estratégico, que implican la gestión de activos a largo plazo.
- Las de carácter táctico, que requieren la gestión de activos a corto plazo.

Por tanto, las decisiones de inversión se ocupan de la asignación de los recursos financieros a lo largo del tiempo, emprendiendo proyectos de inversión o adquiriendo activos. Estas decisiones son las más importantes para la creación de valor en la empresa pues determinan la cuantía de los resultados operativos futuros, el nivel de riesgo económico y la liquidez de la sociedad.

Para determinar si un proyecto debe realizarse es preciso la utilización de criterios de evaluación y selección adecuados. Para ello, se considerarán los flujos de efectivo producidos a lo largo de la vida de la inversión, tanto por los desembolsos iniciales como por su explotación posterior. A partir de éstos, considerando el momento en que se producen, así como el riesgo asociado a los mismos, se establece la rentabilidad esperada que, por comparación con la rentabilidad exigida, indicará si el proyecto permite incrementar el valor global de la compañía. Como se abordará en el capítulo 3, los criterios utilizados habitualmente para el cálculo de la efectividad de las inversiones son el valor actual neto y la tasa de rendimiento interno.

#### **4.6.2. Decisiones de financiación**

Las decisiones de inversión tienen su complemento en las de financiación, que se corresponden con los pasivos que tiene la empresa y recoge los recursos financieros aplicados en los activos. Estos recursos, en función del origen y propiedad, se pueden clasificar en dos grupos:

- a) Recursos propios, que se corresponden con las aportaciones realizadas por los accionistas, así como por los beneficios no distribuidos, y que permanecen en la empresa en forma de reservas. Estos fondos tienen carácter permanente, es decir, no tienen plazo de devolución establecido, y se retribuyen vía dividendos.
- b) Recursos ajenos, aportados por personas ajenas a la propiedad de la empresa, presentando un plazo de devolución determinado ya sea dentro del corto plazo o a largo plazo. La retribución obtenida es a través del pago de intereses. Considerando que las inversiones presentan dos ciclos diferentes en el proceso de generación de liquidez, uno a corto y otro a largo, la exigibilidad de los pasivos debe adecuarse a los mismos.

Por tanto, las decisiones de financiación están referidas fundamentalmente a la elección entre recursos propios y ajenos, así como la estructuración de vencimientos de estos últimos. Entonces, la solución del problema de financiación de las empresas implica:

- Establecer la estructura financiera, es decir, las proporciones de recursos propios y ajenos, a corto y a largo plazo, para financiar los activos. En la medida que la política de endeudamiento afecta al valor de las acciones, es preciso buscar la combinación entre recursos propios y ajenos que maximice dicho valor. Por tanto, se debe establecer la composición del pasivo que minimice el coste de capital.

- Establecer la política de dividendos, es decir, qué parte de los beneficios se distribuirá entre los accionistas y cuál servirá de autofinanciación. Se debe tener en cuenta que el porcentaje de reparto de dividendos debe determinarse en función de las necesidades de recursos financieros que tenga la empresa y del coste de oportunidad de los beneficios retenidos frente a la utilidad de los dividendos para los accionistas. Por tanto, las decisiones de dividendos deben analizarse conjuntamente con las decisiones de financiación (págs. 43-47).

#### **4.7. Rentabilidad**

Puente Riofrío & Andrade Domínguez (2015), indica que:

La rentabilidad es un elemento relevante en cualquier organización, mide la eficiencia del manejo de recursos financieros y económicos, desempeña un papel central en el análisis de estados financieros; esto se debe a que es la mayor área de interés del accionista.

La medición de la rentabilidad en una empresa, no solo se alcanza a través del beneficio generado por las ventas proyectadas, sino por el control de gastos y costos operaciones que se generan en el entorno empresarial, en gestión financiera se establece un presupuesto que es aprobado por la dirección de la empresa, que busca alcanzar las metas fijadas y que los gastos fijos y operativos sean adecuados y necesarios.

##### **4.7.1. Indicadores de la rentabilidad**

La rentabilidad desempeña un papel central en el análisis de los estados financieros. Esto se debe a que es el área de mayor interés para el accionista y porque los excedentes generados por las operaciones garantizan el cumplimiento de las obligaciones adquiridas a corto y largo plazo. Los índices de rentabilidad tienen como finalidad medir el rendimiento de los recursos invertidos por la empresa.

**4.7.1.1. Rentabilidad económica (ROA).** Blank & Tarquin (2006), quienes argumentan que: La razón de rendimiento de los activos es un indicador clave de la rentabilidad puesto que evalúa la capacidad de la corporación para transferir activos en utilidad de operaciones. El uso eficiente de los activos indica que la compañía debería obtener un rendimiento alto (pág. 564).

ROA indica la capacidad de generación de renta, ejecutando la actividad económica de la empresa, es así que la empresa para desarrollar su actividad económica emplea activos con los que espera la generación de venta y por consiguiente la obtención de utilidades

Fórmula:

$$ROA = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

**4.7.1.2. Rentabilidad financiera (ROE).** Berk, DeMarzo, & Harford (2010) quienes refutan que: Los analistas y los gestores financieros, a menudo, evalúan el rendimiento de las inversiones de las empresas comparando sus ingresos con las inversiones utilizando ratios



como el del rendimiento del capital, también llamado ROE. El rendimiento del capital proporciona el valor del rendimiento que ha conseguido la empresa en relación con su patrimonio. Un ROE elevado puede indicar que una empresa puede encontrar oportunidades de inversión muy rentables. (pág. 40)

Mide la rentabilidad del patrimonio, corresponde, representa el beneficio obtenido de los recursos invertidos por los accionistas. (pág. 76)

Formula:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

**4.7.1.3. Rendimiento sobre inversión (ROI).** Cueva Villegas (2001), indica que:

“Es una razón que relaciona el ingreso generado por un centro de inversión a los recursos (o base de activos) usados para generar ese ingreso. (pág. 14).

Fórmula:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Ingreso}}{\text{Inversión en activos}}$$

#### **4.8. Modelo de gestión financiera**

“Es un esquema o un marco de referencia para la administración de una entidad, pueden ser aplicados tanto en el ámbito público como privado, permiten analizar situaciones complejas”. (Pérez Porto & Gardey, 2008)

La gestión financiera admite un desafío en el tema de administrar las operaciones económico financieras y administrativas de la organización; para ello y en primera instancia se debe realizar un diagnóstico integral de la situación empresarial.

##### **4.8.1. Modelo de gestión según Castillo Méndez**

*El modelo descrito por Castillo Méndez, (2018), establece un modelo mediante 7 apartados que incluyen lo descrito en la siguiente tabla:*

**Tabla 7**

*Modelo de gestión según Castillo Méndez (2018)*

<b>1. Diagnóstico situacional</b>
Misión, visión, objetivos empresariales
FODA
<b>2. Análisis de estados financieros</b>
Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera
Análisis Vertical Estado de Situación Financiera
Análisis Horizontal Estado de Resultados
<b>3. Indicadores financieros</b>
Razones de Liquidez
Ratios de Apalancamiento Financiero

Razones de Rentabilidad
Razones de Actividad
<b>4. Proceso de calificación de factores internos y externos</b>
FODA Ponderado
Matriz de Correlación
Matriz de Prioridades FODA
<b>5. Perspectivas</b>
<b>6. Estrategias</b>
<b>7. Control de la gestión financiera</b>

**Nota.** Modelo de gestión según Castillo Méndez (2018)

#### 4.8.2. Modelo de gestión según Terrazas, R

El modelo propuesto por Terrazas Pastor R., (2008), que se muestra en la figura siguiente, consta de tres fases: la fase I trata de la planificación operativa y la planificación financiera y presupuestaria; la fase II, como referencia a la realización y análisis de la información financiera, la fase III controla y apoya la toma de decisiones.

**Tabla 8**

*Modelo de gestión según Terrazas, R. (2008)*

<b>FASE I: Planificación de actividades y presupuesto</b>	<b>FASE I 2: Planificación financiera</b>	<b>FASE II: Ejecución de análisis</b>	<b>FASE III: Control y decisión</b>
<b>DEFINICIÓN DE POAS</b>	<b>ELABORACIÓN DE FLUJOS FINANCIEROS</b>	<b>ELABORACIÓN DE ESTADOS Y ANÁLISIS</b>	<b>MONITOREO Y GESTIÓN DE LA DECISIÓN</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>•Elaboración , registro y aprobación de POA</li> <li>•Supuestos, presupuesto base, ingreso, costos, inversiones</li> <li>•Presupuesto ajustado y registro</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Inversiones</li> <li>•Financiamiento</li> <li>•Ingresos y costos</li> <li>•Evaluación financiera</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Elaboración de estados y balances</li> <li>• Punto de equilibrio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Desviaciones</li> <li>•Control físico</li> <li>•Control presupuestario</li> <li>•Análisis performance</li> <li>•Medidas correctivas</li> </ul>

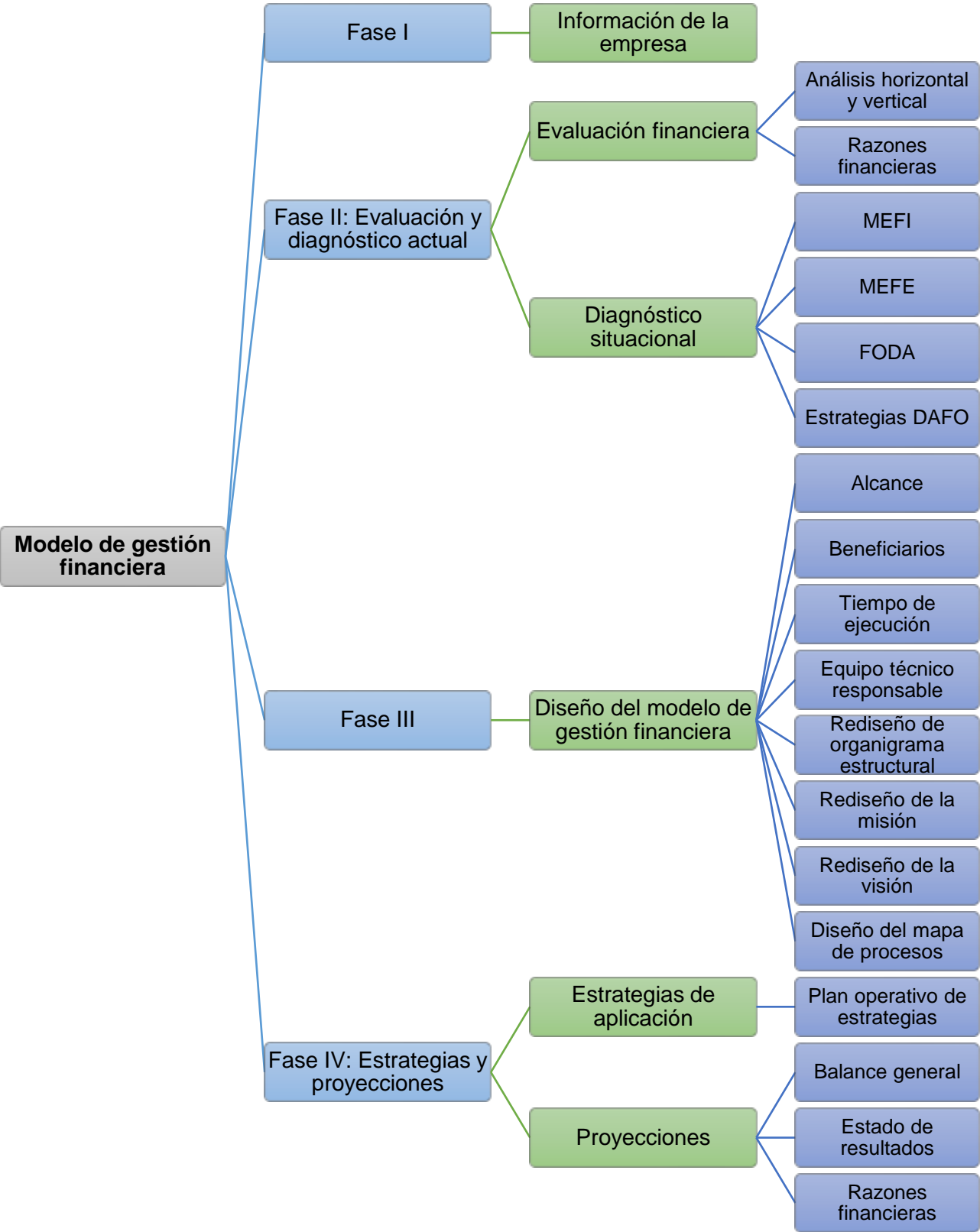
**Nota.** Modelo de gestión según Terrazas, R. (2008)

#### 4.8.3. Modelo de gestión según Estupiñán

Maffares Estupiñán, (2020) indica que la estructura conceptual del modelo de gestión parte de establecer la información básica de la empresa (misión, visión, políticas, objetivos y demás información), luego analiza y explica los estados financieros que se realizan al momento de evaluar la situación financiera actual e histórica de una empresa, hacer estimaciones para poder prever contingencias y tomar decisiones en consecuencia. Finalmente, se propone un modelo conceptual en el que se establecen las estrategias a seguir de acuerdo con los indicadores impuestos para cada una de ellas.

**Figura 5**

*Modelo de gestión según Maffares (2020)*



**Nota.** Modelo de gestión según Maffares (2020)

## 4.9. Informe financiero

Según García Alberto (1979) el informe desde el punto de vista material puede adoptar las siguientes partes:

- Cubierta: La parte externa principal de las cubiertas está destinada para:
  - a. Nombre de la empresa
  - b. Denominación de tratarse de un trabajo de interpretación de estados financieros o el tema que corresponda.
  - c. La fecha o periodo a que correspondan los estados.
- Antecedentes. Esta sección es donde consta el trabajo realizado de análisis, y está destinado generalmente para lo siguiente:
  - a. Mención y alcance del trabajo realizado.
  - b. Breve historia de la empresa, desde su constitución hasta la fecha del informe.
  - c. Breve descripción de las características mercantiles, jurídicas y financieras de la empresa.
  - d. Objetivos que persigue el trabajo realizado.
  - e. Firma del responsable.
- Estados financieros: En esta parte se presentan los estados financieros de la empresa, generalmente en forma sintética y comparativa, procurando que la terminología sea totalmente accesible a los usuarios de la información.
- Graficas: Generalmente este informe contiene una serie de gráficas que vienen a ser aún más accesibles los conceptos y las cifras del contenido de los estados financiero, queda a juicio del analista decidir el número de gráficas y la forma de las mismas.
- Comentarios, sugerencias y conclusiones: Aquí se agrupa en forma ordenada, clara y accesible los diversos comentarios que formulaba el responsable del informe; asimismo las sugerencias y conclusiones que juzgue pertinentes presentar.

### 4.9.1. Interno

De acuerdo a lo marcado por la Ley General de Sociedades Mercantiles en su Sección Quinta, ta, nos indica los aspectos más importantes de la Información Financiera que se debe elaborar.

“Las Sociedades Anónimas, bajo la responsabilidad de sus administradores, presentaran a la asamblea de accionistas anualmente, un informe que incluya por lo menos:

- a. Un informe de los administradores sobre la marcha de la sociedad en el ejercicio, así como las políticas seguidas por los administradores y, en su caso, sobre los principales proyectos existentes.

- b. Un informe en que se declaren y expliquen las principales políticas y criterios contables y de información seguidos en la preparación de la información financiera.
- c. Un estado que muestre la situación financiera de la sociedad a la fecha de cierre del ejercicio.
- d. Un estado que muestre, debidamente explicados y clasificados, los resultados de la sociedad durante el ejercicio.
- e. Un estado que muestre los cambios en la situación financiera durante el ejercicio.
- f. Un estado que muestre los cambios en las partidas que integran el patrimonio social, acaecidos durante el ejercicio.
- g. Las notas que sean necesarias para completar o aclarar la información que suministren los estados anteriores. A lo anterior se le agregará un informe de los comisarios.

El informe de carácter interno se realiza para fines administrativos y el administrador está en contacto íntimo con la empresa, tiene acceso a los libros de contabilidad y en general todas las fuentes de información del negocio están a su disposición. Los resultados de su trabajo son más satisfactorios debido a que el analista interno está mejor informado de las peculiaridades y movimientos del negocio.

#### **4.9.2. Externo**

El análisis interno y el externo, por su parte, se diferencian uno del otro en que el primero tiene acceso a toda la información necesaria para el análisis, pues se realiza dentro de la propia empresa; en tanto que el análisis externo es llevado a cabo fuera de la empresa, bien sea por un analista de crédito, asesores de inversiones, o cualquier persona interesada.

Para fines externos y que el público en general tenga conocimiento de la información dentro de los quince días siguientes a la aprobación de la información por los accionistas, "deberán mandarse publicar los estados financieros, juntamente con sus notas y el dictamen del comisario, en el periódico oficial de la entidad en donde tenga su domicilio la sociedad.

Se debe de realizar una adecuada presentación, de tal manera que capte la atención del lector, con lo cual se habrá logrado realizar una adecuada presentación, así por lo anterior el informe requiere que se realice de la siguiente forma:

Completo: Presentación de datos favorables como desfavorables.

Lógicamente desarrollado: El trabajo debe de estar dividido en etapas, cada una permitiendo el desarrollo de los temas siguientes de forma natural y lógica, el problema y la base vienen primero las conclusiones al final

Claro y preciso: Los hechos deben de estar asentados concisamente, conclusiones y recomendaciones accesibles y justas, las soluciones deben de ser viables para un mismo problema.

Concreto: No debe de contener material extraño al problema, y que se deben de referir a casos específicos y determinados del negocio., deben de evitarse abstracciones y generalizaciones.

Oportuno: La utilidad de un informe depende de la oportunidad con que se estén proporcionando los resultados, por lo anterior la información debe de ser siempre oportuna, ya que un informe extemporáneo ocasiona una situación falsa de apreciaciones inmediatas que sirven de orientación para la toma de decisiones, ya que estas pueden afectar periodos largos y cortos.

### **Extractado para fines ejecutivos**

Este informe estará realizado con la finalidad que pueda responder a las principales interrogantes de todo aquel ejecutivo interesado en la empresa, algunas de estas personas que pueden estar interesadas son las siguientes:

- Los accionistas tienen un particular interés en evaluar la actuación de la administración. A estos a su vez les interesa conocer los resultados de su gestión, poniendo una atención especial en la información contable.
- Los accionistas habrán de decidir si venden sus acciones o si compran nuevas acciones. Los asesores de inversionistas habrán de analizar la información financiera para prestar mejor servicio a su clientela. Los analistas de crédito estudiarán la información contable de los solicitantes para seleccionar aquellos a quienes se les habrá de conceder crédito.
- La secretaria de Hacienda comparará las utilidades contables conforme se detallan en el Estado de Resultados con el ingreso global gravable que se presente en la declaración fiscal. Los sindicatos podrán tener interés en la información contable, aun cuando el reparto de utilidades a los trabajadores tenga como base el ingreso global gravable.
- La Bolsa de Valores requiere que todas las sociedades anónimas cuyas acciones estén restringidas en Bolsa presenten información confiable en forma periódica.

A continuación, mostramos un modelo de informe que puede ser utilizado para informar a la gerencia, es decir para cumplir ciertos fines ejecutivos.

### **Detallado para Fines específicos**

Estos informes son elaborados para algún proyecto u objetivo específico, como pudiera ser algún proyecto de inversión, adquisición de maquinaria, emisión de acciones, aumentos en el capital, obtención de financiamientos, etc. Por tal motivo este informe debe tener y fomentar:

- Una visión clara de las utilidades.
- Un plan para mantener en equilibrio los factores de la utilidad, o sea el volumen de ventas, margen bruto y gastos de operación.
- Obtener mayor rentabilidad con lo que tiene la empresa, es decir, Inventarios, Clientes, Capital proveniente de bancos y otras fuentes.
- Ayuda a optimizar utilidades. Deberá llenarse el programa y reporté analítico todos los meses con el objeto de administrar financieramente la empresa. (págs. 91-103)

## 5. Metodología

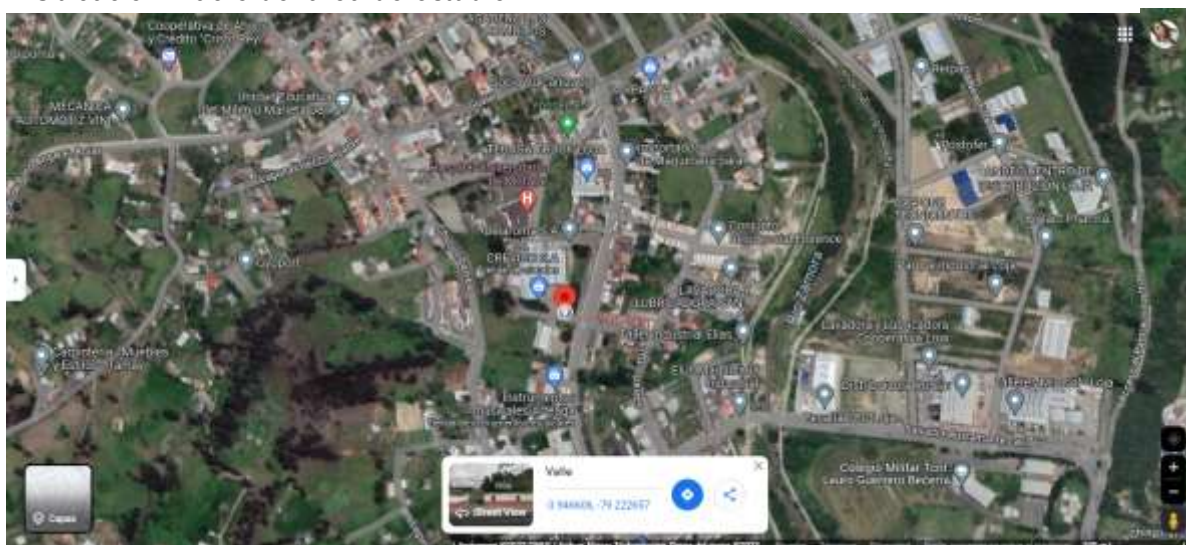
### 5.1. Área de estudio

En 1972 el Sr. Manuel Esteban Godoy Ortega y su esposa, la Sra. Blanca Vicenta Ruiz Aguilera compraron una fábrica artesanal de condimentos en el centro de la ciudad de Loja ubicada en la parroquia San Sebastián, la misma que al cabo de un año se constituiría como Industria Nacional de Especerías INE Cía. Ltda., actualmente se encuentra ubicado en el barrio Consacola vía a Cuenca, bajo el nombre de Industria Lojana de Especerías ILE. Entre los años 1973 y 1980 los principales productos que eran fabricados, se vendían a nivel regional, por ejemplo: comino, pimienta molida, refrito y sabora, condimento natural característico de la empresa. En 1980, la fábrica incorporó varios sistemas de envasado automático lo que le permitió aumentar su capacidad de producción a nivel nacional. Al cabo de dos años, en 1982, la Industria Nacional de Especerías Cía. Ltda., modificó su nombre y figura jurídica, de modo que se conforma como, Industria Lojana de Especerías ILE Cía. Ltda., empresa formada por sus fundadores y sus diez. La Industria ILE con la finalidad de alcanzar sus objetivos y cumplir con sus políticas de ventas, en el año de 1998 implementó su propia cadena de distribución comercial: Comercializadora COILE S. A. y la Comercializadora Godoy Ruiz S. A., con las que instaló 21 oficinas a nivel nacional. Comercializadora COILE S.A es una compañía de nacionalidad ecuatoriana de mediana estructura organizacional, constituida en Guayaquil el 8 de junio de 1998, que tiene por objeto la comercialización y distribución de productos ILE, realizando importaciones y exportaciones.

La Comercializadora COILE S. A Agencia Loja está ubicada en la Provincia de Loja, Cantón Loja, Barrio La Independencia, en la calle 8 de diciembre. En la figura 6 se puede visualizar la ubicación macro del área de estudio.

**Figura 6**

*Ubicación macro del área de estudio*



**Nota.** Extraído de Google maps



## **5.2. Procedimiento**

El diseño de investigación seleccionado adoptó un enfoque no experimental y descriptivo que combinó elementos cualitativos y cuantitativos para comprender a profundidad la gestión y la rentabilidad de la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja durante el periodo 2018-2022. El alcance de esta investigación se centró en analizar la gestión financiera y la rentabilidad, con el objetivo de comprender cómo las decisiones financieras inciden en la rentabilidad de la empresa en los años mencionados. Se empleó un enfoque mixto que integró métodos cuantitativos y cualitativos, mediante la aplicación de técnicas cuantitativas como el análisis financiero para evaluar los datos numéricos, cálculo de ratios financieros, análisis de tendencias, identificación de picos y caídas en el rendimiento, así como la proyección de posibles escenarios financieros futuros. También se emplearon métodos cualitativos, como el análisis de contenido para identificar temas, patrones y tendencias que surjan de las entrevistas y la revisión documental y posteriormente examinar y categorizar las mencionadas respuestas.

### **5.3. Métodos**

Se utilizaron los siguientes métodos:

#### **5.3.1. Método inductivo**

Para el análisis de la gestión financiera y la rentabilidad de la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja durante el período 2018-2022 se utilizó un enfoque inductivo, donde se requirió la recopilación exhaustiva de datos financieros correspondientes a dichos períodos. Se examinaron con detenimiento las tendencias y patrones específicos presentes en los ingresos, costos, márgenes de beneficio y otros indicadores clave. A partir de estas observaciones puntuales, se procedió a la formulación de conclusiones más generales acerca de la gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad, incluyendo la identificación de períodos de crecimiento sostenido o desafíos financieros. Posteriormente, se tomaron en consideración factores cualitativos, como las estrategias de gestión, con el propósito de ofrecer explicaciones para las tendencias cuantitativas observadas.

#### **5.3.2. Método analítico**

A través del enfoque analítico, primeramente, se realizó un diagnóstico financiero situacional, donde se llevó a cabo la desagregación de los datos financieros de COILE S.A. en sus elementos individuales, tales como ingresos, costos, gastos operativos y activos. Cada uno de estos componentes fue examinado de manera independiente con el propósito de comprender su influencia en la rentabilidad global. Esto posibilitó la detección de tendencias, incluyendo áreas con costos elevados o márgenes de beneficios reducidos, y la implementación de acciones específicas para mejorar la rentabilidad.

### **5.3.3. Método sintético**

Al aplicarse el método sintético, se procedió a integrar los datos cuantitativos y cualitativos recopilados durante los períodos 2018-2022. Esto implicó la fusión de los resultados obtenidos del análisis financiero con los factores cualitativos, tales como la estrategia de gestión y la satisfacción del cliente. Con la presentación del informe financiero se ilustró las interacciones entre estos elementos y permitirá la identificación de sinergias y áreas cruciales de intervención para mejorar la rentabilidad de manera más completa.

### **5.3.4. Método matemático**

Utilizando el método matemático, se desarrolló modelos financieros basados en ecuaciones matemáticas para analizar los datos financieros de COILE S.A. A través de técnicas matemáticas como el análisis de regresión y el cálculo de indicadores financieros, se pudo cuantificar las relaciones entre diferentes variables financieras y tomar decisiones basadas en números para optimizar la rentabilidad y la gestión financiera de la empresa.

## **5.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos**

Se aplicó la técnica de revisión de información de estados financieros, las mismas que se utilizaron para realizar el análisis horizontal, vertical y aplicación de razones financieras mediante el uso de hojas electrónicas de Microsoft Excel y se utilizó la herramienta de Microsoft Word, para redactar por escrito los resultados producto del trabajo investigativo.

### **5.4.1. Documental**

Se procedió a la recopilación de la información documental, con la finalidad de evaluar los estados financieros, informes contables y otros registros pertinentes correspondientes a la Comercializadora COILE SA Agencia Loja.

### **5.4.2. Encuesta**

Con el fin de obtener percepciones cualitativas en relación a la gestión financiera y la rentabilidad, se llevó a cabo entrevistas presenciales de 14 preguntas con respuestas cerradas, a directivos, empleados y otras personas clave involucradas en la empresa dando un total de 6 entrevistados.

### **5.4.3. Matriz de Consistencia**

Esta matriz permitió evaluar el grado de coherencia y conexión lógica entre el título, problema, objetivos, variables, dimensiones, método, población y muestra de estudio, es decir admite operacionalizar las variables.

## **5.5. Procesamiento y análisis de datos**

Se realizó el procedimiento y análisis de datos, con base a los objetivos de la investigación, detallados a continuación:

1. Para evaluar la gestión financiera en la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja periodos 2018-2022 se solicitó a la empresa los estados financieros de los periodos mencionados, se utilizó el software de hojas de cálculo de Microsoft Excel para analizar ratios

como la liquidez, endeudamiento, apalancamiento, de actividad y rendimiento para evaluar la capacidad de la empresa entorno a la rentabilidad.

2. Para identificar la rentabilidad en la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja periodos 2018-2022, se calculó los márgenes de utilidad ROA y ROE, se utilizó herramientas como hojas de cálculo de Microsoft Excel para facilitar estos cálculos.

3. Para demostrar la incidencia de la gestión financiera en la rentabilidad de la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja periodos 2018-2022, se aplicó modelos financieros para simular diferentes situaciones y poder evaluar, que tipo de cambios en la gestión financiera afectarían los indicadores de rentabilidad.

4. Para diseñar un plan de mejoras para la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja periodos 2018-2022, se definió metas específicas y medibles para cada área de mejora y establecer indicadores dirigidas al cumplimiento de objetivos.

## **6. Resultados**

### **6.1. Diagnóstico de la empresa**

La Comercializadora COILE S.A es una compañía de nacionalidad ecuatoriana de mediana estructura organizacional, constituida en Guayaquil el 8 de junio de 1998, que tiene por objeto la comercialización y distribución de productos alimenticios en general, además de realizar importaciones y exportaciones, se encuentra ubicada en la parroquia Ximena calle 23ava vía a Daule Km 10.5 y cuenta con veintisiete agencias a nivel nacional distribuidas en la zona Costa, Sierra; tiene como actividad económica la comercialización y distribución al por mayor de especias y alimentos de su compañía relacionada INDUSTRIA LOJANA DE ESPECERÍAS ILE C.A. que se encuentra actualmente ubicada en el barrio Consacola vía a Cuenca, en la ciudad de Loja. La situación actual de la empresa se determinó con la aplicación de una entrevista dirigida al personal del área administrativa y contable de la comercializadora, esto con el fin de identificar los factores externos e internos que intervienen en el control y manejo de ciertas actividades que se realizan en la empresa.

### **6.2. Base Legal**

La compañía se encuentra regulada por la Superintendencia de Compañías y cumple las disposiciones legales y tributarias de:

- Constitución de la República del Ecuador 2008
- Ley de Régimen tributario Interno
- Ley de compañías
- Ley de Seguridad Social
- Reglamento de Aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno
- Código de Trabajo
- Código Tributario
- Código de Comercio

Adicionalmente aplica con lo establecido en los estatutos y disposiciones internas de la compañía.

### **6.3. Base histórica**

En 1972 el Sr. Manuel Esteban Godoy Ortega y su esposa, la Sra. Blanca Vicenta Ruiz Aguilera compraron una fábrica artesanal de condimentos en el centro de la ciudad de Loja ubicada en la parroquia San Sebastián, la misma que al cabo de un año se constituiría como Industria Nacional de Especerías INE Cía. Ltda., actualmente se encuentra ubicado en el barrio Consacola vía a Cuenca, bajo el nombre de Industria Lojana de Especerías ILE. Entre los años 1973 y 1980 los principales productos que eran fabricados, se vendían a nivel regional, por ejemplo: comino, pimienta molida, refrito y Sabor, condimento natural característico de la empresa. En 1980, la fábrica incorporó varios sistemas de envasado

automático lo que le permitió aumentar su capacidad de producción a nivel nacional. Al cabo de dos años, en 1982, la Industria Nacional de Especerías Cía. Ltda., modificó su nombre y figura jurídica, de modo que se conforma como, Industria Lojana de Especerías ILE Cía. Ltda., empresa formada por sus fundadores y sus diez. En el año 1984, su segunda generación pasó a administrar la empresa, donde los puestos de decisión fueron ocupados por los hijos del propietario tanto en la Presidencia y Gerencia hasta la presente fecha. La Industria ILE con la finalidad de alcanzar sus objetivos y cumplir con sus políticas de ventas, en el año de 1998 implementó su propia cadena de distribución comercial: Comercializadora COILE S. A. para la Costa y la Comercializadora Godoy Ruiz S. A. para la Sierra, con las que instaló 27 oficinas a nivel nacional. Comercializadora COILE S.A es una compañía de nacionalidad ecuatoriana de mediana estructura organizacional, constituida en Guayaquil el 8 de junio de 1998, que tiene por objeto la comercialización y distribución de productos alimenticios en general pudiendo realizar importaciones y exportaciones.

#### **6.4. Direccionamiento estratégico**

##### **6.4.1. Filosofía empresarial**

###### **Misión**

Creemos en nuestra gente; innovamos, desarrollamos, comercializamos alimentos con propósito y servicios integrales, que generan conciencia y bienestar para el mundo.

###### **Visión**

Alimentar al mundo creando bienestar.

###### **Valores**

- **Creación de Valor:** Las acciones y decisiones tomadas generan valor, tanto en lo interno y externo de la empresa.
- **Responsabilidad:** Reconocemos y aceptamos las consecuencias de decisiones tomadas.
- **Excelencia en el servicio:** Superamos las expectativas de nuestros clientes, más que una relación comercial, creamos una amistad.
- **Honestidad:** Nuestros colaboradores comparten valores morales y éticos, reflejados diariamente en el trabajo que ejercemos.
- **Perseverancia y Convicción:** Mantenerse en el tiempo con decisiones y compromisos frente a la institución, una de las claves de nuestro éxito.

### 6.4.2. Análisis FODA

A continuación, se presenta el Análisis FODA de COILE S.A. Agencia Loja.

**Tabla 9**  
FODA

Factores internos	
Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"><li>• Dispone de estatutos para un mejor manejo de la empresa.</li><li>• Cuenta con un reglamento interno para el cumplimiento y atribuciones del personal en la empresa.</li><li>• Dispone de misión, visión y valores institucionales.</li><li>• Cuenta con una estructura organizacional.</li><li>• Cada área cuenta con un responsable de supervisar lo que se realiza en la empresa.</li><li>• Cuentan con un sistema contable.</li><li>• Se presentan los Estados Financieros acorde a la normativa legal.</li><li>• Se cumple con las obligaciones tributarias.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Falta de actualización del manual de funciones en base a la nueva estructura organizacional de la empresa.</li><li>• Inexistencia de un manual de procedimientos específicos de actividades que se realizan en áreas específicas.</li><li>• Desconocimiento para realizar controles internos en el área administrativa y contable.</li><li>• Falta de procedimientos contables como arqueos de caja.</li><li>• Falta de revisión en la conciliación bancaria. Falta de supervisión de los activos fijos de la empresa.</li></ul>
Factores externos	
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"><li>• Alianzas con otras unidades de comercialización.</li><li>• Tiene su propio canal de distribución.</li><li>• La información financiera cumple con los estándares en base a la normativa legal.</li><li>• Realiza exportaciones de sus productos.</li><li>• Tiene una alta demanda de los productos.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cambios en las normativas tributarias.</li><li>• Se encuentre con dificultades de distribuir la mercadería.</li><li>• El alza de los costos en el flete para la entrega de la mercadería.</li><li>• Problemas de organización en la empresa.</li></ul>

**Nota.** Tomado de las encuestas realizadas al personal administrativo y contable de COILE S.A.

### 6.4.3. Valores corporativos

Gratitud, Disciplina, Integridad, Perseverancia y Convicción.

#### Compromisos:

- Con el Consumidor: Proveer productos saludables que faciliten a todos los consumidores la obtención de variados sabores, aromas, colores y texturas de las comidas y bebidas del Ecuador y del mundo.
- Con nuestros Colaboradores: Lograr la permanencia de la empresa en el mercado y en el tiempo, despertando en el personal cambios de actitud de

inconscientes a conscientes. Mantener los procesos de mejora continua de calidad y productividad que garanticen la excelencia organizacional.

- Con el Ambiente: ILE CA., tiene por filosofía elaborar productos amigables con el ambiente, desarrolla procesos de reciclaje, protección de bosques primarios y reforestación como objetivo de una empresa ambientalmente responsable.
- Con el Estado: Cumplimos con todas las normativas estatales vigentes

### 6.5. Tabulación de encuestas

Las encuestas realizadas a los 6 funcionarios relacionados a los departamentos administrativos arrojaron como resultados:

#### Gestión Financiera:

**Pregunta 1: ¿La empresa dispone de un manual de políticas de gestión financiera?**

**Tabla 10**

*Existencia de un manual de políticas de gestión financiera*

Pregunta 1	Entrevistados	Porcentaje
Si	6	100%
No	0	0%
Total	6	100%

**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 1.

**Figura 7**

*Existencia de un manual de políticas de gestión financiera*



**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 1.

### Interpretación:

Según los resultados obtenidos, la totalidad de los encuestados afirmaron tener conocimiento de la existencia de un manual de políticas de gestión financiera, evidenciando así que todos están al tanto de la presencia de dicho documento en la empresa. Esto sugiere una comunicación efectiva o un sólido cumplimiento de las regulaciones financieras.

### Pregunta 2: ¿Cuál de las siguientes fuentes de financiamiento fue más relevante para COILE S.A. Agencia Loja durante el período 2018-2022?

**Tabla 11**

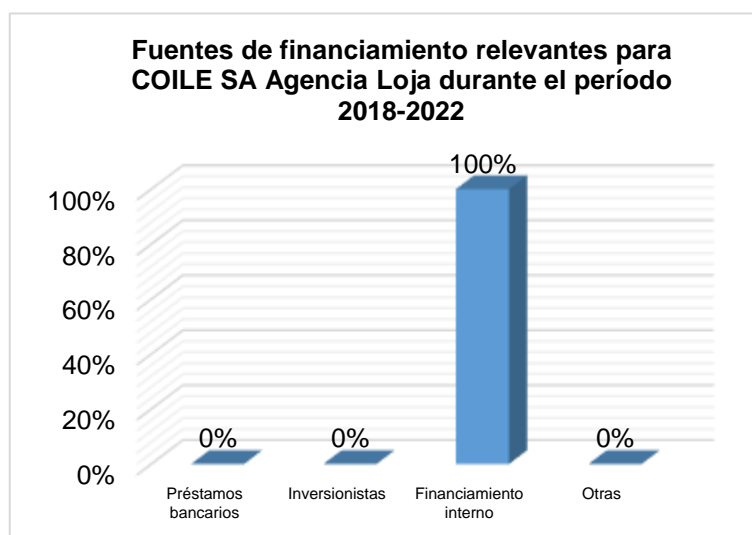
*Fuentes de financiamiento para COILE S.A. Agencia Loja período 2018-2022*

Pregunta 2	Entrevistados	Porcentaje
Préstamos bancarios	0	0%
Inversionistas	0	0%
Financiamiento interno	6	100%
Otras	0	0%
Total	6	100%

**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 2.

**Figura 8**

*Fuentes de financiamiento para COILE S.A. Agencia Loja período 2018-2022*



**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 2.

### Interpretación:

Con base en los resultados obtenidos, la totalidad de los participantes expresaron que dependen principalmente de fuentes internas de financiamiento. Esto implica que la empresa ha depositado una confianza significativa en sus propios recursos para cubrir sus



requerimientos financieros, una situación que podría interpretarse como un indicador de estabilidad financiera y autonomía.

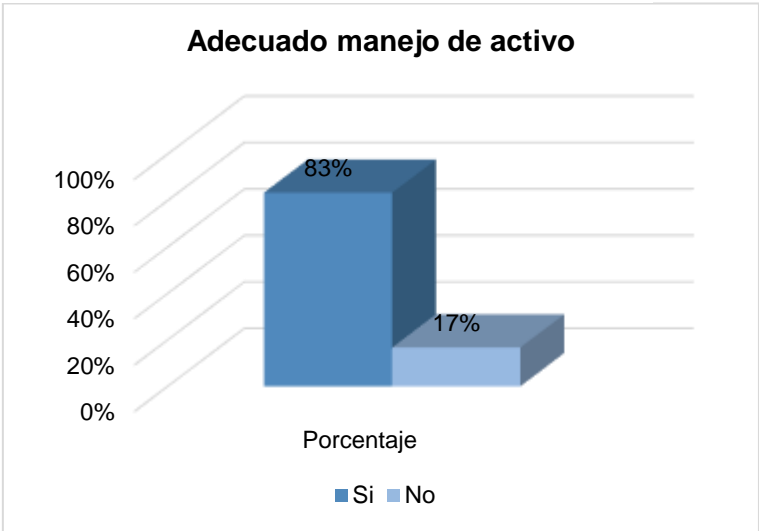
**Pregunta 3: ¿Es adecuado el manejo del activo corriente realizado dentro de la organización?**

**Tabla 12**  
*Adecuado manejo de activo corriente*

Pregunta 3	Entrevistados	Porcentaje
Si	5	83%
No	1	17%
Total	6	100%

**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 3.

**Figura 9**  
*Adecuado manejo de activo*



**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 3

**Interpretación:**

La mayoría de las personas consultadas (cinco de seis) consideran que el manejo de los activos corrientes es adecuado. Esto podría indicar una eficiente gestión de los recursos financieros a corto plazo, como efectivo, cuentas por cobrar e inventario. Sin embargo, la respuesta negativa de una persona podría señalar la existencia de posibles áreas de mejora o preocupaciones específicas en cuanto al manejo de estos activos. Sería relevante explorar las razones detrás de la opinión negativa para identificar posibles desafíos y tomar medidas

correctivas si es necesario, con el objetivo de optimizar aún más la gestión del activo corriente en la organización.

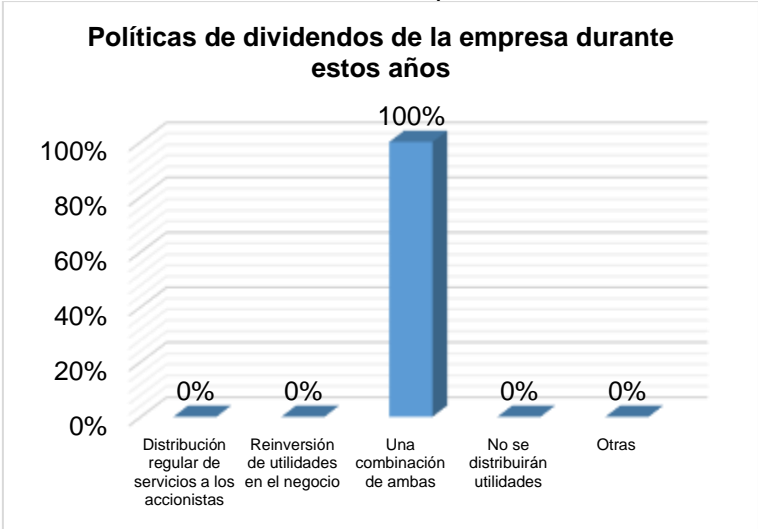
**Pregunta 4: ¿Cómo describiría la política de dividendos de la empresa durante estos años?**

**Tabla 13**  
*Políticas de dividendos de la empresa durante estos años*

Pregunta 4	Entrevistados	Porcentaje
Distribución regular de servicios a los accionistas	0	0%
Reinversión de utilidades en el negocio	0	0%
Una combinación de ambas	6	100%
No se distribuirán utilidades	0	0%
Otras	0	0%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 4.

**Figura 10**  
*Políticas de dividendos de la empresa durante estos años*



**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 4.

**Interpretación:**

Conforme a los resultados obtenidos, el 100% de los encuestados afirmó que la política de dividendos de la empresa en esos años se caracteriza por una "combinación de ambas", es decir, la distribución regular de beneficios a los accionistas y la reinversión de utilidades en el negocio. Esto apunta que la empresa ha adoptado una estrategia financiera equilibrada. Esta elección podría indicar que la empresa busca proporcionar rendimientos a los accionistas mediante dividendos, al mismo tiempo que reserva una parte de las ganancias para fortalecer

su crecimiento y expansión. Esta acción puede interpretarse como una muestra de flexibilidad y adaptabilidad en su gestión financiera.

**Pregunta 5: Durante el período 2018-2022, ¿cuál de los siguientes recursos financieros fue más relevante para la empresa?**

**Tabla 14**  
*Recursos financieros relevantes para la empresa*

Pregunta 5	Entrevistados	Porcentaje
Ingresos por ventas	6	100%
Inversiones	0	0%
Préstamos	0	0%
Otras	0	0%
Total	6	100%

**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 5.

**Figura 11**  
*Recursos financieros relevantes para la empresa*



**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 5.

**Interpretación:**

Según los resultados obtenidos, la totalidad de los encuestados indican que durante el período 2018-2022, los "Ingresos por ventas" fueron el recurso financiero más significativo para la empresa. Esto sugiere que la fuente principal de ingresos de la empresa proviene de sus operaciones comerciales, indicando una gestión eficiente de su actividad principal. Esto podría interpretarse como una fuerte dependencia de la capacidad de la empresa para generar ingresos a través de ventas, lo que podría considerarse como un indicador de su robustez en el mercado y su habilidad para satisfacer la demanda de sus productos o servicios

## Rentabilidad:

**Pregunta 6:** En términos de rentabilidad, ¿cuál de las siguientes afirmaciones describe mejor la situación de COILE S.A. Agencia Loja durante los periodos 2018-2022?

**Tabla 15**

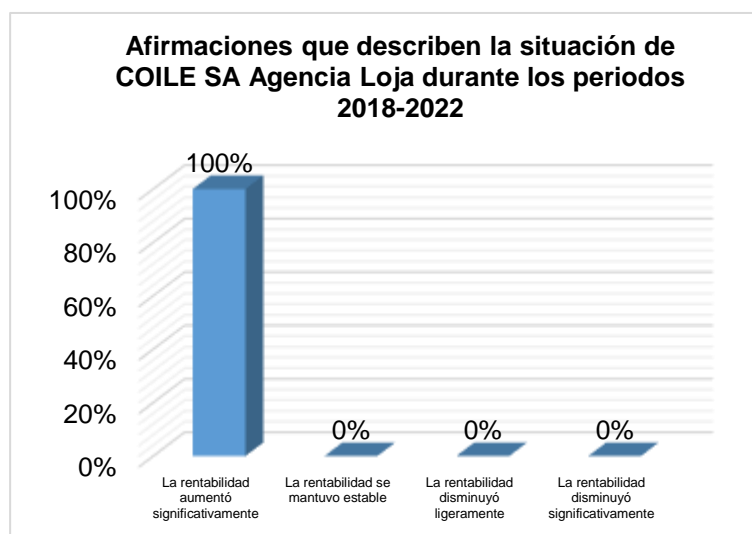
*Afirmaciones que describen la situación de COILE S.A. periodos 2018-2022*

<b>Pregunta 6</b>	<b>Entrevistados</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>La rentabilidad aumentó significativamente</b>	6	100%
<b>La rentabilidad se mantuvo estable</b>	0	0%
<b>La rentabilidad disminuyó ligeramente</b>	0	0%
<b>La rentabilidad disminuyó significativamente</b>	0	0%
<b>Total</b>	6	100%

**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 6.

**Figura 12**

*Afirmaciones que describen la situación de COILE S.A. periodos 2018-2022*



**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 6.

## Interpretación:

Los resultados obtenidos fueron el 100% de los entrevistados, que indicaron que "La rentabilidad aumentó significativamente", describe la situación de COILE S.A. Agencia Loja durante los periodos 2018-2022, esto sugiere que la empresa experimentó un marcado crecimiento en su rentabilidad en ese lapso de tiempo. Este resultado es generalmente considerado positivo, ya que indica que la empresa pudo generar mayores ganancias en

relación con su inversión o recursos, lo que podría reflejar mejoras en la gestión financiera, eficiencia operativa o una estrategia exitosa en el mercado.

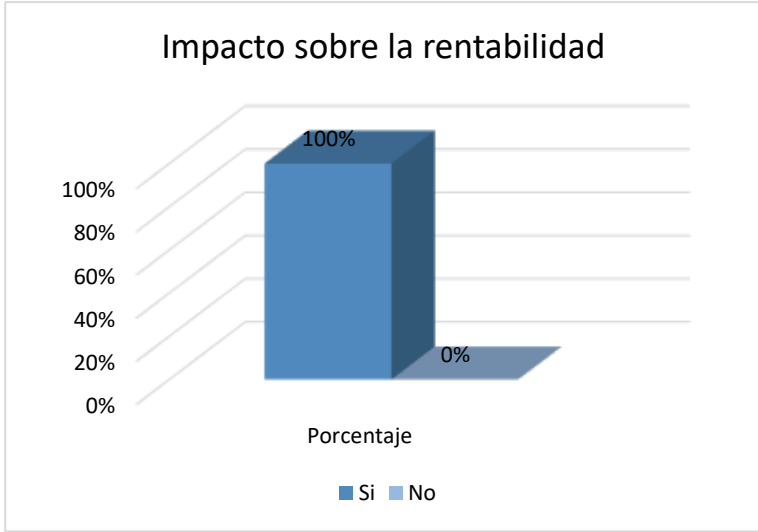
**Pregunta 7: ¿El manejo de los recursos financieros crea un impacto sobre la rentabilidad que la empresa posee?**

**Tabla 16**  
*Manejo de recursos financieros*

Pregunta 7	Entrevistados	Porcentaje
<b>Si</b>	6	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>Total</b>	6	100%

**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 7.

**Figura 13**  
*Impacto sobre la rentabilidad*



**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 7.

**Interpretación:**

La interpretación de la respuesta indica que la mayoría de las personas consultadas (seis de seis) concuerdan en que el manejo de los recursos financieros tiene un impacto significativo en la rentabilidad de la empresa. Este consenso sugiere que existe una percepción generalizada de la estrecha relación entre las decisiones financieras, como la asignación de capital, la gestión de costos y la financiación, y el rendimiento económico de la empresa. La implicación es que las estrategias financieras efectivas son consideradas como

factores clave para el éxito económico, y esta información puede ser valiosa para la dirección de la empresa al evaluar y ajustar sus prácticas financieras para optimizar la rentabilidad

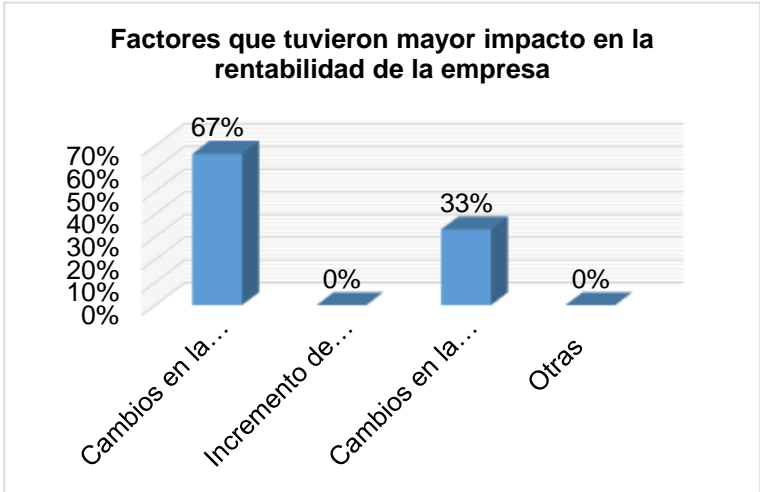
**Pregunta 8: ¿Cuál de los siguientes factores considera que tuvo el mayor impacto en la rentabilidad de la empresa durante estos años?**

**Tabla 17**  
*Factores con mayor impacto en la rentabilidad durante estos años*

Pregunta 8	Entrevistados	Porcentaje
<b>Cambios en la demanda del mercado</b>	4	67%
<b>Incremento de costos operativos</b>	0	0%
<b>Cambios en la estrategia de precios</b>	2	33%
<b>Otras</b>	0	0%
<b>Total</b>	6	100%

**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 8.

**Figura 14**  
*Factores con mayor impacto en la rentabilidad durante estos años*



**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 6.

**Interpretación:**

Los resultados determinan que, el 67% de los entrevistados indicaron que los factores que tuvieron mayor rentabilidad en el mercado fueron; "Cambios en la demanda del mercado" y el 33% "Cambios en la estrategia de precios", esto sugiere que la empresa ha sido altamente influenciada por las dinámicas del mercado y su enfoque en la fijación de precios. Esto puede interpretarse como una señal de adaptabilidad y capacidad para responder a las condiciones cambiantes del mercado, lo que es esencial para mantener o mejorar la rentabilidad.

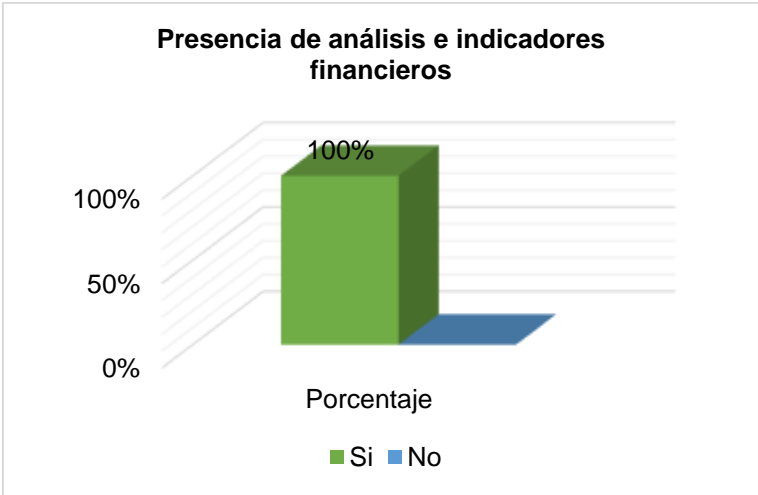
**Pregunta 9: ¿La empresa realiza análisis e indicadores financieros de la gestión económica y financiera? Explique**

**Tabla 18**  
*Presencia de análisis e indicadores financieros*

Pregunta 9	Entrevistados	Porcentaje
Si	6	100%
No	0	0%
Total	6	100%

**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 9.

**Figura 15**  
*Presencia de análisis e indicadores financieros*



**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 7.

**Interpretación:**

El 100% de los entrevistados indicaron que la empresa realiza análisis e indicadores financieros de la gestión económica y financiera de manera mensual, esto sugiere que la empresa mantiene un enfoque riguroso en la supervisión y evaluación de su desempeño financiero. Este compromiso con análisis financieros periódicos es indicativo de una gestión financiera responsable y orientada hacia la toma de decisiones basadas en datos con el objetivo de mejorar la rentabilidad y la eficiencia económica.

### Estrategias y Desafíos:

**Pregunta 10: ¿Cuál de las siguientes estrategias fue la más relevante para mejorar la rentabilidad de COILE S.A. Agencia Loja durante los periodos 2018-2022?**

**Tabla 19**

*Estrategias para mejorar la rentabilidad de COILE S.A. periodos 2018-2022*

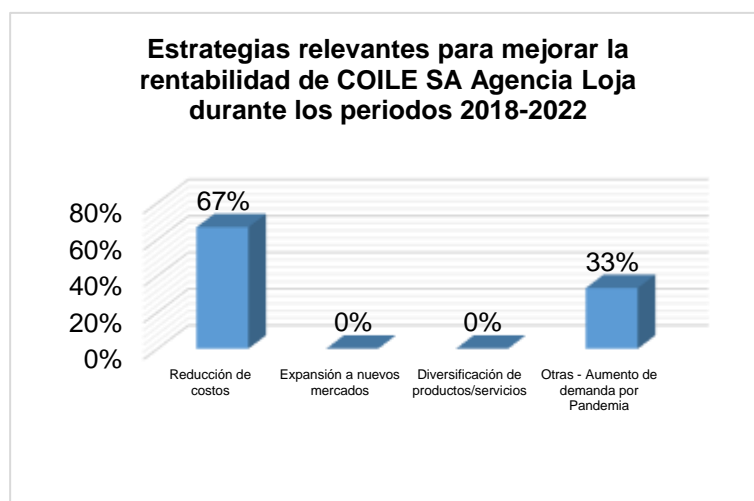
Pregunta 10	Entrevistados	Porcentaje
Reducción de costos	4	67%
Expansión a nuevos mercados	0	0%
Diversificación de productos/servicios	0	0%
Otras - Aumento de demanda por Pandemia	2	33%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 10.

**Figura 16**

*Estrategias para mejorar la rentabilidad de COILE S.A. periodos 2018-*

*2022*



**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 8.

### Interpretación:

En cuanto a las estrategias adoptadas para mejorar la rentabilidad de COILE SA Agencia Loja durante los periodos 2018-2022, el 100% de los entrevistados comentaron que aplicaron la "Reducción de costos" y Otros "Aumento de demanda por Pandemia". Esto establece que la empresa optó por una combinación de reducción de gastos operativos y aprovechamiento del aumento en la demanda generada por la pandemia. Esta elección refleja una respuesta ágil y efectiva a un entorno empresarial cambiante, capitalizando oportunidades inesperadas y gestionando eficientemente los costos para impulsar la rentabilidad.



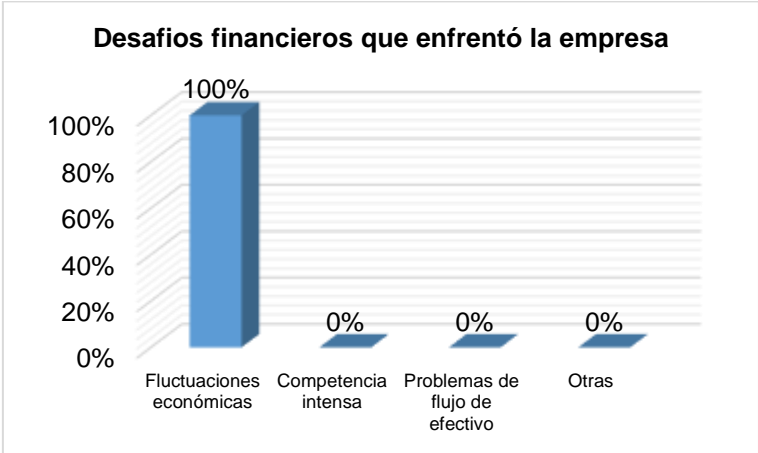
**Pregunta 11: ¿Cuáles fueron los principales desafíos financieros que enfrentó la empresa durante este período?**

**Tabla 20**  
*Desafíos financieros que enfrentó la empresa durante este período*

Pregunta 11	Entrevistados	Porcentaje
Fluctuaciones económicas	6	100%
Competencia intensa	0	0%
Problemas de flujo de efectivo	0	0%
Otras	0	0%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 11.

**Figura 17**  
Desafíos financieros que enfrentó la empresa durante este período



**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 9.

**Interpretación:**

Mediante los resultados obtenidos, el 100% de los entrevistados indicaron que entre los principales desafíos financieros que enfrentó la empresa durante el período analizado fueron las "fluctuaciones económicas", evidencia que la empresa tuvo dificultades para lidiar con las variaciones en las condiciones económicas, lo que puede incluir cambios en los mercados, tasas de interés, demanda del consumidor, entre otros. Esto destaca la importancia de la adaptabilidad y la gestión de riesgos financieros para enfrentar desafíos externos y mantener la estabilidad en sus finanzas.

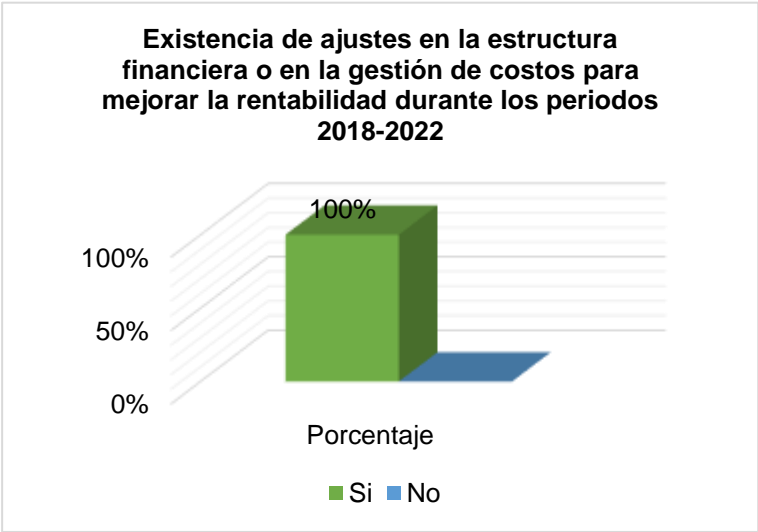
**Pregunta 12: ¿Se realizaron ajustes en la estructura financiera o en la gestión de costos para mejorar la rentabilidad durante los periodos 2018-2022? Explique**

**Tabla 21**  
*Ajustes en la estructura financiera para mejorar rentabilidad periodos 2018-2022*

Pregunta 12	Entrevistados	Porcentaje
<b>Si</b>	6	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>Total</b>	6	100%

**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 12.

**Figura 18**  
*Ajustes en la estructura financiera para mejorar rentabilidad periodos 2018-2022*



**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 10.

**Interpretación:**

Los resultados obtenidos reflejan que el 100% de los entrevistados “Si” realizaron ajustes en la estructura financiera o en la gestión de costos para mejorar la rentabilidad durante los periodos 2018-2022, debido a la pandemia, esto sugiere que la empresa implementó cambios específicos en su estrategia financiera en respuesta a un evento externo. Estos ajustes pueden haber incluido reducciones de costos para adaptarse a un entorno económico desafiante durante la pandemia, lo que demuestra la capacidad de la empresa para adaptarse a circunstancias cambiantes y tomar medidas proactivas para proteger y mejorar su rentabilidad.

### Perspectivas Futuras:

**Pregunta 13: ¿Cuál es la perspectiva de gestión financiera y rentabilidad para COILE S.A. Agencia Loja en el futuro cercano?**

**Tabla 22**

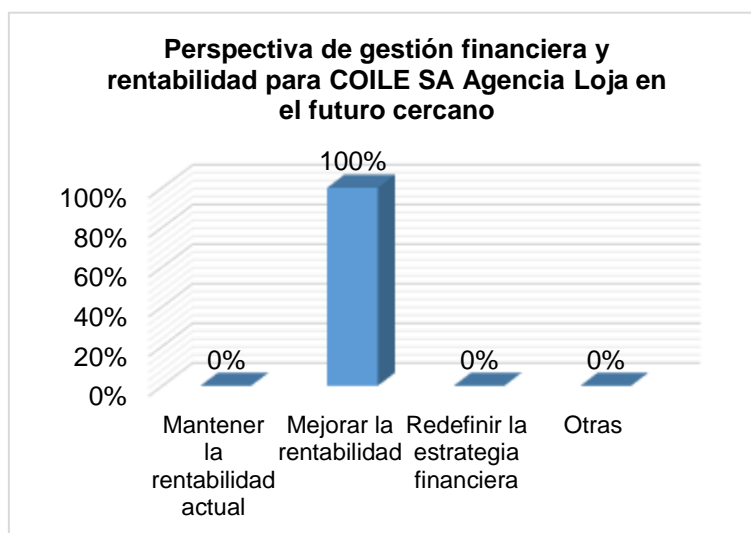
*Perspectiva de gestión financiera y rentabilidad futuro cercano*

Pregunta 13	Entrevistados	Porcentaje
Mantener la rentabilidad actual	0	0%
Mejorar la rentabilidad	6	100%
Redefinir la estrategia financiera	0	0%
Otras	0	0%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 13.

**Figura 19**

*Perspectiva de gestión financiera y rentabilidad futuro cercano*



**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 11.

### Interpretación:

Según los resultados obtenidos, el 100% de los entrevistados indicaron que la perspectiva de gestión financiera y rentabilidad para COILE S.A Agencia Loja en el futuro cercano es "Mejorar la rentabilidad", esto sugiere que la empresa tiene un enfoque claro en la búsqueda de un rendimiento financiero más sólido. Esto podría reflejar un compromiso hacia la eficiencia operativa, la estrategia de crecimiento o la adaptación a condiciones económicas cambiantes, mostrando una orientación positiva hacia el fortalecimiento de su posición financiera en el futuro inmediato.

**Pregunta 14: ¿Cómo planea la empresa gestionar los riesgos financieros en el futuro?**

**Tabla 23**

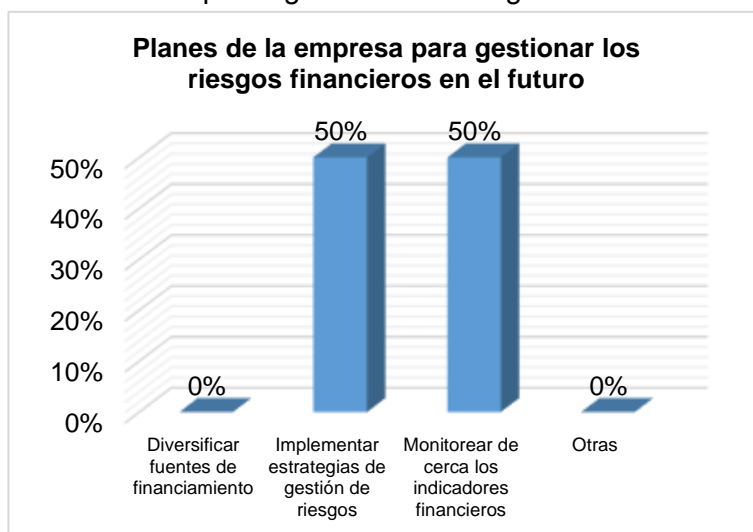
*Planes de la empresa gestionar los riesgos financieros en el futuro*

Pregunta 14	Entrevistados	Porcentaje
Diversificar fuentes de financiamiento	0	0%
Implementar estrategias de gestión de riesgos	3	50%
Monitorear de cerca los indicadores financieros	3	50%
Otras	0	0%
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 14.

**Figura 20**

Planes de la empresa gestionar los riesgos financieros en el futuro



**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 12.

**Interpretación:**

En relación con las estrategias para gestionar los riesgos financieros, el 50% de los entrevistados mencionó "Implementar estrategias de gestión de riesgos" y el 50% destacó "Monitorear de cerca los indicadores financieros". Esto sugiere que la empresa tiene la intención de tomar medidas proactivas para identificar, evaluar y mitigar los riesgos financieros. Este enfoque indica prudencia y un compromiso con la estabilidad financiera, incluyendo estrategias como la diversificación de inversiones, cobertura de riesgos y el seguimiento constante de métricas financieras clave para garantizar una gestión adecuada de los riesgos.

## 6.6. Análisis financiero

### 6.6.1. Análisis vertical Estado de situación financiera

Tabla 24

Análisis vertical del Estado de Situación Financiera

COMERCIALIZADORA COILE S.A. AGENCIA LOJA											
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA											
ANÁLISIS VERTICAL											
Codigo	Nombre	2018		2019		2020		2021		2022	
1000000	*ACTIVO**										
1100000	* ACTIVO CORRIENTE *										
1100001	DISPONIBLE										
1110000	CAJA										
1110002	CAJA CHICA			\$800,00	0,24%	\$800,00	0,23%	\$800,00	0,21%	\$800,00	0,18%
1110003	CAJA CHICA (COMBUSTIBLE)										
1110004	CAJA CHICA LOGISTICA										
1110010	CAJA GENERAL					\$443,00	0,13%	\$141,76	0,04%	\$155,91	0,03%
1120000	BANCOS	\$7.823,00	2,01%								
1120001	BANCO PICHINCHA CTA.			\$592,00	0,17%	\$376,00	0,11%	\$1.745,77	0,47%	\$714,09	0,16%
1120002	BANCO BOLIVARIANO					\$906,00	0,26%	\$16.796,42	4,49%	\$3.784,86	0,83%
1120012	COOPMEGO							\$16.877,90	4,51%	\$7.236,54	1,58%
1120004	BANCO PACIFICO			\$197,00	0,06%	\$227,00	0,07%	\$165,25	0,04%	\$667,02	0,15%
1120010	BCO. INTERNACIONAL					\$10.993,00	3,19%				
1120014	BANCO PRODUBANCO			\$1.667,00	0,49%	\$924,00	0,27%	\$1.968,34	0,53%	\$287,08	0,06%
1120019	BANCO DE GUAYAQUIL			\$739,00	0,22%	\$171,00	0,05%	\$75,79	0,02%	\$1.627,32	0,36%
1120013	CACPE LOJA 001130044718					\$2.785,00	0,81%	\$2.126,07	0,57%	\$574,45	0,13%
1120015	BCO. LOJA			\$2.427,00	0,71%	\$2.351,00	0,68%	\$10.217,23	2,73%	\$27.261,73	5,97%
1120020	TOTAL DISPONIBLE	\$7.823,00	2,01%	\$6.422,00	1,89%	\$19.976,00	5,79%	\$50.914,53	13,60%	\$43.109,00	9,44%
1200000	EXIGIBLE										
1210000	CLIENTES			\$234.165,00	68,80%	\$215.401,00	62,45%	\$202.903,00	54,19%	\$242.258,99	53,04%
1120011	CHEQUES POSFECHADOS			\$3.935,00	1,16%	\$8.725,00	2,53%	\$5.192,26	1,39%	\$12.320,92	2,70%
1220000	DETERIORO DE CARTERA					\$-13.937,00	-4,04%	\$-5.704,59	-1,52%	\$-5.704,59	-1,25%
1230000	CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS			\$7.205,00	2,12%	\$12.660,00	3,67%	\$13.707,82	3,66%	\$13.296,44	2,91%
1231000	PROVISION CUENTAS INCOBRABLES EMPLEADOS	\$-3.953,00	-1,02%	\$-20.129,00	-5,91%			\$-8.232,17	-2,20%	\$-3.179,61	-0,70%
1240000	C X C CLIENTES RELACIONADOS										
1240300	C X C CLIENTES NO RELACIONADOS	\$196.998,00	50,65%								
1241000	ANTICIPO A COMPRA									\$927,31	0,20%
1250000	CUENTAS POR COBRAR VARIOS	\$4.967,00	1,28%							\$482,04	0,11%
	CR TRIB. (I.R.) años ant.	\$6.881,00	1,77%								
	CR TRIB. (I.R.) año corriente.										
1280000	TOTAL DE EXIGIBLE	\$204.893,00		\$225.176,00	66,16%	\$222.849,00	64,61%	\$207.866,32	55,51%	\$260.401,50	57,01%
1300000	INVENTARIOS										
1330000	MERCADERIAS										
1330900	Total de Inventario	\$66.374,00	17,07%	\$61.359,00	18,03%	\$81.780,00	23,71%	\$103.440,00	27,63%	\$121.624,55	26,63%

<b>1500000</b>	OTROS ACTIVOS	\$66.374,00	17,07%	\$61.359,00	18,03%	\$81.780,00	23,71%	\$103.440,00	27,63%	\$121.624,55	26,63%
	SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADC	\$2.460,00	0,63%								
<b>1540000</b>	TOTAL OTROS ACTIVOS										
<b>1590000</b>	TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	\$281.550,00	72,39%	\$292.957,00	86,08%	\$324.605,00	94,12%	\$362.220,85	96,74%	\$425.135,05	93,08%
<b>1600000</b>	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO										
<b>1612000</b>	VEHICULOS	\$84.895,00	21,83%	\$84.895,00	24,94%	\$84.895,00	24,61%	\$84.895,45	22,67%	\$89.636,79	19,63%
<b>1614000</b>	INSTALACIONES	\$813,00	0,21%	\$813,00	0,24%	\$813,00	0,24%	\$813,40	0,22%	\$813,40	0,18%
<b>1615000</b>	EQUIPO DE COMPUTO	\$8.373,00	2,15%	\$8.373,00	2,46%	\$8.373,00	2,43%	\$8.373,20	2,24%	\$7.028,07	1,54%
<b>1616000</b>	EQUIPO DE OFICINA	\$1.501,00	0,39%	\$1.501,00	0,44%	\$1.701,00	0,49%	\$1.701,16	0,45%	\$1.222,32	0,27%
<b>1617000</b>	MUEBLES Y ENCERES DE OFICINA	\$4.554,00	1,17%	\$4.554,00	1,34%	\$4.554,00	1,32%	\$4.553,60	1,22%	\$4.553,60	1,00%
<b>1618000</b>	ACCESORIOS VEHICULO							\$400,00	0,11%	\$400,00	0,09%
<b>1619000</b>	HERRAMIENTAS										
<b>1620000</b>	EQUIPO PUBLICITARIO	\$1.018,00	0,26%	\$1.018,00	0,30%	\$1.018,00	0,30%	\$1.307,68	0,35%	\$432,68	0,09%
<b>1621000</b>	IMPLEMENTOS DE VENTA	\$490,00	0,13%	\$490,00	0,14%	\$490,00	0,14%	\$489,96	0,13%	\$116,95	0,03%
<b>1625000</b>	ACTIVOS FIJOS DEST. PARA LA VENTA	\$287,00	0,07%	\$287,00	0,08%	\$287,00	0,08%	\$287,05	0,08%	\$287,06	0,06%
<b>1631000</b>	TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$101.931,00		\$101.931,00	29,95%	\$102.131,00	29,61%	\$102.821,50	27,46%	\$104.490,87	22,88%
<b>1641000</b>	DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS	\$-77.259,00	-19,86%			\$-88.715,00	-25,72%				
<b>1645000</b>	DEPRE.ACUM INSTALACIONES			\$-803,00	-0,24%			\$-802,60	-0,21%	\$-802,60	-0,18%
<b>1646000</b>	DEPRE.ACUM EQUIPO DE COMPUTO			\$-7.187,00	-2,11%			\$-8.066,69	-2,15%	\$-5.987,06	-1,31%
<b>1647000</b>	DEPRE.ACUM EQUIPO DE OFICINA			\$-1.103,00	-0,32%			\$-1.265,02	-0,34%	\$-1.002,00	-0,22%
<b>1648000</b>	DEPRE.ACUM.MUEBLES DE OFICINA			\$-4.554,00	-1,34%			\$-4.553,60	-1,22%	\$-4.553,60	-1,00%
<b>1649000</b>	DEPRE.ACUM ACCESORIOS VEHICULO							\$-6,23	0,00%	\$-82,23	-0,02%
<b>1650000</b>	DEPRE.ACUM HERRAMIENTAS										
<b>1655000</b>	DEPRE.ACUM. VEHICULOS			\$-68.491,00	-20,12%			\$-77.041,42	-20,57%	\$-62.284,88	-13,64%
<b>1656000</b>	DEPRE.ACUM.EQUIPO PUBLICITARIO			\$-938,00	-0,28%			\$-997,05	-0,27%	\$-163,11	-0,04%
<b>1658000</b>	DEP.ACUMULADA IMP.VENTA			\$-470,00	-0,14%			\$-470,46	-0,13%	\$-111,11	-0,02%
<b>1669000</b>	TOTAL DE DEPRECIACION	\$-77.259,00	-19,86%	\$-83.546,00	-24,55%	\$-88.715,00	-25,72%	\$-93.203,07	-24,89%	\$-74.986,59	-16,42%
<b>1670000</b>	INTANGIBLE										
<b>1670999</b>	TOTAL DE ACTIVO INTANGIBLE	\$24.672,00	6,34%	\$18.385,00	5,40%	\$13.416,00	3,89%	\$9.618,43	2,57%	\$29.504,28	6,46%
<b>1671000</b>	AMORTIZACION INTANGIBLE										
<b>1800000</b>	DIFERIDOS	\$368,96	0,09%								
<b>1810000</b>	SEGUROS PAGADOS ANTICIPADOS			\$2.427,00	0,71%			\$2.064,82	0,55%	\$2.100,92	0,46%
<b>1823000</b>	ACTIVO POR IMPUESTOS DIFERIDOS			\$6.881,00	2,02%	\$6.881,00	2,00%				
<b>1826000</b>	GTOS.PAGADOS POR ANTICIPADO							\$539,26	0,14%		
<b>1930000</b>	TOTAL CxC LARGO PLAZO	\$82.337,00	21,17%	\$9.308,00	2,73%						

1980000	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$82.705,96		\$47.389,00	13,92%	\$20.297,00	5,88%	\$12.222,51	3,26%	\$31.605,20	6,92%
1990000	TOTAL DEL ACTIVO	\$388.927,96	100,00%	\$340.346,00	100,00%	\$344.902,00	100,00%	\$374.443,36	100,00%	\$456.740,25	100,00%
2000000	"PASIVO **"										
2100000	ACREEDORES CORRIENTES										
2105000	SOBREGIROS BANCARIOS	\$2.540,00	0,65%	\$14.775,00	4,34%						
2110000	CUENTAS X PAGAR RELACIONADOS	\$563.015,00	144,76%	\$259.788,00	76,33%	\$193.764,00	56,18%	\$672.434,94	179,58%	\$196.697,60	43,07%
2110300	CUENTAS X PAGAR NO RELACIONADOS	\$35.105,00	9,03%	\$40.156,00	11,80%	\$32.138,00	9,32%	\$31.374,39	8,38%	\$38.149,14	8,35%
2120000	CUENTAS POR PAGAR DIVIDENDOS SOCIOS										
	DOCUMENTOS POR PAGAR			\$612,00	0,18%	\$1.856,00	0,54%	\$475,85	0,13%		
2130000	ANTICIPO DE CLIENTES					\$484,00	0,14%	\$2.921,26	0,78%	\$528,85	0,12%
2140000	IMPUESTOS POR PAGAR					\$-41,00	-0,01%	\$72,96	0,02%	\$11.386,83	2,49%
2150000	BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR			\$29.614,00	8,70%	\$25.333,00	7,34%	\$23.579,57	6,30%	\$25.896,98	5,67%
2155000	I.E.S.S POR PAGAR	\$3.423,00	0,88%	\$3.212,00	0,94%	\$3.764,00	1,09%	\$4.639,08	1,24%	\$5.582,05	1,22%
	CON EMPLEADOS	\$25.671,00	6,60%	\$341,00	0,10%						
	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$1.365,00	0,35%								
2160000	PRESTAMOS BANCARIOS	\$4.577,00	1,18%	\$4.983,00	1,46%	\$5.434,00	1,58%	\$5.920,92	1,58%	\$9.591,17	2,10%
2170000	TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE	\$635.696,00	163,45%	\$353.481,00	103,86%	\$262.732,00	76,18%	\$741.418,97	198,01%	\$287.832,62	63,02%
2210000	PRESTAMOS BANCARIOS LARGO PLAZO	\$16.339,00	4,20%	\$11.355,00	3,34%	\$5.921,00	1,72%			\$2.519,50	0,55%
2215000	BENEFIC. SOCIALES LARGO PLAZO			\$59.809,00	17,57%	\$13.708,00	3,97%	\$29.598,74	7,90%	\$35.647,90	7,80%
	PROVISIONES PARA JUBILACION PATRON	\$33.658,00	8,65%								
	PROVISIONES PARA DESAUCIO	\$13.810,00	3,55%								
2230000	PASIVO DIFERIDO										
2220000	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$63.807,00	16,41%	\$71.164,00	20,91%	\$19.629,00	5,69%	\$29.598,74	7,90%	\$38.167,40	8,36%
2330000	TOTAL DEL PASIVO	\$699.503,00	179,85%	\$424.645,00	124,77%	\$282.361,00	81,87%	\$771.017,71	205,91%	\$326.000,02	71,38%
3000000	"PATRIMONIO**"										
3200000	RESULTADOS										
3210000	RESULTADOS ACUMULADOS	\$-368.037,00	-94,63%	\$-438.005,00	-128,69%	\$-438.005,00	-126,99%	\$-439.920,13	-117,49%	\$66.814,67	14,63%
	GANANCIA EJERCICIOS ANTERIORES					\$791,00	0,23%				
	PERDIDA EJERCICIOS ANTERIORES										
3228000	OTROS RESULTADOS INTEGRALES					\$48.583,00	14,09%	\$37.505,46	10,02%	\$40.946,49	8,96%
3220000	RESULTADO PRESENTE EJERCICIO			\$791,00	0,23%	\$-2.706,00	-0,78%	\$5.840,33	1,56%	\$22.979,08	5,03%
3230000	TOTAL GANANCIA Y PERDIDA	\$-7.327,00	-1,88%	\$-437.214,00	-128,46%	\$-391.337,00	-113,46%	\$-396.574,34	-105,91%	\$130.740,24	28,62%
3250000	TOTAL DEL PATRIMONIO AJUSTE	\$-375.364,00	-96,51%	\$-437.214,00	-128,46%	\$-391.337,00	-113,46%	\$-396.574,34	-105,91%	\$130.740,24	28,62%
		\$64.788,96		\$352.915,00		\$453.878,00					
3300000	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$388.927,96	100,00%	\$340.346,00	100,00%	\$344.902,00	100,00%	\$374.443,37	100,00%	\$456.740,26	100,00%

**Nota.** Cálculo de Análisis vertical del Estado de Situación Financiera

El análisis financiero basado en el cuadro de análisis vertical del estado de situación financiera proporciona una visión detallada de la composición de los activos y pasivos de la empresa en relación con el total de activos para cada año:

**Activos:**

- **Total Disponible:**  
Experimenta un aumento significativo en 2022, representando el 9.44% del activo total. Puede indicar una gestión eficiente de los recursos líquidos.
- **Total de Exigible:**  
Representa la mayor proporción del activo en todos los años. Aunque disminuye en 2022, sigue siendo significativamente alto.
- **Otros Activos:**  
Aumenta gradualmente, pasando de 17.07% en 2018 al 26.63% en 2022. Indica un crecimiento en inversiones y otros activos.
- **Total Propiedad, Planta y Equipo (No Corriente):**  
Mantiene una proporción constante en torno al 29-30% del activo no corriente.

**Pasivos:**

- **Total del Pasivo Corriente:**  
La proporción es elevada en todos los años, alcanzando su punto máximo en 2022. Indica dependencia de pasivos a corto plazo, lo cual debe ser monitoreado.
- **Total Pasivo No Corriente:**  
Representa una proporción menor en comparación con el pasivo corriente. Aumenta en 2022, lo que podría indicar una mayor deuda a largo plazo.
- **Total del Pasivo:**  
La proporción total del pasivo disminuye en 2022, sugiriendo una posible mejora en la estructura de deuda.

**Patrimonio:**

- **Resultado Presente del Ejercicio:**  
Muestra variaciones, siendo positivo en todos los años.
- **Total Ganancia y Pérdida:**  
Experimenta fluctuaciones significativas, siendo positivo en 2022. La mejora en 2022 puede ser resultado de una recuperación financiera.
- **Total del Patrimonio:**  
Refleja una mejora en 2022, siendo positivo y representando el 28.62% del total. Indica una posible recuperación financiera y una posición más sólida.



## 6.6.2. Análisis horizontal Estado de situación financiera

Tabla 25

Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera

COMERCIALIZADORA COILE S.A. AGENCIA LOJA														
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA														
ANÁLISIS HORIZONTAL														
Código	Nombre	2018	2019	Nominal	Relativo	2020	Nominal	Relativo	2021	Nominal	Relativo	2022	Nominal	Relativo
1000000	**ACTIVO**													
1100000	* ACTIVO CORRIENTE *													
1100001	DISPONIBLE													
1110000	CAJA													
1110002	CAJA CHICA		\$800,00	\$800,00	0,00	\$800,00	\$-	0,00	\$800,00	\$-	0,00	\$800,00	\$-	0,00
1110003	CAJA CHICA (COMBUSTIBLE)													
1110004	CAJA CHICA LOGISTICA													
1110010	CAJA GENERAL					\$443,00	\$443,00	0,00	\$141,76	\$-301,24	-0,68	\$155,91	\$14,15	0,10
1120000	BANCOS	\$7.823,00		\$-7.823,00	-1,00									
1120001	BANCO PICHINCHA CTA.		\$592,00	\$592,00	0,00	\$376,00	\$-216,00	-0,36	\$1.745,77	\$1.369,77	3,64	\$714,09	\$-1.031,68	-0,59
1120002	BANCO BOLIVARIANO					\$906,00	\$906,00	0,00	\$16.796,42	\$15.890,42	17,54	\$3.784,86	\$-13.011,56	-0,77
1120012	COOPMEGO								\$16.877,90	\$16.877,90	0,00	\$7.236,54	\$-9.641,36	-0,57
1120004	BANCO PACIFICO		\$197,00	\$197,00	0,00	\$227,00	\$30,00	0,15	\$165,25	\$-61,75	-0,27	\$667,02	\$501,77	3,04
1120010	BCO. INTERNACIONAL					\$10.993,00	\$10.993,00	0,00		\$-10.993,00	-1,00		\$-	0,00
1120014	BANCO PRODUBANCO		\$1.667,00	\$1.667,00	0,00	\$924,00	\$-743,00	-0,45	\$1.968,34	\$1.044,34	1,13	\$287,08	\$-1.681,26	-0,85
1120019	BANCO DE GUAYAQUIL		\$739,00	\$739,00	0,00	\$171,00	\$-568,00	-0,77	\$75,79	\$-95,21	-0,56	\$1.627,32	\$1.551,53	20,47
1120013	CACPE LOJA 001130044718					\$2.785,00	\$2.785,00	0,00	\$2.126,07	\$-658,93	-0,24	\$574,45	\$-1.551,62	-0,73
1120015	BCO. LOJA		\$2.427,00	\$2.427,00	0,00	\$2.351,00	\$-76,00	-0,03	\$10.217,23	\$7.866,23	3,35	\$27.261,73	\$17.044,50	1,67
1120020	TOTAL DISPONIBLE	\$7.823,00	\$6.422,00	\$-1.401,00	-0,18	\$19.976,00	\$13.554,00	2,11	\$50.914,53	\$30.938,53	1,55	\$43.109,00	\$-7.805,53	-0,15
1121099	TOTAL DE INVERSIONES													
1200000	EXIGIBLE													
1210000	CLIENTES		\$234.165,00	\$234.165,00	0,00	\$215.401,00	\$-18.764,00	-0,08	\$202.903,00	\$-12.498,00	-0,06	\$242.258,99	\$39.355,99	0,19
1120011	CHEQUES POSFECHADOS		\$3.935,00	\$3.935,00	0,00	\$8.725,00	\$4.790,00	1,22	\$5.192,26	\$-3.532,74	-0,40	\$12.320,92	\$7.128,66	1,37
1220000	DETERIORO DE CARTERA					\$-13.937,00	\$-13.937,00	0,00	\$-5.704,59	\$8.232,41	-0,59	\$-5.704,59	\$-	0,00
1230000	CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS		\$7.205,00	\$7.205,00	0,00	\$12.660,00	\$5.455,00	0,76	\$13.707,82	\$1.047,82	0,08	\$13.296,44	\$-411,38	-0,03
1231000	PROVISION CUENTAS INCOBRABLES EMPLEADOS	\$-3.953,00	\$-20.129,00	\$-16.176,00	4,09		\$20.129,00	-1,00	\$-8.232,17	\$-8.232,17	0,00	\$-3.179,61	\$5.052,56	-0,61
1240000	C X C CLIENTES RELACIONADOS													
1240300	C X C CLIENTES NO RELACIONADOS	\$196.998,00		\$-196.998,00	-1,00									
1241000	ANTICIPO A COMPRA											\$927,31	\$927,31	0,00
1250000	CUENTAS POR COBRAR VARIOS	\$4.967,00		\$-4.967,00	-1,00							\$482,04	\$482,04	0,00
	CR TRIB. (I.R.) años ant.	\$6.881,00		\$-6.881,00	-1,00									
	CR TRIB. (I.R.) año corriente.													
1280000	TOTAL DE EXIGIBLE	\$204.893,00	\$225.176,00	\$20.283,00	0,10	\$222.849,00	\$-2.327,00	-0,01	\$207.866,32	\$-14.982,68	-0,07	\$260.401,50	\$52.535,18	0,25
1300000	INVENTARIOS													
1330000	MERCADERIAS													
1330900	Total de Inventario	\$66.374,00	\$61.359,00	\$-5.015,00	-0,08	\$81.780,00	\$20.421,00	0,33	\$103.440,00	\$21.660,00	0,26	\$121.624,55	\$18.184,55	0,18
1500000	OTROS ACTIVOS	\$66.374,00	\$61.359,00	\$-5.015,00	-0,08	\$81.780,00	\$20.421,00	0,33	\$103.440,00	\$21.660,00	0,26	\$121.624,55	\$18.184,55	0,18
	SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPAD	\$2.460,00		\$-2.460,00	-1,00									
1540000	TOTAL OTROS ACTIVOS													

1590000	TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	\$281.550,00	\$292.957,00	\$11.407,00	0,04	\$324.605,00	\$31.648,00	0,11	\$362.220,85	\$37.615,85	0,12	\$425.135,05	\$62.914,20	0,17
1600000	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO													
1612000	VEHICULOS	\$84.895,00	\$84.895,00	\$-	0,00	\$84.895,00	\$-	0,00	\$84.895,45	\$0,45	0,00	\$89.636,79	\$4.741,34	0,06
1614000	INSTALACIONES	\$813,00	\$813,00	\$-	0,00	\$813,00	\$-	0,00	\$813,40	\$0,40	0,00	\$813,40	\$-	0,00
1615000	EQUIPO DE COMPUTO	\$8.373,00	\$8.373,00	\$-	0,00	\$8.373,00	\$-	0,00	\$8.373,20	\$0,20	0,00	\$7.028,07	\$-1.345,13	-0,16
1616000	EQUIPO DE OFICINA	\$1.501,00	\$1.501,00	\$-	0,00	\$1.701,00	\$200,00	0,13	\$1.701,16	\$0,16	0,00	\$1.222,32	\$-478,84	-0,28
1617000	MUEBLES Y ENCERES DE OFICINA	\$4.554,00	\$4.554,00	\$-	0,00	\$4.554,00	\$-	0,00	\$4.553,60	\$-0,40	0,00	\$4.553,60	\$-	0,00
1618000	ACCESORIOS VEHICULO								\$400,00	\$400,00	0,00	\$400,00	\$-	0,00
1619000	HERRAMIENTAS													
1620000	EQUIPO PUBLICITARIO	\$1.018,00	\$1.018,00	\$-	0,00	\$1.018,00	\$-	0,00	\$1.307,68	\$289,68	0,28	\$432,68	\$-875,00	-0,67
1621000	IMPLEMENTOS DE VENTA	\$490,00	\$490,00	\$-	0,00	\$490,00	\$-	0,00	\$489,96	\$-0,04	0,00	\$116,95	\$-373,01	-0,76
1625000	ACTIVOS FIJOS DEST. PARA LA VENTA	\$287,00	\$287,00	\$-	0,00	\$287,00	\$-	0,00	\$287,05	\$0,05	0,00	\$287,06	\$0,01	0,00
1631000	TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$101.931,00	\$101.931,00	\$-	0,00	\$102.131,00	\$200,00	0,00	\$102.821,50	\$690,50	0,01	\$104.490,87	\$1.669,37	0,02
1641000	DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS	\$-77.259,00		\$77.259,00	-1,00	\$-88.715	\$-88.715,00	0,00		\$88.715,00	-1,00		\$-	0,00
1645000	DEPRE.ACUM INSTALACIONES		\$-803,00	\$-803,00	0,00		\$803,00	-1,00	\$-802,60	\$-802,60	0,00	\$-802,60	\$-	0,00
1646000	DEPRE.ACUM EQUIPO DE COMPUTO		\$-7.187,00	\$-7.187,00	0,00		\$7.187,00	-1,00	\$-8.066,69	\$-8.066,69	0,00	\$-5.987,06	\$2.079,63	-0,26
1647000	DEPRE.ACUM EQUIPO DE OFICINA		\$-1.103,00	\$-1.103,00	0,00		\$1.103,00	-1,00	\$-1.265,02	\$-1.265,02	0,00	\$-1.002,00	\$263,02	-0,21
1648000	DEPRE.ACUM. MUEBLES DE OFICINA		\$-4.554,00	\$-4.554,00	0,00		\$4.554,00	-1,00	\$-4.553,60	\$-4.553,60	0,00	\$-4.553,60	\$-	0,00
1649000	DEPRE.ACUM ACCESORIOS VEHICULO								\$-6,23	\$-6,23	0,00	\$-82,23	\$-76,00	12,20
1650000	DEPRE.ACUM HERRAMIENTAS													
1655000	DEPRE.ACUM. VEHICULOS		\$-68.491,00	\$-68.491,00	0,00		\$68.491,00	-1,00	\$-77.041,42	\$-77.041,42	0,00	\$-62.284,88	\$14.756,54	-0,19
1656000	DEPRE.ACUM.EQUIPO PUBLICITARIO		\$-938,00	\$-938,00	0,00		\$938,00	-1,00	\$-997,05	\$-997,05	0,00	\$-163,11	\$833,94	-0,84
1658000	DEP.ACUMULADA IMP.VENTA		\$-470,00	\$-470,00	0,00		\$470,00	-1,00	\$-470,46	\$-470,46	0,00	\$-111,11	\$359,35	-0,76
1669000	TOTAL DE DEPRECIACION	\$-77.259,00	\$-83.546,00	\$-6.287,00	0,08	\$-88.715,00	\$-5.169,00	0,06	\$-93.203,07	\$-4.488,07	0,05	\$-74.986,59	\$18.216,48	-0,20
1670000	INTANGIBLE													
1670999	TOTAL DE ACTIVO INTANGIBLE	\$24.672,00	\$18.385,00	\$-6.287,00	-0,25	\$13.416,00	\$-4.969,00	-0,27	\$9.618,43	\$-3.797,57	-0,28	\$29.504,28	\$19.885,85	2,07
1671000	AMORTIZACION INTANGIBLE													
1800000	DIFERIDOS	\$368,96		\$-368,96	-1,00									
1810000	SEGUROS PAGADOS ANTICIPADOS		\$2.427,00	\$2.427,00	0,00		\$-2.427,00	-1,00	\$2.064,82	\$2.064,82	0,00	\$2.100,92	\$36,10	0,02
1823000	ACTIVO POR IMPUESTOS DIFERIDOS		\$6.881,00	\$6.881,00	0,00	\$6.881,00	\$-	0,00		\$-6.881,00	-1,00		\$-	0,00
1826000	GTOS.PAGADOS POR ANTICIPADO						\$-	0,00	\$539,26	\$539,26	0,00		\$-539,26	-1,00
1930000	TOTAL CxLARGO PLAZO	\$82.337,00	\$9.308,00	\$-73.029,00	-0,89		\$-9.308,00	-1,00		\$-	0,00		\$-	0,00
1980000	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$82.705,96	\$47.389,00	\$-35.316,96	-0,43	\$20.297,00	\$-27.092,00	-0,57	\$12.222,51	\$-8.074,49	-0,40	\$31.605,20	\$19.382,69	1,59
1990000	TOTAL DELACTIVO	\$388.927,96	\$340.346,00	\$-48.581,96	-0,12	\$344.902,00	\$4.556,00	0,01	\$374.443,36	\$29.541,36	0,09	\$456.740,25	\$82.296,89	0,22
2000000	**PASIVO **													
2100000	ACREEDORES CORRIENTES													
2105000	SOBREGIROS BANCARIOS	\$2.540,00	\$14.775,00	\$12.235,00	4,82		\$-14.775,00	-1,00						
2110000	CUENTAS X PAGAR RELACIONADOS	\$563.015,00	\$259.788,00	\$-303.227,00	-0,54	\$193.764,00	\$-66.024,00	-0,25	\$672.434,94	\$478.670,94	2,47	\$196.697,60	\$-475.737,34	-0,71
2110300	CUENTAS X PAGAR NO RELACIONADOS	\$35.105,00	\$40.156,00	\$5.051,00	0,14	\$32.138,00	\$-8.018,00	-0,20	\$31.374,39	\$-763,61	-0,02	\$38.149,14	\$6.774,75	0,22

<b>2120000</b>	CUENTAS POR PAGAR DIVIDENDOS SOCIOS													
	DOCUMENTOS POR PAGAR	\$612,00	\$612,00	0,00	\$1.856,00	\$1.244,00	2,03	\$475,85	\$-1.380,15	-0,74		\$-475,85	-1,00	
<b>2130000</b>	ANTICIPO DE CLIENTES				\$484,00			\$2.921,26	\$2.437,26	5,04	\$528,85	\$-2.392,41	-0,82	
<b>2140000</b>	IMPUESTOS POR PAGAR				\$-41,00			\$72,96	\$113,96	-2,78	\$11.386,83	\$11.313,87	155,07	
<b>2150000</b>	BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	\$29.614,00	\$29.614,00	0,00	\$25.333,00	\$-4.281,00	-0,14	\$23.579,57	\$-1.753,43	-0,07	\$25.896,98	\$2.317,41	0,10	
<b>2155000</b>	I.E.S.S POR PAGAR	\$3.423,00	\$3.212,00	\$-211,00	-0,06	\$3.764,00	\$552,00	0,17	\$4.639,08	\$875,08	0,23	\$5.582,05	\$942,97	0,20
	CON EMPLEADOS	\$25.671,00	\$341,00	\$-25.330,00	-0,99		\$-341,00	-1,00						
	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$1.365,00		\$-1.365,00	-1,00									
<b>2160000</b>	PRESTAMOS BANCARIOS	\$4.577,00	\$4.983,00	\$406,00	0,09	\$5.434,00	\$451,00	0,09	\$5.920,92	\$486,92	0,09	\$9.591,17	\$3.670,25	0,62
<b>2170000</b>	TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE	\$635.696,00	\$353.481,00	\$-282.215,00	-0,44	\$262.732,00	\$-90.749,00	-0,26	\$741.418,97	\$478.686,97	1,82	\$287.832,62	\$-453.586,35	-0,61
<b>2210000</b>	PRESTAMOS BANCARIOS LARGO PLAZO	\$16.339,00	\$11.355,00	\$-4.984,00	-0,31	\$5.921,00	\$-5.434,00	-0,48		\$-5.921,00	-1,00	\$2.519,50	\$2.519,50	0,00
<b>2215000</b>	BENEFIC. SOCIALES LARGO PLAZO		\$59.809,00	\$59.809,00	0,00	\$13.708,00	\$-46.101,00	-0,77	\$29.598,74	\$15.890,74	1,16	\$35.647,90	\$6.049,16	0,20
	PROVISIONES PARA JUBILACION PATRON	\$33.658,00		\$-33.658,00	-1,00									
	PROVISIONES PARA DESAUCIO	\$13.810,00		\$-13.810,00	-1,00									
<b>2230000</b>	PASIVO DIFERIDO													
<b>2220000</b>	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$63.807,00	\$71.164,00	\$7.357,00	0,12	\$19.629,00	\$-51.535,00	-0,72	\$29.598,74	\$9.969,74	0,51	\$38.167,40	\$8.568,66	0,29
<b>2330000</b>	TOTAL DEL PASIVO	\$699.503,00	\$424.645,00	\$-274.858,00	-0,39	\$282.361,00	\$-142.284,00	-0,34	\$771.017,71	\$488.656,71	1,73	\$326.000,02	\$-445.017,69	-0,58
<b>3000000</b>	***PATRIMONIO***													
<b>3200000</b>	RESULTADOS													
<b>3210000</b>	RESULTADOS ACUMULADOS	\$-368.037,00	\$-438.005,00	\$-69.968,00	0,19	\$-438.005,00	\$-	0,00	\$-439.920,13	\$-1.915,13	0,00	\$66.814,67	\$506.734,80	-1,15
	GANANCIA EJERCICIOS ANTERIORES				\$791,00	\$791,00	0,00		\$-791,00	-1,00		\$-	0,00	
	PERDIDA EJERCICIOS ANTERIORES													
<b>3228000</b>	OTROS RESULTADOS INTEGRALES				\$48.583,00	\$48.583,00	0,00	\$37.505,46	\$-11.077,54	-0,23	\$40.946,49	\$3.441,03	0,09	
<b>3220000</b>	RESULTADO PRESENTE EJERCICIO		\$791,00	\$791,00	0,00	\$-2.706,00	\$-3.497,00	-4,42	\$5.840,33	\$8.546,33	-3,16	\$22.979,08	\$17.138,75	2,93
<b>3230000</b>	TOTAL GANANCIA Y PERDIDA	\$-7.327,00	\$-437.214,00	\$-429.887,00	58,67	\$-391.337,00	\$45.877,00	-0,10	\$-396.574,34	\$-5.237,34	0,01	\$130.740,24	\$527.314,58	-1,33
<b>3250000</b>	TOTAL DEL PATRIMONIO AJUSTE	\$-375.364,00	\$-437.214,00	\$-61.850,00		\$-391.337,00	\$45.877,00	-0,10	\$-396.574,34	\$-5.237,34	0,01	\$130.740,24	\$527.314,58	-1,33
<b>3300000</b>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$388.927,96	\$340.346,00	\$-48.581,96	-0,12	\$344.902,00	\$4.556,00	0,01	\$374.443,36	\$29.541,36	0,09	\$456.740,25	\$82.296,89	0,22

**Nota.** Cálculo de Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera

El análisis horizontal del estado de situación financiera proporciona información sobre cómo las cuentas han cambiado en términos absolutos y relativos a lo largo de los cinco años. Aquí se presentan algunas observaciones clave:

**Activos:**

- Total Disponible: Desciende en 2019 y 2022, especialmente en 2022 de forma relativa, aunque la posición de efectivo se mantiene fuerte.
- Total de Exigible: Aumenta en 2019 y 2022, sugiriendo cambios en obligaciones y necesidades de financiamiento a largo plazo.
- Otros Activos: Constante aumento absoluto y relativo, indicando crecimiento en inversiones en otros activos.
- Total Propiedad, Planta y Equipo: Experimenta crecimiento absoluto y relativo, sugiriendo inversiones en activos fijos para el crecimiento a largo plazo.
- Total Activo No Corriente: Disminuye en 2019 y 2022, con un aumento relativo significativo en 2022, indicando cambios en la estructura de activos.

**Pasivos:**

- Total del Pasivo Corriente: Desciende en 2019, aumenta en 2021 y vuelve a descender en 2022, señalando cambios en obligaciones a corto plazo.
- Total Pasivo No Corriente: Experimenta variaciones notables, especialmente en 2020 y 2021, indicando cambios en la deuda a largo plazo.
- Total del Pasivo: Aumento significativo en 2021, reflejando estrategias de financiamiento para respaldar el crecimiento.

**Patrimonio:**

- Resultados Acumulados: Disminuyen en 2019 y 2022, con un aumento significativo en 2022, posiblemente debido a cambios en rentabilidad y distribución de dividendos.
- Total Ganancia y Pérdida: Pérdida significativa en 2019, con un aumento notable en 2022, indicando cambios en el desempeño operativo.
- Total del Patrimonio: Experimenta disminuciones en 2019 y 2022, seguidas de un aumento significativo en 2022, posiblemente resultado de cambios en ganancias retenidas y distribución de dividendos.
- Total Pasivo y Patrimonio: Crecimiento en 2021 y 2022, indicando un aumento general en las obligaciones y el valor neto de la empresa.

### 6.6.3. Análisis vertical Estado de resultados

**Tabla 26**

*Análisis vertical del Estado de Resultados*

COMERCIALIZADORA COILE S.A. AGENCIA LOJA											
ESTADO DE RESULTADOS											
ANÁLISIS VERTICAL											
Codigo	Nombre	2018		2019		2020		2021		2022	
<b>4100000</b>	INGRESO DE OPERACIÓN										
<b>4110000</b>	VENTAS TARIFA 12%	\$935.003,00	57,97%	\$1.109.148,00	59,36%	\$1.201.535,00	62,74%	\$1.332.216,39	63,98%	\$1.464.545,70	62,99%
<b>4110001</b>	NC VENTAS TARIFA 12%	\$-15.986,00	-0,99%		0,00%	\$-21.136,00	-1,10%	\$-32.130,47	-1,54%	\$-20.249,14	-0,87%
	A. Fijos/Servicios										
<b>4110002</b>	NC VENTAS TARIFA 12% DEVOLUCIONES									\$-34.672,78	-1,49%
<b>4112000</b>	REBAJA Y DESC.EN VENTAS 12%							\$-19.392,63	-0,93%	\$-22.055,81	-0,95%
<b>4112001</b>	VTA SERVICIOS 12%					\$2.796,00	0,15%	\$14.995,94	0,72%	\$36.015,21	1,55%
<b>4112002</b>	VENTA DE ACTIVOS	\$3.066,00	0,19%								
<b>4119999</b>	Total Ingresos Tarifa 12%	\$922.083,00	57,17%	\$1.109.148,00	59,36%	\$1.183.195,00	61,78%	\$1.295.689,23	62,23%	\$1.423.583,18	61,22%
<b>4120000</b>	VENTAS TARIFA 0%	\$704.568,00	43,68%	\$759.211,00	40,64%	\$749.482,00	39,13%	\$892.785,83	42,88%	\$1.052.951,64	45,28%
<b>4120001</b>	NC Ventas Tarifa 0%	\$-13.742,00	-0,85%		0,00%	\$-17.498,00	-0,91%	\$-87.119,08	-4,18%	\$-109.923,71	-4,73%
<b>4120002</b>	NC VENTAS TARIFA 0% DEVOLUCIONES									\$-18.095,29	-0,78%
<b>4121000</b>	REBAJAS Y DESC EN VENTAS 0%							\$-19.158,28	-0,92%	\$-23.334,10	-1,00%
<b>4129999</b>	TOTAL DE INGRESOS TARIFA 0%	\$690.826,00	42,83%	\$759.211,00	40,64%	\$731.984,00	38,22%	\$786.508,47	37,77%	\$901.598,54	38,78%
<b>4165001</b>	TOTAL DE INGRESOS	\$1.612.909,00	100,00%	\$1.868.359,00	100,00%	\$1.915.179,00	100,00%	\$2.082.197,70	100,00%	\$2.325.181,72	100,00%
<b>4210000</b>	COSTO DE MERCADERIA VENDIDA										
<b>4210100</b>	INVENTARIO INICIAL							\$81.780,24	3,93%	\$103.440,00	4,45%
<b>4210200</b>	COMPRAS							\$1.573.915,84	75,59%	\$1.769.824,00	76,12%

<b>4210300</b>	INVENTARIO FINAL							\$103.440,00	4,97%	\$121.624,55	5,23%
<b>4210900</b>	TOTAL COSTO DE VENTA	\$1.212.925,00	75,20%	\$1.404.340,00	75,16%	\$1.420.653,00	74,18%	\$1.552.256,08	74,55%	\$1.751.639,45	75,33%
<b>4342090</b>	UTILIDAD BRUTA	\$399.984,00	24,80%	\$464.019,00	24,84%	\$494.526,00	25,82%	\$529.941,62	25,45%	\$573.542,27	24,67%
<b>4342099</b>	GASTOS DE OPERACIÓN										
<b>4400000</b>	GASTOS DE ADMINISTRACION										
<b>4410000</b>	REMUNERACION Y BENEFICIOS	\$58.711,00	3,64%	\$66.560,00	3,56%	\$73.826,00	3,85%	\$73.597,69	3,53%	\$88.580,39	3,81%
	Sobresueldos	\$14.205,00	0,88%	\$16.300,00	0,87%						
<b>4420000</b>	SERVICIOS DE TERCEROS	\$596,00	0,04%	\$1.341,00	0,07%	\$2.742,00	0,14%	\$6.813,45	0,33%	\$13.049,92	0,56%
<b>4430000</b>	GASTOS DE OFICINA	\$8.403,00	0,52%	\$8.420,00	0,45%	\$12.051,00	0,63%	\$11.094,29	0,53%	\$11.483,94	0,49%
<b>4440000</b>	GASTOS LEGALES	\$236,00	0,01%	\$429,00	0,02%	\$7.227,00	0,38%	\$10.414,92	0,50%	\$5.025,87	0,22%
<b>4450000</b>	COMUNICACION Y REPRESENTAC	\$588,00	0,04%	\$1.064,00	0,06%	\$621,00	0,03%	\$1.445,61	0,07%	\$377,12	0,02%
<b>4460000</b>	GASTOS VARIOS ADM.	\$2.976,00	0,18%	\$3.382,00	0,18%	\$57.988,00	3,03%	\$10.663,83	0,51%	\$5.262,88	0,23%
	Gastos No Deducibl 1,742	\$11,00	0,00%								
<b>4460099</b>	Total Gastos Administración	\$85.726,00	5,31%	\$97.496,00	5,22%	\$154.455,00	8,06%	\$114.029,79	5,48%	\$123.780,12	5,32%
<b>4500000</b>	GASTOS DE VENTA										
<b>4510000</b>	SUELDOS Y BENEFICIOS	\$174.879,00	10,84%	\$211.806,00	11,34%	\$250.380,00	13,07%	\$318.725,74	15,31%	\$344.562,18	14,82%
	Comisiones	\$54.702,00	3,39%	\$49.753,00	2,66%						
<b>4520000</b>	PUBLICIDAD	\$23.154,00	1,44%	\$20.977,00	1,12%	\$13.055,00	0,68%	\$15.682,82	0,75%	\$9.340,94	0,40%
<b>4530000</b>	GASTOS OFICINA VENTAS	\$4.151,00	0,26%	\$5.348,00	0,29%	\$4.015,00	0,21%	\$3.402,49	0,16%	\$1.434,92	0,06%
<b>4540000</b>	GASTOS DE DISTRIBUCION	\$31.547,00	1,96%	\$51.240,00	2,74%	\$37.910,00	1,98%	\$48.938,04	2,35%	\$47.620,94	2,05%
<b>4541000</b>	GASTO DEPRECIACION DE VEHICULOS	\$5.752,00	0,36%	\$4.275,00	0,23%	\$4.275,00	0,22%	\$4.275,00	0,21%	\$8.947,40	0,38%
<b>4550000</b>	GASTOS DE VIAJE	\$3.047,00	0,19%	\$2.632,00	0,14%	\$1.307,00	0,07%	\$750,98	0,04%	\$1.720,73	0,07%
<b>4560000</b>	OTROS GASTOS DE VENTA	\$7.602,00	0,47%	\$15.883,00	0,85%	\$11.249,00	0,59%	\$5.700,00	0,27%	\$7.134,42	0,31%
<b>4560080</b>	Total Gastos de Venta	\$304.834,00	18,90%	\$361.914,00	19,37%	\$322.191,00	16,82%	\$397.475,07	19,09%	\$420.761,53	18,10%
<b>4560099</b>	**• UTILIDAD EN OPERACION ***	\$9.424,00	0,58%	\$4.609,00	0,25%	\$17.880,00	0,93%	\$18.436,76	0,89%	\$29.000,62	1,25%

<b>4600000</b>	INGRESOS NO OPERACIONALES			\$-3.479,00	-0,19%			1973,69	0,09%		0,00%
<b>4610000</b>	INGRESOS VARIOS	\$1.151,00	0,07%	\$1.285,00	0,07%	\$427,00	0,02%			\$13.664,72	0,59%
<b>4611000</b>	INGRESOS DE VENTA DE ACTIVOS CON 12%							\$66,09	0,00%	\$499,94	0,02%
<b>4613000</b>	INT.GANADOS CUENTA CORRIENTE					\$7,00	0,00%	\$24,89	0,00%	\$75,06	0,00%
<b>4615000</b>	Otros Ingresos Financieros					\$6,00	0,00%				
<b>4620000</b>	Total Otros ingresos	\$1.151,00	0,07%	\$1.285,00	0,07%	\$440,00	0,02%	\$2.064,67	0,10%	\$14.239,72	0,61%
<b>4700000</b>	EGRESOS NO OPERACIONALES										
<b>4710000</b>	GASTOS FINACIEROS	\$5.701,00	0,35%	\$4.764,00	0,25%	9706	0,51%	\$4.514,84	0,22%	\$4.977,74	0,21%
<b>4713099</b>	TOTAL OTROS EGRESOS	\$5.701,00	0,35%	\$4.764,00	0,25%	\$9.706,00	0,51%	\$4.514,84	0,22%	\$4.977,74	0,21%
<b>4720000</b>	UTILIDAD CONTABLE	\$4.874,00	0,30%	\$1.130,00	0,06%	\$8.614,00	0,45%	\$15.986,59	0,77%	\$38.262,60	1,65%
<b>4800000</b>	BASE CALCULO 15%										
<b>4800001</b>	15% PARTICIP UTILIDADES EJERC 2017	\$-1.365,00	-0,08%	\$-341,00	-0,02%	\$-6.568,00	-0,34%	\$-3.988,21	-0,19%	\$-4.215,05	-0,18%
<b>4800009</b>	Total Participación Trabajadores	\$-1.365,00	-0,08%	\$-341,00	-0,02%	\$-6.568,00	-0,34%	\$-3.988,21	-0,19%	\$-4.215,05	-0,18%
<b>4800090</b>	UTILIDAD GRAVABLE	\$3.509,00	0,22%	\$789,00	0,04%	\$2.046,00	0,11%	\$11.998,38	0,58%	\$34.047,55	1,46%
<b>4800100</b>	GASTOS NO DEDUCIBLES										
<b>4810000</b>	IMPUESTOS										
<b>4810001</b>	IMPUESTO A LA RENTA CORRIENTE		0,00%	\$-1.692,00	-0,09%	\$2.657,00	0,14%			\$8.798,83	0,38%
<b>4810002</b>	IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO		0,00%			\$2.095,00	0,11%	\$6.158,05	0,30%	\$2.269,64	0,10%
<b>4810099</b>	Total Impuesto	\$3.509,00	0,22%	\$-1.692,00	-0,09%	\$4.752,00	0,25%	\$6.158,05	0,30%	\$11.068,47	0,48%
<b>4810999</b>	UTILIDAD DEL EJERCICIO			\$-903,00	-0,05%	\$-2.706,00	-0,14%	\$5.840,33	0,28%	\$22.979,08	0,99%
<b>4900000</b>	IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDOS	\$-10.837,00	-0,67%	\$-3.395,00	-0,18%						
<b>4900999</b>	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$-7.328,00	-0,45%	\$-4.298,00	-0,23%	\$-2.706,00	-0,14%	\$5.840,33	0,28%	\$22.979,08	0,99%

**Nota.** Cálculo de Análisis vertical del Estado de Resultados

El análisis financiero basado en el cuadro de análisis vertical del estado de resultados proporciona una visión detallada de la composición de los activos y pasivos de la empresa en relación con el total de activos para cada año:

#### **Ingresos de Operación:**

- **Total de Ingresos:**  
Experimenta un crecimiento constante, alcanzando un 100.00% en cada año.  
Aumenta en términos nominales y relativos, mostrando un crecimiento positivo.
- **Total Costo de Venta:**  
Representa un porcentaje constante del 75.00% al 75.33%. Aunque varía, se mantiene dentro de un rango aceptable.
- **Utilidad Bruta:**  
La utilidad bruta tiene un rango del 24.67% al 25.82%, indicando estabilidad y rentabilidad en las operaciones.

#### **Gastos de Operación:**

- **Total Gastos Administración y Total Gastos de Venta:**  
Los gastos administrativos y de venta varían, pero en general, mantienen proporciones razonables en relación con los ingresos.
- **Utilidad en Operación:**  
La utilidad en operación varía entre 0.25% y 1.25%, indicando resultados positivos a lo largo de los años.

#### **Otros Ingresos y Egresos No Operacionales:**

- **Total Otros Ingresos y Total Otros Egresos:**  
Se observa un aumento significativo en los otros ingresos en 2022, impactando positivamente en la utilidad neta.

#### **Utilidad Contable y Utilidad del Ejercicio:**

- **Utilidad Contable:**  
Aumenta de manera significativa en 2022, representando el 1.65% de los ingresos.  
Indica una mejora en la rentabilidad global de la empresa.
- **Utilidad del Ejercicio:**  
La utilidad neta del ejercicio muestra fluctuaciones, siendo positiva y creciendo en 2022.



### 6.6.4. Análisis horizontal Estado de resultados

**Tabla 27**

*Análisis horizontal del Estado de Resultados*

COMERCIALIZADORA COILE S.A. AGENCIA LOJA														
ESTADO DE RESULTADOS														
ANÁLISIS HORIZONTAL														
Código	Nombre	2018	2019	Nominal	Relativo	2020	Nominal	Relativo	2021	Nominal	Relativo	2022	Nominal	Relativo
4100000	INGRESO DE OPERACIÓN													
4110000	VENTAS TARIFA 12%	\$935.003,00	\$1.109.148,00	\$174.145,00	0,19	\$1.201.535,00	\$92.387,00	0,08	\$1.332.216,39	\$130.681,39	1,11	\$1.464.545,70	\$132.329,31	0,10
4110001	NC VENTAS TARIFA 12%	\$-15.986,00		\$15.986,00	-1,00	\$-21.136,00	\$-21.136,00	0,00	\$-32.130,47	\$-10.994,47	1,52	\$-20.249,14	\$11.881,33	-0,37
4110002	NC VENTAS TARIFA 12% DEVOLUCIONES											\$-34.672,78	\$-34.672,78	0,00
4112000	REBAJA Y DESC.EN VENTAS 12%								\$-19.392,63	\$-19.392,63	0,00	\$-22.055,81	\$-2.663,18	0,14
4112001	VTA SERVICIOS 12%					\$2.796,00	\$2.796,00	0,00	\$14.995,94	\$12.199,94	5,36	\$36.015,21	\$21.019,27	1,40
4112002	VENTA DE ACTIVOS	\$3.066,00		\$-3.066,00	-1,00									
4119999	Total Ingresos Tarifa 12%	\$922.083,00	\$1.109.148,00	\$187.065,00	0,20	\$1.183.195,00	\$74.047,00	0,07	\$1.295.689,23	\$112.494,23	1,10	\$1.423.583,18	\$127.893,95	0,10
4120000	VENTAS TARIFA 0%	\$704.568,00	\$759.211,00	\$54.643,00	0,08	\$749.482,00	\$-9.729,00	-0,01	\$892.785,83	\$143.303,83	1,19	\$1.052.951,64	\$160.165,81	0,18
4120001	NC Ventas Tarifa 0%	\$-13.742,00		\$13.742,00	-1,00	\$-17.498,00	\$-17.498,00	0,00	\$-87.119,08	\$-69.621,08	4,98	\$-109.923,71	\$-22.804,63	0,26
4120002	NC VENTAS TARIFA 0% DEVOLUCIONES											\$-18.095,29	\$-18.095,29	0,00
4121000	REBAJAS Y DESC EN VENTAS 0%								\$-19.158,28	\$-19.158,28	0,00	\$-23.334,10	\$-4.175,82	0,22
4129999	TOTAL DE INGRESOS TARIFA 0%	\$690.826,00	\$759.211,00	\$68.385,00	0,10	\$731.984,00	\$-27.227,00	-0,04	\$786.508,47	\$54.524,47	1,07	\$901.598,54	\$115.090,07	0,15
4165001	TOTAL DE INGRESOS	\$1.612.909,00	\$1.868.359,00	\$255.450,00	0,16	\$1.915.179,00	\$46.820,00	0,03	\$2.082.197,70	\$167.018,70	1,09	\$2.325.181,72	\$242.984,02	0,12
4210000	COSTO DE MERCADERIA VENDIDA													
4210100	INVENTARIO INICIAL								\$81.780,24	\$81.780,24	0,00	\$103.440,00	\$21.659,76	0,26
4210200	COMPRAS								\$1.573.915,84	\$1.573.915,84	0,00	\$1.769.824,00	\$195.908,16	0,12
4210300	INVENTARIO FINAL								\$103.440,00	\$103.440,00	0,00	\$121.624,55	\$18.184,55	0,18

4210900	TOTAL COSTO DE VENTA	\$1.212.925,00	\$1.404.340,00	\$191.415,00	0,16	\$1.420.653,00	\$16.313,00	0,01	\$1.552.256,08	\$131.603,08	1,09	\$1.751.639,45	\$199.383,37	0,13
4342090	UTILIDAD BRUTA	\$399.984,00	\$464.019,00	\$64.035,00	0,16	\$494.526,00	\$30.507,00	0,07	\$529.941,62	\$35.415,62	1,07	\$573.542,27	\$43.600,65	0,08
4342099	GASTOS DE OPERACIÓN													
4400000	GASTOS DE ADMINISTRACION													
4410000	REMUNERACION Y BENEFICIOS	\$58.711,00	\$66.560,00	\$7.849,00	0,13	\$73.826,00	\$7.266,00	0,11	\$73.597,69	\$-228,31	1,00	\$88.580,39	\$14.982,70	0,20
	Sobresueldos	\$14.205,00	\$16.300,00	\$2.095,00	0,15		\$-16.300,00	-1,00						
4420000	SERVICIOS DE TERCEROS	\$596,00	\$1.341,00	\$745,00	1,25	\$2.742,00	\$1.401,00	1,04	\$6.813,45	\$4.071,45	2,48	\$13.049,92	\$6.236,47	0,92
4430000	GASTOS DE OFICINA	\$8.403,00	\$8.420,00	\$17,00	0,00	\$12.051,00	\$3.631,00	0,43	\$11.094,29	\$-956,71	0,92	\$11.483,94	\$389,65	0,04
4440000	GASTOS LEGALES	\$236,00	\$429,00	\$193,00	0,82	\$7.227,00	\$6.798,00	15,85	\$10.414,92	\$3.187,92	1,44	\$5.025,87	\$-5.389,05	-0,52
4450000	COMUNICACION Y REPRESENTAC	\$588,00	\$1.064,00	\$476,00	0,81	\$621,00	\$-443,00	-0,42	\$1.445,61	\$824,61	2,33	\$377,12	\$-1.068,49	-0,74
4460000	GASTOS VARIOS ADM.	\$2.976,00	\$3.382,00	\$406,00	0,14	\$57.988,00	\$54.606,00	16,15	\$10.663,83	\$-47.324,17	0,18	\$5.262,88	\$-5.400,95	-0,51
	Gastos No Deducible 1,742	\$11,00		\$-11,00	-1,00									
4460099	Total Gastos Administración	\$85.726,00	\$97.496,00	\$11.770,00	0,14	\$154.455,00	\$56.959,00	0,58	\$114.029,79	\$-40.425,21	0,74	\$123.780,12	\$9.750,33	0,09
4500000	GASTOS DE VENTA													
4510000	SUELDOS Y BENEFICIOS	\$174.879,00	\$211.806,00	\$36.927,00	0,21	\$250.380,00	\$38.574,00	0,18	\$318.725,74	\$68.345,74	1,27	\$344.562,18	\$25.836,44	0,08
	Comisiones	\$54.702,00	\$49.753,00	\$-4.949,00	-0,09		\$-49.753,00	-1,00						
4520000	PUBLICIDAD	\$23.154,00	\$20.977,00	\$-2.177,00	-0,09	\$13.055,00	\$-7.922,00	-0,38	\$15.682,82	\$2.627,82	1,20	\$9.340,94	\$-6.341,88	-0,40
4530000	GASTOS OFICINA VENTAS	\$4.151,00	\$5.348,00	\$1.197,00	0,29	\$4.015,00	\$-1.333,00	-0,25	\$3.402,49	\$-612,51	0,85	\$1.434,92	\$-1.967,57	-0,58
4540000	GASTOS DE DISTRIBUCION	\$31.547,00	\$51.240,00	\$19.693,00	0,62	\$37.910,00	\$-13.330,00	-0,26	\$48.938,04	\$11.028,04	1,29	\$47.620,94	\$-1.317,10	-0,03
4541000	GASTO DEPRECIACION DE VEHICULOS	\$5.752,00	\$4.275,00	\$-1.477,00	-0,26	\$4.275,00	\$-	0,00	\$4.275,00	\$-	1,00	\$8.947,40	\$4.672,40	1,09
4550000	GASTOS DE VIAJE	\$3.047,00	\$2.632,00	\$-415,00	-0,14	\$1.307,00	\$-1.325,00	-0,50	\$750,98	\$-556,02	0,57	\$1.720,73	\$969,75	1,29
4560000	OTROS GASTOS DE VENTA	\$7.602,00	\$15.883,00	\$8.281,00	1,09	\$11.249,00	\$-4.634,00	-0,29	\$5.700,00	\$-5.549,00	0,51	\$7.134,42	\$1.434,42	0,25
4560080	Total Gastos de Venta	\$304.834,00	\$361.914,00	\$57.080,00	0,19	\$322.191,00	\$-39.723,00	-0,11	\$397.475,07	\$75.284,07	1,23	\$420.761,53	\$23.286,46	0,06
4560099	*** UTILIDAD EN OPERACION ***	\$9.424,00	\$4.609,00	\$-4.815,00	-0,51	\$17.880,00	\$13.271,00	2,88	\$18.436,76	\$556,76	1,03	\$29.000,62	\$10.563,86	0,57
4600000	INGRESOS NO OPERACIONALES		\$-3.479,00	\$-3.479,00	0,00		\$3.479,00	-1,00	1973,69	\$1.973,69	0,00		\$-1.973,69	-1,00

4610000	INGRESOS VARIOS	\$1.151,00	\$1.285,00	\$134,00	0,12	\$427,00	\$-858,00	-0,67		\$-427,00	0,00	\$13.664,72	\$13.664,72	0,00
4611000	INGRESOS DE VENTA DE ACTIVOS CON 12%								\$66,09	\$66,09	0,00	\$499,94	\$433,85	6,56
4613000	INT.GANADOS CUENTA CORRIENTE					\$7,00	\$7,00	0,00	\$24,89	\$17,89	3,56	\$75,06	\$50,17	2,02
4615000	Otros Ingresos Financieros					\$6,00	\$6,00	0,00		\$-6,00	0,00			
4620000	Total Otros ingresos	\$1.151,00	\$1.285,00	\$134,00	0,12	\$440,00	\$-845,00	-0,66	\$2.064,67	\$1.624,67	4,69	\$14.239,72	\$12.175,05	5,90
4700000	EGRESOS NO OPERACIONALES													
4710000	GASTOS FINANCIEROS	\$5.701,00	\$4.764,00	\$-937,00	-0,16	9706	\$4.942,00	1,04	\$4.514,84	\$-5.191,16	0,47	\$4.977,74	\$462,90	0,10
4713099	TOTAL OTROS EGRESOS	\$5.701,00	\$4.764,00	\$-937,00	-0,16	\$9.706,00	\$4.942,00	1,04	\$4.514,84	\$-5.191,16	0,47	\$4.977,74	\$462,90	0,10
4720000	UTILIDAD CONTABLE	\$4.874,00	\$1.130,00	\$-3.744,00	-0,77	\$8.614,00	\$7.484,00	6,62	\$15.986,59	\$7.372,59	1,86	\$38.262,60	\$22.276,01	1,39
4800000	BASE CALCULO 15%													
4800001	15% PARTICIP UTILIDADES EJERC 2017	\$-1.365,00	\$-341,00	\$1.024,00	-0,75	\$-6.568,00	\$-6.227,00	18,26	\$-3.988,21	\$2.579,79	0,61	\$-4.215,05	\$-226,84	0,06
4800009	Total Participación Trabajadores	\$-1.365,00	\$-341,00	\$1.024,00	-0,75	\$-6.568,00	\$-6.227,00	18,26	\$-3.988,21	\$2.579,79	0,61	\$-4.215,05	\$-226,84	0,06
4800090	UTILIDAD GRAVABLE	\$3.509,00	\$789,00	\$-2.720,00	-0,78	\$2.046,00	\$1.257,00	1,59	\$11.998,38	\$9.952,38	5,86	\$34.047,55	\$22.049,17	1,84
4800100	GASTOS NO DEDUCIBLES													
4810000	IMPUESTOS													
4810001	IMPUESTO A LA RENTA CORRIENTE		\$-1.692,00	\$-1.692,00	0,00	\$2.657,00	\$4.349,00	-2,57		\$-2.657,00	0,00	\$8.798,83	\$8.798,83	0,00
4810002	IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO					\$2.095,00	\$2.095,00		\$6.158,05	\$4.063,05	2,94	\$2.269,64	\$-3.888,41	-0,63
4810099	Total Impuesto	\$3.509,00	\$-1.692,00	\$-5.201,00	-1,48	\$4.752,00	\$6.444,00	-3,81	\$6.158,05	\$1.406,05	1,30	\$11.068,47	\$4.910,42	0,80
4810999	UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$-903,00	\$-903,00	0,00	\$-2.706,00	\$-1.803,00	2,00	\$5.840,33	\$8.546,33	-2,16	\$22.979,08	\$17.138,75	2,93
4900000	IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDOS	\$-10.837,00	\$-3.395,00	\$7.442,00	-0,69		\$3.395,00	-1,00						
4900999	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$-7.328,00	\$-4.298,00	\$3.030,00	-0,41	\$-2.706,00	\$1.592,00	-0,37	\$5.840,33	\$8.546,33	-2,16	\$22.979,08	\$17.138,75	2,93

**Nota.** Cálculo de Análisis horizontal del Estado de Resultados

El análisis financiero basado en el cuadro de análisis horizontal del estado de resultados proporciona una visión detallada de la composición de los ingresos y gastos de la empresa en relación a la ganancia o pérdida para cada año:

#### **Ingresos de Operación:**

- **Total de Ingresos:**  
Experimenta un crecimiento constante a lo largo de los años, con un aumento más significativo en 2021. El aumento en 2021 podría atribuirse a un aumento en las ventas o a un cambio en la estructura de precios.
- **Total Costo de Venta:**  
Muestra un aumento constante, en línea con los ingresos, pero con una disminución relativa en 2022. La disminución relativa en 2022 indica una mejora en la eficiencia operativa.
- **Utilidad Bruta:**  
Experimenta un crecimiento general, indicando una mejora en la rentabilidad operativa.

#### **Gastos de Operación:**

- **Total Gastos Administración y Total Gastos de Venta:**  
Muestran variabilidad, con disminuciones notables en 2020 y 2022. La disminución en 2022 podría ser resultado de eficiencias operativas o estrategias de control de costos.
- **Utilidad en Operación:**  
Experimenta fluctuaciones, pero muestra un crecimiento general, con una mejora en 2022.

#### **Otros Ingresos y Egresos No Operacionales:**

- **Total Otros Ingresos y Total Otros Egresos:**  
Experimentan variabilidad, pero el aumento en 2022 es significativo. Los otros ingresos y egresos pueden deberse a factores no operativos, como inversiones u operaciones financieras.

#### **Utilidad Contable y Utilidad del Ejercicio:**

- **Utilidad del Ejercicio:**  
Experimenta variabilidad, pero muestra un aumento significativo en 2022. La utilidad del ejercicio es sólida, pero se deben examinar las razones detrás de las fluctuaciones.
- **Utilidad Neta del Ejercicio:**  
Experimenta fluctuaciones, pero muestra un aumento significativo en 2022. La empresa ha tenido un desempeño financiero positivo.

## 6.7. Ratios financieras

### 6.7.1. Liquidez

A continuación, se presenta las ratios de liquidez aplicados a las cuentas que reflejaron los estados financieros de COILE S.A. Loja en los últimos cinco años.

**Tabla 28**

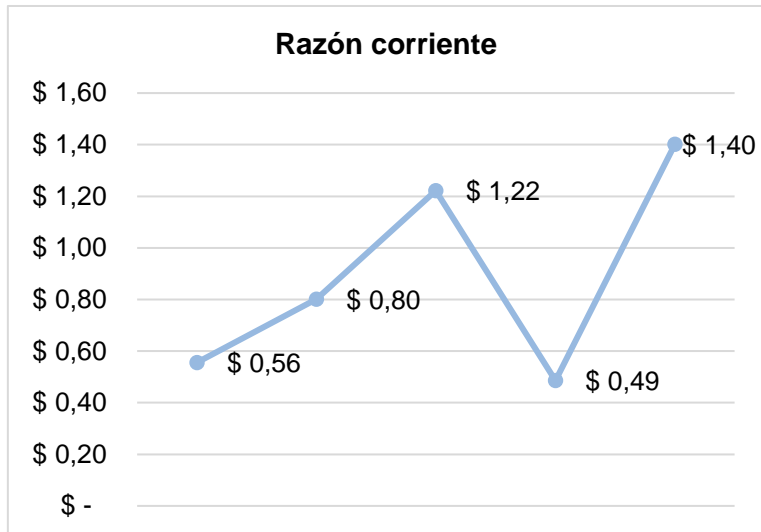
*Indicadores de Liquidez*

RAZONES FINANCIERAS	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	INTERPRETACIÓN
<b>LIQUIDEZ</b>						
<b>RAZÓN CORRIENTE</b>	\$ 0.56	\$ 0.80	\$ 1.22	\$ 0.49	\$ 1.40	La razón corriente ha experimentado fluctuaciones significativas, desde un nivel bajo en 2018 hasta un pico en 2020, pero luego disminuyó en 2021. Un valor superior a 1 indica que la empresa tiene activos corrientes suficientes para cubrir sus pasivos corrientes.
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	\$ (354,146.00)	\$ (60,524.00)	\$ 61,873.00	\$ (379,198.12)	\$ 137,302.43	Se observa un progreso sustancial en 2019 y 2020, pero en 2021 se vuelve negativo, indicando posibles problemas de liquidez.
<b>PRUEBA ÁCIDA</b>	0.34	0.66	0.92	0.90	1.90	Muestra una mejora hasta 2022, indicando una mejor capacidad para cubrir las obligaciones de corto plazo excluyendo inventarios.

**Nota.** Cálculo de indicadores de liquidez

**Figura 21**

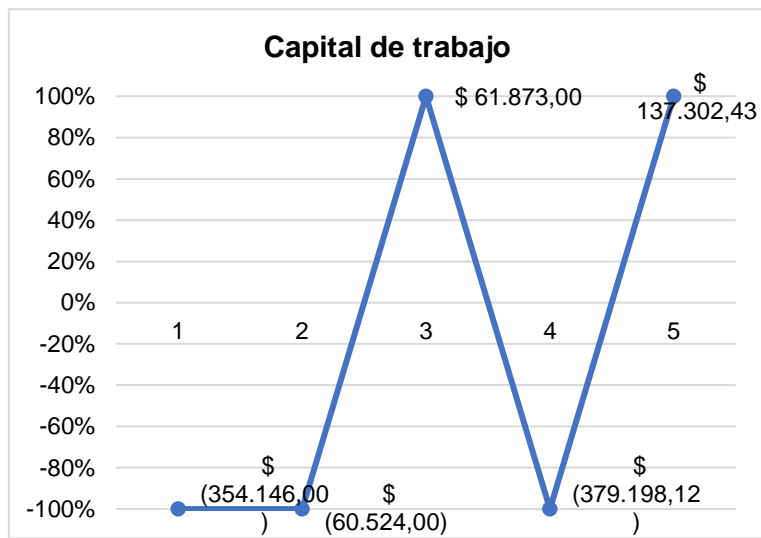
*Razón corriente*



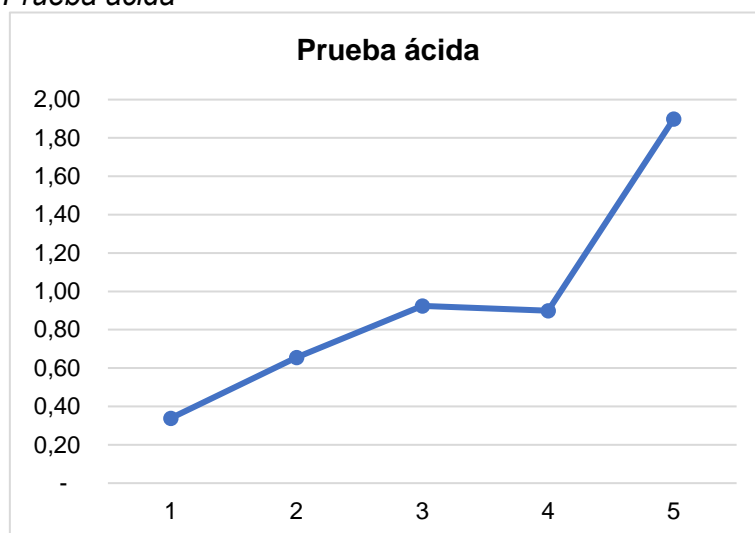
**Nota.** Representación gráfica del indicador razón corriente

**Figura 22**

*Capital de trabajo*



**Nota.** Representación gráfica del indicador capital de trabajo

**Figura 23***Prueba ácida*

**Nota.** Representación gráfica del indicador prueba ácida

### 6.7.2. Endeudamiento

A continuación, se presenta las ratios de endeudamiento aplicados a las cuentas que reflejaron los estados financieros de COILE S.A. Loja en los últimos cinco años.

**Tabla 29***Indicadores de Endeudamiento*

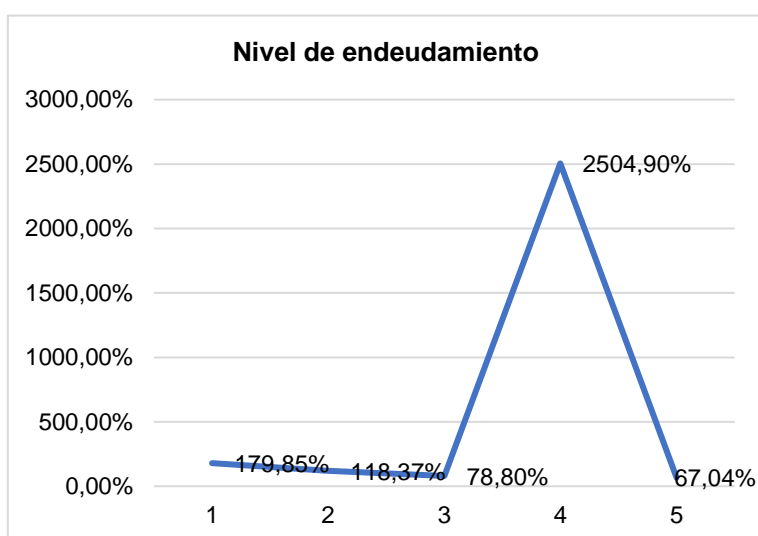
RAZONES FINANCIERAS	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	INTERPRETACIÓN
<b>ENDEUDAMIENTO</b>						
<b>NIVEL DE ENDEUDAMIENTO</b>	179.85%	118.37%	78.80%	2504.90%	67.04%	El nivel de endeudamiento ha disminuido de manera significativa desde 2018 hasta 2020, pero experimentó un aumento masivo en 2021, especialmente en el endeudamiento total, lo que puede indicar una mayor dependencia de la deuda.
<b>ENDEUDAMIENTO FINANCIERO</b>	90.88%	83.24%	93.05%	96.16%	88.29%	Experimenta fluctuaciones, el nivel de endeudamiento aumentó en 2021, lo que podría ser una señal de riesgo financiero.
<b>IMPACTO DE LA CARGA FINANCIERA</b>	0.35%	0.25%	0.51%	0.22%	-0.21%	En 2022, se observa una disminución en el impacto negativo de la carga financiera.

<b>COBERTURA DE INTERES</b>	1.65	0.97	1.84	4.08	-5.83	La cobertura de intereses ha mostrado variabilidad, con un valor negativo en 2022, lo que podría indicar problemas para cubrir los costos de intereses con las utilidades generadas.
<b>CONCENTRACION DEL ENDEUDAMIENTO EN EL CORTO PLAZO</b>	1.02	1.49	0.61	0.04	1.17	Ha disminuido en 2021 pero se mantiene relativamente alto, lo que puede indicar un riesgo de refinanciamiento.

**Nota.** Cálculo de indicadores de endeudamiento

**Figura 24**

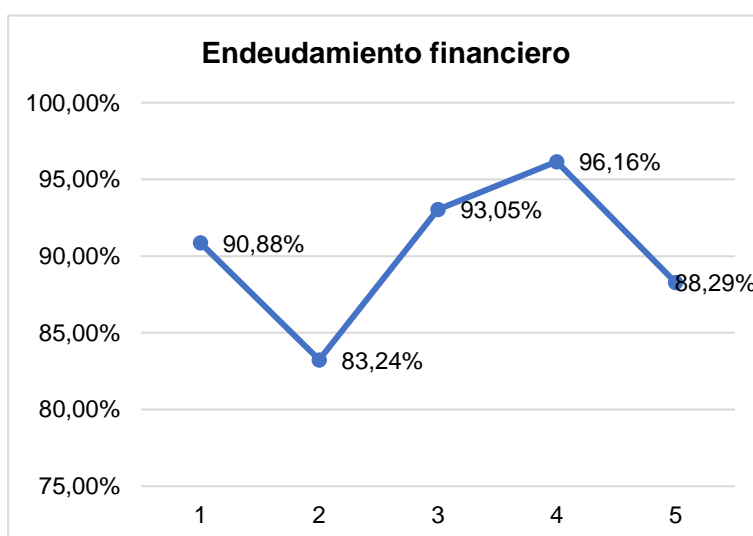
*Nivel de endeudamiento*



**Nota.** Representación gráfica del indicador de endeudamiento

**Figura 25**

*Endeudamiento financiero*

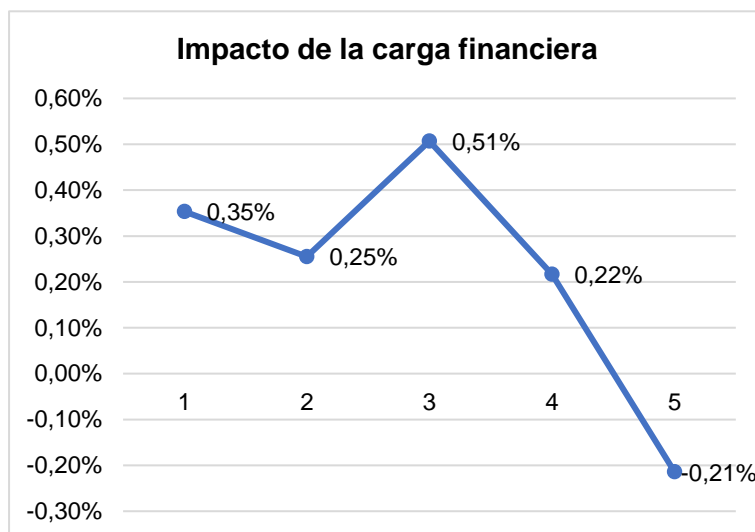


**Nota.** Representación gráfica del indicador endeudamiento financiero



**Figura 26**

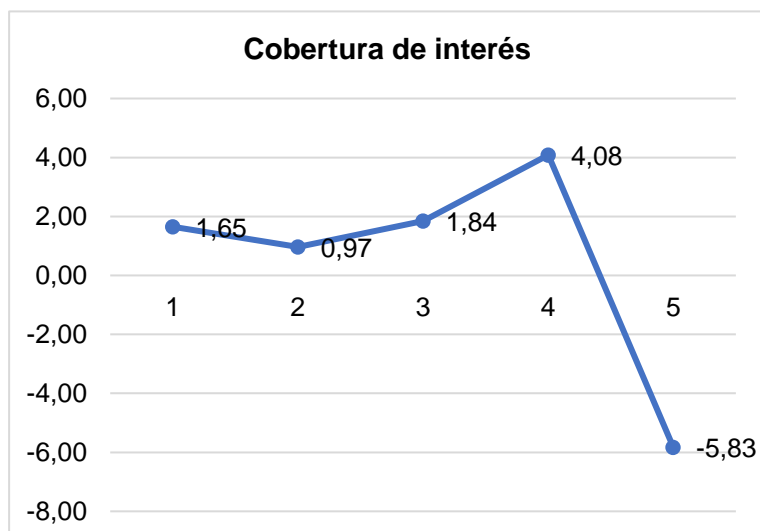
*Impacto de la carga financiera*



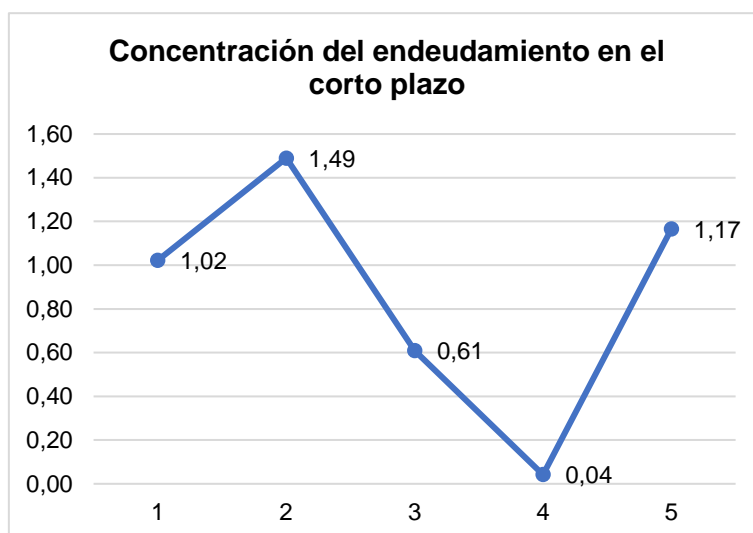
**Nota.** Representación gráfica del indicador impacto de la carga financiero

**Figura 27**

*Cobertura de interés*



**Nota.** Representación gráfica del indicador de cobertura de interés

**Figura 28***Concentración del endeudamiento en el corto plazo*

**Nota.** Representación gráfica del indicador de concentración del endeudamiento en el corto plazo

### 6.7.3. Apalancamiento

A continuación, se presenta las ratios de apalancamiento aplicados a las cuentas que reflejaron los estados financieros de COILE S.A. Loja en los últimos cinco años.

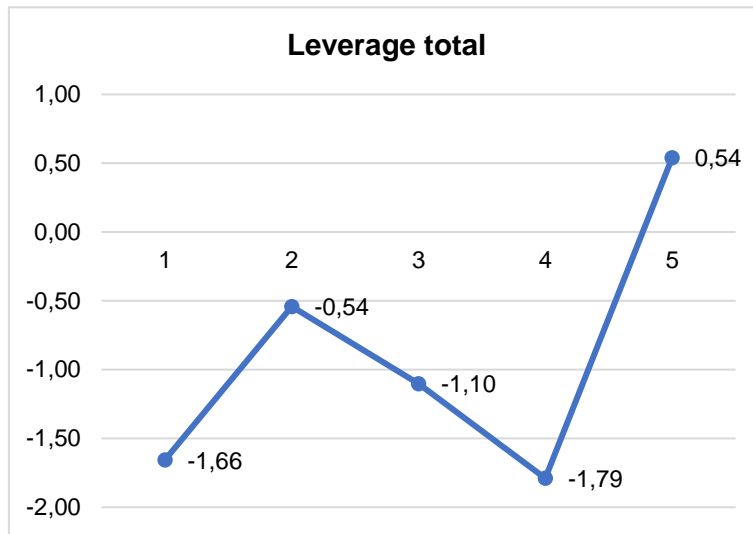
**Tabla 30***Indicadores de apalancamiento*

RAZONES FINANCIERAS	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	INTERPRETACIÓN
APALANCAMIENTO						
<b>LEVERAGE TOTAL</b>	-1.66	-0.54	-1.10	-1.79	0.54	El apalancamiento total ha tenido fluctuaciones notables, y algunos valores son negativos, lo que puede indicar problemas financieros.
<b>LEVERAGE A CORTO PLAZO</b>	-1.69	-0.81	-0.67	-0.07	0.63	El apalancamiento total ha tenido fluctuaciones notables, y algunos valores son negativos, lo que puede indicar problemas financieros.
<b>LEVERAGE FINANCIERO TOTAL</b>	-0.06	-0.04	-0.03	-0.01	0.03	El apalancamiento financiero total ha mostrado una tendencia a la baja, sugiriendo una menor dependencia de la deuda para financiar las operaciones.

**Nota.** Cálculo de indicadores de apalancamiento

**Figura 29**

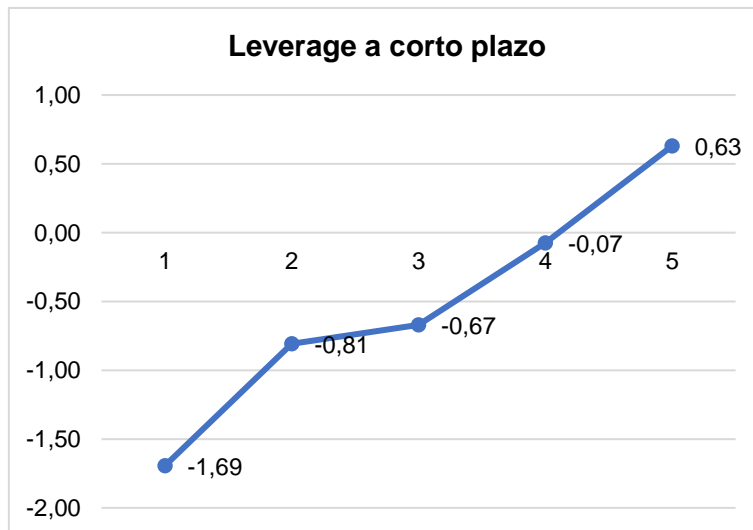
*Leverage total*



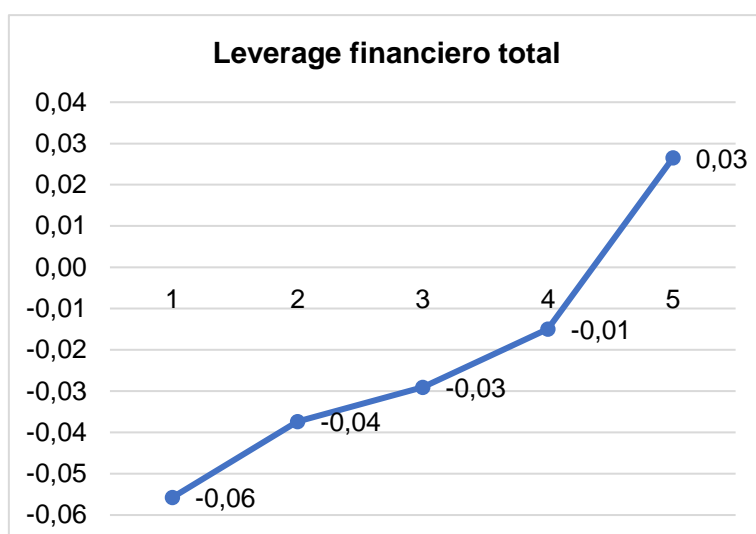
**Nota.** Representación gráfica del indicador leverage total

**Figura 30**

*Leverage a corto plazo*



**Nota.** Representación gráfica del indicador leverage a corto plazo

**Figura 21***Leverage financiero total*

**Nota.** Representación gráfica del indicador leverage financiero total

#### 6.7.4. De actividad

A continuación, se presenta las ratios de actividad aplicados a las cuentas que reflejaron los estados financieros de COILE S.A. Loja en los últimos cinco años.

**Tabla 31***Indicadores de actividad*

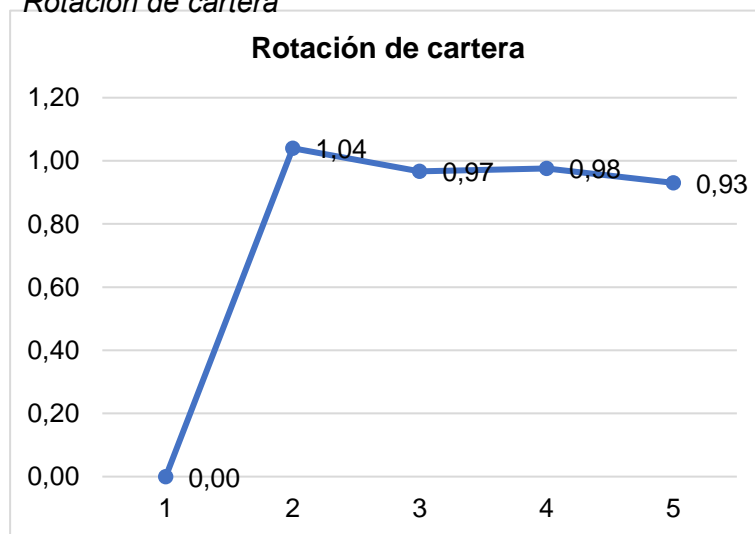
RAZONES FINANCIERAS	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	INTERPRETACIÓN
<b>DE ACTIVIDAD</b>						
<b>ROTACIÓN DE CARTERA</b>	0.00	1.04	0.97	0.98	0.93	La rotación de la cartera ha experimentado cierta volatilidad, siendo muy baja en 2019 y 2020, mejorando ligeramente en 2021 y disminuyendo nuevamente en 2022. El valor de "0.00" en 2018 podría indicar problemas en la generación de ingresos o la cobranza de cuentas por cobrar.
<b>PERIODO PROMEDIO DE COBRO</b>	0.00	350.99	377.62	377.62	373.93	El período promedio de cobro ha sido muy elevado, especialmente en 2019 y 2020, superando los 350 días. Aunque ha disminuido en los siguientes años, sigue siendo elevado en comparación con las mejores prácticas, lo que

						sugiere que la empresa tarda significativamente en cobrar sus cuentas por cobrar.
<b>ROTACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS</b>	0.00	0.00	0.01	0.01	0.00	La rotación de los activos fijos es baja y, en algunos años, se informa como "0.00". Esto podría indicar que la empresa no está generando suficientes ingresos en relación con sus activos fijos. Podría deberse a problemas operativos, subutilización de activos o cambios en la estructura del negocio.
<b>ROTACIÓN DE ACTIVOS OPERACIONALES</b>	24.30	30.45	23.42	20.13	19.12	Aunque ha disminuido ligeramente con el tiempo, sigue siendo relativamente alto. Esto puede indicar que la empresa está utilizando eficientemente sus activos operativos para generar ventas.
<b>ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES</b>	4.15	5.21	5.34	5.42	4.78	Las rotaciones de activos totales han disminuido, lo que podría indicar un uso menos eficiente de los activos para generar ingresos.
<b>ROTACION DE PROVEEDORES</b>	0.00	0.00	0.00	805.06	2712.99	En 2021 y 2022, los valores son extremadamente altos, lo que podría indicar cambios en las políticas de pago o relaciones con proveedores.

**Nota.** Cálculo de indicadores de actividad

**Figura 32**

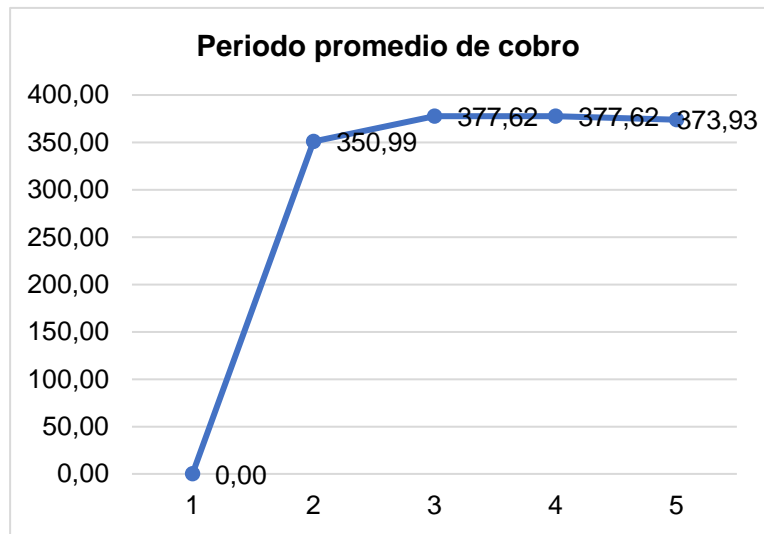
*Rotación de cartera*



**Nota.** Representación gráfica del indicador rotación de cartera

**Figura 33**

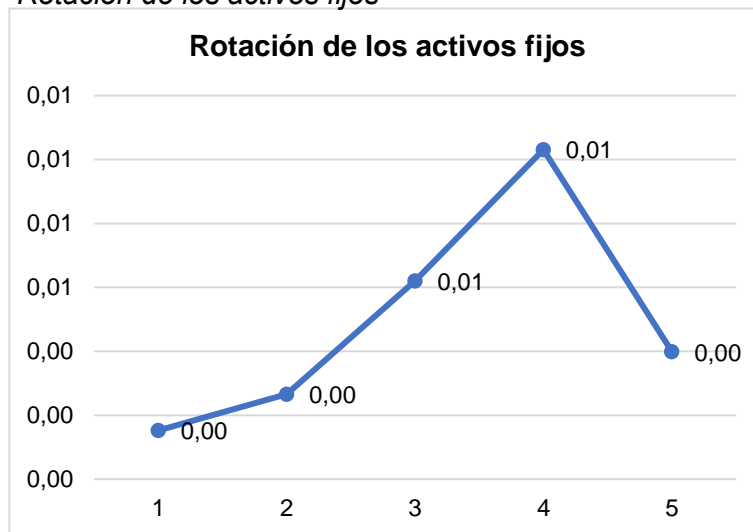
*Periodo promedio de cobro*



**Nota.** Representación gráfica del indicador periodo promedio de cobro

**Figura 34**

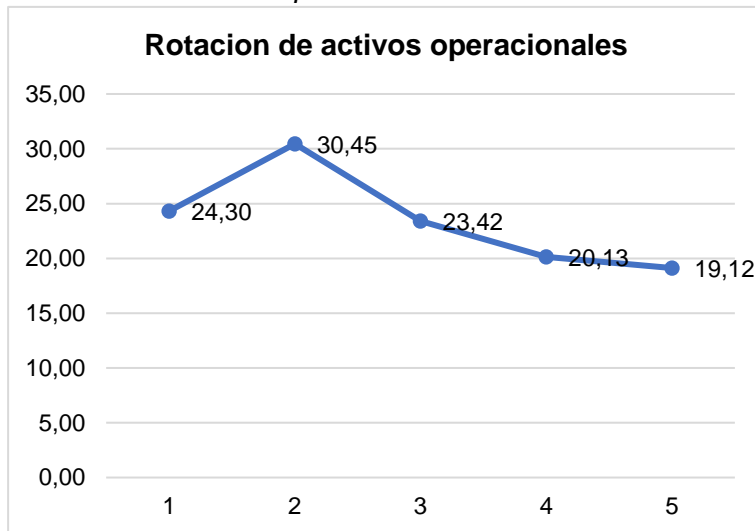
*Rotación de los activos fijos*



**Nota.** Representación gráfica del indicador rotación de los activos fijos

**Figura 35**

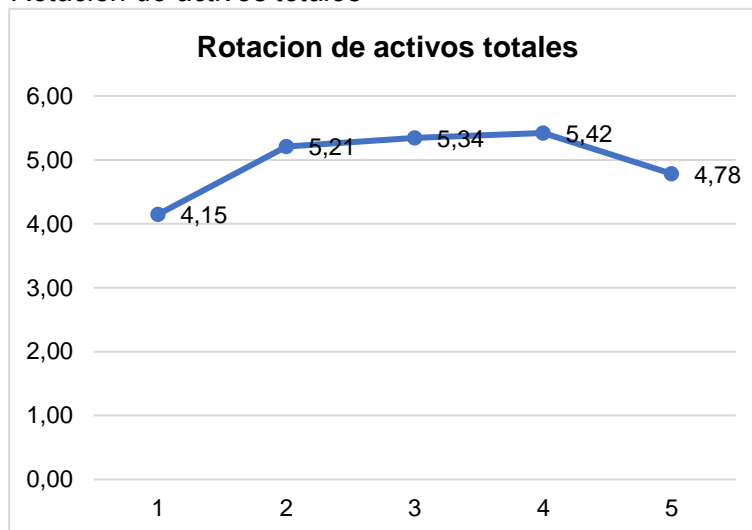
*Rotación de activos operacionales*



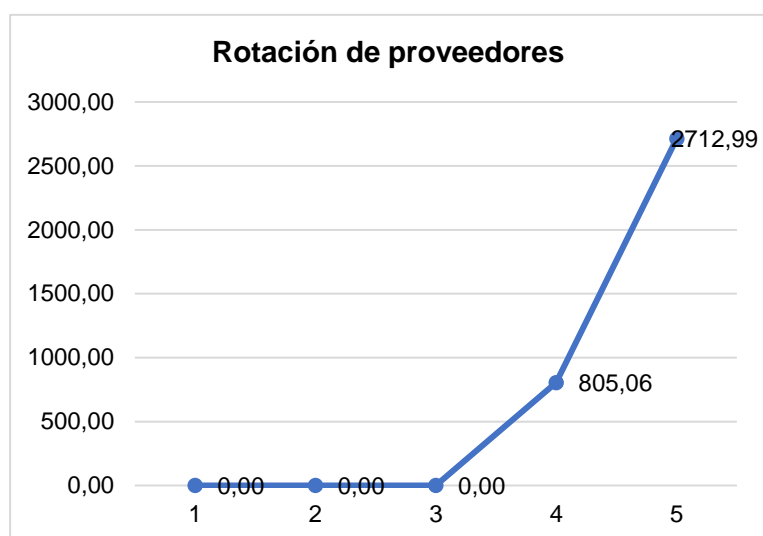
**Nota.** Representación gráfica del indicador rotación de activos operacionales

**Figura 36**

*Rotación de activos totales*



**Nota.** Representación gráfica del indicador rotación de activos totales

**Figura 37***Rotación de proveedores*

**Nota.** Representación gráfica del indicador rotación de proveedores

### 6.7.5. Rendimiento

A continuación, se presenta las ratios de rendimiento aplicados a las cuentas que de COILE S.A. Loja en los últimos cinco años para evaluar su desempeño financiero. El análisis refleja estrategias de financiamiento para respaldar el crecimiento y cambios en la estructura de activos y pasivos de la empresa.

**Tabla 32***Indicadores de rendimiento*

RAZONES FINANCIERAS	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	INTERPRETACIÓN
<b>RENDIMIENTO</b>						
<b>MARGEN BRUTO DE UTILIDAD</b>	24.80%	24.84%	25.82%	25.45%	24.67%	Los márgenes brutos son relativamente estables, pero el margen neto ha aumentado significativamente, indicando una mejora en la rentabilidad neta.
<b>MARGEN OPERACIONAL DE UTILIDAD</b>	0.58%	0.25%	0.93%	0.89%	1.25%	Los márgenes operativos son relativamente estables, pero el margen neto ha aumentado significativamente, indicando una mejora en la rentabilidad neta.
<b>MARGEN NETO DE UTILIDAD</b>	0.30%	0.08%	0.45%	0.77%	1.65%	El margen neto de utilidad ha experimentado un aumento constante a lo largo de los años,

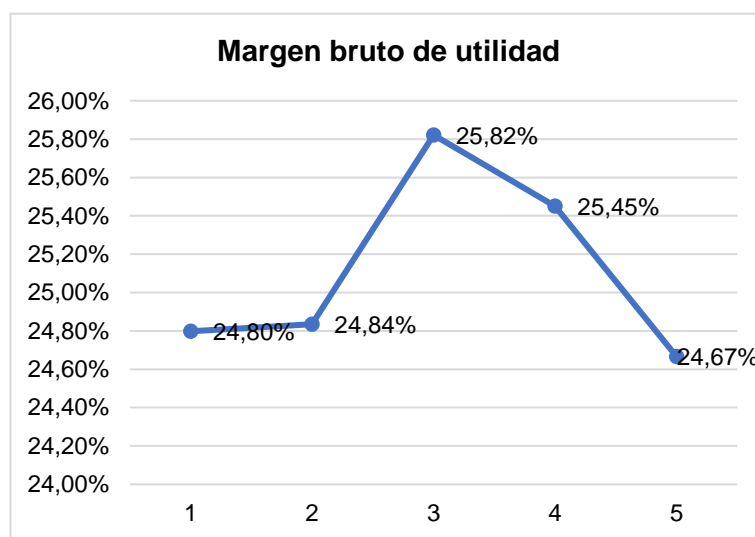


						desde 0.30% en 2018 hasta 1.65% en 2022. Esto indica que la empresa ha mejorado su capacidad para generar beneficios netos en relación con sus ingresos. Un aumento en el margen neto puede deberse a una mejor gestión de costos, eficiencia operativa o estrategias de precios.
<b>RENTABILIDAD FINANCIERA (ROE)</b>	-1.30%	-0.26%	-2.20%	-4.03%	29.27%	La rentabilidad financiera (ROE) ha mostrado variabilidad, siendo negativa en los primeros años, pero alcanzando un valor muy alto en 2022. Esto puede indicar una mejora en la generación de utilidades en relación con el capital propio.
<b>RENDIMIENTO DE LA OPERACIONAL /ACTIVOS</b>	1.25%	1.28%	4.99%	4.80%	5.96%	El rendimiento de la operación sobre activos (ROA) ha mejorado constantemente, lo que sugiere una mayor eficiencia operativa.

**Nota.** Cálculo de indicadores de rendimiento

**Figura 38**

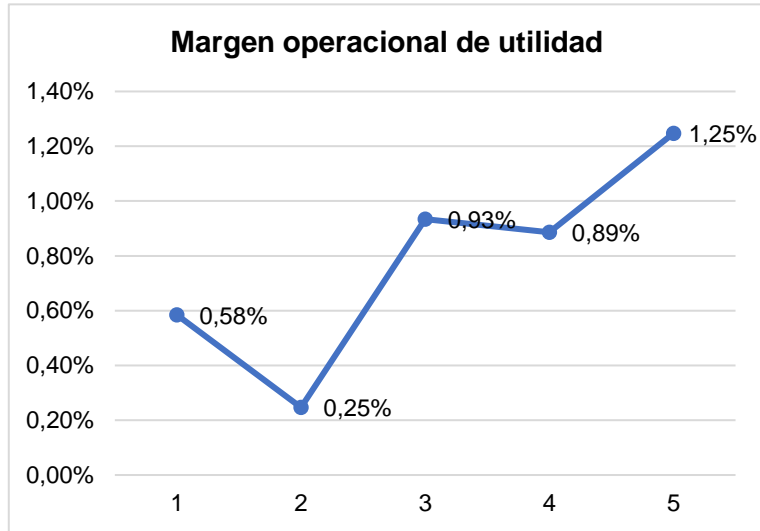
*Margen bruto de utilidad*



**Nota.** Representación gráfica del indicador rotación de activos totales

**Figura 39**

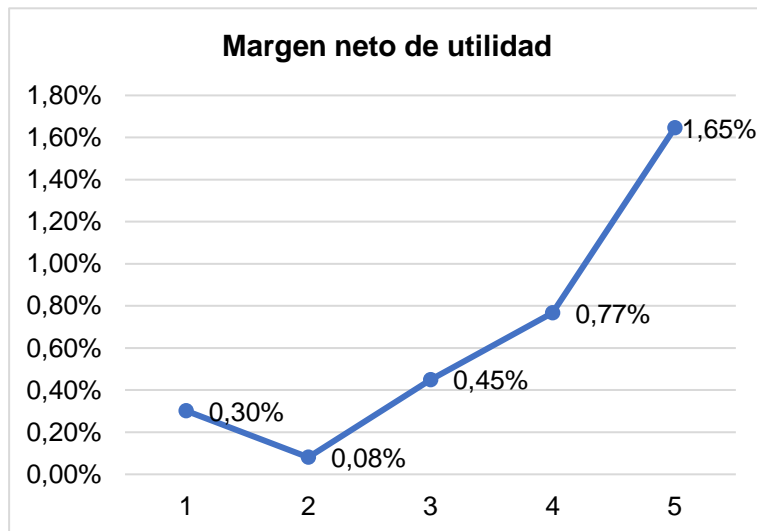
*Margen operacional de utilidad*



**Nota.** Representación gráfica del indicador margen operacional de utilidad

**Figura 40**

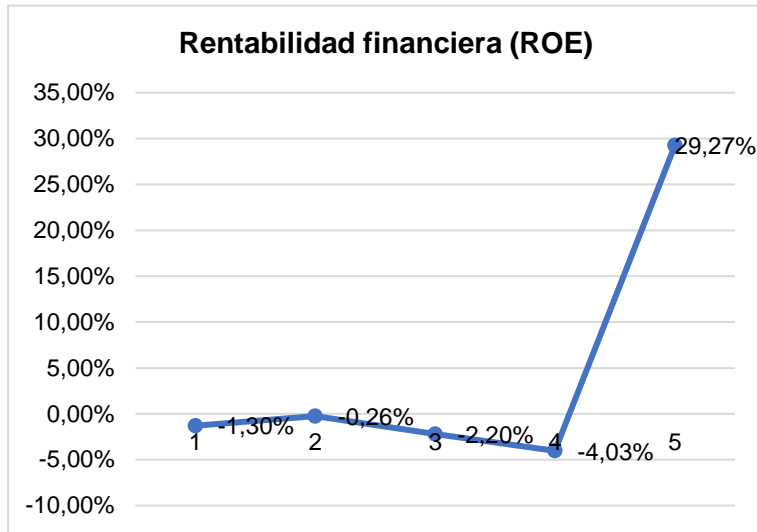
*Margen neto de utilidad*



**Nota.** Representación gráfica del indicador margen operacional de utilidad

**Figura 41**

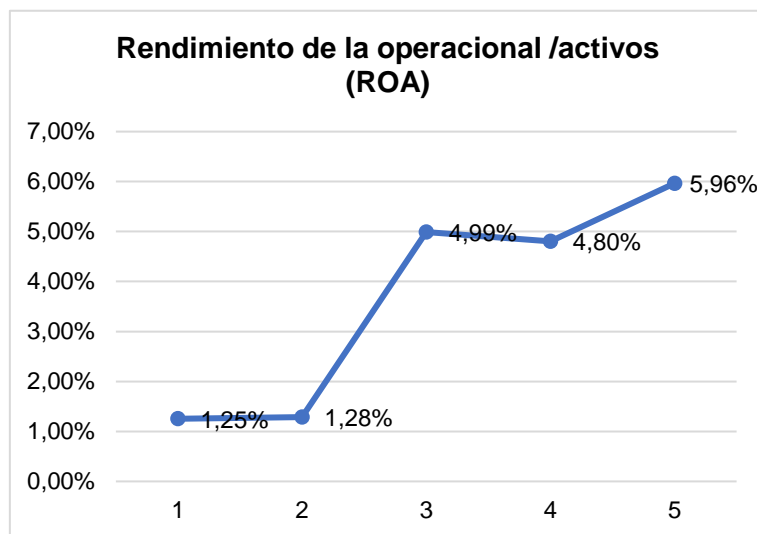
*Rentabilidad financiera (ROE)*



**Nota.** Representación gráfica del indicador rentabilidad financiera (ROE)

**Figura 42**

*Rendimiento de la operacional / activos*



**Nota.** Representación gráfica del indicador rendimiento de la operacional / activos

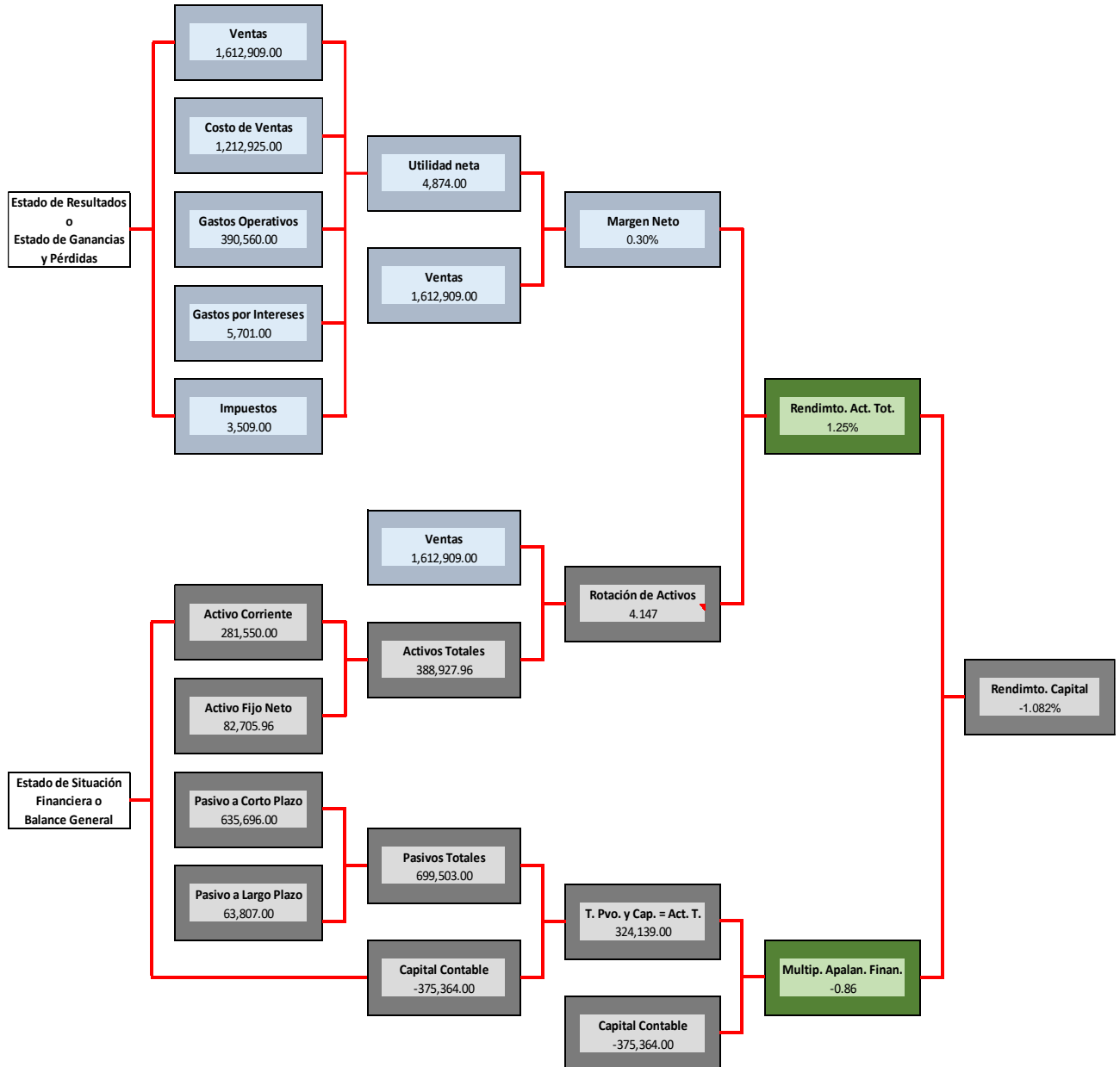
## 6.8. Método Dupont

### 6.8.1. Método Dupont año 2018

El Método Dupont descompone el rendimiento financiero de una empresa en tres componentes clave: margen neto, rotación de activos y apalancamiento financiero. Análisis de cada componente para entender lo que sucedió en el año 2018:

**Figura 43**

*Método Dupont 2018*



**Nota.** Valores tomados de los estados financieros de COILE S.A. Agencia Loja 2018

## **Interpretación:**

El año 2018 muestra una situación financiera desafiante para la empresa. Aunque tuvo una rotación de activos eficiente, el margen neto bajo y el apalancamiento financiero negativo contribuyeron a un rendimiento del capital total negativo. Además, el capital contable negativo indica una posición financiera precaria.

- **Margen Neto:**

En 2018, el margen neto fue del 0.30%, lo que indica que la empresa generó un beneficio neto del 0.30% sobre sus ventas. Es un margen relativamente bajo, lo que podría indicar altos costos operativos o presión sobre los márgenes.

- **Rotación de Activos:**

La rotación de activos fue de 4.147, lo que significa que la empresa generó \$4.15 en ventas por cada \$1 de activos. Una rotación de activos alta puede ser positiva, indicando una utilización eficiente de los recursos.

- **Apalancamiento Financiero:**

El apalancamiento financiero fue del -0.86%, lo que sugiere un nivel de apalancamiento negativo. Este resultado podría ser atípico y podría deberse a estructuras de financiamiento particulares o a eventos no recurrentes.

- **Resumen de la Estructura Financiera:**

La empresa tuvo un pasivo total de \$699,503.00, siendo el pasivo a corto plazo el componente más significativo.

El capital contable fue negativo (-\$375,364.00), lo que sugiere que los pasivos superaban los activos y que la empresa enfrentaba dificultades financieras.

- **Rendimiento del Capital Total:**

El rendimiento del capital total fue del -1.082%, indicando una pérdida en el rendimiento del capital total.

- **Otras Observaciones:**

La empresa tuvo gastos por intereses de \$5,701.00 y pagó impuestos por \$3,509.00.

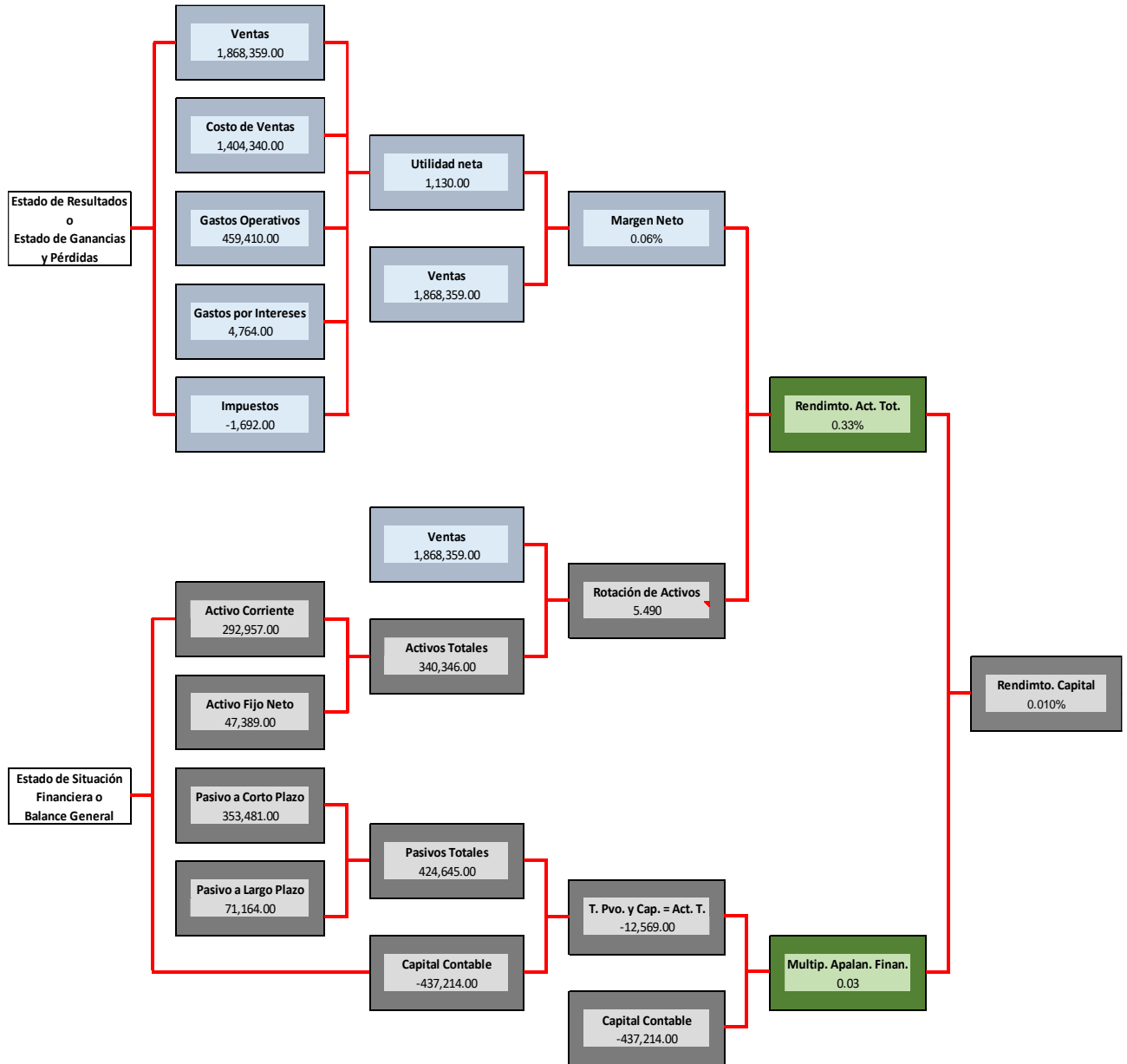
La rotación de activos alta sugiere que la empresa pudo generar ventas eficientemente.

### 6.8.2. Método Dupont año 2019

El Método Dupont descompone el rendimiento financiero de una empresa en tres componentes clave: margen neto, rotación de activos y apalancamiento financiero. Análisis de cada componente para entender lo que sucedió en el año 2019:

**Figura 44**

*Método Dupont 2019*



**Nota.** Valores tomados de los estados financieros de COILE S.A. Agencia Loja 2019

## Interpretación:

El año 2019 muestra una situación financiera desafiante con un margen neto extremadamente bajo y un rendimiento del capital total negativo. Aunque hubo una mejora en la eficiencia de la rotación de activos, la empresa aún enfrenta desafíos en términos de rentabilidad y situación financiera.

- Margen Neto:

El margen neto se calcula dividiendo la utilidad neta entre las ventas. En 2019, el margen neto fue del 0.06%, lo que indica que la empresa generó un beneficio neto del 0.06% sobre sus ventas. Este margen es extremadamente bajo, sugiriendo que la rentabilidad neta de la empresa fue mínima en comparación con las ventas.

- Rotación de Activos:

La rotación de activos se calcula dividiendo las ventas entre los activos totales. En 2019, la rotación de activos fue de 5.490, lo que significa que la empresa generó \$5.49 en ventas por cada \$1 de activos. Este es un aumento significativo con respecto al año anterior y puede indicar una mejora en la eficiencia de la gestión de activos.

- Apalancamiento Financiero:

El apalancamiento financiero se calcula dividiendo el capital contable entre el activo total. En 2019, el apalancamiento financiero fue del 0.03%, indicando un bajo nivel de apalancamiento. Esto sugiere que la empresa no dependía significativamente de la deuda para financiar sus operaciones en ese año.

- Resumen de la Estructura Financiera:

El pasivo total fue de \$424,645.00, siendo el pasivo a corto plazo el componente más significativo.

El capital contable fue negativo (-\$437,214.00), al igual que en el año anterior, indicando una situación financiera precaria.

- Rendimiento del Capital Total:

El rendimiento del capital total se calcula multiplicando el margen neto, la rotación de activos y el apalancamiento financiero. En 2019, fue del -0.018%, indicando una pérdida en el rendimiento del capital total.

- Otras Observaciones:

La empresa tuvo gastos por intereses de \$4,764.00 y experimentó un crédito fiscal (impuestos negativos) de \$1,692.00.

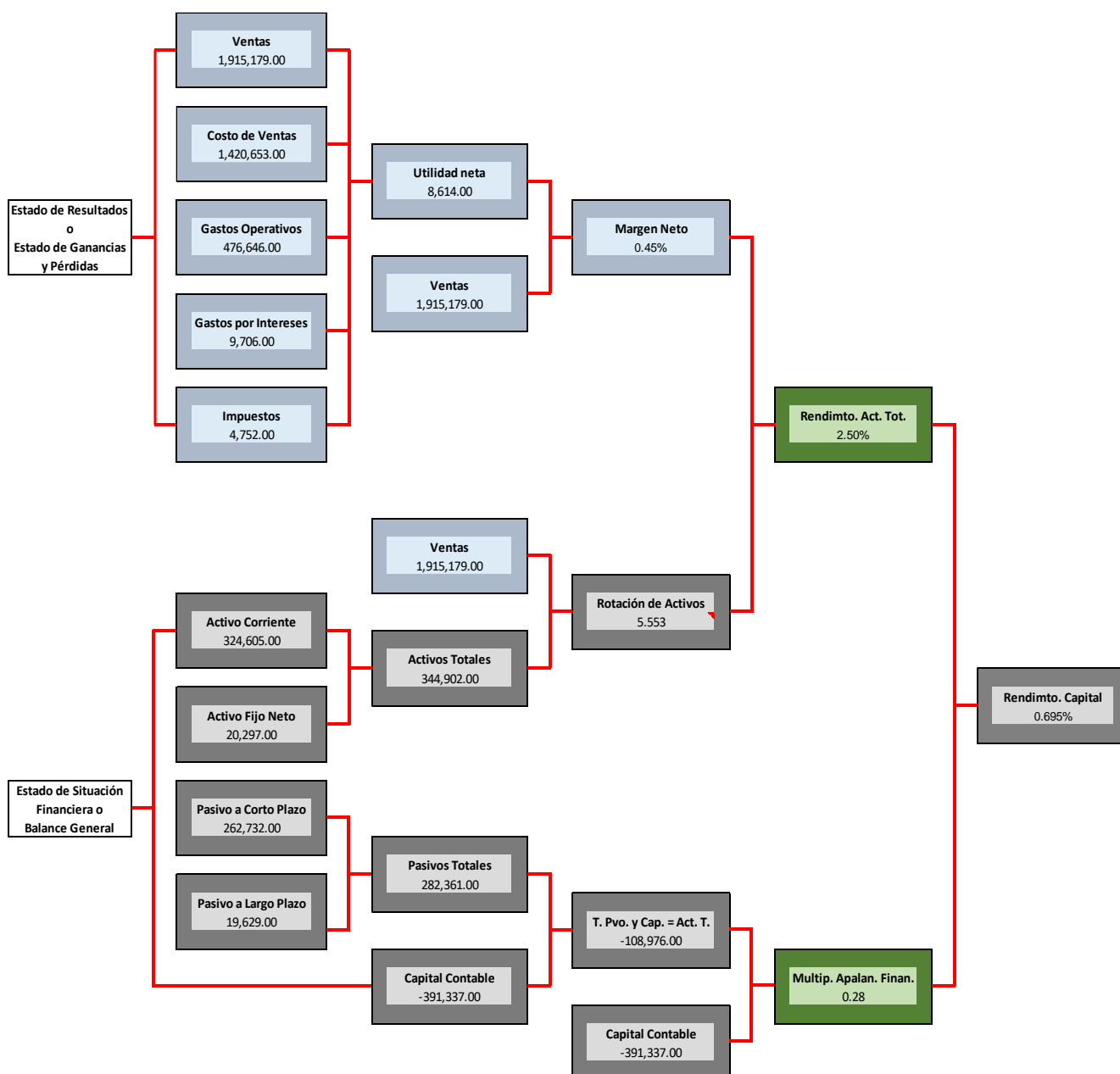
La rotación de activos mejoró significativamente, lo que indica una gestión de activos más eficiente.

### 6.8.3. Método Dupont año 2020

El Método Dupont permite analizar la rentabilidad financiera de una empresa desglosando varios componentes clave. A continuación, se evalúa el año 2020:

**Figura 45**

*Método Dupont 2020*



**Nota.** Valores tomados de los estados financieros de COILE S.A. Agencia Loja 2020



## **Interpretación:**

El año 2020 muestra mejoras en el margen neto y la rotación de activos, indicando una mayor eficiencia operativa. Sin embargo, la empresa aún enfrenta desafíos significativos, como un rendimiento del capital total negativo y un capital contable negativo. Se recomienda una revisión detallada de la estructura financiera y la rentabilidad para identificar áreas de mejora y tomar decisiones estratégicas.

- **Margen Neto:**

El margen neto se calcula dividiendo la utilidad neta entre las ventas. En 2020, el margen neto fue del 0.45%, mostrando una mejora significativa con respecto al año anterior. La empresa generó un beneficio neto del 0.45% sobre sus ventas.

- **Rotación de Activos:**

La rotación de activos se calcula dividiendo las ventas entre los activos totales. En 2020, la rotación de activos fue de 5.553, lo que indica que la empresa generó \$5.55 en ventas por cada \$1 de activos. La eficiencia en la gestión de activos se mantuvo alta.

- **Apalancamiento Financiero:**

El apalancamiento financiero se calcula dividiendo el capital contable entre el activo total. En 2020, el apalancamiento financiero fue del 0.28%, mostrando un nivel moderado de apalancamiento. La empresa utiliza cierto grado de deuda para financiar sus operaciones.

- **Resumen de la Estructura Financiera:**

El pasivo total fue de \$282,361.00, siendo el pasivo a corto plazo el componente más significativo.

El capital contable fue negativo (-\$391,337.00), al igual que en los años anteriores, indicando una situación financiera desafiante.

- **Rendimiento del Capital Total:**

El rendimiento del capital total se calcula multiplicando el margen neto, la rotación de activos y el apalancamiento financiero. En 2020, fue del -0.28%, indicando una pérdida en el rendimiento del capital total.

- **Otras Observaciones:**

La empresa tuvo gastos por intereses de \$9,706.00 y experimentó impuestos por \$4,752.00.

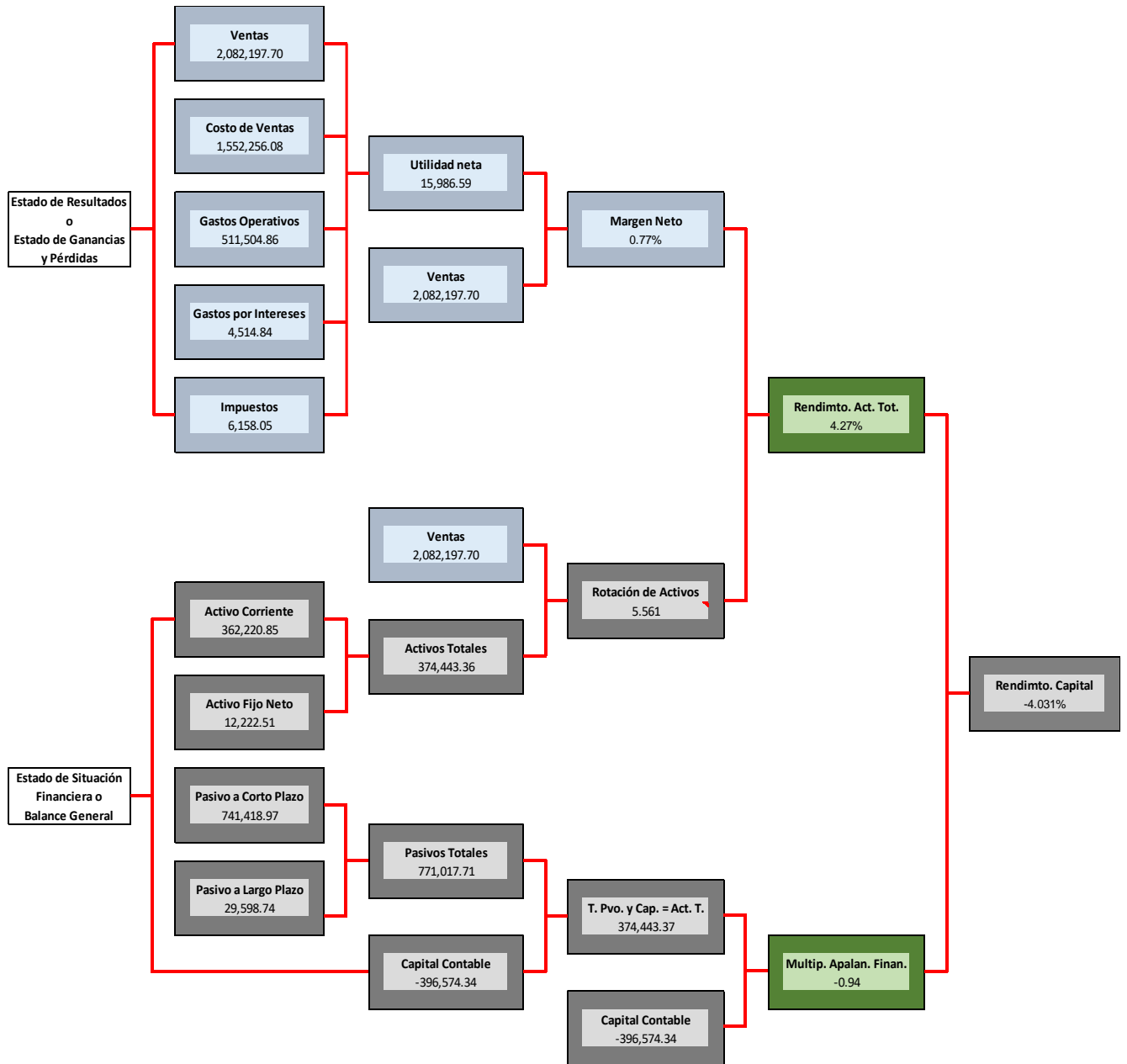
A pesar de mejorar el margen neto, el rendimiento del capital total sigue siendo negativo, lo que sugiere desafíos continuos en términos de rentabilidad y situación financiera.

### 6.8.4. Método Dupont año 2021

El Método Dupont permite analizar la rentabilidad financiera de una empresa desglosando varios componentes clave. A continuación, se evalúa el año 2021

**Figura 46**

*Método Dupont 2021*



**Nota.** Valores tomados de los estados financieros de COILE S.A. Agencia Loja 2021

## Interpretación:

Aunque hubo mejoras en el margen neto y la rotación de activos, el rendimiento del capital total se deterioró en 2021, sugiriendo una disminución en la eficiencia financiera y rentabilidad. La empresa sigue enfrentando desafíos financieros, destacando la importancia de una gestión cuidadosa de costos y una estrategia financiera sólida para mejorar la rentabilidad y la posición financiera.

- **Margen Neto:**

El margen neto para el año 2021 fue del 0.77%, lo que indica que la empresa generó una utilidad neta del 0.77% sobre las ventas. Este margen experimentó una mejora con respecto al año anterior, indicando eficiencia en la gestión de costos.

- **Rotación de Activos:**

La rotación de activos se mantuvo elevada en 5.561, lo que significa que la empresa generó \$5.56 en ventas por cada \$1 de activos. Esto muestra una eficiencia constante en el uso de activos para generar ingresos.

- **Apalancamiento Financiero:**

El apalancamiento financiero, calculado como el capital contable dividido por el activo total, fue del -0.94%. Esto sugiere un nivel significativo de endeudamiento y apalancamiento negativo, lo que podría aumentar la volatilidad financiera.

- **Resumen de la Estructura Financiera:**

El pasivo total fue de \$771,017.71, siendo el pasivo a corto plazo el componente más significativo.

El capital contable se mantuvo negativo (-\$396,574.34), indicando una situación financiera desafiante similar a los años anteriores.

- **Rendimiento del Capital Total:**

El rendimiento del capital total se calcula multiplicando el margen neto, la rotación de activos y el apalancamiento financiero. En 2021, fue del -4.03%, mostrando una disminución significativa y señalando una pérdida en el rendimiento del capital total.

- **Otras Observaciones:**

La empresa tuvo gastos por intereses de \$4,514.84 y experimentó impuestos por \$6,158.05.

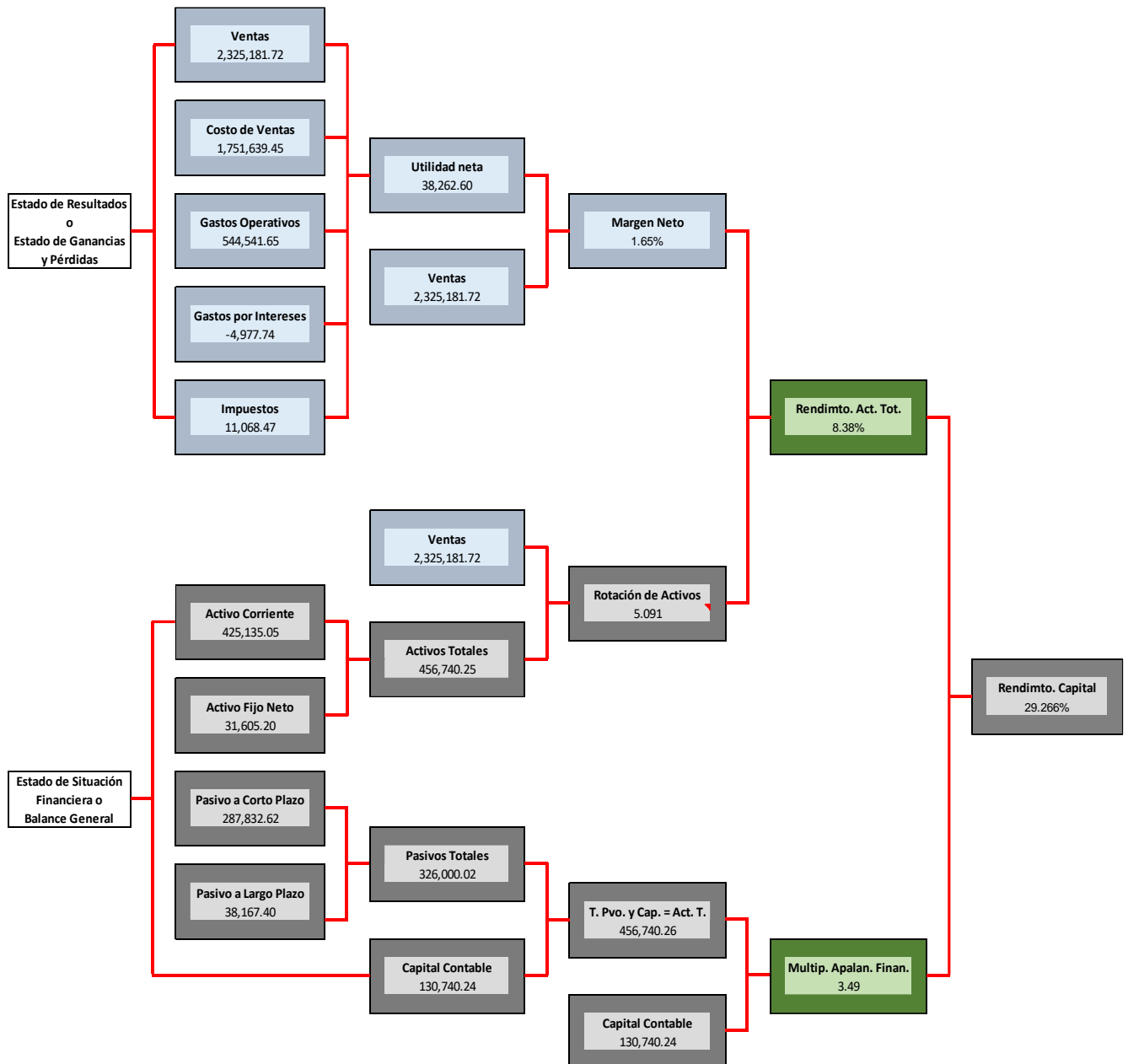
A pesar de la mejora en el margen neto, el rendimiento del capital total sigue siendo negativo, indicando desafíos continuos en términos de rentabilidad y situación financiera.

### 6.8.5. Método Dupont año 2022

El Método Dupont descompone el rendimiento financiero de una empresa en tres componentes clave: margen neto, rotación de activos y apalancamiento financiero. Análisis de cada componente para entender lo que sucedió en el año 2022:

**Figura 47**

*Método Dupont 2022*



**Nota.** Valores tomados de los estados financieros de COILE S.A. Agencia Loja 2022

## **Interpretación:**

El año 2022 muestra una mejora significativa en la situación financiera y económica de la empresa. La empresa logró un aumento notable en el margen neto y el rendimiento del capital total, indicando una gestión más eficiente y una mayor rentabilidad. Además, la posición financiera mejorada, con un capital contable positivo, sugiere una mayor solidez financiera y capacidad para financiar operaciones y proyectos futuros.

- **Margen Neto:**

El margen neto en 2022 experimentó un notable aumento, alcanzando el 1.65%. Este incremento indica una mejora significativa en la eficiencia operativa y la rentabilidad de la empresa en comparación con el año anterior.

- **Rotación de Activos:**

La rotación de activos se mantuvo relativamente estable en 5.091, lo que sugiere que la empresa continuó generando ingresos eficientemente en relación con sus activos.

- **Apalancamiento Financiero:**

El apalancamiento financiero, calculado como el capital contable dividido por el activo total, fue de 3.49%. Esto indica que la empresa utilizó apalancamiento positivo para financiar sus operaciones y proyectos.

- **Resumen de la Estructura Financiera:**

El pasivo total fue de \$326,000.02, siendo el pasivo a corto plazo el componente más significativo.

El capital contable mostró una mejora significativa, llegando a \$130,740.24, indicando una mejor posición financiera en comparación con años anteriores.

- **Rendimiento del Capital Total:**

El rendimiento del capital total se calcula multiplicando el margen neto, la rotación de activos y el apalancamiento financiero. En 2022, fue del 29.266%, representando un aumento sustancial y reflejando una mejora en la rentabilidad y el rendimiento del capital.

- **Otras Observaciones:**

La empresa tuvo un gasto por intereses negativo de -\$4,977.74, lo que indica una situación financiera en la que los ingresos por intereses superan los costos.

## 6.9. Informe financiero



### INFORME FINANCIERO COILE S.A. AGENCIA LOJA

Al 31 de diciembre 2023

#### 1. Resumen ejecutivo

**Liquidez y Endeudamiento:** A pesar de las mejoras en la razón corriente y la prueba ácida, el capital de trabajo negativo en 2021 señala problemas de liquidez. El aumento significativo en el endeudamiento, especialmente a corto plazo, plantea riesgos financieros. Recomendamos un enfoque estratégico para la gestión del efectivo y una revisión de la estructura de deuda para reducir la exposición a riesgos financieros.

**Evolución de la Rentabilidad:** Aunque los primeros años presentaron desafíos con márgenes netos bajos y rendimientos del capital total negativos, la mejora notable en 2022 (1.65% de margen neto y 29.27% de rendimiento del capital total) sugiere una gestión más eficiente. Se destaca la importancia de mantener esta tendencia positiva y explorar oportunidades para la diversificación de ingresos y la optimización de costos.

**Incidencia de la Gestión Financiera:** La aplicación del método Dupont reveló una evolución significativa en el rendimiento del capital total. Aunque los primeros años enfrentaron pérdidas, el cambio positivo en 2022 (29,27% de rendimiento del capital total) indica un impacto positivo de las decisiones de gestión financiera. Es crucial seguir monitoreando y ajustando estrategias para garantizar la sostenibilidad de esta mejora.

**Proyección de Estados Financieros:** La proyección de estados financieros mediante el método de mínimos cuadrados ofrece una visión prospectiva valiosa. La tendencia positiva en las ventas es alentadora y proporciona información esencial para la toma de decisiones estratégicas. Se sugiere continuar refinando estas proyecciones con datos actualizados y ajustar estrategias según sea necesario.

**Plan de Mejoras Integrales:** El plan propuesto demuestra un enfoque completo para optimizar la gestión administrativa y financiera. Establecer objetivos generales, como mejorar la rentabilidad y estabilizar la estructura financiera, es fundamental. La implementación de estrategias específicas, como la revisión de políticas de inventario y la optimización de cuentas por cobrar, demuestra una profunda comprensión de los desafíos. La inclusión de medidas para evaluar y ajustar estrategias continuamente, junto con la comunicación efectiva y la participación activa del personal, fortalecerá la implementación exitosa y fomentará una cultura organizacional centrada en la eficiencia y el crecimiento sostenible.

## 2. Comportamiento financiero

**Activos:** Revela tendencias significativas en la estructura de activos de la empresa a lo largo de los años. El aumento sustancial en el Total Disponible en 2022, representando el 9.44% del activo total, sugiere una gestión eficiente de los recursos líquidos. El crecimiento constante en Otros Activos, alcanzando el 26,63% en 2022, indica una estrategia de inversión y diversificación. A pesar de las fluctuaciones, la proporción constante de Propiedad Total, Planta y Equipo en torno al 29-30% señala una estabilidad en los activos no corrientes.

**Pasivos:** Se observa una dependencia elevada de pasivos corrientes, alcanzando su punto máximo en 2022, lo que sugiere una necesidad constante de financiamiento a corto plazo. Aunque el Total del Pasivo muestra una disminución en 2022, indicando una mejora potencial en la estructura de deuda, el aumento en el Total Pasivo No Corriente en 2022 plantea la posibilidad de una mayor deuda a largo plazo. La variabilidad en el Total del Pasivo a lo largo de los años refleja cambios en las obligaciones y estrategias de financiamiento.

**Patrimonio:** Refleja cambios notables en la situación financiera de la empresa. Aunque el Resultado Presente del Ejercicio muestra variaciones positivas en todos los años, las fluctuaciones significativas en la Ganancia Total y Pérdida sugieren cambios en el desempeño operativo, con una pérdida en 2019 y un aumento sustancial en 2022. La mejora en el Total del Patrimonio en 2022, representando el 28,62% del total, indica una posible recuperación financiera y una posición más sólida.

**Ingresos:** Presenta un crecimiento constante, alcanzando el 100.00% en cada año. Este aumento, tanto en términos nominales como relativos, señala un desarrollo positivo en las operaciones de la empresa. El incremento más significativo en 2021 podría atribuirse a un aumento en las ventas o a ajustes en la estructura de precios. La estabilidad y rentabilidad se reflejan en el mantenimiento del Costo Total de Venta y la Utilidad Bruta dentro de rangos aceptables, con una utilidad bruta variando entre el 24.67% y el 25.82%, indicando eficiencia y rentabilidad operativa.

**Gastos:** Los gastos operativos, tanto administrativos como de venta, muestran variabilidad a lo largo de los años, pero mantienen proporciones razonables en relación con los ingresos. Aunque la Utilidad en Operación varía entre el 0,25% y el 1,25%, la tendencia general es positiva, señalando resultados favorables. La eficiencia operativa y estrategias de control de costos se evidencian en las disminuciones notables de los Gastos Administrativos y de Venta en 2020 y 2022.

### **Indicadores:**

- **Liquidez:** En cuanto a las razones de liquidez, la razón actual mostró fluctuaciones notables, alcanzando un pico en 2020 pero disminuyendo en 2021, indicando posibles desafíos de liquidez. El capital de trabajo mejoró en 2019 y 2020, pero se volvió negativo en 2021, sugiriendo dificultades financieras. La prueba ácida mejoró hasta

2022, reflejando una mayor capacidad para cubrir obligaciones de corto plazo excluyendo inventarios.

- En términos de endeudamiento, el nivel de endeudamiento disminuyó hasta 2020 pero aumentó enormemente en 2021, señalando una posible dependencia excesiva de la deuda. El endeudamiento financiero experimentó fluctuaciones, con un aumento en 2021. La carga financiera mostró una disminución en su impacto negativo en 2022, mientras que la cobertura de intereses varió, siendo negativa en 2022, indicando desafíos para cubrir costos de intereses con utilidades.
- En apalancamiento, el apalancamiento total fluctuó, siendo negativo en algunos períodos, posiblemente señalando problemas financieros. El apalancamiento financiero total mostró una tendencia a la baja, indicando menor dependencia de la deuda.
- En actividades, las rotaciones de cartera y activos totales disminuyeron, sugiriendo un uso menos eficiente de los activos. El período promedio de cobro disminuyó, pero sigue siendo elevado. La rotación de proveedores mostró valores extremadamente altos en 2021 y 2022, indicando posibles cambios en políticas de pago o relaciones.
- En rendimiento, los márgenes brutos y operativos fueron estables, pero el margen neto aumentó significativamente, indicando una mejor rentabilidad neta. La rentabilidad financiera (ROE) fue negativa en los primeros años, pero aumentó significativamente en 2022, señalando una mejora en la generación de utilidades en relación con el capital propio. El rendimiento de la operación sobre activos mejoró constantemente, sugiriendo mayor eficiencia operativa.

### **3. Conclusiones y recomendaciones**

#### **Conclusiones:**

- La estructura de activos revela una gestión eficiente de los recursos líquidos, especialmente evidenciada por el aumento significativo en el Total Disponible en 2022, representando el 9,44% del activo total. Este indicador sugiere una capacidad sólida para manejar los activos líquidos de manera eficiente.
- El crecimiento constante en Otros Activos, alcanzando el 26,63% en 2022, señala una estrategia efectiva de inversión y diversificación. La empresa ha sido capaz de mantener una cartera de activos diversificada, lo que puede contribuir a la estabilidad financiera y al crecimiento a largo plazo.
- El crecimiento constante en los ingresos, alcanzando el 100.00% en cada año, es indicativo de un desarrollo positivo en las operaciones de la empresa. El aumento más significativo en 2021 podría atribuirse a estrategias exitosas de ventas o ajustes en la estructura de precios, demostrando adaptabilidad a las condiciones del mercado.



- A pesar de las fluctuaciones en la Ganancia Total y Pérdida, la mejora en el Total del Patrimonio en 2022, representando el 28.62% del total, indica una posible recuperación financiera y una posición más sólida. Esto sugiere que la empresa ha superado desafíos financieros anteriores y se encuentra en una posición más fuerte.

**Recomendaciones:**

- Dada la dependencia elevada de pasivos corrientes, se recomienda un monitoreo continuo y estrategias para reducir esta dependencia. Diversificar las fuentes de financiamiento y planificar cuidadosamente las obligaciones a corto plazo ayudará a mejorar la estabilidad financiera.
- Para comprender mejor las fluctuaciones en la Ganancia Total y Pérdida, se recomienda realizar un análisis detallado del desempeño operativo en los años de pérdida (2019) y de ganancia significativa (2022). Esto permitirá identificar áreas de mejora y replicar estrategias exitosas.
- Aunque la estrategia de inversión y diversificación ha sido exitosa hasta ahora, se sugiere una evaluación continua para adaptarse a cambios en el entorno empresarial. Esto garantizará que la cartera de activos siga siendo relevante y beneficiosa para el crecimiento.
- A pesar de la eficiencia operativa demostrada, se recomienda continuar optimizando los procesos y estrategias de control de costos. Esto asegurará la sostenibilidad de las disminuciones notables en los Gastos Administrativos y de Venta, contribuyendo a la rentabilidad operativa.

Elaborado por:



.....

Ing. Mayra Carrón

**Analista financiero**

### 6.10. Proyección de estados financieros

A continuación, se presenta la proyección de estados financieros según el método de mínimos cuadrados. En este caso, se ha aplicado a las ventas de COILE S.A. Loja. La suma de las ventas es \$9,803,826.42, con valores de X que representan los años en relación con el año base 2020. Se obtuvieron los coeficientes a y b para la ecuación de regresión lineal ( $Y = aX + b$ ), donde a es la pendiente y b es la ordenada al origen.

La proyección para el año 2023 es de \$2,452,280.53, calculada utilizando la ecuación de regresión lineal. Este método asume una relación lineal entre las ventas y el tiempo, proporcionando una estimación basada en la tendencia observada en los datos históricos. Es importante tener en cuenta que las proyecciones están sujetas a cambios en condiciones económicas y factores externos que pueden afectar las ventas reales. Además, es crucial validar la precisión de la proyección a medida que se obtienen datos adicionales en el tiempo.

**Tabla 33**

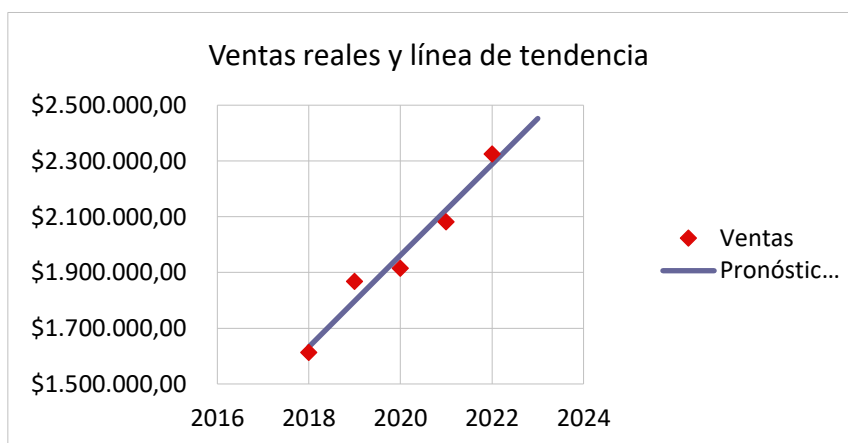
*Proyección método mínimos cuadrados*

Año	Ventas	X	x2	X.Y	Pronósticos
2018	\$ 1,612,909.00	-2	4	-3225818	\$1,633,088.46
2019	\$ 1,868,359.00	-1	1	-1868359	\$1,796,926.87
2020	\$ 1,915,179.00	0	0	0	\$1,960,765.28
2021	\$ 2,082,197.70	1	1	2082198	\$2,124,603.70
2022	\$ 2,325,181.72	2	4	4650363	\$2,288,442.11
2023		3			\$2,452,280.53
<b>Sumatoria:</b>	<b>\$ 9,803,826.42</b>	<b>3</b>	<b>10</b>	<b>1638384</b>	

**Nota.** Proyección Método de mínimos cuadrados

**Figura 48**

*Representación gráfica de mínimos cuadrados*



**Nota.** Representación gráfica de la proyección Método de mínimos cuadrados

### 6.10.1. Proyección del Estado de situación financiera

**Tabla 34**

*Proyección de Estado de Situación Financiera 2023-2027*

<b>COMERCIALIZADORA COILE S.A. AGENCIA LOJA</b>											
<b>PROYECCION DE ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA</b>											
<b>PROYECCION</b>											
<b>Código</b>	<b>Nombre</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
<b>1000000</b>	<b>*"ACTIVO**</b>										
<b>1100000</b>	<b>* ACTIVO CORRIENTE *</b>										
<b>1100001</b>	DISPONIBLE										
<b>1110000</b>	CAJA										
<b>1110002</b>	CAJA CHICA		\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00
<b>1110003</b>	CAJA CHICA (COMBUSTIBLE)										
<b>1110004</b>	CAJA CHICA LOGISTICA										
<b>1110010</b>	CAJA GENERAL			\$443,00	\$141,76	\$155,91	\$-40,20	\$-183,75	\$-327,29	\$-470,84	\$-614,38
<b>1120000</b>	BANCOS										
<b>1120001</b>	BANCO PICHINCHA CTA.		\$592,00	\$376,00	\$1.745,77	\$714,09	\$1.290,98	\$1.464,58	\$1.638,18	\$1.811,79	\$1.985,39
<b>1120002</b>	BANCO BOLIVARIANO			\$906,00	\$16.796,42	\$3.784,86	\$10.041,29	\$11.480,72	\$12.920,15	\$14.359,58	\$15.799,01
<b>1120012</b>	COOPMEGO				\$16.877,90	\$7.236,54	\$-2.404,82	\$-12.046,18	\$-21.687,54	\$-31.328,90	\$-40.970,26
<b>1120004</b>	BANCO PACIFICO		\$197,00	\$227,00	\$165,25	\$667,02	\$651,14	\$785,98	\$920,81	\$1.055,64	\$1.190,47
<b>1120010</b>	BCO. INTERNACIONAL			\$10.993,00							
<b>1120014</b>	BANCO PRODUBANCO		\$1.667,00	\$924,00	\$1.968,34	\$287,08	\$437,75	\$128,21	\$-181,33	\$-490,88	\$-800,42
<b>1120019</b>	BANCO DE GUAYAQUIL		\$739,00	\$171,00	\$75,79	\$1.627,32	\$1.295,72	\$1.552,69	\$1.809,67	\$2.066,64	\$2.323,62
<b>1120013</b>	CACPE LOJA 001130044718			\$2.785,00	\$2.126,07	\$574,45	\$-382,04	\$-1.487,32	\$-2.592,59	\$-3.697,87	\$-4.803,14
<b>1120015</b>	BCO. LOJA		\$2.427,00	\$2.351,00	\$10.217,23	\$27.261,73	\$31.156,84	\$39.393,89	\$47.630,93	\$55.867,97	\$64.105,01
<b>1120020</b>	TOTAL DISPONIBLE	\$7.823,00	\$6.422,00	\$19.976,00	\$50.914,53	\$43.109,00	\$60.168,27	\$71.674,72	\$83.181,17	\$94.687,62	\$106.194,08
<b>1210000</b>	CLIENTES		\$234.165,00	\$215.401,00	\$202.903,00	\$242.258,99	\$226.627,99	\$227.806,39	\$228.984,78	\$230.163,18	\$231.341,58
<b>1120011</b>	CHEQUES POSFECHADOS		\$3.935,00	\$8.725,00	\$5.192,26	\$12.320,92	\$12.949,55	\$15.112,05	\$17.274,55	\$19.437,06	\$21.599,56

<b>1220000</b>	DETERIORO DE CARTERA			\$-13.937,00	\$-5.704,59	\$-5.704,59	\$-216,32	\$3.899,89	\$8.016,09	\$12.132,30	\$16.248,50
<b>1230000</b>	CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS	\$7.205,00		\$12.660,00	\$13.707,82	\$13.296,44	\$16.547,85	\$18.480,06	\$20.412,28	\$22.344,49	\$24.276,71
<b>1231000</b>	PROVISIONES CUENTAS INCOBRABLES EMPLEADOS	\$-3.953,00	\$-20.129,00		\$-8.232,17	\$-3.179,61	\$-4.840,36	\$-3.496,00	\$-2.151,64	\$-807,28	\$537,08
<b>1240000</b>	C X C CLIENTES RELACIONADOS										
<b>1240300</b>	C X C CLIENTES NO RELACIONADOS	\$196.998,00									
<b>1241000</b>	ANTICIPO A COMPRA					\$927,31					
<b>1250000</b>	CUENTAS POR COBRAR VARIOS	\$4.967,00				\$482,04	\$-639,20	\$-1.760,44	\$-2.881,68	\$-4.002,92	\$-5.124,16
	CR TRIB. (I.R.) años ant.	\$6.881,00									
	CR TRIB. (I.R.) año corriente.										
<b>1280000</b>	TOTAL DE EXIGIBLE	\$204.893,00	\$225.176,00	\$222.849,00	\$207.866,32	\$260.401,50	\$252.349,36	\$261.720,09	\$271.090,82	\$280.461,56	\$289.832,29
<b>1300000</b>	INVENTARIOS										
<b>1330000</b>	MERCADERIAS										
<b>1330900</b>	Total de Inventario	\$66.374,00	\$61.359,00	\$81.780,00	\$103.440,00	\$121.624,55	\$132.690,14	\$147.948,35	\$163.206,56	\$178.464,77	\$193.722,98
<b>1500000</b>	OTROS ACTIVOS	\$66.374,00	\$61.359,00	\$81.780,00	\$103.440,00	\$121.624,55	\$132.690,14	\$147.948,35	\$163.206,56	\$178.464,77	\$193.722,98
	SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPAD	\$2.460,00									
<b>1540000</b>	TOTAL OTROS ACTIVOS										
<b>1590000</b>	TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	\$281.550,00	\$292.957,00	\$324.605,00	\$362.220,85	\$425.135,05	\$444.223,77	\$479.867,16	\$515.510,55	\$551.153,95	\$586.797,34
<b>1612000</b>	VEHICULOS	\$84.895,00	\$84.895,00	\$84.895,00	\$84.895,45	\$89.636,79	\$88.688,66	\$89.637,06	\$90.585,46	\$91.533,87	\$92.482,27
<b>1614000</b>	INSTALACIONES	\$813,00	\$813,00	\$813,00	\$813,40	\$813,40	\$813,52	\$813,64	\$813,76	\$813,88	\$814,00
<b>1615000</b>	EQUIPO DE COMPUTO	\$8.373,00	\$8.373,00	\$8.373,00	\$8.373,20	\$7.028,07	\$7.297,16	\$7.028,19	\$6.759,22	\$6.490,26	\$6.221,29
<b>1616000</b>	EQUIPO DE OFICINA	\$1.501,00	\$1.501,00	\$1.701,00	\$1.701,16	\$1.222,32	\$1.418,14	\$1.382,42	\$1.346,70	\$1.310,98	\$1.275,26
<b>1617000</b>	MUEBLES Y ENCERES DE OFICINA	\$4.554,00	\$4.554,00	\$4.554,00	\$4.553,60	\$4.553,60	\$4.553,48	\$4.553,36	\$4.553,24	\$4.553,12	\$4.553,00
<b>1618000</b>	ACCESORIOS VEHICULO			\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00
<b>1619000</b>	HERRAMIENTAS										
<b>1620000</b>	EQUIPO PUBLICITARIO	\$1.018,00	\$1.018,00	\$1.018,00	\$1.307,68	\$432,68	\$694,58	\$606,49	\$518,39	\$430,30	\$342,20
<b>1621000</b>	IMPLEMENTOS DE VENTA	\$490,00	\$490,00	\$490,00	\$489,96	\$116,95	\$191,54	\$116,93	\$42,31	\$-32,30	\$-106,92
<b>1625000</b>	ACTIVOS FIJOS DEST. PARA LA VENTA	\$287,00	\$287,00	\$287,00	\$287,05	\$287,06	\$287,07	\$287,09	\$287,11	\$287,12	\$287,14
<b>1631000</b>	TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$101.931,00	\$101.931,00	\$102.131,00	\$102.821,50	\$104.490,87	\$104.464,15	\$105.065,17	\$105.666,19	\$106.267,22	\$106.868,24

1641000	DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS	\$-77.259,00		\$-88.715,00			\$-105.899,00	\$-111.627,00	\$-117.355,00	\$-123.083,00	\$-128.811,00
1645000	DEPRE.ACUM INSTALACIONES		\$-803,00		\$-802,60	\$-802,60	\$-802,40	\$-802,26	\$-802,11	\$-801,97	\$-801,83
1646000	DEPRE.ACUM EQUIPO DE COMPUTO		\$-7.187,00		\$-8.066,69	\$-5.987,06	\$-6.426,91	\$-6.146,90	\$-5.866,90	\$-5.586,89	\$-5.306,89
1647000	DEPRE.ACUM EQUIPO DE OFICINA		\$-1.103,00		\$-1.265,02	\$-1.002,00	\$-1.083,01	\$-1.065,73	\$-1.048,44	\$-1.031,16	\$-1.013,87
1648000	DEPRE.ACUM. MUEBLES DE OFICINA		\$-4.554,00		\$-4.553,60	\$-4.553,60	\$-4.553,40	\$-4.553,26	\$-4.553,11	\$-4.552,97	\$-4.552,83
1649000	DEPRE.ACUM ACCESORIOS VEHICULO				\$-6,23	\$-82,23	\$-158,23	\$-234,23	\$-310,23	\$-386,23	\$-462,23
1650000	DEPRE.ACUM HERRAMIENTAS										
1655000	DEPRE.ACUM. VEHICULOS		\$-68.491,00		\$-77.041,42	\$-62.284,88	\$-66.560,09	\$-65.397,66	\$-64.235,22	\$-63.072,79	\$-61.910,36
1656000	DEPRE.ACUM.EQUIPO PUBLICITARIO		\$-938,00		\$-997,05	\$-163,11	\$-192,64	\$24,54	\$241,72	\$458,90	\$676,08
1658000	DEP.ACUMULADA IMP.VENTA		\$-470,00		\$-470,46	\$-111,11	\$-111,34	\$-8,83	\$93,67	\$196,18	\$298,69
1669000	TOTAL DE DEPRECIACION	\$-77.259,00	\$-83.546,00	\$-88.715,00	\$-93.203,07	\$-74.986,59	\$-85.075,61	\$-85.586,83	\$-86.098,06	\$-86.609,28	\$-87.120,51
1670999	TOTAL DE ACTIVO INTANGIBLE	\$24.672,00	\$18.385,00	\$13.416,00	\$9.618,43	\$29.504,28	\$19.388,54	\$19.478,34	\$19.568,14	\$19.657,94	\$19.747,74
1671000	AMORTIZACION INTANGIBLE										
1800000	DIFERIDOS	\$368,96									
1810000	SEGUROS PAGADOS ANTICIPADOS		\$2.427,00		\$2.064,82	\$2.100,92	\$1.919,83	\$1.800,79	\$1.681,76	\$1.562,72	\$1.443,69
1823000	ACTIVO POR IMPUESTOS DIFERIDOS		\$6.881,00	\$6.881,00			\$6.881,00	\$6.881,00	\$6.881,00	\$6.881,00	\$6.881,00
1826000	GTOS.PAGADOS POR ANTICIPADO				\$539,26						
1930000	TOTAL CXC LARGO PLAZO	\$82.337,00	\$9.308,00				\$-282.808,00	\$-355.837,00	\$-428.866,00	\$-501.895,00	\$-574.924,00
1980000	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$82.705,96	\$47.389,00	\$20.297,00	\$12.222,51	\$31.605,20	\$-2.366,47	\$-16.103,27	\$-29.840,07	\$-43.576,87	\$-57.313,67
1990000	TOTAL DEL ACTIVO	\$388.927,96	\$340.346,00	\$344.902,00	\$374.443,36	\$456.740,25	\$431.988,50	\$448.960,69	\$465.932,88	\$482.905,08	\$499.877,27
2000000	"*PASIVO **"										
2100000	ACREEDORES CORRIENTES										
2105000	SOBREGIROS BANCARIOS	\$2.540,00	\$14.775,00				\$63.715,00	\$75.950,00	\$88.185,00	\$100.420,00	\$112.655,00
2110000	CUENTAS X PAGAR RELACIONADOS	\$563.015,00	\$259.788,00	\$193.764,00	\$672.434,94	\$196.697,60	\$281.143,55	\$249.144,76	\$217.145,98	\$185.147,19	\$153.148,41
2110300	CUENTAS X PAGAR NO RELACIONADOS	\$35.105,00	\$40.156,00	\$32.138,00	\$31.374,39	\$38.149,14	\$34.576,51	\$34.307,17	\$34.037,84	\$33.768,51	\$33.499,17
2120000	CUENTAS POR PAGAR DIVIDENDOS SOCIOS										
	DOCUMENTOS POR PAGAR		\$612,00	\$1.856,00	\$475,85		\$777,06	\$708,98	\$640,91	\$572,83	\$504,76

<b>2130000</b>	ANTICIPO DE CLIENTES		\$484,00	\$2.921,26	\$528,85	\$1.356,22	\$1.378,65	\$1.401,07	\$1.423,50	\$1.445,92
<b>2140000</b>	IMPUESTOS POR PAGAR		\$-41,00	\$72,96	\$11.386,83	\$15.234,09	\$20.948,01	\$26.661,92	\$32.375,84	\$38.089,75
<b>2150000</b>	BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	\$29.614,00	\$25.333,00	\$23.579,57	\$25.896,98	\$22.879,77	\$21.589,32	\$20.298,87	\$19.008,42	\$17.717,97
<b>2155000</b>	I.E.S.S POR PAGAR	\$3.423,00	\$3.212,00	\$3.764,00	\$4.639,08	\$5.582,05	\$5.847,58	\$6.422,10	\$6.996,62	\$7.571,13
	CON EMPLEADOS	\$25.671,00	\$341,00			\$-100.979,00	\$-126.309,00	\$-151.639,00	\$-176.969,00	\$-202.299,00
	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$1.365,00								
<b>2160000</b>	PRESTAMOS BANCARIOS	\$4.577,00	\$4.983,00	\$5.434,00	\$5.920,92	\$9.591,17	\$9.391,10	\$10.487,72	\$11.584,35	\$12.680,97
<b>2170000</b>	TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE	\$635.696,00	\$353.481,00	\$262.732,00	\$741.418,97	\$287.832,62	\$363.895,48	\$333.116,60	\$302.337,72	\$271.558,84
<b>2210000</b>	PRESTAMOS BANCARIOS LARGO PLAZO	\$16.339,00	\$11.355,00	\$5.921,00		\$2.519,50	\$-2.094,51	\$-5.518,56	\$-8.942,60	\$-12.366,64
<b>2215000</b>	BENEFIC. SOCIALES LARGO PLAZO		\$59.809,00	\$13.708,00	\$29.598,74	\$35.647,90	\$20.542,77	\$14.883,51	\$9.224,26	\$3.565,00
	PROVISIONES PARA JUBILACION PATRON	\$33.658,00								
	PROVISIONES PARA DESAUCIO	\$13.810,00								
<b>2230000</b>	PASIVO DIFERIDO									
<b>2220000</b>	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$63.807,00	\$71.164,00	\$19.629,00	\$29.598,74	\$38.167,40	\$16.619,89	\$7.335,44	\$-1.949,00	\$-11.233,45
<b>2330000</b>	TOTAL DEL PASIVO	\$699.503,00	\$424.645,00	\$282.361,00	\$771.017,71	\$326.000,02	\$380.515,37	\$340.452,05	\$300.388,72	\$260.325,40
<b>3000000</b>	“PATRIMONIO”***									
<b>3210000</b>	RESULTADOS ACUMULADOS	\$-368.037,00	\$-438.005,00	\$-438.005,00	\$-439.920,13	\$66.814,67	\$-63.094,03	\$23.684,79	\$110.463,61	\$197.242,43
	GANANCIA EJERCICIOS ANTERIORES		\$791,00							
	PERDIDA EJERCICIOS ANTERIORES									
<b>3228000</b>	OTROS RESULTADOS INTEGRALES		\$48.583,00	\$37.505,46	\$40.946,49	\$34.708,47	\$30.890,22	\$27.071,96	\$23.253,71	\$19.435,45
<b>3220000</b>	RESULTADO PRESENTE EJERCICIO		\$791,00	\$-2.706,00	\$5.840,33	\$22.979,08	\$25.503,74	\$33.014,80	\$40.525,86	\$48.036,92
<b>3230000</b>	TOTAL GANANCIA Y PERDIDA	\$-7.327,00	\$-437.214,00	\$-391.337,00	\$-396.574,34	\$130.740,24	\$-125.310,18	\$-93.632,76	\$-61.955,35	\$-30.277,94
<b>3250000</b>	TOTAL DEL PATRIMONIO	\$-375.364,00	\$-437.214,00	\$-391.337,00	\$-396.574,34	\$130.740,24	\$21.904,62	\$127.189,44	\$232.474,25	\$337.759,06
	AJUSTE DELCLARACION IR	\$64.788,96	\$352.915,00	\$453.878,00	\$-0,01	\$-0,01				\$-163.428,68
<b>3300000</b>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$388.927,96	\$340.346,00	\$344.902,00	\$374.443,36	\$456.740,25	\$431.988,50	\$448.960,69	\$465.932,88	\$482.905,08

**Nota.** Cálculo de Proyección de Estado de Situación Financiera 2023-2027

### **Interpretación:**

La proyección financiera para los años 2023-2027 de COMERCIALIZADORA COILE S.A. AGENCIA LOJA revela varias tendencias y áreas de interés, tales como:

- **Análisis del Activo Corriente:** En términos de liquidez, el activo corriente de la empresa denota una tendencia positiva a lo largo de los años proyectados. Los montos de efectivo y equivalentes, así como las cuentas por cobrar, muestran un crecimiento constante, lo que podría indicar una mejora en la gestión de efectivo y en las relaciones con los clientes. Sin embargo, es crucial examinar de cerca el desempeño de la caja general, que ha experimentado fluctuaciones negativas, y analizar las razones detrás de esos cambios para tomar decisiones informadas.
- **Endeudamiento y Financiamiento:** La deuda de la empresa, representada por préstamos bancarios, indica una tendencia baja, especialmente a partir del año 2024. Este cambio puede deberse a una estrategia de reducción de deuda o a condiciones favorables de pago. Es esencial evaluar si esta disminución en la deuda ha sido gestionada eficientemente y si la empresa tiene suficientes recursos para cumplir con sus obligaciones financieras. También es importante monitorear de cerca la relación entre la deuda y el patrimonio neto para evaluar la solidez financiera.
- **Inventarios y Activos Fijos:** El monto total de inventarios y activos fijos ha experimentado un crecimiento constante, lo que puede indicar una expansión en las operaciones de la empresa. Sin embargo, es fundamental analizar la rotación de inventarios para garantizar que no haya exceso de stock y que los recursos estén siendo utilizados eficientemente. Asimismo, la depreciación acumulada de los activos fijos debe considerarse al evaluar su valor real y la necesidad de inversiones futuras.
- **Pasivo y Patrimonio Neto:** La estructura de pasivos muestra un endeudamiento significativo, especialmente en cuentas por pagar relacionadas y sobregiros bancarios. Es esencial monitorear la gestión de estos pasivos y evaluar si la empresa tiene un plan claro para reducir su endeudamiento a largo plazo. Además, el patrimonio neto ha experimentado variaciones considerables debido a pérdidas acumuladas en años anteriores, lo que destaca la importancia de implementar estrategias para mejorar la rentabilidad y la eficiencia operativa.
- **Resultados y Desafíos:** Los resultados acumulados y la ganancia/pérdida revelan un cambio positivo a partir del año 2023, indicando una mejora en la rentabilidad. Sin embargo, la empresa enfrenta desafíos con pérdidas acumuladas significativas en los años anteriores, lo que destaca la necesidad de implementar estrategias para revertir esta situación. Las proyecciones futuras dependen en gran medida de la eficacia de las decisiones estratégicas, la gestión de costos y la capacidad para aprovechar oportunidades de crecimiento.

## 6.10.2. Proyección del Estado de resultados

**Tabla 35**

*Proyección de Estado de Situación Financiera 2023-2027*

<b>COMERCIALIZADORA COILE S.A. AGENCIA LOJA</b>											
<b>PROYECCION DE ESTADO DE RESULTADOS</b>											
<b>PROYECCION</b>											
<b>Código</b>	<b>Nombre</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
<b>410000</b>	INGRESO DE OPERACIÓN										
<b>4110000</b>	VENTAS TARIFA 12%	\$935.003,00	\$1.109.148,00	\$1.201.535,00	\$1.332.216,39	\$1.464.545,70	\$1.593.135,76	\$1.721.351,13	\$1.849.566,51	\$1.977.781,89	\$2.105.997,27
<b>4110001</b>	NC VENTAS TARIFA 12%	\$-15.986,00		\$-21.136,00	\$-32.130,47	\$-20.249,14	\$-28.120,97	\$-30.210,27	\$-32.299,56	\$-34.388,86	\$-36.478,16
	A. Fijos/Servicios										
<b>4110002</b>	NC VENTAS TARIFA 12% DEVOLUCIONES					\$-34.672,78					
<b>4112000</b>	REBAJA Y DESC.EN VENTAS 12%				\$-19.392,63	\$-22.055,81	\$-24.718,99	\$-27.382,17	\$-30.045,35	\$-32.708,53	\$-35.371,71
<b>4112001</b>	VTA SERVICIOS 12%			\$2.796,00	\$14.995,94	\$36.015,21	\$51.154,93	\$67.764,53	\$84.374,14	\$100.983,74	\$117.593,35
<b>4112002</b>	VENTA DE ACTIVOS	\$3.066,00									
<b>4119999</b>	Total Ingresos Tarifa 12%	\$922.083,00	\$1.109.148,00	\$1.183.195,00	\$1.295.689,23	\$1.423.583,18	\$1.543.602,16	\$1.662.556,32	\$1.781.510,48	\$1.900.464,64	\$2.019.418,79
<b>4120000</b>	VENTAS TARIFA 0%	\$704.568,00	\$759.211,00	\$749.482,00	\$892.785,83	\$1.052.951,64	\$1.080.902,33	\$1.163.936,54	\$1.246.970,75	\$1.330.004,96	\$1.413.039,17
<b>4120001</b>	NC Ventas Tarifa 0%	\$-13.742,00		\$-17.498,00	\$-87.119,08	\$-109.923,71	\$-126.971,55	\$-152.390,04	\$-177.808,53	\$-203.227,02	\$-228.645,52
<b>4120002</b>	NC VENTAS TARIFA 0% DEVOLUCIONES					\$-18.095,29					
<b>4121000</b>	REBAJAS Y DESC EN VENTAS 0%				\$-19.158,28	\$-23.334,10	\$-27.509,92	\$-31.685,74	\$-35.861,56	\$-40.037,38	\$-44.213,20
<b>4129999</b>	TOTAL DE INGRESOS TARIFA 0%	\$690.826,00	\$759.211,00	\$731.984,00	\$786.508,47	\$901.598,54	\$908.678,37	\$953.562,62	\$998.446,88	\$1.043.331,13	\$1.088.215,39
<b>4165001</b>	TOTAL DE INGRESOS	\$1.612.909,00	\$1.868.359,00	\$1.915.179,00	\$2.082.197,70	\$2.325.181,72	\$2.452.280,53	\$2.616.118,94	\$2.779.957,35	\$2.943.795,77	\$3.107.634,18
<b>4210000</b>	COSTO DE MERCADERIA VENDIDA										
<b>4210100</b>	INVENTARIO INICIAL				\$81.780,24	\$103.440,00	\$125.099,76	\$146.759,52	\$168.419,28	\$190.079,04	\$211.738,80



<b>4210200</b>	COMPRAS				\$1.573.915,84	\$1.769.824,00	\$1.965.732,16	\$2.161.640,32	\$2.357.548,48	\$2.553.456,64	\$2.749.364,80
<b>4210300</b>	INVENTARIO FINAL				\$103.440,00	\$121.624,55	\$139.809,10	\$157.993,65	\$176.178,20	\$194.362,75	\$212.547,30
<b>4210900</b>	TOTAL COSTO DE VENTA	\$1.212.925,00	\$1.404.340,00	\$1.420.653,00	\$1.552.256,08	\$1.751.639,45	\$1.835.966,20	\$1.958.500,70	\$2.081.035,20	\$2.203.569,69	\$2.326.104,19
<b>4342090</b>	UTILIDAD BRUTA	\$399.984,00	\$464.019,00	\$494.526,00	\$529.941,62	\$573.542,27	\$616.314,33	\$657.618,24	\$698.922,16	\$740.226,07	\$781.529,99
<b>4342099</b>	GASTOS DE OPERACIÓN										
<b>4400000</b>	GASTOS DE ADMINISTRACION										
<b>4410000</b>	REMUNERACION Y BENEFICIOS	\$58.711,00	\$66.560,00	\$73.826,00	\$73.597,69	\$88.580,39	\$92.287,96	\$98.965,60	\$105.643,25	\$112.320,90	\$118.998,55
	Sobresueldos	\$14.205,00	\$16.300,00				\$24.680,00	\$26.775,00	\$28.870,00	\$30.965,00	\$33.060,00
<b>4420000</b>	SERVICIOS DE TERCEROS	\$596,00	\$1.341,00	\$2.742,00	\$6.813,45	\$13.049,92	\$14.022,56	\$17.060,59	\$20.098,62	\$23.136,65	\$26.174,68
<b>4430000</b>	GASTOS DE OFICINA	\$8.403,00	\$8.420,00	\$12.051,00	\$11.094,29	\$11.483,94	\$12.941,30	\$13.824,91	\$14.708,53	\$15.592,15	\$16.475,77
<b>4440000</b>	GASTOS LEGALES	\$236,00	\$429,00	\$7.227,00	\$10.414,92	\$5.025,87	\$10.536,26	\$12.492,82	\$14.449,39	\$16.405,95	\$18.362,52
<b>4450000</b>	COMUNICACION Y REPRESENTAC	\$588,00	\$1.064,00	\$621,00	\$1.445,61	\$377,12	\$807,10	\$803,09	\$799,07	\$795,06	\$791,04
<b>4460000</b>	GASTOS VARIOS ADM.	\$2.976,00	\$3.382,00	\$57.988,00	\$10.663,83	\$5.262,88	\$19.611,22	\$20.796,78	\$21.982,34	\$23.167,90	\$24.353,46
	Gastos No Deducible 1,742	\$11,00									
<b>4460099</b>	Total Gastos Administración	\$85.726,00	\$97.496,00	\$154.455,00	\$114.029,79	\$123.780,12	\$142.889,99	\$152.154,19	\$161.418,40	\$170.682,60	\$179.946,80
<b>4500000</b>	GASTOS DE VENTA										
<b>4510000</b>	SUELDOS Y BENEFICIOS	\$174.879,00	\$211.806,00	\$250.380,00	\$318.725,74	\$344.562,18	\$393.956,41	\$438.585,02	\$483.213,63	\$527.842,24	\$572.470,85
	Comisiones	\$54.702,00	\$49.753,00				\$29.957,00	\$25.008,00	\$20.059,00	\$15.110,00	\$10.161,00
<b>4520000</b>	PUBLICIDAD	\$23.154,00	\$20.977,00	\$13.055,00	\$15.682,82	\$9.340,94	\$6.565,86	\$3.273,83	\$-18,20	\$-3.310,23	\$-6.602,26
<b>4530000</b>	GASTOS OFICINA VENTAS	\$4.151,00	\$5.348,00	\$4.015,00	\$3.402,49	\$1.434,92	\$1.456,98	\$719,21	\$-18,55	\$-756,32	\$-1.494,09
<b>4540000</b>	GASTOS DE DISTRIBUCION	\$31.547,00	\$51.240,00	\$37.910,00	\$48.938,04	\$47.620,94	\$52.404,97	\$55.389,56	\$58.374,16	\$61.358,75	\$64.343,34
<b>4541000</b>	GASTO DEPRECIACION DE VEHICULOS	\$5.752,00	\$4.275,00	\$4.275,00	\$4.275,00	\$8.947,40	\$7.422,12	\$8.061,20	\$8.700,28	\$9.339,36	\$9.978,44
<b>4550000</b>	GASTOS DE VIAJE	\$3.047,00	\$2.632,00	\$1.307,00	\$750,98	\$1.720,73	\$531,47	\$78,12	\$-375,24	\$-828,59	\$-1.281,95
<b>4560000</b>	OTROS GASTOS DE VENTA	\$7.602,00	\$15.883,00	\$11.249,00	\$5.700,00	\$7.134,42	\$6.178,24	\$5.066,42	\$3.954,60	\$2.842,79	\$1.730,97
<b>4560080</b>	Total Gastos de Venta	\$304.834,00	\$361.914,00	\$322.191,00	\$397.475,07	\$420.761,53	\$441.659,96	\$468.401,57	\$495.143,18	\$521.884,80	\$548.626,41
<b>4560099</b>	**• UTILIDAD EN OPERACION ***	\$9.424,00	\$4.609,00	\$17.880,00	\$18.436,76	\$29.000,62	\$31.764,38	\$37.062,48	\$42.360,58	\$47.658,68	\$52.956,78

<b>4600000</b>	INGRESOS NO OPERACIONALES		\$-3.479,00		1973,69		\$7.426,38	\$10.152,73	\$12.879,07	\$15.605,42	\$18.331,76
<b>4610000</b>	INGRESOS VARIOS	\$1.151,00	\$1.285,00	\$427,00		\$13.664,72	\$14.485,27	\$17.670,91	\$20.856,55	\$24.042,19	\$27.227,84
<b>4611000</b>	INGRESOS DE VENTA DE ACTIVOS CON 12%				\$66,09	\$499,94	\$933,79	\$1.367,64	\$1.801,49	\$2.235,34	\$2.669,19
<b>4613000</b>	INT.GANADOS CUENTA CORRIENTE			\$7,00	\$24,89	\$75,06	\$103,71	\$137,74	\$171,77	\$205,80	\$239,83
<b>4615000</b>	Otros Ingresos Financieros			\$6,00							
<b>4620000</b>	Total Otros ingresos	\$1.151,00	\$1.285,00	\$440,00	\$2.064,67	\$14.239,72	\$11.923,21	\$14.618,92	\$17.314,63	\$20.010,34	\$22.706,05
<b>4700000</b>	EGRESOS NO OPERACIONALES										
<b>4710000</b>	GASTOS FINANCIEROS	\$5.701,00	\$4.764,00	9706	\$4.514,84	\$-4.977,74	\$-2.540,37	\$-4.701,04	\$-6.861,70	\$-9.022,36	\$-11.183,03
<b>4713099</b>	TOTAL OTROS EGRESOS	\$5.701,00	\$4.764,00	\$9.706,00	\$4.514,84	\$-4.977,74	\$-2.540,37	\$-4.701,04	\$-6.861,70	\$-9.022,36	\$-11.183,03
<b>4720000</b>	UTILIDAD CONTABLE	\$4.874,00	\$1.130,00	\$8.614,00	\$15.986,59	\$38.262,60	\$38.263,57	\$46.426,95	\$54.590,33	\$62.753,71	\$70.917,09
<b>4800000</b>	BASE CALCULO 15%										
<b>4800001</b>	15% PARTICIP UTILIDADES EJERC 2017	\$-1.365,00	\$-341,00	\$-6.568,00	\$-3.988,21	\$-4.215,05	\$-6.099,65	\$-7.034,38	\$-7.969,11	\$-8.903,84	\$-9.838,57
<b>4800009</b>	Total Participación Trabajadores	\$-1.365,00	\$-341,00	\$-6.568,00	\$-3.988,21	\$-4.215,05	\$-6.099,65	\$-7.034,38	\$-7.969,11	\$-8.903,84	\$-9.838,57
<b>4800090</b>	UTILIDAD GRAVABLE	\$3.509,00	\$789,00	\$2.046,00	\$11.998,38	\$34.047,55	\$32.163,93	\$39.392,58	\$46.621,23	\$53.849,87	\$61.078,52
<b>4800100</b>	GASTOS NO DEDUCIBLES										
<b>4810000</b>	IMPUESTOS										
<b>4810001</b>	IMPUESTO A LA RENTA CORRIENTE		\$-1.692,00	\$2.657,00		\$8.798,83	\$12.417,50	\$15.853,58	\$19.289,66	\$22.725,74	\$26.161,82
<b>4810002</b>	IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO			\$2.095,00	\$6.158,05	\$2.269,64	\$3.682,20	\$3.769,52	\$3.856,84	\$3.944,16	\$4.031,48
<b>4810099</b>	Total Impuesto	\$3.509,00	\$-1.692,00	\$4.752,00	\$6.158,05	\$11.068,47	\$11.649,80	\$13.946,70	\$16.243,60	\$18.540,50	\$20.837,40
<b>4810999</b>	UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$-903,00	\$-2.706,00	\$5.840,33	\$22.979,08	\$26.350,74	\$34.370,00	\$42.389,26	\$50.408,52	\$58.427,77
<b>4900000</b>	IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDOS	\$-10.837,00	\$-3.395,00				\$26.373,00	\$33.815,00	\$41.257,00	\$48.699,00	\$56.141,00
<b>4900999</b>	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$-7.328,00	\$-4.298,00	\$-2.706,00	\$5.840,33	\$22.979,08	\$24.123,23	\$31.198,48	\$38.273,73	\$45.348,98	\$52.424,22

**Nota.** Cálculo de Proyección de Estado de Resultados 2023-2027

## Interpretación:

- La proyección del estado de resultados para los años 2023-2027 de COMERCIALIZADORA COILE S.A. AGENCIA LOJA muestra un crecimiento continuo en los ingresos de operación. Las ventas tarifa 12% aumentarán de \$1,593,136 en 2023 a \$2,105,997 en 2027. Las ventas tarifa 0%, aunque arrojan cierta variabilidad, también experimentan un crecimiento general, pasando de \$1,080,902 en 2023 a \$1,413,039 en 2027. El total de ingresos proyectados alcanzaría \$3,107,634 en 2027, indicando un aumento constante.
- El costo de mercadería vendida (CMV) presenta una tendencia creciente, reflejando el aumento en las operaciones. El CMV se proyecta alcanzar \$2,326,104 en 2027. A pesar de ello, la utilidad bruta se mantiene positiva, indicando una eficiencia en la gestión de costos y un margen de ganancia razonable.
- Los gastos de operación presentan un incremento, principalmente en gastos de administración y venta. Sin embargo, la utilidad en operación también experimenta un crecimiento positivo, llegando a \$52,956,781 en 2027. Este aumento puede atribuirse a un equilibrio efectivo entre los ingresos y los costos operativos.
- Los ingresos no operacionales y otros ingresos financieros aumentan a lo largo del tiempo, mostrando una diversificación en las fuentes de ingresos de la empresa. Los gastos financieros son manejables, y la utilidad contable alcanza \$70,917,090 en 2027, lo que refleja la salud financiera general de la empresa.
- La participación de los trabajadores en las utilidades y los impuestos presentan cifras negativas, pero la utilidad neta del ejercicio es positiva, llegando a \$52,424,220 en 2027. Sin embargo, se observa una disminución respecto a años anteriores, lo que podría deberse a decisiones estratégicas o cambios en el entorno empresarial.
- Es crucial para la empresa evaluar detenidamente sus costos operativos y estrategias de crecimiento, especialmente ante la disminución en la utilidad neta. Además, la gestión fiscal debe optimizarse para mitigar los impuestos y maximizar las ganancias netas.

## 6.11. Métodos de correlación de las variables

### 6.11.1. Método t-Student

#### Formulación de la hipótesis

En primer lugar, se plantea una hipótesis positiva o alternativa (H1) y una hipótesis negativa o nula (H0):

H0: La Gestión Financiera no se relaciona con la rentabilidad de la Comercializadora COILE S.A.

H1: La Gestión Financiera si se relaciona con la rentabilidad de la Comercializadora COILE S.A.

#### Definición del nivel de significación

El nivel de significación escogido para la investigación es de 5% que es igual a 0,05.

#### Elección de la prueba estadística

Para la verificación de la hipótesis del proyecto se eligió la prueba estadística t student ya que la población analizada es menor a 30.

$$t = \frac{P_1 - P_2}{\sqrt{(\hat{p} \times \hat{q}) \left( \frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}}$$

#### Donde:

$P_1$  = probabilidad de aciertos de la VI

$P_2$  = probabilidad de aciertos de la VD

$\hat{p}$  = probabilidad de éxito conjunta

$\hat{q}$  = probabilidad de fracaso conjunta ( $1 - \hat{p}$ )

$n_1$  = número de casos VI

$n_2$  = número de casos VD

#### Regla de decisión

$$\text{Grados de libertad} = n_1 + n_2 - 2$$

#### Donde:

gl = grados de libertad

$n_1$  = número de casos VI

$n_2$  = número de casos VD

$$Gl = n_1 + n_2 - 2$$

$$Gl = 6 + 6 - 2$$

$$Gl = 10$$

El valor para t tabulado con un valor en grados de libertad de 10 y un nivel de significación de 0,8 según la tabla de distribución de t-Student es de 2.228

Se acepta hipótesis nula si t tabulada esta entre  $\pm 0.269$  en un ensayo bilateral caso contrario se acepta hipótesis alternativa

### Cálculo de t

Para el cálculo de t se relacionó dos preguntas de la encuesta aplicada al personal de la Comercializadora COILE S.A. y se observó las siguientes frecuencias:

- Pregunta 3: ¿Es adecuado el manejo del activo corriente realizado dentro de la organización?
- Pregunta 7: ¿El manejo de los recursos financieros crea un impacto sobre la rentabilidad que la empresa posee?

Se ha elaborado una tabla resumen de las frecuencias obtenidas en las preguntas analizadas para el posterior cálculo de las probabilidades de éxito y fracaso respectivamente

**Tabla 36**

*Resumen frecuencias*

Preguntas			
<b>3</b>	<b>Variable independiente</b>	SI	5
		NO	1
		<b>TOTAL</b>	6
	<b>7</b>	<b>Variable dependiente</b>	SI
	NO		0
	<b>TOTAL</b>		6

**Nota.** Tabulación de las respuestas de la pregunta 3 y 7.

A continuación, en la siguiente tabla se desglosa el cálculo de los datos del estimador estadístico t.

**Tabla 37**

*Cálculo de datos*

	<b>Cálculo</b>	<b>Resultado</b>
<b>P<sub>1</sub> = probabilidad de aciertos de la VI</b>	5/6	0.83
<b>P<sub>2</sub> = probabilidad de aciertos de la VD</b>	1	1.00
<b><math>\hat{p}</math> = probabilidad de éxito conjunta</b>	(5+1)/12	0.5
<b><math>\hat{q}</math> = probabilidad de fracaso conjunta (1- <math>\hat{p}</math>)</b>	1-0.5	0.5
<b>n<sub>1</sub> = número de casos VI</b>	6	6
<b>n<sub>2</sub> = número de casos VD</b>	6	6

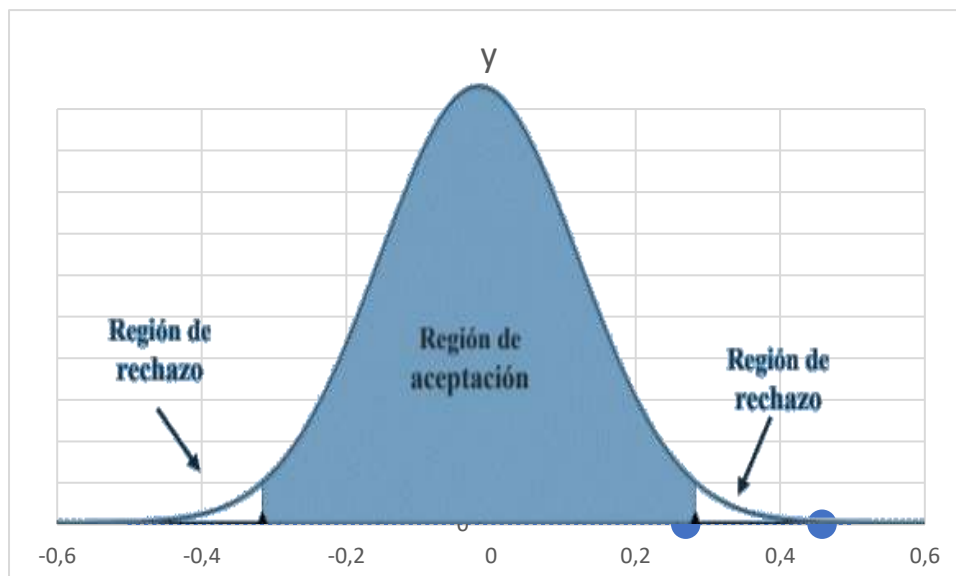
**Nota.** Tomado de resumen de frecuencias

Sustitución en la fórmula del estadístico t-Student

$$t = \frac{P_1 - P_2}{\sqrt{(\hat{p} \times \hat{q}) \left( \frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}}$$
$$t = \frac{0.83 - 1}{\sqrt{(0.5 \times 0.5) \left( \frac{1}{6} + \frac{1}{6} \right)}}$$
$$t = -0.45867513$$

**Figura 49**

*Aceptación de hipótesis alternativa o positiva*



**Nota.** Cálculo de la t calculada y la t tabulada

Conclusión: La regla general es que, si el valor absoluto de t calculado es mayor que el valor crítico de t, se rechaza la hipótesis nula (H0); de lo contrario, no se puede rechazarla. Como  $0.458 < 0.269$ , se cumple la condición para rechazar la hipótesis nula. Por lo tanto, hay evidencia suficiente para afirmar que la gestión financiera se relaciona significativamente con la rentabilidad de la Comercializadora COILE S.A. en el nivel de significancia del 8%.

En resumen, en este caso se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alternativa (H1), lo que sugiere que hay una relación significativa entre la gestión financiera y la rentabilidad de la Comercializadora COILE S.A. a un nivel de significancia del 8%.

### 6.11.2. Método Correlación de Pearson

#### VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

Determinar como la gestión financiera incide en la rentabilidad de la Comercializadora Coile S.A. es el objetivo general de esta investigación. Para cumplir con este propósito se utilizó como variables dependientes; la rentabilidad neta de las ventas (RNV) y margen bruto (MB); como independientes el periodo medio de cobro (ARP), periodo medio de pago (APP), periodo de inventario (PMI), ciclo de conversión de efectivo (CCC), y finalmente las variables de control como; liquidez corriente (LC), apalancamiento financiero (AF), medida a través de método de correlación de Pearson. En la tabla 26 se muestran las siglas de cada una y sus respectivos cálculos.

**Tabla 38**

*Descripción de variables*

<b>Variable</b>	<b>Siglas</b>	<b>Cálculo</b>
<b>Rentabilidad neta de las ventas</b>	RNV	Utilidad neta / Ventas
<b>Margen bruto</b>	MB	(Ventas - Costo de ventas / Ventas)
<b>Periodo de cuentas por cobrar</b>	ARP	(Cuentas por cobrar / Ventas) * 365
<b>Periodo de cuentas por pagar</b>	APP	(Cuentas por pagar / Costo bienes vendidos) * 365
<b>Periodo medio de inventario</b>	PMI	(Inventario / Costo de bienes vendidos) * 365
<b>Ciclo de conversión en efectivo</b>	CCC	(ARP + PMI) - APP
<b>Liquidez</b>	LC	Activos corrientes / Pasivos corrientes
<b>Apalancamiento financiero</b>	AF	Patrimonio / Activo total

**Nota.** Significado y fórmula de variables

## Hipótesis de la investigación

En base a la revisión de literatura se establecen las siguientes hipótesis:

2. No existe relación entre el Margen Bruto (MB) y el periodo de cuentas por cobrar (ARP).
3. No existe relación entre la rentabilidad neta de las ventas (RNV) y el periodo de cuentas por cobrar (ARP)
4. No existe relación entre el Margen Bruto (MB) y el periodo de cuentas por pagar (APP)
5. No existe relación entre la rentabilidad neta de las ventas (RNV) y el periodo de cuentas por pagar (APP)
6. No existe relación entre el Margen Bruto (MB) y el periodo medio de inventario (PMI)
7. No existe relación entre la rentabilidad neta de las ventas (RNV) y el periodo medio de inventario (PMI)
8. No existe relación entre el Margen Bruto (MB) y el ciclo de conversión de efectivo (CCC)
9. No existe relación entre la rentabilidad neta de las ventas (RNV) y el ciclo de conversión de efectivo (CCC)

## Análisis de resultados

El análisis de la empresa durante el periodo 2018-2022 basado en la aplicación de correlación de Pearson y respecto al planteamiento de las hipótesis generó los siguientes resultados.

**Tabla 39**

*Cálculo de variables Método Correlación de Pearson*

<b>Variab</b>	<b>Año 2018</b>	<b>Año 2019</b>	<b>Año 2020</b>	<b>Año 2021</b>	<b>Año 2022</b>
<b>RNV</b>	0.24	0.25	0.25	0.24	0.22
<b>MB</b>	0.26	0.25	0.27	0.31	0.31
<b>ARP</b>	45.61	43.99	41.63	33.87	37.22
<b>APP</b>	191.30	91.87	67.50	174.34	59.98
<b>PMI</b>	19.97	15.95	21.01	24.32	25.34
<b>CCC</b>	-125.71	-31.93	-4.86	-116.14	2.59
<b>LC</b>	0.44	0.83	1.24	0.49	1.48
<b>AF</b>	-0.97	-1.28	-1.13	-1.06	0.29

**Nota.** Cálculo de variables, valores tomados de los estados financieros



- **Hipótesis 1:** No existe relación entre el Margen Bruto (MB) y el periodo de cuentas por cobrar (ARP).

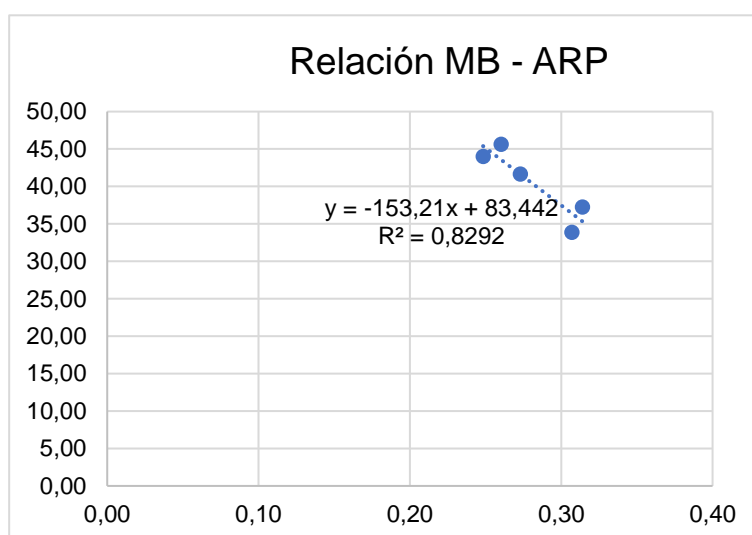
**Tabla 40**  
*Relación entre MB y ARP*

AÑO	MB	ARP
2018	0.26	45.61
2019	0.25	43.99
2020	0.27	41.63
2021	0.31	33.87
2022	0.31	37.22
Coef Pearson		-0.91058209
Determinación		0.82915975

**Correlación inversa, determinación fuerte**

**Nota.** Cálculo de relación entre MB y ARP

**Figura 50**  
*Relación entre MB y ARP*



**Nota.** Representación gráfica de correlación entre MB y ARP

### Interpretación:

El coeficiente de correlación de Pearson es -0.91, lo cual indica una fuerte correlación negativa entre las dos variables. Esto significa que a medida que una variable aumenta, la otra tiende a disminuir y viceversa. La magnitud negativa sugiere una relación lineal inversa.

El coeficiente de determinación es 0.83, lo que significa que aproximadamente el 83% de la variabilidad en una variable puede explicarse por la variabilidad en la otra. Este valor alto indica que la relación entre las variables es bastante fuerte y que el modelo de regresión lineal puede predecir bien una variable basada en la otra.

- **Hipótesis 2:** No existe relación entre la rentabilidad neta de las ventas (RNV) y el periodo de cuentas por cobrar (ARP)

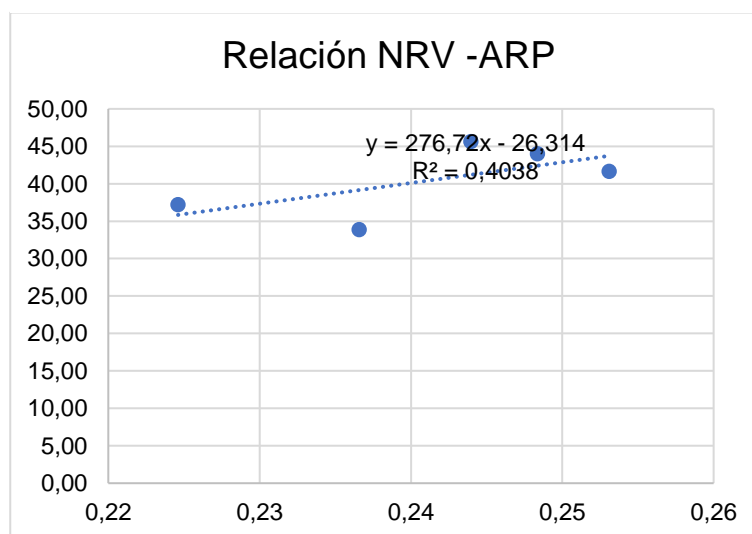
**Tabla 41**  
*Relación entre RNV y ARP*

AÑO	RNV	ARP
2018	0.24	45.61
2019	0.25	43.99
2020	0.25	41.63
2021	0.24	33.87
2022	0.22	37.22
Coef Pearson		0.6354133
Determinación		0.40375006

**Correlación directa, determinación débil**

**Nota.** Cálculo de relación entre RNV y ARP

**Figura 51**  
*Relación entre NRV y ARP*



**Nota.** Representación gráfica de correlación entre NRV y ARP

### Interpretación:

El coeficiente de correlación de Pearson es 0.64, indicando una correlación positiva entre las dos variables. Esto significa que a medida que una variable aumenta, la otra también tiende a aumentar, y viceversa. La magnitud positiva sugiere una relación lineal directa.

El coeficiente de determinación es 0.40, lo que significa que aproximadamente el 40% de la variabilidad en una variable puede explicarse por la variabilidad en la otra. Aunque este

valor es más bajo que en algunos casos, sigue indicando una relación significativa entre las dos variables.

- **Hipótesis 3:** No existe relación entre el Margen Bruto (MB) y el periodo de cuentas por pagar (APP)

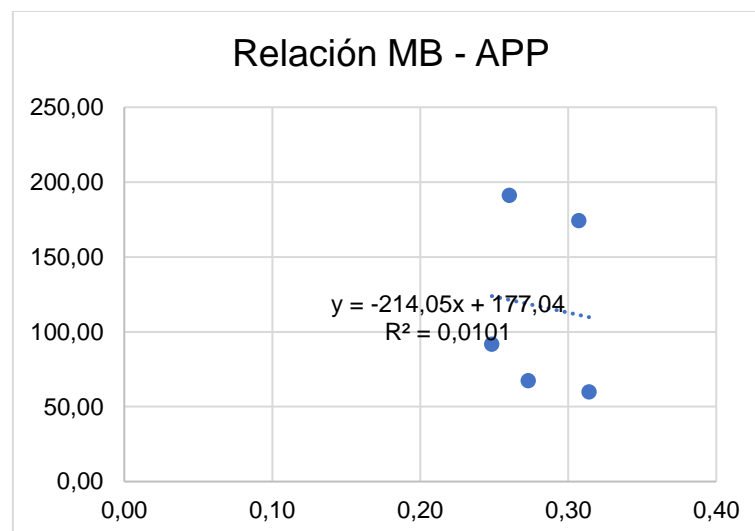
**Tabla 42**  
*Relación entre MB y APP*

AÑO	MB	APP
2018	0.26	191.30
2019	0.25	91.87
2020	0.27	67.50
2021	0.31	174.34
2022	0.31	59.98
Coef Pearson		-0.10038968
Determinación		0.01007809

**Correlación inversa, determinación extremadamente débil**

**Nota.** Cálculo de relación entre MB y APP

**Figura 52**  
*Relación MB y APP*



**Nota.** Representación gráfica de correlación entre MB y APP

### Interpretación:

El coeficiente de correlación de Pearson es -0.10, indicando una correlación débilmente inversa entre las dos variables. Esto sugiere que hay una relación, aunque leve, entre las dos variables, y que a medida que una variable aumenta, la otra tiende a disminuir, y viceversa.

El coeficiente de determinación es 0.01, lo que significa que solo aproximadamente el 1% de la variabilidad en una variable puede explicarse por la variabilidad en la otra. Este valor bajo indica que la relación entre las variables es débil y que el modelo de regresión lineal no puede explicar bien la variabilidad observada.

- **Hipótesis 4:** No existe relación entre la rentabilidad neta de las ventas (RNV) y el periodo de cuentas por pagar (APP)

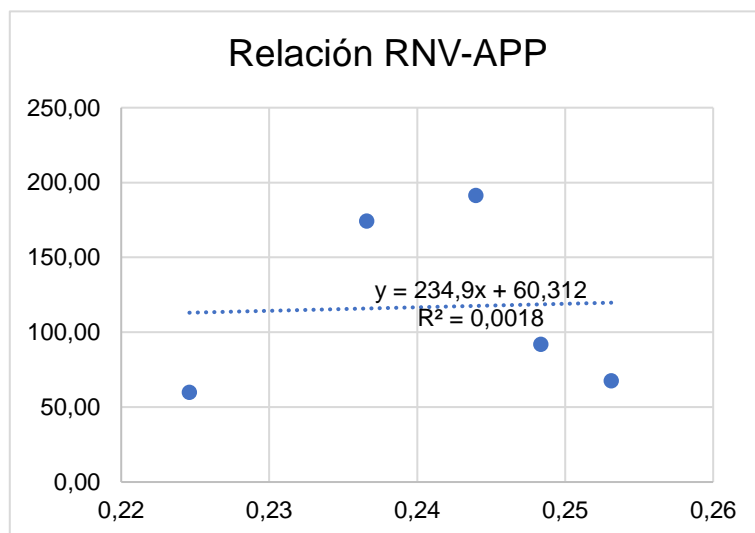
**Tabla 43**  
*Relación entre RNV y APP*

AÑO	RNV	APP
2018	0.24	191.30
2019	0.25	91.87
2020	0.25	67.50
2021	0.24	174.34
2022	0.22	59.98
Coef Pearson		0.04256341
Determinación		0.00181164

**Correlación directa, determinación extremadamente débil**

**Nota.** Cálculo de relación entre RNV y APP

**Figura 53**  
*Relación entre RNV y APP*



**Nota.** Representación gráfica de correlación entre RNV y APP

### Interpretación:

El coeficiente de correlación de Pearson es 0.04, lo cual indica una correlación extremadamente débil entre las dos variables. Este valor cercano a cero sugiere que no hay una relación lineal apreciable entre RNV y APP.

El coeficiente de determinación es 0.0018, lo que significa que solo alrededor del 0.18% de la variabilidad en una variable puede explicarse por la variabilidad en la otra. Este valor muy bajo refuerza la idea de que las dos variables no están relacionadas de manera significativa.

- **Hipótesis 5:** No existe relación entre el Margen Bruto (MB) y el periodo medio de inventario (PMI)

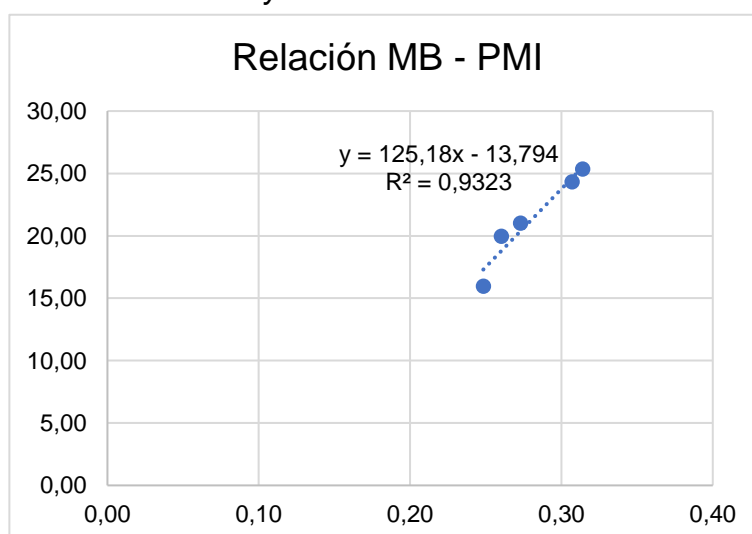
**Tabla 44**  
*Relación entre MB y PMI*

AÑO	MB	PMI
2018	0.26	19.97
2019	0.25	15.95
2020	0.27	21.01
2021	0.31	24.32
2022	0.31	25.34
Coef Pearson		0.96557664
Determinación		0.93233824

**Correlación directa, determinación fuerte**

**Nota.** Cálculo de relación entre MB y PMI

**Figura 54**  
*Relación entre MB y PMI*



**Nota.** Representación gráfica de correlación entre MB y PMI

### Interpretación:

El coeficiente de correlación de Pearson es 0.97, indicando una correlación directa fuerte entre las dos variables. Esto sugiere que hay una relación lineal positiva notable entre MB y PMI, lo que implica que a medida que una variable aumenta, la otra tiende a aumentar, y viceversa.

El coeficiente de determinación es 0.93, lo que significa que aproximadamente el 93% de la variabilidad en una variable puede explicarse por la variabilidad en la otra. Este valor alto señala que el modelo de regresión lineal puede predecir de manera efectiva una variable basada en la otra.

- **Hipótesis 6:** No existe relación entre el Margen Bruto (MB) y el periodo medio de inventario (PMI)

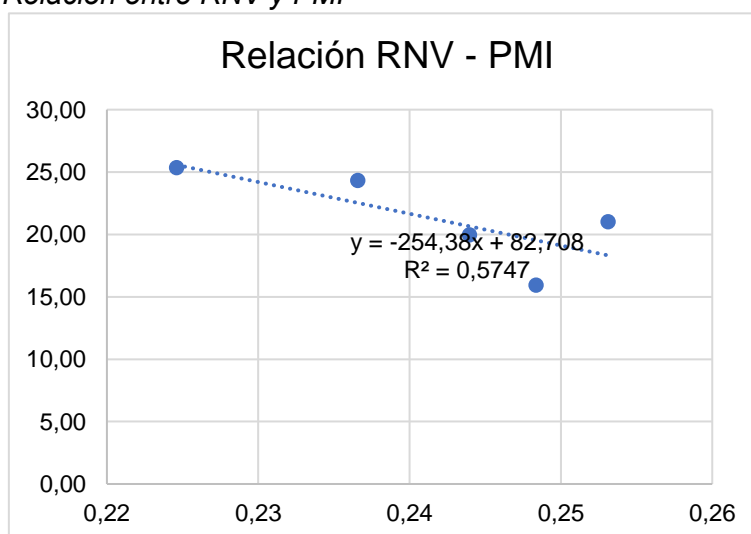
**Tabla 45**  
*Relación entre RNV y PMI*

AÑO	RNV	PMI
2018	0.24	19.97
2019	0.25	15.95
2020	0.25	21.01
2021	0.24	24.32
2022	0.22	25.34
	Coef Pearson	-0.75807521
	Determinación	0.57467802

**Correlación inversa, determinación débil**

**Nota.** Cálculo de relación entre RNV y PMI

**Figura 55**  
*Relación entre RNV y PMI*



**Nota.** Representación gráfica de correlación entre RNV y PMI

### Interpretación:

El coeficiente de correlación de Pearson es -0.76, indicando una correlación inversa entre las dos variables. Esto sugiere que hay una relación lineal negativa entre RNV y PMI, es decir, a medida que una variable aumenta, la otra tiende a disminuir y viceversa.

El coeficiente de determinación es 0.57, lo que significa que alrededor del 57% de la variabilidad en una variable puede explicarse por la variabilidad en la otra. Aunque este valor no es extremadamente alto, aún indica una relación significativa entre las variables.

- **Hipótesis 7:** No existe relación entre el Margen Bruto (MB) y el ciclo de conversión de efectivo (CCC)

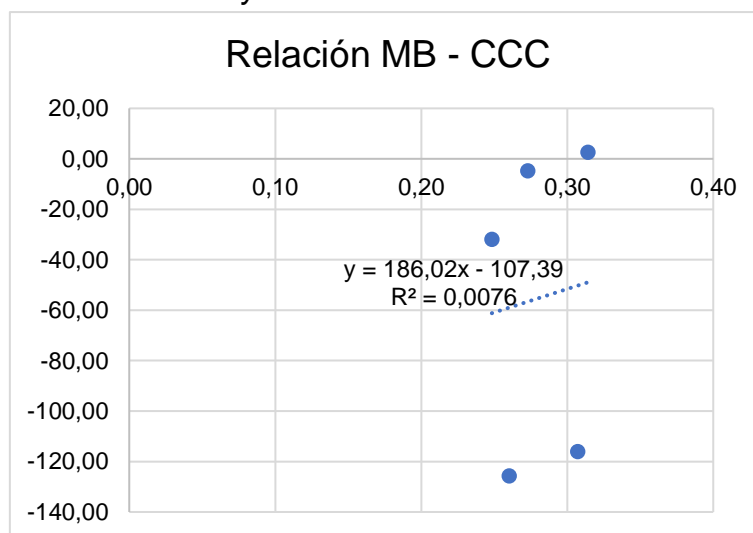
**Tabla 46**  
*Relación entre MB y CCC*

AÑO	MB	CCC
2018	0.26	-125.71
2019	0.25	-31.93
2020	0.27	-4.86
2021	0.31	-116.14
2022	0.31	2.59
Coef Pearson		0.08735869
Determinación		0.00763154

**Correlación directa, determinación extremadamente débil**

**Nota.** Cálculo de relación entre MB y CCC

**Figura 56**  
*Relación entre MB y CCC*



**Nota.** Representación gráfica de correlación entre MB y CCC

### Interpretación:

El coeficiente de correlación de Pearson es 0.09, indicando una correlación muy débil entre las dos variables. Este valor cercano a cero sugiere que no hay una relación lineal apreciable entre MB y CCC.

El coeficiente de determinación es 0.008, lo que significa que solo alrededor del 0.8% de la variabilidad en una variable puede explicarse por la variabilidad en la otra. Este valor extremadamente bajo refuerza la idea de que las dos variables no están relacionadas de manera significativa.

- **Hipótesis 8:** No existe relación entre la rentabilidad neta de las ventas (RNV) y el ciclo de conversión de efectivo (CCC)

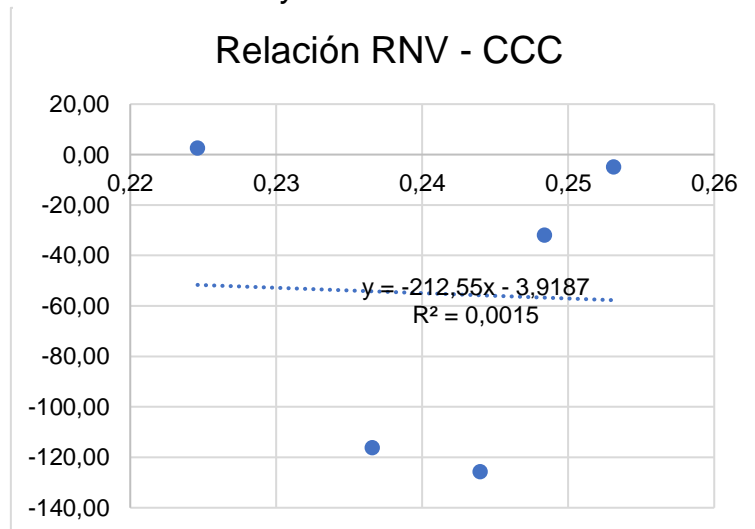
**Tabla 47**  
*Relación entre RNV y CCC*

AÑO	RNV	CCC
2018	0.24	-125.71
2019	0.25	-31.93
2020	0.25	-4.86
2021	0.24	-116.14
2022	0.22	2.59
Coef Pearson		-0.03856564
Determinación		0.00148731

**Correlación inversa, determinación extremadamente débil**

**Nota.** Cálculo de relación entre RNV y CCC

**Figura 57**  
*Relación entre RNV y CCC*



**Nota.** Representación gráfica de correlación entre RNV y CCC



**Interpretación:**

El coeficiente de correlación de Pearson es  $-0.04$ , indicando una correlación extremadamente débil entre las dos variables. Este valor cercano a cero sugiere que no hay una relación lineal apreciable entre RNV y CCC.

El coeficiente de determinación es  $0.0015$ , lo que significa que solo aproximadamente el  $0.15\%$  de la variabilidad en una variable puede explicarse por la variabilidad en la otra. Este valor extremadamente bajo refuerza la idea de que las dos variables no están relacionadas de manera significativa.

**Conclusiones:**

- El análisis de las relaciones entre diversas variables financieras proporciona insights valiosos sobre la interacción y dependencia entre ellas. En primer lugar, la fuerte correlación negativa ( $-0.91$ ) entre el Margen Bruto (MB) y el periodo de cuentas por cobrar (ARP) indica una relación inversa robusta. El alto coeficiente de determinación ( $0.83$ ) sugiere que aproximadamente el  $83\%$  de la variabilidad en MB puede explicarse por la variabilidad en ARP, lo que respalda la capacidad predictiva del modelo lineal.
- En contraste, otras relaciones presentan correlaciones más débiles y determinaciones más bajas. Por ejemplo, la relación entre la rentabilidad neta de las ventas (RNV) y el periodo de cuentas por pagar (APP) muestra una correlación positiva débil ( $0.04$ ) y una baja determinación ( $0.0018$ ), indicando una conexión limitada entre estas variables.
- La relación entre el Margen Bruto (MB) y el periodo medio de inventario (PMI) revela una correlación directa fuerte ( $0.97$ ) y una alta determinación ( $0.93$ ), destacando una relación positiva notable entre MB y PMI.
- Por último, las relaciones con el ciclo de conversión de efectivo (CCC) muestran correlaciones extremadamente débiles y determinaciones muy bajas, sugiriendo que no hay una relación lineal apreciable entre estas variables y reforzando la independencia entre ellas.

**Recomendación:**

- Se sugiere que las decisiones financieras y estratégicas consideren la relación inversa fuerte entre el Margen Bruto y el periodo de cuentas por cobrar. Es crucial gestionar eficientemente las cuentas por cobrar para optimizar el rendimiento financiero.
- Para otras relaciones con correlaciones débiles, se recomienda una exploración más detallada de otros factores que puedan influir en estas variables. Además, es importante reconocer que la correlación no implica causalidad, por lo que es esencial realizar un análisis más profundo y considerar el contexto empresarial para una toma de decisiones más informada.

6.12. Plan de mejoras



**COILE S.A.  
AGENCIA LOJA**

**Propuesta de gestión  
financiera  
Periodos 2023-2027**

**Analista financiera:  
Ing. Mayra Alejandra Carrión Vásquez**

**Loja - Ecuador**

**2024**

Loja, 15-12-2023

## ACTA DE ENTREGA

Yo, MAYRA ALEJANDRA CARRION VÁSQUEZ con CI 1105164980 en calidad de estudiante de la Maestría en Contabilidad y Finanzas con mención Fiscal, Financiera y Tributaria procedo hacer la entrega de la Propuesta de gestión financiera para la Comercializadora Coile S.A. Agencia Loja, al Gerente de la Comercializadora, como resultado del trabajo de titulación realizado en la mencionada empresa.

Para constancia firman los siguientes:

.....  
MAYRA CARRIÓN  
CI: 1105164980  
ENTREGUE CONFORME

MANUEL AGUSTIN GODOY RUIZ  
Firmado digitalmente  
por MANUEL AGUSTIN  
GODOY RUIZ  
Fecha: 2023.12.15  
09:47:25 -05'00'

.....  
MANUEL AGUSTIN GODOY  
RUC: 0991451331001  
RECIBI CONFORME

**Tema de la propuesta:**

Plan de Mejoras para la Gestión Administrativa y Financiera de COMERCIALIZADORA COILE S.A. AGENCIA LOJA:

**6.12.1. Objetivos Generales:**

- Mejorar la rentabilidad de COMERCIALIZADORA COILE S.A. mediante la optimización de procesos administrativos y financieros.
- Estabilizar y fortalecer la estructura financiera de la empresa.
- Incrementar la eficiencia operativa y reducir costos innecesarios.

**6.12.2. Descripción del Plan:**

**Tabla 48**

*Plan de Mejoras para la Gestión Administrativa y Financiera*

Plan de Mejoras para la Gestión Administrativa y Financiera COMERCIALIZADORA COILE S.A. AGENCIA LOJA			
Descripción			
	Objetivo	Estabilizar la razón corriente y optimizar el capital de trabajo.	
<b>Objetivos Generales</b>	Mejorar la rentabilidad de COMERCIALIZADORA COILE S.A. mediante la optimización de procesos administrativos y financieros.	Acciones	Objetivo
			Acciones
		Acciones	Objetivo
			Acciones

				<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilizar herramientas tecnológicas para enviar recordatorios automáticos de pago y mejorar la comunicación con los clientes.</li> </ul>
			Objetivo	Mejorar la liquidez a través de acuerdos más favorables con proveedores.
		Renegociación de términos de pago con proveedores	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificar proveedores clave y Establecer comunicación para discutir condiciones de pago.</li> <li>- Negociar plazos de pago extendidos o descuentos por pagos anticipados con proveedores estratégicos.</li> <li>- Explorar oportunidades de consolidar compras para obtener mejores condiciones de pago.</li> <li>- Revisar periódicamente las condiciones del mercado y la competencia para asegurar acuerdos competitivos.</li> </ul>
		Seguimiento y evaluación continua	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Establecer un sistema de monitoreo continuo para evaluar la efectividad de las acciones revisiones periódicas de los indicadores clave de como el nivel de los días de cuentas por cobrar y los términos de pago con proveedores.</li> <li>- ajustar estrategias según los resultados obtenidos y los cambios en el entorno comercial y financiero.</li> </ul>
		Comunicación y participación	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comunicar claramente los objetivos del plan y las acciones a todo el equipo, destacando la importancia de la colaboración para el éxito.</li> <li>- Involucrar al personal en la identificación de oportunidades de mejora y en la implementación de cambios en sus áreas respectivas.</li> <li>- Este plan adaptado busca optimizar la gestión administrativa y financiera de una empresa comercializadora, centrándose en la eficiencia operativa, el flujo de efectivo y la liquidez. La implementación exitosa de estas acciones contribuirá a una operación más rentable y sostenible.</li> <li>- Optimizar la gestión de cuentas por cobrar mediante la revisión de términos de crédito y estrategias de cobranza.</li> <li>- Renegociar términos de pago con proveedores para mejorar la liquidez.</li> </ul>
		Objetivo		Mejorar la eficiencia operativa y reducir costos administrativos.
			Objetivo	Agilizar los procesos administrativos y mejorar la eficiencia operativa.
Optimización de procesos administrativos	Acciones	Implementación de sistemas de gestión integrada	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Evaluar las necesidades específicas de la empresa y seleccionar un sistema de gestión integrada (ERP) que se ajuste a sus operaciones.</li> <li>- Personalizar la implementación del ERP para que se adapte a los flujos de trabajo existentes y optimice la comunicación entre departamentos.</li> <li>- Brindar capacitación al personal para familiarizarlos con el nuevo sistema y maximizar su utilización en las actividades diarias.</li> <li>- Establecer un equipo interno para supervisar la implementación y realizar ajustes según sea necesario.</li> </ul>

			Objetivo	Reducir errores y tiempo de procesamiento mediante la automatización de tareas repetitivas.
	Automatización de tareas rutinarias		Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificar tareas administrativas y financieras propensas a errores y que consumen tiempo.</li> <li>- Implementar herramientas de automatización, como software de procesamiento de datos y herramientas de gestión de documentos.</li> <li>- Configurar flujos de trabajo automatizados para tareas como generación de informes, conciliación bancaria y actualización de registros contables.</li> <li>- Realizar pruebas y monitorear de cerca la automatización para corregir posibles problemas y optimizar su rendimiento.</li> </ul>
			Objetivo	Mejorar las habilidades y conocimientos del personal para aprovechar plenamente las nuevas herramientas y procesos.
	Capacitación del personal en nuevas herramientas y procesos administrativos		Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desarrollar un programa de capacitación que abarque la implementación de nuevos sistemas y la adopción de procesos mejorados.</li> <li>- Ofrecer sesiones de capacitación presenciales y en línea para adaptarse a las necesidades del personal.</li> <li>- Proporcionar recursos educativos continuos, manuales y tutoriales para el aprendizaje autodirigido</li> <li>- Establecer un sistema de retroalimentación para evaluar la efectividad de la capacitación y realizar ajustes según sea necesario.</li> </ul>
		Seguimiento y evaluación continua	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Establecer un equipo de monitoreo para evaluar el rendimiento de los nuevos sistemas y procesos implementados.</li> <li>- Realizar encuestas periódicas y sesiones de retroalimentación para recopilar opiniones del personal sobre la efectividad de las mejoras.</li> <li>- Identificar áreas de oportunidad para realizar ajustes y mejoras continuas.</li> </ul>
		Comunicación y participación	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comunicar claramente los beneficios y objetivos de la implementación de nuevas herramientas y procesos a todo el personal.</li> <li>- Fomentar la participación activa del equipo en la identificación de posibles mejoras y en la sugerencia de ajustes necesarios.</li> </ul>
Evaluación y mejora en la gestión de la deuda			Objetivo	Reducir la dependencia de la deuda y mejorar la estructura de financiamiento.
		Revisión y reestructuración de deuda actual	Objetivo	Obtener condiciones más favorables en la deuda existente y mejorar la salud financiera.

		Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar un análisis detallado de la deuda actual, identificando tasas de interés, plazos y condiciones.</li> <li>- Negociar con los acreedores para obtener términos más beneficiosos, como tasas de interés reducidas o plazos de pago flexibles.</li> <li>- Considerar la consolidación de deudas para simplificar los pagos y potencialmente reducir la carga financiera.</li> <li>- Establecer un calendario de pagos realista y sostenible de acuerdo con la capacidad financiera de la empresa.</li> </ul>
		Objetivo	Reducir la carga financiera diversificando las fuentes de financiamiento.
	Explorar opciones de financiamiento alternativas	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Investigar y evaluar diferentes opciones de financiamiento, como préstamos bancarios, líneas de crédito renovables o inversores externos.</li> <li>- Negociar términos favorables al considerar nuevas fuentes de financiamiento, como tasas competitivas y plazos flexibles.</li> <li>- Mantener una relación abierta y transparente con posibles inversionistas o instituciones financieras.</li> </ul>
		Objetivo	Reducir la carga financiera diversificando las fuentes de financiamiento.
	Establecer metas de reducción del nivel de endeudamiento	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Establecer metas claras y alcanzables para reducir el endeudamiento, considerando la capacidad de generación de efectivo de la empresa.</li> <li>- Desarrollar un plan detallado para alcanzar estas metas, identificando áreas de mejora en eficiencia operativa y generación de ingresos.</li> <li>- Monitorear regularmente el progreso hacia estas metas y realizar ajustes estratégicos según sea necesario.</li> <li>- Implementar políticas financieras que limiten la toma de nueva deuda a menos que sea estratégicamente justificado.</li> </ul>
	Seguimiento y evaluación continua	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Establecer un comité financiero para supervisar de cerca la implementación de las acciones propuestas.</li> <li>- Realizar revisiones trimestrales de los indicadores clave de endeudamiento y desempeño financiero.</li> <li>- Ajustar estrategias y metas según los resultados obtenidos y los cambios en el entorno económico.</li> </ul>
	Comunicación y participación	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comunicar claramente los objetivos y beneficios del plan a todos los niveles de la empresa.</li> <li>- Involucrar al equipo financiero y directivo en la identificación de oportunidades para mejorar la estructura financiera y alcanzar las metas establecidas.</li> </ul>
Monitoreo de Indicadores Financieros	Objetivo		Implementar un sistema de monitoreo constante para evaluar y ajustar estrategias.
	Acciones	Objetivo	Mejorar la toma de decisiones mediante informes financieros precisos y oportunos.

Utilizar herramientas de análisis financiero para generar informes periódicos	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Implementar herramientas de análisis financiero, como software de gestión contable y herramientas de Business Intelligence (BI).</li> <li>- Automatizar la generación de informes financieros periódicos que incluyan indicadores clave de desempeño y análisis detallado.</li> <li>- Personalizar informes según las necesidades específicas de la empresa, destacando áreas críticas y oportunidades de mejora.</li> <li>- Capacitar al personal en la interpretación y uso efectivo de los informes financieros para una toma de decisiones informada.</li> </ul>
Establecer alertas para desviaciones significativas en indicadores clave	Objetivo	Identificar rápidamente desviaciones significativas en los indicadores clave y tomar acciones correctivas.
	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Definir umbrales de desviación para indicadores clave, como márgenes de beneficio, rotación de inventario y días de cuentas por cobrar.</li> <li>- Implementar sistemas de alerta automatizados que notifiquen al equipo financiero y directivo cuando se superen los umbrales establecidos.</li> <li>- Establecer procedimientos claros para la investigación y acción inmediata ante alertas, involucrando al equipo correspondiente según la naturaleza de la desviación.</li> <li>- Realizar revisiones periódicas de los umbrales de alerta para ajustarlos según cambios en el entorno empresarial.</li> </ul>
	Objetivo	Mejorar la comunicación y la toma de decisiones estratégicas a través de revisiones financieras regulares.
Realizar revisiones financieras regulares con el equipo directivo	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Programar reuniones financieras periódicas con el equipo directivo para revisar informes financieros, desempeño y metas.</li> <li>- Facilitar discusiones sobre tendencias financieras, logros y desafíos, fomentando la participación activa del equipo directivo.</li> <li>- Establecer un formato estructurado para las revisiones financieras que abarque las áreas clave como ventas, costos, flujo de efectivo y proyecciones.</li> <li>- Implementar cambios estratégicos basados en los hallazgos de las revisiones, ajustando planes y metas según sea necesario.</li> </ul>
Seguimiento y evaluación continua	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Establecer un comité financiero para supervisar la implementación de las herramientas y procesos propuestos.</li> <li>- Realizar revisiones regulares de la efectividad de las alertas y la utilidad de los informes financieros generados.</li> <li>- Ajustar procedimientos y herramientas según los comentarios del equipo directivo y los resultados obtenidos.</li> </ul>
Comunicación y participación	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comunicar de manera efectiva los beneficios de la implementación de herramientas de análisis financiero y revisiones periódicas.</li> <li>- Involucrar al equipo directivo en la identificación de áreas críticas y en la definición de indicadores clave para las alertas.</li> </ul>

**Nota.** Propuesta plan de mejoras para el periodo 2023-2027



### 6.12.3. Incidencia en la Rentabilidad:

**Tabla 49**

*Plan de mejoras - Incidencia de rentabilidad*

		<b>Plan de Mejoras para la Gestión Administrativa y Financiera COMERCIALIZADORA COILE S.A. AGENCIA LOJA Incidencia en la Rentabilidad</b>	
		Objetivo	Aumentar los márgenes brutos y netos.
			Objetivo
			Reducir costos de producción y mejorar la eficiencia en la cadena de suministro.
			Objetivo
			Analizar y optimizar la cadena de suministro
		Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar un análisis exhaustivo de la cadena de suministro, identificando áreas de ineficiencia y oportunidades de mejora.</li> <li>- Negociar con proveedores para obtener mejores condiciones de precio y plazo de entrega.</li> <li>- Implementar tecnologías de seguimiento y gestión de inventario para evitar excesos o faltantes.</li> <li>- Evaluar la posibilidad de diversificar proveedores para minimizar riesgos y optimizar costos.</li> </ul>
<b>Incidencia en la Rentabilidad</b>	Mejora en los Márgenes de Utilidad	Acciones	Objetivo
			Mejorar la rentabilidad a través de estrategias de fijación de precios centradas en el valor percibido por el cliente.
			Objetivo
			Implementar estrategias de fijación de precios basadas en el valor agregado
		Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar un análisis de mercado para comprender la percepción del cliente sobre el valor de los productos o servicios ofrecidos.</li> <li>- Introducir estrategias de fijación de precios basadas en características únicas, calidad, servicio al cliente u otros elementos de valor.</li> <li>- Monitorear regularmente la competencia para ajustar los precios de manera competitiva.</li> <li>- Comunicar de manera efectiva el valor agregado a través de campañas de marketing y materiales promocionales.</li> </ul>

		Objetivo	Optimizar los procesos internos para reducir los costos operativos y mejorar la rentabilidad.
	Mejorar la eficiencia operativa para reducir costos operativos	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar una evaluación detallada de los procesos internos, identificando redundancias y áreas de baja eficiencia.</li> <li>- Implementar tecnologías y herramientas que mejoren la automatización de tareas y reduzcan el tiempo de procesamiento.</li> <li>- Ofrecer capacitación continua al personal para mejorar habilidades y conocimientos, aumentando la eficiencia en la ejecución de tareas.</li> <li>- Fomentar la colaboración interdepartamental para optimizar flujos de trabajo y eliminar cuellos de botella.</li> </ul>
	Seguimiento y evaluación continua	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Establecer un comité de eficiencia operativa para supervisar la implementación de las mejoras propuestas.</li> <li>- Realizar revisiones periódicas de los costos de producción, precios y eficiencia operativa para evaluar el impacto de las acciones tomadas.</li> <li>- Ajustar estrategias según las fluctuaciones del mercado y cambios en las condiciones operativas.</li> </ul>
	Comunicación y participación	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comunicar claramente los objetivos de optimización de la cadena de suministro, estrategias de fijación de precios y mejoras en la eficiencia operativa a todos los niveles de la empresa.</li> <li>- Involucrar al personal en la identificación de oportunidades de mejora y en la implementación de cambios operativos.</li> </ul>
Objetivo			Mejorar la rentabilidad financiera y el retorno sobre el patrimonio (ROE).
		Objetivo	Mejorar la eficiencia del uso del capital optimizando la gestión de activos y pasivos.
Acciones	Implementar estrategias de gestión de activos y pasivos	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar un análisis detallado de la estructura de activos y pasivos, identificando áreas de ineficiencia o exceso de recursos.</li> <li>- Implementar estrategias para reducir el tiempo de rotación de inventario y mejorar la liquidez de los activos corrientes.</li> <li>- Negociar condiciones favorables con proveedores y revisar términos de crédito para optimizar el pasivo corriente.</li> <li>- Establecer políticas de gestión de efectivo para maximizar el rendimiento de activos líquidos.</li> </ul>

	Objetivo	Obtener el máximo rendimiento de las inversiones disponibles.
Evaluar y ajustar las inversiones para maximizar los rendimientos	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar una revisión exhaustiva de las inversiones actuales, evaluando su rendimiento y alineación con los objetivos financieros.</li> <li>- Diversificar las inversiones para reducir riesgos y aprovechar oportunidades de mercado.</li> <li>- Negociar condiciones de inversión con instituciones financieras para obtener tasas competitivas y plazos favorables.</li> <li>- Mantenerse informado sobre las tendencias del mercado y ajustar estrategias de inversión según sea necesario.</li> </ul>
	Objetivo	Mantener una rentabilidad financiera sostenible y realizar ajustes estratégicos según sea necesario.
Monitorear continuamente la rentabilidad financiera	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Establecer indicadores clave de rendimiento (KPI) para evaluar la rentabilidad financiera, como el retorno sobre activos (ROA) y el retorno sobre el capital (ROE).</li> <li>- Implementar sistemas de monitoreo continuo que proporcionen información en tiempo real sobre el desempeño financiero.</li> <li>- Realizar análisis comparativos con la industria para identificar áreas de mejora y mantenerse competitivo.</li> <li>- Ajustar estrategias operativas y financieras en respuesta a cambios en las condiciones del mercado.</li> </ul>
Seguimiento y evaluación continua	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Establecer un comité de gestión financiera para supervisar la implementación de las estrategias propuestas.</li> <li>- Realizar revisiones trimestrales de los indicadores financieros clave y comparar resultados con metas establecidas.</li> <li>- Ajustar estrategias y políticas financieras según la evolución del entorno empresarial.</li> </ul>
Comunicación y participación	Acciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comunicar claramente las estrategias de gestión de activos y pasivos, evaluación de inversiones y monitoreo de la rentabilidad a todo el personal relevante.</li> <li>- Involucrar al equipo financiero en la identificación de oportunidades de mejora y en la implementación de cambios estratégicos</li> </ul>

**Nota:** Propuesta plan de mejoras para el periodo 2023-2027

**6.12.4. Seguimiento y Evaluación:**

- Establecer un comité de seguimiento para monitorear la implementación de acciones y evaluar resultados.
- Realizar revisiones trimestrales para ajustar estrategias según el rendimiento y los cambios en el entorno empresarial.
- Obtener retroalimentación del personal y stakeholders para realizar mejoras continuas.

**6.12.5. Comunicación y Participación:**

- Comunicar de manera clara y transparente los objetivos y acciones del plan a todo el personal.
- Fomentar la participación activa de los empleados en la implementación de mejoras, aprovechando sus conocimientos y experiencias.

Elaborador por:



Mayra Carrión

**Analista Financiero**

## 7. Discusión

La evaluación de la gestión financiera de la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja durante el periodo 2018-2022 revela una serie de desafíos y oportunidades que inciden directamente en su rentabilidad y eficiencia operativa. Los antecedentes de investigaciones a nivel internacional y nacional proporcionan un marco de referencia valioso para contextualizar y comprender mejor la situación específica de la empresa en cuestión.

El estudio de Mejía (2020) resalta la importancia de un modelo de gestión financiera, específicamente en los rubros de cuentas por cobrar, inventario y rentabilidad. Este enfoque parece ser relevante para COILE S.A., ya que se evidencia un desafío relacionado con la liquidez y el endeudamiento. La propuesta de Mejía no solo ofrece beneficios para la liquidez y eficiencia futura, sino que también proyecta un beneficio neto futuro, lo que podría ser una inspiración para la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja en su búsqueda de mejorar la situación financiera.

Por otro lado, Sumalave (2020) enfoca su investigación en la relación entre la gestión financiera y la rentabilidad, destacando la importancia de la planificación financiera acorde a los lineamientos estratégicos de la organización. Este enfoque estratégico puede ser relevante para COILE S.A., especialmente en la mejora de la rentabilidad, como se observa en la evolución positiva del rendimiento del capital total en la proyección de estados financieros.

A nivel nacional, la investigación de Maffares (2020) revela la ausencia de políticas financieras en una empresa, lo que resulta en la falta de medición de resultados y la necesidad de estrategias para mantenerse en el mercado. La situación financiera de la Corporación Jobch Cía. Ltda. es análogo al desafío identificado en COILE S.A., sugiriendo que la implementación de políticas y estrategias financieras es esencial para la sostenibilidad y competitividad.

El estudio de Cazorla (2022) sobre la empresa "RIOEMPRES TOURS" S.A. destaca la importancia de contar con herramientas financieras, estrategias y personal competente para el manejo financiero. Esta conclusión puede ser relevante para la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja, especialmente en el contexto de la falta de herramientas financieras y competencias técnicas identificadas en su evaluación.

En el ámbito local, Montaña (2018) resalta la importancia de una gestión financiera de corto plazo adecuada y su efecto en la rentabilidad. Este enfoque podría ser crucial para COILE S.A. para asegurar una gestión eficiente del capital de trabajo y evitar endeudamientos excesivos.

A la luz de estas conclusiones, el plan de mejoras propuesto para la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja demuestra un enfoque integral que aborda los desafíos identificados y capitaliza las oportunidades. La implementación de estrategias específicas, la revisión de políticas financieras y la optimización de procesos son claves para mejorar la rentabilidad y la

eficiencia operativa. Además, la propuesta destaca la importancia de la evaluación continua y la participación activa del personal, lo cual contribuirá a una cultura organizacional orientada al crecimiento sostenible.

En conclusión, la aplicación de las lecciones aprendidas de investigaciones anteriores a nivel internacional y nacional proporciona una base sólida para la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja en su camino hacia una gestión financiera más eficiente y rentable.

## 8. Conclusiones

- Respecto al primer objetivo de evaluar la gestión financiera en la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja periodos 2018-2022, revela una serie de desafíos y oportunidades. A pesar de la mejora en la razón corriente y la prueba ácida, indicadores de una mejor capacidad para enfrentar obligaciones a corto plazo, la empresa enfrenta problemas de liquidez evidenciados por el capital de trabajo negativo en 2021. Además, el aumento significativo en el nivel de endeudamiento en 2021, junto con la concentración del endeudamiento en el corto plazo, presenta riesgos financieros sustanciales.
- En tanto del segundo objetivo de identificar la rentabilidad en la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja periodos 2018-2022, refleja una evolución significativa en su desempeño financiero. Aunque los primeros años presentaron desafíos, especialmente en 2018 y 2019 con márgenes netos bajos y rendimientos del capital total negativos, la empresa ha demostrado una mejora notable en 2022, alcanzando un margen neto del 1.65% y un rendimiento del capital total del 29.27%. Estos indicadores sugieren una gestión más eficiente y una mayor rentabilidad.
- En el tercer objetivo se propone demostrar la incidencia de la gestión financiera en la rentabilidad de la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja periodos 2018-2022, mediante la aplicación del método de correlación de Pearson el análisis detallado de las relaciones financieras revela patrones significativos en la interdependencia de diversas variables. Destaca la fuerte correlación negativa (-0.91) entre el Margen Bruto (MB) y el periodo de cuentas por cobrar (ARP), indicando una conexión inversa robusta. La alta determinación (0.83) refuerza la capacidad del modelo lineal para predecir la variabilidad en MB a partir de ARP. En contraste, relaciones como la de la rentabilidad neta de las ventas (RNV) y el periodo de cuentas por pagar (APP) muestran correlaciones débiles y determinaciones bajas, señalando conexiones más limitadas entre estas variables. La relación directa fuerte (0.97) entre MB y el periodo medio de inventario (PMI) destaca una conexión positiva notable entre estas dos variables. Por último, las correlaciones extremadamente débiles y las determinaciones muy bajas en las relaciones con el ciclo de conversión de efectivo (CCC) indican la independencia entre estas variables.

Con la aplicación del método Dupont a los resultados financieros de la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja para los periodos 2023-2027 revela una tendencia positiva en las ventas, representando un aumento constante en los

próximos años. Esta información es esencial para la toma de decisiones estratégicas, ya que permite anticipar el impacto de los cambios en la gestión financiera en los indicadores de rentabilidad.

- Por último, el cuarto objetivo propone la elaboración de un plan de mejoras para la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja, basado en los resultados detallados demuestra un enfoque integral hacia la optimización de la gestión administrativa y financiera de la empresa durante los periodos 2018-2022. La definición de objetivos generales, como mejorar la rentabilidad, estabilizar la estructura financiera y aumentar la eficiencia operativa, establece una base sólida para las acciones específicas propuestas. La implementación de estrategias específicas, como la revisión de políticas de inventario, optimización de cuentas por cobrar y renegociación de términos con proveedores, refleja una profunda comprensión de los desafíos financieros y la necesidad de adaptarse proactivamente. La inclusión de medidas para evaluar y ajustar estrategias continuamente, mediante el monitoreo constante de indicadores financieros y revisiones periódicas con el equipo directivo, demuestra un compromiso con la mejora continua y la capacidad de adaptación a un entorno empresarial dinámico. Además, la comunicación efectiva y la participación activa del personal en la identificación de oportunidades de mejora contribuirán a una implementación exitosa y a la creación de una cultura organizacional enfocada en la eficiencia y el crecimiento sostenible.



## 9. Recomendaciones

- Para abordar estos desafíos, se recomienda que COILE S.A. tome proactivas para mejorar la liquidez, como la optimización de políticas de cobro y la gestión más eficiente de los activos operativos. La empresa también debería reconsiderar su estructura de endeudamiento y buscar formas de diversificar las fuentes de financiamiento, reduciendo así la dependencia de la deuda a corto plazo. Además, se sugiere revisar las políticas de pago a proveedores, dado el aumento significativo en la rotación de proveedores en 2021 y 2022, lo que podría indicar la necesidad de ajustes en las relaciones comerciales. Estas medidas estratégicas contribuirán a fortalecer la posición financiera y mejorar la sostenibilidad a largo plazo de la empresa.
- Para consolidar y mantener esta tendencia positiva, se recomienda a COILE S.A. continuar con la mejora de la eficiencia operativa y la gestión de costos. Además, la empresa debería monitorear cerca de su estructura de endeudamiento, asegurándose de mantener un equilibrio adecuado entre el uso de la deuda y la generación de utilidades. La implementación de estrategias proactivas para mantener y mejorar la rentabilidad, como la diversificación de productos o la expansión de mercados, también puede contribuir a la sostenibilidad a largo plazo. Se recomienda priorizar estrategias de gestión eficientes para las cuentas por cobrar, dada la fuerte relación inversa con el Margen Bruto. Es esencial optimizar la gestión de cuentas por cobrar para mejorar el rendimiento financiero. Para relaciones con correlaciones débiles, se aconseja realizar análisis adicionales para identificar otros factores que puedan influir en estas variables. Además, se enfatiza la importancia de reconocer que la correlación no implica causalidad, por lo que se insta a realizar análisis más profundos y considerar el contexto empresarial para tomar decisiones informadas y estratégicas.
- Se recomienda que la implementación del plan se realice de manera escalonada, priorizando las acciones más críticas y asegurando la alineación con los recursos y capacidades de la organización. La retroalimentación regular y la flexibilidad para ajustar estrategias según sea necesario serán claves para el éxito a largo plazo. Además, la empresa debería considerar la formación continua del personal en nuevas herramientas y procesos, asegurando que todos estén equipados para contribuir adecuadamente a la ejecución del plan. En última instancia, la aplicación diligente de este plan tiene el potencial de transformar a la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja en una entidad más eficiente, rentable y preparada para los desafíos futuros.

## 10. Bibliografía

- Álvarez Medina, M. (2009). Información financiera para el análisis de estados financieros. México: Instituto Tecnológico de Sonora.
- Argueda Sanz, R., & González Arias, J. (2016). *Finanzas empresariales*. Madrid: Editorial Universitaria Ramón Areces. Obtenido de <https://www.cerasa.es/media/areces/files/book-attachment-1951.pdf>
- Arguello Pazmiño, A. M., Llumiguano Poma, M. E., Gavilánez Cárdenas, C. V., & Torres Ordoñez, L. H. (2020). *Administración de empresas; elementos básicos*. Bolívar - Ecuador: PONS PUBLISHING HOUSE / PONS ASBL.
- Berk, J., DeMarzo, P., & Harford, J. (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas*. Madrid: Pearson Educación.
- Bernal Torres, C. (2010). *Metodología de la investigación*. Colombia: Pearson Educación.
- Blank, L., & Tarquin, A. (2006). *Ingeniería económica*. México: McGraw-Hill Companies.
- Bonsón, E., Cortijo, V., & Flores, F. (2009). *Análisis de estados financieros*. Madrid, España: Pearson Educación S.A.
- Cabezas Mejía, E., Andrade Naranjo, D., & Torres Santamaría, J. (2018). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Ecuador: Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE.
- Castillo Méndez, A. (2018). *Diseño de un modelo de gestión financiera para la Junta Provincial de la Cruz Roja de Chimborazo, en el período 2017*. Riobamba.
- Cazorla Lema, A. (2022). *La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la empresa "RIOEMPRES TOURS" S.A. de la ciudad de Riobamba, período 2019*. Riobamba, Ecuador: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.
- Comunidad Andina de Naciones. (2008). *Decisión 702*. Lima - Perú.
- Córdoba Padilla, M. (2016). *Gestión financiera*. Bogotá: Eco ediciones.
- Correa García, J., Ramírez Bedoya, L., & Castaño Ríos, C. (2009). *Modelo de gestión financiera integral*. Medellín: Universidad de Antioquia.

- Cotera Fretel, A., & Simoncelli-Bourque, E. (2010). *Manual sobre comercio justo - Las bases de la comercialización*. Lima - Perú.
- Cueva Villegas, C. (2001). *Medición del desempeño: Retorno sobre inversión, ROI; Ingreso residual, IR; Valor económico agregado, EVA; Análisis comparado*. Cali, Colombia: M.B.A. Universidad del Valle.
- Duque Espinoza, G., Córdova León, F., González Soto, K., & Aguirre Quezada, J. (2020). *Evaluación de la gestión financiera y cualidades gerenciales en empresas ecuatorianas*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7878929>
- EKOS, R. (2020). Rk financiero. Ecuador: <https://revista.ekosnegocios.com/publication/838da67a/mobile/>.
- Fajardo Ortiz, M., & Soto González, C. (2018). *Gestión financiera empresarial*. Machala - Ecuador: Editorial Utmach.
- García Alberto. (1979). *Análisis e interpretación de la información financiera*. Texas: Compañía Editorial Continental.
- García, N., Grifoni, A., López, J., & Mejía, D. (2013). *La educación financiera en América Latina y el Caribe*. Corporación Andina de Fomento.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. México: Pearson.
- Hanke, J., & Wichern, D. (2010). *Pronósticos en los negocios*. México: Pearson.
- Hernández Ortiz, M. J. (2014). *Administración de empresas*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Herrera E., L., Medina F., A., & Naranjo L., G. (2004). *Tutoría de la investigación científica*. Ambato, Ecuador: Diemerino Editores S.A.
- Ley de Compañías*. (2008). Ecuador.
- Maffares Estupiñan, K. (2020). *Modelo de gestión financiera para la Cooperación JOBCH CIA. LTDA*. Esmeraldas.
- Maffares Estupiñan, K. (2020). *Modelo de gestión financiera para la cooperación Jobch Cía. Ltda*. Esmeraldas - Ecuador: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

- Maya, E. (2014). *Métodos y técnicas de investigación*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Mejía López, D. (2020). *Propuesta de un modelo de gestión financiera para la empresa Mejía Faña Auto Parts, ubicada en Santo Domingo, 2020-2021*. Santo Domingo, República Dominicana: Universidad APEC.
- Mendenhall, W., Beaver, R., & Beaver, B. (2006). *Introducción a la probabilidad y estadística*. México: Cengage Learning.
- Mera Gómez, A. (2017). *La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de Farmambato Cía. Ltda*. Ambato, Ecuador: Universidad Técnica de Ambato.
- Montaño Quezada, C. (2018). *La gestión financiera de corto plazo y el efecto en la rentabilidad de las empresas ecuatorianas del sector actividades profesionales, científicas y técnicas, en el periodo 2012-2016*. Loja: Universidad Técnica Particular de Loja.
- Moreno Castro, T. (2019). *El pronóstico de ventas en los negocios*. Santiago - Chile: RIL editores.
- Muñoz Razo, C. (2011). *Cómo elaborar y asesorar una investigación de tesis*. México: Pearson Educación.
- Pérez Porto, J., & Gardey, A. (2008). *Definicion.de*. Obtenido de Modelo de gestión - Qué es, definición y concepto,: <https://definicion.de/modelo-de-gestion/>
- Prieto Hurtado, C. (2010). *Análisis financiero*. Bogotá - Colombia: Fundación para la Educación Superior San Mateo.
- Puente Riofrío, M., & Andrade Domínguez, F. (2015). *Revista de ciencia UNEMI: Relación entre la diversificación de productos y la rentabilidad empresarial*. Obtenido de <https://ojs.unemi.edu.ec/index.php/cienciaunemi/article/view/306/268>
- Puente Riofrío, M., Viñán Villagrán, J., & Aguilar Poaquizá, J. (2017). *Planeación financiera y presupuestaria*. Riobamba - Ecuador: Editorial Politécnica ESPOCH .
- Rivadeneira, D. (2012). *Comercialización: Definición y Conceptos - ¿Qué es la comercialización? Empresa & Actualidad*. Obtenido de <http://bit.ly/2jCzyMP>

- Robles Román, C. (2012). *Fundamentos de administración financiera*. México: Red tercer milenio.
- Rodríguez Rodríguez, M., & Acanda Regatillo, Y. (2008). *Metodología para realizar análisis económico financiero en una entidad económica*.
- Rodríguez, L. (2007). *Probabilidad y estadística básica para ingenieros*. Guayaquil - Ecuador : ICM ESPOL.
- Scielo. (2023). *La globalización y la gestión financiera internacional*. Obtenido de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0121-50512003000100002](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-50512003000100002)
- Sumalave Velasquez, W. (2020). *Gestión financiera y rentabilidad en una empresa bajo régimen general*. Callao, Perú: Universidad Nacional del Callao.
- Terrazas Pastor, R. (2008). *Curso de "Finanzas en la Empresa"*.
- Terrazas Pastor, R. (2009). *Modelo de gestión financiera para una organización perspectivas*. Cochabamba, Bolivia: Universidad Católica Boliviana San Pablo.
- UBA. (s.f.). *Desarrollo y gestión de microemprendimientos en áreas rurales*. Obtenido de Módulo 4: Comercialización: <http://bit.ly/2keQxJ6>
- Villavicencio Villa, R. (2021). *Gestión financiera en la determinación de la rentabilidad en servicios outsourcing contables*. Guayaquil - Ecuador: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

## 11. Anexos

### Anexo 1. Certificado de aprobación de Trabajo de Titulación



UNL

Universidad  
Nacional  
de Loja

Sistema de Información Académico  
Administrativo y Financiero - SIAAF

## CERTIFICADO DE CULMINACIÓN Y APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, **Manchay Reyes Gina Judith**, director del Trabajo de Titulación denominado **Gestión financiera y la rentabilidad para la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja, periodo 2018-2022.**, perteneciente al estudiante **MAYRA ALEJANDRA CARRION VASQUEZ**, con cédula de identidad N° **1105164980**. Certifico que luego de haber dirigido el **Trabajo de Titulación** se encuentra concluido, aprobado y está en condiciones para ser presentado ante las instancias correspondientes.

Es lo que puedo certificar en honor a la verdad, a fin de que, de así considerarlo pertinente, el/la señor/a docente de la asignatura de **Titulación**, proceda al registro del mismo en el Sistema de Gestión Académico como parte de los requisitos de acreditación de la Unidad de Titulación del mencionado estudiante.

Loja, 22 de Diciembre de 2023

F)  GINA JUDITH MANCAY REYES  
DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Certificado TIC/TT.: UNL-2023-001155

1/1  
Educamos para Transformar

## Anexo 2. Certificado de aprobación de la empresa

Ciudad, 30 de julio de 2023

### CERTIFICADO

#### A quien corresponda:

Yo, **Manuel Agustín Godoy Ruíz** con RUC número **0991451331001**, certifico en calidad de representante legal de Comercializadora COILE S.A., que la Ing. **Mayra Alejandra Carrión Vásquez**, estudiante de la maestría en Contabilidad y Finanzas con mención en Gestión Fiscal, Financiera y Tributaria, de la Universidad Nacional de Loja, cuenta con la aprobación para el desarrollo de su investigación titulado "**Gestión financiera y la rentabilidad para la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja, periodo 2018-2022**", mismo que concluirá hasta el 15 de diciembre de 2023, previo a la sustentación de la tesis, en modalidad de graduación Trabajo de Titulación.

La Ing. Mayra Alejandra Carrión Vásquez, puede hacer uso del presente documento, como mejor convenga a sus intereses.

Atentamente,

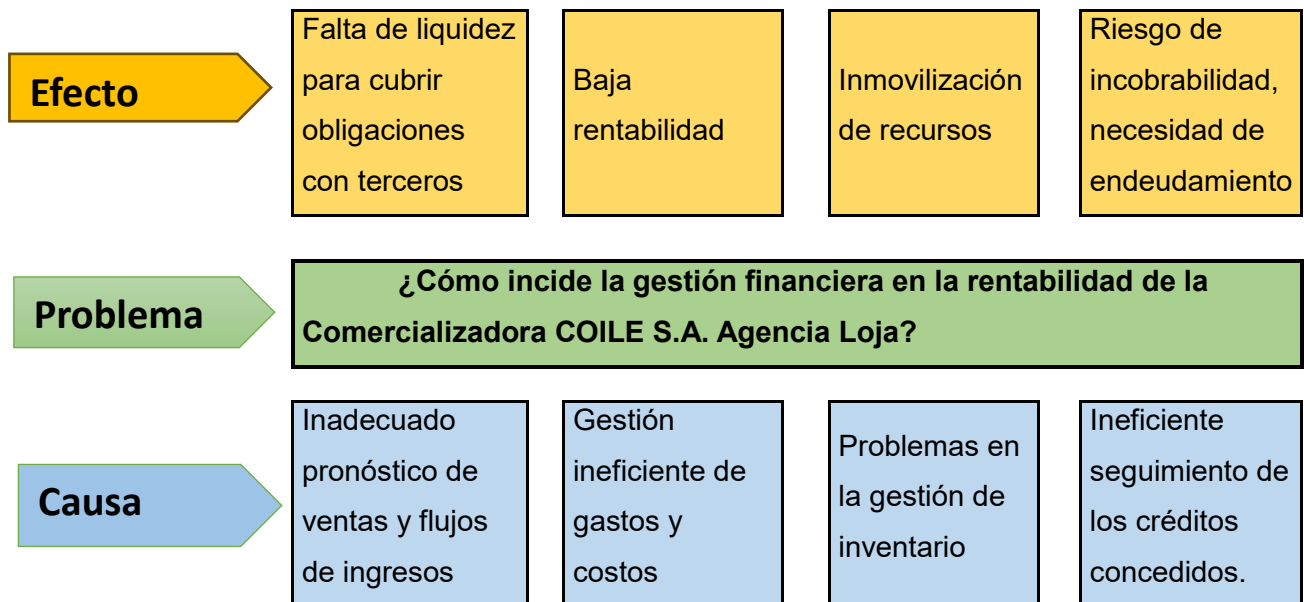


---

**Manuel Agustín Godoy Ruíz**  
**GERENTE**  
**Comercializadora COILE S.A**

### Anexo 3. Árbol de problemas

Presentación del árbol de problemas realizado en base al problema principal con causas y efectos.





## Anexo 4. RUC de la empresa



**Certificado**  
Establecimiento registrado

<b>Razón Social</b> COMERCIALIZADORA COILE S.A.	<b>Número RUC</b> 0991451331001	
<b>Jurisdicción</b> ZONA 8 / GUAYAS / GUAYAQUIL		
<b>Número de establecimiento</b> 8	<b>Estado</b> ABIERTO	
<b>Nombre comercial</b> COILE S.A.	<b>Servicios digitales</b> NO	
<b>Inicio de actividades</b> 18/11/2004	<b>Reinicio de actividades</b> No registra	<b>Cierre de establecimiento</b> No registra
<b>Ubicación geográfica</b> Provincia: LOJA Cantón: LOJA Parroquia: VALLE		
<b>Dirección</b> Barrio: LA INDEPENDENCIA Calle: AV. 8 DE DICIEMBRE Número: S/N Edificio: SIMEGO Referencia: A UNA CUADRA DEL COLEGIO MILITAR LAURO GUERRERO		
<b>Medios de contacto</b> Email: coile@easynet.net.ec Teléfono trabajo: 072540638 Email: ygonzalez@ile.com.ec		

### Actividades económicas

- M73100201 - CREACIÓN Y COLOCACIÓN DE ANUNCIOS DE PUBLICIDAD AL AIRE LIBRE EN: CARTELES, TABLEROS, BOLETINES Y CARTELERAS.
- L68100101 - COMPRA - VENTA, ALQUILER Y EXPLOTACIÓN DE BIENES INMUEBLES PROPIOS O ARRENDADOS, COMO: EDIFICIOS DE APARTAMENTOS Y VIVIENDAS; EDIFICIOS NO RESIDENCIALES, INCLUSO SALAS DE EXPOSICIONES; INSTALACIONES PARA ALMACENAJE, CENTROS COMERCIALES Y TERRENOS; INCLUYE EL ALQUILER DE CASAS Y APARTAMENTOS AMUEBLADOS O SIN AMUEBLAR POR PERIODOS LARGOS, EN GENERAL POR MESES O POR AÑOS.
- G46900002 - VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS DIVERSOS PARA EL CONSUMIDOR.



Código de verificación: RET1687185595396101  
Fecha y hora de emisión: 19 de junio de 2023 09:39  
Dirección IP: 181.198.14.169

Validez del certificado: El presente certificado es válido de conformidad a lo establecido en la Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000217, publicada en el Tercer Suplemento del Registro Oficial 462 del 19 de marzo de 2015, por lo que no requiere sello ni firma por parte de la Administración Tributaria, mismo que lo puede verificar en la página transaccional SRI en línea y/o en la aplicación SRI Móvil.

1 / 1

[www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec)

## Anexo 5. Nombramiento Gerente

Guayaquil, 08 de septiembre de 2022

Señor.

**MANUEL AGUSTÍN GODOY RUIZ**

C.c. 1101989745

Cod. Dac: E1143I1242

Ciudad.-

De mi especial consideración:

Cúmplame comunicar a usted, que la Junta General Extraordinaria de Accionistas de la Compañía "COMERCIALIZADORA COILE S.A." con RUC Nro. 0991451331001, en sesión de fecha, siete de septiembre del dos mil veintidós, resolvió reelegirlo como GERENTE de la Compañía, y como tal REPRESENTANTE LEGAL de la misma, quien ejercerá la Representación Legal, judicial y extrajudicial de manera individual, por el periodo de DOS AÑOS, en tal virtud ejercerá las funciones constantes en los estatutos: a) Ejercer la Representación Legal, Judicial y Extrajudicial de la compañía con las limitaciones más adelante expuestas b) Administrar los negocios de la compañía, celebrando a nombre de ella actos y contratos inherentes al objeto social; c) Pero no podrá hipotecar ni constituir gravámenes ni contraer deudas bancarias, pues, para contraerlas, deberá suscribirlos conjuntamente con el Presidente de la Compañía, previa autorización de la Junta General de Accionistas; d) Administrar los dineros de la Compañía, abriendo cuentas corrientes y girando sobre ellas; e) Contratar y despedir trabajadores, previa formalidades de la Ley; f) Delegar atribuciones o apoderados especiales, g) Supervigilar la contabilidad, archivo y correspondencia de la sociedad y velar por una buena marcha de sus dependencias; h) Presentar un informe anual a la Junta General Ordinaria, conjuntamente con los estados financieros y la propuesta de asignación de los resultados habidos en el ejercicio; i) Convocar a Junta General de Accionistas; j) Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la Junta General de Accionistas.

Quiñones Velásquez, e inscrita de fojas 47.575 a 47.587, número 12.344 del Registro Mercantil y anotada bajo el número 18.979 del Repertorio, el 23 Junio de 1998. Con fecha 30 de marzo de 2009 ante el Notario Décimo Sexto del Cantón, Dr. Rodolfo Pérez Pimentel, se procede hacer la reforma del artículo vigésimo primero referente a las atribuciones y deberes del Gerente; el mismo que está aprobado mediante Resolución de la Intendencia de Compañías de Guayaquil N° 09-G-DIC-0003939 e inscrita en el Registro Mercantil con el N°13458, del Repertorio N°31679, de fojas 69504 a 69518 de fecha 16 de julio de 2009.

Atentamente,

Sr. France José Godoy Ruiz

C.C. 1102467725

Cod. Dac V2343I4222

**PRESIDENTE DE COMERCIALIZADORA COILE S.A.**

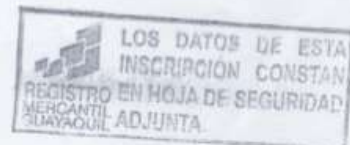
**ACEPTACIÓN.-** Manuel Agustín Godoy Ruiz, **ACEPTO** el cargo de GERENTE, de la Compañía COMERCIALIZADORA COILE S.A. con RUC Nro. 0991451331001 y como tal REPRESENTANTE LEGAL de la misma, y prometo desempeñar el cargo a mi encomendado fiel y legalmente para el bienestar y desarrollo de la Compañía.

Guayaquil, 08 de septiembre del 2022

Sr. Manuel Agustín Godoy Ruiz

C.C. 1101989745

Cod. Dac: E1143I1242



## Anexo 6. Matriz de consistencia

Problema		Objetivos		Variables, dimensiones e indicadores		Metodología
<b>Problema General</b>	¿Cómo la gestión financiera incide en la rentabilidad de la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja, periodo 2018-2022?	<b>Objetivo General</b>	Determinar la incidencia de la gestión financiera en la rentabilidad de la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja, periodo 2018-2022	<b>Variable independiente (X):</b> Gestión financiera		<b>Método de la investigación:</b> Inductivo Analítico Sintético Matemático  <b>Alcance de la investigación:</b> Descriptivo Correlacional
				<b>Dimensiones (Subvariables)</b>	<b>Indicadores</b>	
				X1: Análisis financiero	- Análisis vertical - Análisis horizontal	
				X2: Indicadores financieros	- Liquidez - Solvencia - Gestión - Endeudamiento	
<b>Problema Especifico 1</b>	¿De qué manera se realiza la gestión financiera en la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja periodos 2018-2022?	<b>Objetivo Especifico 1</b>	Evaluar la gestión financiera en la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja periodos 2018-2022	<b>Variable dependiente (Y):</b> Rentabilidad		<b>Enfoque de la investigación:</b> Mixto  <b>Tipo de diseño:</b> De campo
				<b>Dimensiones (Subvariables)</b>	<b>Indicadores</b>	
				Y1: Evaluación de rentabilidad	-Indicadores de Rentabilidad -ROE -ROA -ROI	
<b>Problema Especifico 2</b>	¿Cómo es la rentabilidad en la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja periodos 2018-2022?	<b>Objetivo Especifico 2</b>	Identificar la rentabilidad en la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja periodos 2018-2022	Y2: Proyección de estados financieros	-Estado de situación financiera -Estado de Resultados -Estado de flujo del efectivo -Estado de cambios en el patrimonio	<b>Unidad de Análisis:</b> Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja

Problema Especifico 3	¿La gestión financiera incide en la rentabilidad de la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja?	Objetivo Especifico 3	Demostrar la incidencia de la gestión financiera en la rentabilidad de la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja	<p>Diseño de modelo de seguimiento y control financiero</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Análisis situacional</li> <li>✓ Estructura orgánica</li> <li>✓ Ingresos</li> <li>✓ Gastos</li> <li>✓ Indicadores de gestión obtenidos</li> <li>✓ Objetivos estratégicos,</li> <li>✓ Estrategias</li> <li>✓ Plan de inversión y financiamiento</li> <li>✓ Indicadores de gestión</li> <li>✓ Control, seguimiento y evaluación</li> <li>✓ Validación de la propuesta</li> <li>✓ Instrumento para validad</li> <li>✓ Resultados de la validación</li> </ul>	<p><b>Técnica:</b> Documental Encuesta</p> <p><b>Instrumento:</b> Cuestionario</p>
Problema Especifico 4	¿De qué manera se diseña un modelo de seguimiento y control financiero para la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja?	Objetivo Especifico 4	Diseñar un modelo de seguimiento y control financiero para la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja		

**Anexo 7. Modelo de encuesta**



unl Universidad Nacional de Loja

POSGRADO

Maestría en Contabilidad y Finanzas  
Mención Gestión Fiscal, Financiera y Tributaria

**Universidad Nacional de Loja  
Maestría en Contabilidad y Finanzas con mención en Gestión Fiscal, Financiera y Tributaria**

**Gestión financiera y la rentabilidad para la Comercializadora COILE S.A.  
Agencia Loja, periodo 2018-2022**

**Entrevistado:** ..... **Género:** F ( ) M ( )  
**Cargo:** ..... **Tiempo de antigüedad:** .....  
**Nivel académico:** ..... **Fecha:** .....

**Objetivo:** Obtener una comprensión detallada de la incidencia de la gestión financiera y la rentabilidad de la Comercializadora COILE SA Agencia Loja durante el período 2018-2022.

**Encuesta dirigida a funcionarios del Grupo Ite**

**Gestión Financiera:**

- 1. ¿La empresa dispone de un manual de políticas de gestión financiera?**
  - a) Sí
  - b) No.....  
.....
- 2. ¿Cuál de las siguientes fuentes de financiamiento fue más relevante para COILE SA Agencia Loja durante el período 2018-2022?**
  - a) Préstamos bancarios
  - b) Inversionistas/accionistas
  - c) Financiamiento interno
  - d) Otras (especificar).....
- 3. ¿Es adecuado el manejo del activo corriente realizado dentro de la organización?**
  - a) Sí
  - b) No.....
- 4. ¿Cómo describiría la política de dividendos de la empresa durante estos años?**
  - a) Distribución regular de servicios a los accionistas
  - b) Reinversión de utilidades en el negocio

- c) Una combinación de ambas
  - d) No se distribuirán utilidades
  - e) Otras (especificar)
- .....

**5. Durante el período 2018-2022, ¿cuál de los siguientes recursos financieros fue más relevante para la empresa?**

- a) Ingresos por ventas
  - b) Inversiones
  - c) Prestamos
  - d) Otros (especificar)
- .....

**Rentabilidad:**

**6. En términos de rentabilidad, ¿cuál de las siguientes afirmaciones describe mejor la situación de COILE SA Agencia Loja durante los periodos 2018-2022?**

- a) La rentabilidad aumentó significativamente.
- b) La rentabilidad se mantuvo estable.
- c) La rentabilidad disminuyó ligeramente.
- d) La rentabilidad disminuyó significativamente.

**7. ¿El manejo de los recursos financieros crea un impacto sobre la rentabilidad que la empresa posee?**

- a) Sí
  - b) No
- .....
- .....

**8. ¿Cuál de los siguientes factores considera que tuvo el mayor impacto en la rentabilidad de la empresa durante estos años?**

- a) Cambios en la demanda del mercado
  - b) Incremento de costos operativos
  - c) Cambios en la estrategia de precios
  - d) Otros (especificar)
- .....

**9. ¿La empresa realiza análisis e indicadores financieros de la gestión económica y financiera? Explique**

- a) Sí
  - b) No
- .....
- .....

**Estrategias y Desafíos:**

**10. ¿Cuál de las siguientes estrategias fue la más relevante para mejorar la rentabilidad de COILE SA Agencia Loja durante los periodos 2018-2022?**

- a) Reducción de costos
  - b) Expansión a nuevos mercados
  - c) Diversificación de productos/servicios
  - d) Otras (especificar)
- .....

**11. ¿Cuáles fueron los principales desafíos financieros que enfrentó la empresa durante este período?**

- a) Fluctuaciones económicas
  - b) Competencia intensa
  - c) Problemas de flujo de efectivo
  - d) Otros (especificar)
- .....

**12. ¿Se realizaron ajustes en la estructura financiera o en la gestión de costos para mejorar la rentabilidad durante los periodos 2018-2022? Explique**

- a) Sí
  - b) No
- .....

**Perspectivas Futuras:**

**13. ¿Cuál es la perspectiva de gestión financiera y rentabilidad para COILE SA Agencia Loja en el futuro cercano?**

- a) Mantener la rentabilidad actual
  - b) Mejorar la rentabilidad
  - c) Redefinir la estrategia financiera
  - d) Otros (especificar)
- .....

**14. ¿Cómo planea la empresa gestionar los riesgos financieros en el futuro?**

- a) Diversificar fuentes de financiamiento
  - b) Implementar estrategias de gestión de riesgos
  - c) Monitorear de cerca los indicadores financieros
  - d) Otros (especificar)
- .....

Gracias por su colaboración



## Anexo 8. Estados financieros COILE S.A. Agencia Loja 2018-2022

COMERCIALIZADORA COILE S.A.

Estado de Resultados Integrales a 31 de Diciembre de 2018

AGENCIAS	GYQ ALAMOS	MILAGRO	MANABI	QUEVEDO	LIBERTAD	MACHALA	LOJA	CUENCA	GYQ VERGELES	EL CARMEN	GYQ SUR	SANTA ROSA	SANGOLQUI	TULCAN	TOTAL
Ciudad	1,621,530	556,899	1,150,706	886,643	621,255	962,820	936,003	1,366,519	1,348,749	666,560	951,261	479,432	456,979	130,583	12,134,641
Descuento	-176,979	-21,234	-32,932	-29,521	-7,205	-26,143	-15,986	-87,416	-25,672	-18,850	-17,711	-2,255	-5,870	-255	-438,028
A. Fijos/Servicios	269,171	1,564	872	854	377	1,925	3,066	2,910	117,937	782	968	0	199	326	400,951
<b>VENTAS TARIFA 14%</b>	<b>1,713,723</b>	<b>637,029</b>	<b>1,118,645</b>	<b>857,977</b>	<b>614,427</b>	<b>938,401</b>	<b>922,084</b>	<b>1,312,113</b>	<b>1,441,014</b>	<b>648,492</b>	<b>934,519</b>	<b>477,177</b>	<b>451,309</b>	<b>130,654</b>	<b>12,097,563</b>
Ventas Ciudad	2,269,497	632,222	1,352,978	852,691	528,566	827,278	704,568	1,070,857	1,237,931	549,213	847,146	536,563	368,267	229,235	11,997,003
Descuento	-252,823	-26,085	-40,219	-32,189	-6,625	-29,594	-13,742	-59,506	-21,189	-13,650	-12,347	-3,827	-4,653	-533	-516,982
<b>VENTAS TARIFA 0%</b>	<b>2,006,674</b>	<b>606,137</b>	<b>1,312,759</b>	<b>820,503</b>	<b>521,930</b>	<b>797,684</b>	<b>690,826</b>	<b>1,011,351</b>	<b>1,216,742</b>	<b>535,563</b>	<b>834,799</b>	<b>532,736</b>	<b>363,614</b>	<b>228,702</b>	<b>11,480,021</b>
<b>TOTAL</b>	<b>3,720,396</b>	<b>1,143,166</b>	<b>2,431,404</b>	<b>1,678,479</b>	<b>1,136,357</b>	<b>1,736,085</b>	<b>1,612,911</b>	<b>2,323,464</b>	<b>2,657,756</b>	<b>1,184,056</b>	<b>1,769,318</b>	<b>1,009,913</b>	<b>814,923</b>	<b>359,356</b>	<b>23,577,584</b>
<b>COSTO DE VENTA</b>	<b>2,660,356</b>	<b>859,134</b>	<b>1,746,175</b>	<b>1,249,304</b>	<b>819,477</b>	<b>1,315,973</b>	<b>1,212,925</b>	<b>1,733,805</b>	<b>1,865,891</b>	<b>884,778</b>	<b>1,319,036</b>	<b>751,216</b>	<b>603,530</b>	<b>267,482</b>	<b>17,279,081</b>
<b>ADMINISTRACIÓN</b>	<b>364,349</b>	<b>70,225</b>	<b>91,668</b>	<b>90,642</b>	<b>69,476</b>	<b>79,370</b>	<b>85,727</b>	<b>81,898</b>	<b>213,086</b>	<b>68,315</b>	<b>100,473</b>	<b>63,946</b>	<b>82,612</b>	<b>48,204</b>	<b>1,489,991</b>
Sueldos y Benef	210,784	39,902	51,444	55,828	42,111	45,834	58,711	52,112	80,863	40,895	64,335	36,057	40,939	33,210	863,026
Sobresueldos	87,514	15,788	13,889	18,279	14,143	13,029	14,205	11,653	27,061	13,378	15,948	10,723	8,526	7,725	271,859
Honorarios y Ser. Tr	4,670	644	2,131	1,051	974	629	596	1,433	35,525	453	1,180	389	294	482	60,449
Gastos Oficina	40,521	7,672	14,649	11,049	7,747	12,580	8,403	12,547	22,891	5,998	11,455	11,436	8,987	3,661	179,596
Legales	7,551	582	978	1,157	1,312	1,243	236	508	6,246	679	1,177	880	171	476	23,197
Representacion	1,463	1,703	1,055	279	1,020	2,276	588	506	3,017	4,126	1,100	2,099	752	525	20,508
Varios	10,104	3,395	3,344	2,689	2,150	2,953	2,976	2,982	37,473	2,772	4,030	2,352	2,823	2,114	82,154
Gastos No Deducibl	1,742	540	4,180	310	20	827	11	157	10	14	1,249	11	121	10	9,203
<b>VENTAS</b>	<b>586,569</b>	<b>215,065</b>	<b>555,913</b>	<b>335,232</b>	<b>249,230</b>	<b>313,168</b>	<b>304,835</b>	<b>439,994</b>	<b>579,711</b>	<b>244,774</b>	<b>365,777</b>	<b>190,572</b>	<b>201,663</b>	<b>55,152</b>	<b>4,637,655</b>
Sueldos y Ben	303,640	127,770	338,703	195,996	142,367	200,177	174,879	236,034	263,275	130,020	215,438	129,083	136,545	36,488	2,630,406
Comisiones	82,495	42,413	111,577	62,766	48,432	35,052	54,702	84,728	78,164	46,221	75,920	18,589	15,782	5,393	762,243
Publicidad	68,187	5,521	13,531	13,418	7,281	15,462	23,154	27,304	183,514	7,608	16,878	2,750	2,182	1,207	387,996
Suministros y Util.	4,568	3,636	11,147	3,962	4,385	3,032	4,151	3,892	3,065	4,645	5,921	2,793	4,593	1,103	60,862
Distribución	53,886	21,376	44,081	32,890	26,486	26,840	31,547	58,143	37,094	32,678	25,416	23,897	17,221	4,637	436,193
Depreciación	31,077	2,605	16,208	0	6,285	14,375	5,752	5,870	9,792	5,768	8,945	0	5,274	0	114,951
Gastos de Viaje	5,931	406	3,564	4,430	381	540	3,047	5,855	1,255	782	651	3,890	1,531	32,596	
Varios	36,783	11,339	17,103	21,771	13,622	17,580	7,602	18,159	3,552	16,054	16,608	13,228	16,076	4,793	214,381
<b>No Operacionales</b>	<b>-6,083</b>	<b>-1,543</b>	<b>-9,751</b>	<b>3,486</b>	<b>-3,807</b>	<b>-2,435</b>	<b>-4,550</b>	<b>-5,046</b>	<b>-15,437</b>	<b>-1,454</b>	<b>-4,516</b>	<b>8,184</b>	<b>-2,813</b>	<b>-94</b>	<b>-45,861</b>
Ingresos	10,609	163	31	5,858	70	3,502	1,151	823	10,017	1,123	505	9,423	574	184	44,033
Gastos Financieros	-16,691	-1,706	-9,782	-2,372	-3,876	-5,937	-5,701	-5,983	-25,453	-2,578	-5,023	-1,239	-3,887	-278	-80,008
Gastos No Deducibl	0	0	0	0	0	0	0	114	0	0	0	0	0	0	114
<b>Utilidad (Deficit)</b>	<b>113,040</b>	<b>-2,802</b>	<b>27,896</b>	<b>6,787</b>	<b>-5,633</b>	<b>25,140</b>	<b>4,875</b>	<b>62,722</b>	<b>-16,368</b>	<b>-15,265</b>	<b>-20,486</b>	<b>12,362</b>	<b>-55,695</b>	<b>-11,576</b>	<b>124,996</b>
	<b>3.0%</b>	<b>-0.2%</b>	<b>1.1%</b>	<b>0.4%</b>	<b>-0.5%</b>	<b>1.4%</b>	<b>0.3%</b>	<b>2.7%</b>	<b>-0.8%</b>	<b>-1.3%</b>	<b>-1.2%</b>	<b>1.2%</b>	<b>-6.8%</b>	<b>-2.2%</b>	<b>0</b>
15% Trabajadores	2,932	923	2,221	1,435	781	1,136	1,385	1,714	2,097	613	1,543	781	938	297	18,749.44
Ant.Imp.Rta 156025.03	23,234	7,685	16,362	11,294	7,647	11,674	10,837	15,622	17,098	7,966	11,905	6,799	5,485	2,417	156,025.03
	<b>86,874</b>	<b>11,411</b>	<b>9,313</b>	<b>-5,942</b>	<b>-14,061</b>	<b>12,327</b>	<b>-7,327</b>	<b>45,385</b>	<b>-35,564</b>	<b>-23,844</b>	<b>-33,934</b>	<b>4,763</b>	<b>-62,118</b>	<b>-11,260</b>	<b>-49,778</b>

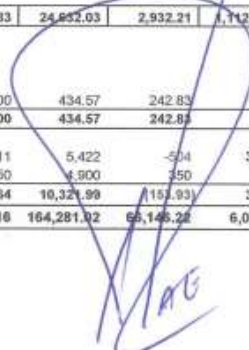
Ing. Néstor Paredes  
CONTADOR  
24/04/2019 13:34

Sr. Manuel Agustín Godoy Ruiz  
GERENTE COM. COILE S.A.  
COILE - Resultados agencias Dic 2018 - neteo de cuenras



CONSOLIDADO DE AGENCIA	GYQ LOS ALAMOS	MILAGRO	PORTOVIEJO	QUEVEDO	LIBERTAD	MACHALA	LOJA	CUENCA	GYQ LOS VERGELES	EL CARMEN	GYQ SUR	SANTA ROSA	SANGOLQUI	TULCAN	TOTAL
<b>300 ACTIVO</b>															
<b>310 ACTIVO CORRIENTE</b>															
CAJA BANCOS	17,356	20,024	30,310	48,338	17,732	18,983	7,823	10,979	14,909	12,063	22,577	18,889	6,883	8,044	254,789
CIENTES NO RELACIONADOS	555,866	73,804	112,949	144,182	73,469	244,742	190,998	295,541	417,828	126,676	151,291	70,634	65,113	23,058	2,552,250
(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	21,721	2,526	4,151	1,418	2,799	8,371	3,953	10,560	14,006	4,470	1,812	1,781	1,662	366	79,596
DETERIORO ACUM INVENTARIES	12,433														12,433
C Y DCT X COB CUENTAS RELACIONADOS	502,361								11,017						513,378
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	33,736	3,122	150	5,183	6,210	3,838	4,967	4,196	9,161	1,825	22,924	4,697	1,186	56	101,081
CR TRIB. (I. R.) años ant	75,009				2,542	2,604	6,881	6,457		409	928				94,830
CR TRIB. (I. R.) año corriente															0
REALIZAB (INV. PRCD. TERM. Y MERCAD. E	95,918	44,353	97,031	107,897	49,140	84,407	86,374	89,461	189,193	54,389	53,147	53,927	56,088	31,595	1,072,719
SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	2,485	1,798	3,108	2,484	1,744	2,839	2,480	2,769	4,204	2,224	2,666	1,441	1,285	739	32,247
OTROS ACTIVOS CORRIENTES-LINEA TELE	280	222	528	155	0	140				280		0			1,605
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1,248,866</b>	<b>140,798</b>	<b>239,924</b>	<b>306,621</b>	<b>148,039</b>	<b>349,180</b>	<b>281,550</b>	<b>398,945</b>	<b>632,306</b>	<b>193,196</b>	<b>251,821</b>	<b>147,888</b>	<b>128,892</b>	<b>63,125</b>	<b>4,530,841</b>
<b>340 ACTIVO FIJO</b>															
<b>ACTIVO FIJO TANGIBLE</b>															
EDIFICIOS									453,834.97						453,835
VEHICULOS, EQUIPOS DE TRANSPOR	231,958	78,022	163,663	118,093	54,000	106,701	84,895	149,989	155,254	85,191	87,748	54,204	27,759		1,397,477
TERRENOS	60,697								189,004						249,701
INSTALACIONES	4,113	2,577	1,157	729	616	715	813		18,375	1,432	3,640	2,927		280	37,355
EQUIPO DE COMPUTACION Y SOFTWARE	108,749	9,212	9,509	8,373	4,820	4,725	6,373	8,871	14,393	6,615	10,680	4,045	5,620	3,939	207,906
MAQUINARIA Y EQUIPO OFICINA	5,483	4,370	5,434	3,222	1,538	1,516	1,501	1,889	15,704	2,984	1,850	2,489	743		48,695
MUEBLES Y ENSERES	6,496	5,665	2,078	3,815	2,136	2,405	4,554	3,702	14,281	2,920	3,984	3,111	713	620	56,658
ACCESORIOS VEHICULOS	8,391	180	1,477						420	89	4,687				15,243
HERRAMIENTAS	1,905					350			400						2,655
EQUIPO PUBLICITARIO	359	390	1,769			118	1,018		173	937		167		51	4,981
IMPLEMENTOS DE VENTA	5,642	1,001	1,006	1,243	987	3,506	480	2,331	915	530		68	182		17,881
CONSTRUCCIONES EN PROCESO															0
ACTIVOS FIJOS DEST. PARA LA VENTA							287								287
(-) DEPRECIACION ACUMULADA ACTIV	275,430	94,545	131,247	131,162	37,416	77,551	77,259	136,926	178,839	77,458	88,580	61,205	10,385	2,138	1,380,171
<b>TOTAL ACTIVO FIJO TANGIBLE</b>	<b>158,361</b>	<b>6,873</b>	<b>54,847</b>	<b>4,285</b>	<b>26,662</b>	<b>42,484</b>	<b>24,672</b>	<b>29,857</b>	<b>683,915</b>	<b>23,209</b>	<b>23,968</b>	<b>5,805</b>	<b>24,632</b>	<b>2,932</b>	<b>1,112,502</b>
<b>ACTIVO FIJO INTANGIBLE</b>															
<b>TOTAL ACTIVO FIJO 359+368</b>	<b>158,360.80</b>	<b>6,872.61</b>	<b>54,847.02</b>	<b>4,284.59</b>	<b>26,661.76</b>	<b>42,484.31</b>	<b>24,672.33</b>	<b>29,856.50</b>	<b>683,915.24</b>	<b>23,209.38</b>	<b>23,968.26</b>	<b>5,804.83</b>	<b>24,632.03</b>	<b>2,932.21</b>	<b>1,112,501.87</b>
<b>370 OTROS ACTIVOS</b>															
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>															
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	42,745.39		0												42,745
OTROS ACTIVOS DIFERIDOS (UTILES F	0.00	140.00	841.20	373.36	0.00	0.00	368.96	318.34	284.76	105.00	73.35	0.00	434.57	242.83	3,182
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>42,745.39</b>	<b>140.00</b>	<b>841.20</b>	<b>373.36</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>368.96</b>	<b>318.34</b>	<b>284.76</b>	<b>105.00</b>	<b>73.35</b>	<b>0.00</b>	<b>434.57</b>	<b>242.83</b>	<b>45,928</b>
<b>ACTIVOS LARGO PLAZO</b>															
CIENTES Y COB. CUENTAS NO RELAC	1,149	7,149	3,801	10,064	51,379	32,715	82,337	12,231	48,662	10,737	47,090	1,711	5,422	-54	313,933
DEPOSITOS EN GAR.	0	1,147	1,712	1,883	2,808	700			203	400	460	450	1,500	350	14,813
<b>TOTAL ACTIVOS LARGO PLAZO</b>	<b>1,148.70</b>	<b>8,296.04</b>	<b>5,513.21</b>	<b>11,966.48</b>	<b>53,987.39</b>	<b>33,414.87</b>	<b>82,337.05</b>	<b>12,231.07</b>	<b>48,865.44</b>	<b>11,137.37</b>	<b>47,549.84</b>	<b>2,160.64</b>	<b>10,321.99</b>	<b>153.93</b>	<b>328,746</b>
<b>TOTAL DEL ACTI<sup>3</sup> 339 + 369 + 379 +</b>	<b>1,451,110.78</b>	<b>156,106.49</b>	<b>301,125.40</b>	<b>323,245.72</b>	<b>228,687.67</b>	<b>425,079.50</b>	<b>388,928.14</b>	<b>441,351.05</b>	<b>1,365,371.53</b>	<b>227,648.05</b>	<b>323,381.98</b>	<b>155,563.16</b>	<b>164,281.92</b>	<b>65,145.22</b>	<b>6,018,017</b>

  
 Ing. Néstor Paredes  
 CONTADOR

  
 Sr. Manuel Agustin Godoy Ruiz  
 GERENTE  
 COILE -Resultados agencias Dic.2018 -neteo de cuentas

CONSOLIDADO DE AGENCIA	GYQ LOS ALAMOS	MILAGRO	PORTOVIEJO	QUEVEDO	LIBERTAD	MACHALA	LOJA	CUENCA	GYQ LOS VERGELES	EL CARMEN	GYQ SUR	SANTA ROSA	SANGOLQUI	TULCAN	TOTAL	
<b>400 PASIVO</b>																
<b>410 PASIVO CORRIENTE</b>																
CONTAS Y DOC. PAGAR	RELACIONADOS	25,895	127,201	42,170	278,023	168,474	255,525	563,015	226,069	392,593	135,333	212,067	92,963	233,757	51,753	2,805,658
PROVEEDORES	NO RELACIONADOS	65,468	18,608	28,235	18,345	9,742	29,761	35,105	32,116	495,815	10,765	20,933	9,086	21,903	8,966	804,867
OBLIGACIONES FINANCIERAS	LOCALES (SOBREGIROS)	9,080				4,225	5,122	2,540	13,193		15,444			3,682		84,287
	LOCALES (PRESTAMOS)	13,936		10,331		5,754	5,849	4,577	5,937	216,077		4,791		5,754		273,006
	CON LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA	71,091								0						71,091.46
	CON EL IESS	10,980	2,681	9,042	1,030	3,056	4,565	3,423	5,292	8,070	2,149	5,370	1,969	2,001	886	60,534.15
	CON EMPLEADOS	23,923	7,686	22,756	10,444	10,415	20,348	25,671	29,755	16,832	9,970	14,652	9,288	7,394	3,400	212,532.16
	PARTICIPACION TRIBUTARIA	2,932	923	2,221	1,435	781	1,138	1,365	1,714	2,097	513	1,543	781	955	267	18,766.45
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>223,164</b>	<b>157,099</b>	<b>114,754</b>	<b>310,178</b>	<b>202,448</b>	<b>323,408</b>	<b>635,695</b>	<b>314,077</b>	<b>1,131,483</b>	<b>174,294</b>	<b>259,375</b>	<b>114,168</b>	<b>275,446</b>	<b>65,272</b>	<b>4,300,742</b>
<b>440 PASIVO LARGO PLAZO</b>																
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES	LOCALES	48,679		35,606		19,267	19,267	16,339	20,155	168,764		16,019		19,267		303,363
PROVISIONES PARA JUBILACION PATRON		161,264	22,233	105,706	39,828	21,043	33,185	33,858	42,806	66,524	20,798	46,352	2,846	5,157	1,327	622,727.66
PROVISIONES PARA DESAUCIO		86,514	10,278	20,474	2,648	4,400	12,900	13,610	17,442	11,306	6,273	4,467	3,231	1,172	57	194,971.87
CREDITO A MUTUO				0												0
<b>TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO</b>		<b>316,457</b>	<b>32,511</b>	<b>161,786</b>	<b>42,476</b>	<b>44,710</b>	<b>65,352</b>	<b>63,806</b>	<b>80,403</b>	<b>188,694</b>	<b>27,071</b>	<b>66,838</b>	<b>6,077</b>	<b>25,596</b>	<b>1,384</b>	<b>1,121,062</b>
<b>470 PASIVO DIFERIDO</b>																
IMPUESTOS DIFERIDOS		0.00							77,946.20							77,946.20
<b>TOTAL PASIVO DIFERIDO</b>		<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>77,946.20</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>77,946.20</b>
<b>480 OTROS PASIVOS</b>																
<b>TOTAL DEL PASIVO 430 + 460 + 470 + 480</b>		<b>639,660.96</b>	<b>189,609.88</b>	<b>276,540.31</b>	<b>352,653.71</b>	<b>247,158.70</b>	<b>388,760.23</b>	<b>699,500.97</b>	<b>394,479.93</b>	<b>1,396,023.73</b>	<b>201,365.54</b>	<b>326,213.69</b>	<b>120,184.57</b>	<b>301,042.02</b>	<b>66,656.26</b>	<b>5,499,750</b>
<b>500 PATRIMONIO NETO</b>																
CAPITAL SUSCRITO, ASIGNADO O PATRIMONIO RESERVA LEGAL		394,776														394,776
RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA		9,081														9,081
SUPERAVIT POR REVALUACION DE PPE									267,980							267,980
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES		574,349	-60,589	2,923	-61,370	-24,961	7,021	-368,037	-12,456	58,967	-33,381	-30,237	-33,612	-85,613	-11,134	-78,109.10
RESULTADOS ACUM. DE ADOPCION TRAZA VEZ NIF																0
RESULTADOS ORI (Estudio Actuarial)		-45,484														-45,484
UTILIDAD DEL EJERCICIO		86,874	-11,411	9,313	-5,942	-14,061	12,327	-7,327	45,385	-35,564	-23,844	-33,934	4,783	-62,116	-14,260	-49,778
(-) PERDIDA DEL EJERCICIO																0
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>		<b>1,019,596.48</b>	<b>(71,999.61)</b>	<b>12,236.71</b>	<b>(67,311.98)</b>	<b>(39,022.63)</b>	<b>19,348.66</b>	<b>(375,364.60)</b>	<b>32,929.65</b>	<b>311,494.16</b>	<b>(57,225.00)</b>	<b>(64,170.36)</b>	<b>(29,029.08)</b>	<b>(147,739.07)</b>	<b>(25,394.63)</b>	<b>518,266</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>1,559,157.43</b>	<b>117,610.37</b>	<b>288,777.02</b>	<b>285,341.73</b>	<b>208,136.07</b>	<b>408,108.89</b>	<b>324,136.29</b>	<b>427,409.58</b>	<b>1,707,427.89</b>	<b>144,140.54</b>	<b>262,042.73</b>	<b>91,155.49</b>	<b>153,311.05</b>	<b>41,261.63</b>	<b>6,018,017</b>
		-108046.65	38496.12	12348.38	37903.99	20551.60	16970.61	64791.85	13941.47	-342056.36	83507.51	61339.25	64397.67	10969.97	24884.69	0.00

*Ing. Néstor Paredes*  
**Ing. Néstor Paredes**  
 CONTADOR

*Sr. Manuel Agustín Godoy Ruiz*  
**Sr. Manuel Agustín Godoy Ruiz**  
 GERENTE

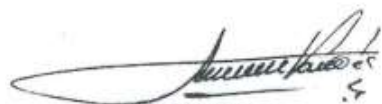
AGENCIAS	GYQ ALAMOS	CUENCA	EL CARMEN	GYQ SUR	LIBERTAD	LOJA	MACHALA	MANABI	MILAGRO	QUEVEDO	SANGOLOQUI	SANTA ROSA	TULCAN	GYQ VERGELES	TOTAL 2019
VENTAS TARIFA 12%	1,767,953	1,412,659	650,598	966,497	633,835	1,109,148	892,245	1,142,277	615,382	892,921	459,999	513,690	124,185	1,536,334	12,717,723
VENTAS TARIFA 0%	1,692,148	1,074,692	522,624	841,186	522,854	759,211	847,239	1,279,531	641,399	793,974	379,406	566,467	213,702	1,260,097	11,394,532
<b>TOTAL</b>	<b>3,460,101</b>	<b>2,487,351</b>	<b>1,173,222</b>	<b>1,807,683</b>	<b>1,156,689</b>	<b>1,868,360</b>	<b>1,739,483</b>	<b>2,421,807</b>	<b>1,256,781</b>	<b>1,686,896</b>	<b>839,407</b>	<b>1,080,157</b>	<b>337,887</b>	<b>2,796,430</b>	<b>24,112,254.81</b>
<b>COSTO DE VENTA</b>	<b>2,422,127</b>	<b>1,861,430</b>	<b>881,068</b>	<b>1,346,801</b>	<b>834,760</b>	<b>1,404,340</b>	<b>1,330,889</b>	<b>1,751,152</b>	<b>951,170</b>	<b>1,256,272</b>	<b>623,969</b>	<b>809,832</b>	<b>249,904</b>	<b>1,959,520</b>	<b>17,683,255</b>
<b>ADMINISTRACIÓN</b>	<b>370,762</b>	<b>95,247</b>	<b>65,016</b>	<b>128,497</b>	<b>63,774</b>	<b>97,496</b>	<b>86,754</b>	<b>82,228</b>	<b>76,268</b>	<b>85,653</b>	<b>57,099</b>	<b>64,315</b>	<b>33,449</b>	<b>219,110</b>	<b>1,525,668</b>
Sueldos y Benef	223,842	56,646	39,160	83,849	37,594	66,560	48,523	47,339	39,547	50,896	34,977	40,707	21,134	90,972	861,744
Sobresueldos	83,318	18,119	10,173	23,883	11,542	16,300	13,893	14,391	14,267	17,431	7,901	10,340	4,333	40,793	286,684
Honorarios y Ser. Terc	5,263	1,760	794	2,117	1,490	1,341	2,554	1,939	1,095	1,564	571	941	689	40,649	62,766
Gastos Oficina	35,736	11,910	7,317	9,931	7,435	8,420	12,549	14,556	8,285	11,333	8,413	8,792	4,238	20,332	169,246
Legales	10,779	2,174	520	583	909	429	1,886	1,059	732	1,390	234	544	288	3,818	25,336
Representacion	546	1,040	3,496	1,795	1,975	1,064	4,026	412	2,524	257	3,013	334	956	2,762	24,202
Varios	11,276	3,597	3,558	6,340	2,830	3,382	3,324	2,541	9,817	2,782	1,989	2,658	1,811	19,784	75,691
<b>V E N T A S</b>	<b>597,509</b>	<b>467,734</b>	<b>268,911</b>	<b>357,514</b>	<b>251,372</b>	<b>361,912</b>	<b>312,330</b>	<b>547,535</b>	<b>238,923</b>	<b>333,967</b>	<b>219,521</b>	<b>203,530</b>	<b>74,897</b>	<b>603,686</b>	<b>4,839,342</b>
Sueldos y Ben	392,715	283,850	153,860	219,971	154,923	211,806	180,927	356,105	150,201	198,165	138,046	125,430	44,913	273,485	2,794,397
Comisiones	73,556	62,558	40,036	51,873	38,474	49,753	53,142	85,005	37,746	65,793	34,548	27,770	14,405	58,901	693,559
Publicidad	92,133	27,210	4,802	11,208	8,579	20,977	15,175	11,621	5,431	11,756	1,863	2,026	1,039	208,750	422,569
Suministros y Util.	3,015	4,174	4,929	7,631	2,845	5,348	3,396	8,197	3,585	4,217	1,452	2,507	692	4,261	56,248
Distribución	72,048	60,161	34,823	42,290	27,095	51,240	26,697	53,283	29,473	35,362	19,140	25,897	6,394	40,040	523,855
Depreciacion	23,735	3,431	6,754	4,427	5,769	4,275	10,196	11,116	29	40	5,274	0	0	9,792	84,838
Gastos de Viaje	6,835	6,434	5,184	541	336	2,632	562	4,066	469	3,636	3,860	4,602	1,638	1,088	41,882
Varios	23,471	19,915	18,524	19,662	13,351	15,883	22,235	18,142	11,988	14,999	15,338	15,299	5,817	7,371	221,994
<b>No Operacionales</b>	<b>-8,915</b>	<b>3,209</b>	<b>6,743</b>	<b>-2,169</b>	<b>-2,914</b>	<b>-3,479</b>	<b>-2,659</b>	<b>-1,000</b>	<b>1,829</b>	<b>37</b>	<b>-596</b>	<b>308</b>	<b>387</b>	<b>-22,987</b>	<b>-32,206</b>
Ingresos	10,952	9,823	8,500	2,760	563	1,285	2,604	9,395	3,960	3,670	2,249	1,464	884	870	58,978
Gastos Financieros	-19,867	-6,614	-1,757	-4,929	-3,477	-4,764	-5,262	-10,395	-2,131	-3,633	-2,845	-1,155	-497	-23,858	-91,185
Gastos No Deducibles	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Utilidad Antes de Impue</b>	<b>60,788</b>	<b>66,150</b>	<b>-35,050</b>	<b>-27,289</b>	<b>3,869</b>	<b>1,131</b>	<b>6,851</b>	<b>39,892</b>	<b>-7,750</b>	<b>11,040</b>	<b>-61,777</b>	<b>2,788</b>	<b>-19,977</b>	<b>-8,672</b>	<b>31,784</b>
15% Trabajadores	986	392	234	340	203	341	284	479	230	339	236	197	85	444	4,758
Impuesto Renta Corriente	3,134	2,253	1,063	1,637	1,048	1,692	1,576	2,194	1,138	1,528	760	978	306	2,533	21,841
<b>Utilidad /Pérdida del Eje</b>	<b>56,668</b>	<b>63,505</b>	<b>-36,347</b>	<b>-29,276</b>	<b>2,618</b>	<b>902</b>	<b>5,011</b>	<b>37,220</b>	<b>-9,118</b>	<b>9,174</b>	<b>-62,773</b>	<b>1,612</b>	<b>-20,368</b>	<b>-11,850</b>	<b>5,175</b>
Impuesto Renta Diferido	6,288	4,520	2,132	3,285	2,102	3,395	3,161	4,401	2,284	3,066	1,525	1,963	614	5,082	43,819
<b>Utilidad/ Pérdida NETA Ejerc</b>	<b>50,380</b>	<b>58,985</b>	<b>-38,479</b>	<b>-32,561</b>	<b>516</b>	<b>4,297</b>	<b>1,850</b>	<b>32,819</b>	<b>-11,402</b>	<b>6,108</b>	<b>-64,299</b>	<b>351</b>	<b>-20,982</b>	<b>-16,932</b>	<b>39,643</b>

  
 Ing. Néstor Paredes  
 CONTADOR  
 26/5/2020 9:44

Sr. Manuel Agustín Godoy Ruiz  
 GERENTE COM. COILE S.A.  
 COILE Resultados agencias a 31 Dic. 2019-Después de Impuestos F



codigo	nombre	Alamos	Cuenca	ElCarmen	GyeSor	Libertad	Loja	Machala	Manabi	Milagro	Quevedo	Sangolqui	SantaRosa	Tulcan	Vergelas	Total
1000000	*** A C T I V O **															
1100000	* ACTIVO CORRIENTE *															
1100001	<b>DISPONIBLE</b>															
1110002	CAJA CHICA	1,200	800	800	800	800	800	800	800	800	800	939	400	500	1,000	11,039
1110004	CAJA CHICA LOGISTICA	500														500
1110006	CAJA CHICA CHEF	300														300
1110010	CAJA GENERAL	-	-	990	-	-	-	-	723	919	-	6,295	1,991	736	65	11,719
1120000	<b>BANCOS</b>															
1120001	BCO PICHINCHA CTA.	1,795	924	1,846	434	728	592	615	339	1,408	677	593	8,189	209	981	19,330
1120002	BCO. BOLIVARIANO	-	-	-	-	2,447	-	5,508	8,653	-	-	765	355	-	-	17,728
1120003	BCO. LOJA	49	-	-	-	-	2,427	651	3,355	-	-	-	400	-	-	6,881
1120004	BANCO PACIFICO	689	8,193	-	800	3,941	197	27,295	2,156	48	409	-	491	-	716	45,026
1120005	BCO PRODUBANCO	-	427	-	256	1,651	1,667	965	-	-	802	-	-	47	-	6,323
1120006	BANECUADOR GYE ALAMOS	1,414	612	66	-	-	-	292	-	-	-	-	-	-	-	2,385
1120007	BCO.GUAYAQUIL CTA.21028185	3,493	-	881	373	173	739	-	712	84	6,407	98	49	733	141	13,884
1120008	BCO MACHALA GYE ALAMOS	584	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	584
1120009	BCO. GUAYAQUIL ALAMOS	519	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	519
1120029	<b>Total Disponible</b>	10,543	10,956	4,583	2,753	9,539	6,422	36,117	16,738	3,269	8,899	8,699	11,875	2,225	3,611	136,218
1200000	<b>EXIGIBLE</b>															
1210000	CLIENTES	571,588	327,020	129,436	141,819	83,211	234,165	258,503	105,993	87,294	158,170	73,777	83,238	19,137	410,279	2,883,190
1120011	CHEQUES POSFECHADOS	14,530	8,022	21,124	3,774	-	3,935	5,534	14,598	4,806	2,504	9,864	6,894	801	5,283	101,487
1220000	PROVISION CUENTAS INCOBRABL	7,420	18,179	15,437	41,243	13,546	20,129	31,484	5,943	4,089	7,730	9,301	5,661	1,083	32,349	211,673
1230000	CUENTAS POR COBRAR EMPLEA	13,715	358	2,978	65	1,852	7,205	4,129	743	1,647	2,562	5,324	4,509	1,361	10,689	57,136
1240000	Cx C CLIENTES RELACIONADOS	20,822	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11,017
1240300	C X C CLIENTES NO RELACIONAD	9,531	5,753	-	18,556	3,325	-	-	-	759	441	-	-	-	3,751	42,116
1241000	ANTICIPO A COMPRA	-	370	11,837	1,200	69	-	21,800	-	-	1,200	393	359	59	3,174	40,460
1243000	CXC ESS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5,297	-	-	-	-	5,297
1280000	<b>Total de Exigible</b>	622,766	325,343	149,939	124,179	74,912	225,176	296,681	136,751	96,417	162,444	79,777	89,338	29,276	411,842	2,749,832
1300000	INVENTARIOS															
1330000	MERCADERIAS	123,498	118,063	60,079	56,119	58,999	61,359	74,493	70,050	44,643	89,275	41,380	63,153	29,903	163,389	1,054,406
1221000	DETERIORO ACUM INVENTARIDS	12,004	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12,004
1330000	<b>Total de Inventario</b>	111,495	118,063	60,079	56,119	58,999	61,359	74,493	70,050	44,643	89,275	41,380	63,153	29,903	163,389	1,042,401
1500000	<b>OTROS ACTIVOS</b>															
1520000	IVA CREDITO TRIBUTARIO	-	-	54	-	-	-	-	-	17	-	-	-	-	-	71
1530000	PROVISIONAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1532000	TRANSFERENCIAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1533000	DEPOSITOS EN GARANTIA	-	-	-	3,460	2,608	-	700	1,712	1,147	1,883	4,900	450	350	203	17,413
1534000	LINEA TELEFONICA	280	-	280	-	-	-	140	528	222	155	-	-	-	-	1,605
1540000	<b>Total Otros Activos</b>	280	-	226	3,460	2,608	-	840	2,240	1,352	2,038	4,900	450	350	203	19,017
1590000	<b>TOTAL DE ACTIVOS CORRIE</b>	745,084	454,362	214,827	186,512	146,958	292,958	346,131	225,780	139,671	262,653	134,748	164,816	62,753	679,045	3,947,397
1600000	<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>															
1610000	TERRENOS	60,697	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	134,862	195,559
1610001	REVALUACION TERRENOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	54,142	54,142
1611000	EDIFICIOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	151,022	151,022
1611001	REVALUACION EDIFICIOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	311,785	311,785
1612000	VEHICULOS	231,958	149,989	85,191	87,748	54,000	84,895	108,701	163,863	78,022	118,093	27,759	54,204	-	155,254	1,387,477
1614000	INSTALACIONES	4,113	-	1,432	3,640	616	813	715	1,167	2,577	729	-	2,927	260	9,404	28,384
1615000	EQUIPO DE COMPUTO	110,590	10,149	6,632	11,175	4,820	8,373	5,216	10,204	9,429	8,964	5,896	4,522	3,939	16,182	216,072
1616000	EQUIPO DE OFICINA	5,599	1,899	2,954	1,850	2,322	1,501	1,832	6,028	4,370	3,222	743	2,489	-	15,704	50,395
1617000	MUEBLES Y ENCERES DE OFICIN/	6,496	4,282	2,920	3,964	2,136	4,554	2,405	2,078	5,580	3,815	713	3,111	820	14,589	67,471
1618000	ACCESORIOS VEHICULO	8,391	-	89	4,587	-	-	-	1,477	180	-	-	-	-	420	16,243



Ing. Néstor Paredes S.  
CONTADOR COILE S.A.

codigo	nombre	Alamos	Cuenca	ElCarmen	GyeSur	Libertad	Loja	Machala	Manabi	Milegro	Quivado	Sangolqui	SantaRosa	Tulcan	Vergeles	Total
1619000	HERRAMIENTAS	1,905						350							400	2,655
1620000	EQUIPO PUBLICITARIO	359		937			1,018	118	1,419	300			167	51	173	4,631
1621000	IMPLEMENTOS DE VENTA	5,642	2,331	700		967	490	3,100	1,366	1,001	1,243	182	68		1,927	19,098
1625000	ACTIVOS FIJOS DEST. PARA LA VENTA						287									287
1627000	ACCESORIO VEHICULO															-
1631000	Total del Activo Fijo	435,748	168,651	160,854	113,064	64,862	101,931	120,327	187,383	101,550	136,066	35,263	67,488	5,070	868,874	2,504,130
1641000	DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS															-
1644000	DEPRE.ACUM.EDIFICIOS														5,034	5,034
1644001	DEPRE.ACUM. REVALUACION EDIFICIOS														10,393	10,393
1645000	DEPRE.ACUM.INSTALACIONES	2,862		1,179	2,632	448	803	715	1,104	2,407	672		1,024	70	1,266	15,179
1646000	DEPRE.ACUM.EQUIPO DE COMPU	103,329	5,670	5,910	10,081	4,376	7,197	4,180	8,699	8,244	7,612	4,972	3,773	3,174	12,724	189,932
1647000	DEPRE.ACUM.EQUIPO DE OFICINA	4,260	1,598	1,953	1,377	1,266	1,103	1,242	4,451	3,768	2,555	206	1,539		10,282	35,672
1648000	DEPRE.ACUM.MUEBLES DE OFICINA	6,028	3,564	2,175	3,483	1,827	4,554	1,894	1,752	4,733	2,696	274	2,165	207	10,310	49,463
1649000	DEPRE.ACUM.ACCESSORIOS VEHIC	7,101		41	4,467					507					420	12,537
1650000	DEPRE.ACUM.HERRAMIENTAS	1,780					264								370	2,414
1659000	DEPRE.ACUM.VEHICULOS	172,653	131,330	73,743	72,357	35,866	60,491	60,161	126,319	76,547	118,093	10,988	54,204		131,201	1,152,054
1658000	DEPRE.ACUM.EQUIPO PUBLICITARI	360		522			938	75	921				42		164	3,013
1658000	DEP.ACUMULADA IMP.VENTA	5,170	1,863	374		628	470	598	223	735	1,127		22		132	11,383
1660000	DEPRE.ACUM.MOBIILIARIO DE CASA															-
1669000	Total de Depreciacion	383,524	144,045	85,898	94,397	44,310	83,546	89,129	143,977	96,434	132,735	16,520	62,771	3,451	182,297	1,483,054
1670000	INTANGIBLE															-
1679002	ACTIVO INTANGIBLE MARCA ALIA	100,590														100,590
1679003	ACTIVO INTANGIBLE MARCA INFL	36,222														36,222
1700999	TOTAL ACTIVO INTANGIBLE	136,812														136,812
1800000	DIFERIDOS															-
1810000	SEGUROS PAGADOS ANTICIPADO	2,894	2,720	2,294	2,727	1,717	2,427	2,846	3,560	1,804	2,087	1,354	1,360	908	3,913	32,712
1819000	IMPTO.PAG.X.ANTICIPADO EJERCIO	75,000	6,457	409	928	2,542	6,881	2,604								94,830
1820000	IMPTO.PAG.ANTICIPADO PRESEN	90,884														90,884
1820001	ANTICIPO IMP.A LA RENTA															-
1823000	ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFER	82,150			318	638			939				304	124	252	82,150
1824000	UTILES DE OFICINA															3,254
1826000	GTOS.PAGADOS POR ANTICIPADO															-
1829000	Total de Diferido	260,836	9,177	2,793	3,973	4,898	9,309	5,451	4,499	1,864	2,087	1,658	1,464	1,160	4,591	303,630
1920000	CXC LARGO PLAZO	3,148	11,241	10,223	26,591	22,224	19,695	22,112	5,227	3,920	8,997	1,799	1,684	1,929	38,653	177,483
1924000	OTRAS CXC LARGO PLAZO															-
1930000	Total CXC Largo Plazo	3,148	11,241	10,223	26,591	22,224	19,695	22,112	5,227	3,920	8,997	1,799	1,684	1,929	38,653	177,483
1990000	TOTAL ACTIVO NO CORRIEN	523,029	45,023	27,862	49,231	47,674	47,389	58,760	53,132	10,840	14,396	22,200	7,888	4,708	726,821	1,638,965
1990000	TOTAL DEL ACTIVO	1,268,194	499,385	242,709	235,743	192,732	340,347	406,892	278,912	190,511	277,049	105,947	172,762	57,461	1,305,956	3,968,318
2000000	*** P A S I V O ***															-
2100000	ACREEDORES CORRIENTES															-
2105000	SOBREGIROS BANCARIOS	16,106	11,761	2,375	1,561		14,775			1,931	1,713	5,316			6,798	62,337,86
2110000	CUENTAS X PAGAR RELACIONADI	91,216	197,866	204,893	244,978	194,617	259,786	279,022	4,847	140,377	224,190	146,662	68,103	57,468	320,847	2,438,502,66
2110300	CUENTAS X PAGAR NO RELACIOA	107,849	40,785	28,362	21,523	12,325	40,156	28,519	31,954	17,312	19,805	29,602	13,458	13,340	302,961	705,947,24
2120000	DOCUMENTOS POR PAGAR	2,786	1,830		158	650	612		430	825	1,005		150		980	9,428,32
2130000	ANTICIPO DE CLIENTES			1,896	1,244	237		484		614		679		449	49	5,651,59

  
Ing. Néstor Paredes S.  
CONTADOR COILE S.A.

  
Sr. Manuel Agustín Godoy Ruíz  
GERENTE COM. COILE S.A.

codigo	nombre	Alamos	Cuenca	ElCarmen	GyeSur	Libertad	Loja	Machala	Manabi	Milagro	Quevedo	Sangolqui	SantaRosa	Tulcan	Vergeles	Total
2140000	IMPUESTOS POR PAGAR	82,282	-	97	21	-	-	-	-	-	-	7	-	-	20	82,191.05
2150000	BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	28,980	30,067	10,195	12,085	10,758	29,614	20,051	22,855	7,499	9,830	7,105	8,215	3,234	15,941	216,439.30
	15% PARTICIPACION TRABAJADO	886	392	234	340	203	341	264	479	230	339	236	197	444	85	4,767.85
2155000	I.E.S.S POR PAGAR	17,044	5,565	2,989	4,422	3,014	3,212	3,515	7,188	2,633	7,089	1,937	2,040	826	6,580	68,032.25
2160000	PRESTAMOS BANCARIOS	15,174	6,333	-	5,218	6,266	4,983	6,288	11,684	-	-	6,286	27	-	206,846	269,061.01
2170000	TOTAL DEL PASIVO CORRIEN	362,421	294,392	250,923	291,527	228,069	353,481	336,151	79,396	171,421	263,972	198,229	92,191	75,762	861,098	3,858,952.82
2200000	PRESTAMOS SOCIOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2210000	PRESTAMOS BANCARIOS LARGO	33,505	14,004	-	10,802	13,001	11,355	13,001	24,358	-	-	13,001	-	-	120,918	262,948
2211000	IMPUESTOS POR PAGAR UPLAZO	34,365	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	34,365
2215000	BENEFIC. SOCIALES LARGO PLAZ	141,014	65,072	21,641	62,538	31,756	59,809	54,932	141,251	33,940	51,189	7,692	8,482	2,335	89,673	781,524
2220000	TOTAL PASIVO NO CORRIEN	208,884	79,077	21,641	73,341	44,758	71,164	67,934	165,607	33,940	51,189	20,694	8,482	2,335	229,591	1,078,636
2230000	PASIVO DIFERIDO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	75,348	75,348
2239999	TOTAL DEL PASIVO	571,305	373,278	272,564	364,867	272,927	424,645	404,085	245,003	205,361	315,161	218,922	100,673	78,097	1,166,937	5,012,838

3000000	*** PATRIMONIO ***	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3100000	CAPITAL Y RESERVAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3110000	CAPITAL	394,776	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	394,776
3111000	CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO QTO.NORTE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3120000	RESERVA LEGAL	9,081	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9,081
3128000	SUPERAVIT ACTIVO INTANGIBLE	100,590	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100,590
3129000	SUPERAVIT ACTIVO INTANGIBLE	36,222	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	36,222
3130000	SUPERAVIT POR REVALUO DE P	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	283,921	283,921
3139999	TOTAL CAPITAL Y RESERVA	540,669	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	283,921	824,589
3200000	RESULTADOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3220000	PERDIDA PRESENTE EJERCICIO	5,898	65,759	35,284	27,638	3,866	791	6,597	39,414	7,980	10,702	82,013	2,591	20,062	9,317	38,643
3225000	RESULTADOS ACUMULADOS	681,802	31,535	62,464	120,543	78,189	438,005	5,367	11,603	75,802	71,825	156,621	30,854	35,045	29,301	310,476
3228000	Resultados Acum. de adopción Primera vez NIIF	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3228000	OTROS RESULTADOS INTEGRALE	97,952	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	97,952
3230000	TOTAL GANANCIA Y PERDID	773,896	97,294	97,749	148,181	74,523	437,214	1,220	50,616	83,782	61,124	218,634	28,064	45,108	19,084	251,167
3250000	TOTAL DEL PATRIMONIO	1,314,565	97,294	97,749	148,181	74,523	437,214	1,220	50,616	83,782	61,124	218,634	28,064	45,108	303,905	573,427
3300000	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,885,871	470,672	174,815	216,686	198,304	12,569	405,305	295,620	121,576	254,037	298	72,609	32,989	1,469,942	5,586,358
		617,766	28,713	67,894	19,057	4,572	352,315	1,580	16,907	28,933	23,012	156,649	100,092	24,471	164,078.56	

Ing. Néstor Paredes S.  
CONTADOR COILE S.A.

Sr. Manuel Agustín Godoy Ruiz  
GERENTE COM. COILE S.A.



COMERCIALIZADORA COILE S. A.  
Estado de Resultados Integrales  
31 de diciembre 2020

RUBROS	Alamos	Cuenca	El Carmen	Gye Sur	Libertad	Loja	Machala	Manabi	Mllagro	Quevedo	Sangolqui	Santa Rosa	Tulcan	Vergeles	TOTAL	%
VENTAS TARIFA 12%	2,103,157	1,754,890	697,341	946,162	716,092	1,201,535	888,406	1,224,820	733,292	1,030,808	569,822	520,064	164,744	1,653,250	14,214,384.14	52.8%
Rebaja Y Desc.en Ventas	-259,412	-79,589	-23,749	-15,260	-9,812	-21,136	-40,941	-37,804	-37,584	-35,945	-6,118	-3,924	-306	-41,037	-612,417.34	-2.3%
VENTA SERVICIOS 12%	202,348	46,321	2,514	4,873	780	2,796	2,677	206	6,901	871	320	795	281	189,691	480,375.85	1.7%
Ventas Tarifa 12%	2,046,093	1,720,623	676,105	935,776	707,260	1,183,194	850,142	1,187,223	702,609	995,734	564,025	516,936	164,719	1,811,904	14,062,342.65	52%
VENTAS TARIFA 0%	2,291,529	1,326,045	660,206	833,906	565,461	748,462	1,007,322	1,473,849	816,296	992,026	489,427	699,173	254,438	1,539,235	13,607,426.30	51%
Rebaja Y Desc.en Venta	-375,064	-80,461	-19,354	-15,122	-8,774	-17,498	-51,084	-48,172	-46,131	-42,813	-5,652	-5,739	-674	-33,060	-751,507.96	-2.8%
Ventas Tarifa 12%	1,916,465	1,244,584	530,852	818,786	576,717	731,964	956,238	1,425,677	770,166	949,212	482,865	692,434	253,784	1,506,175	12,855,918.34	48%
Total	3,962,558	2,965,206	1,206,958	1,754,582	1,283,978	1,915,179	1,806,380	2,612,900	1,472,775	1,944,946	1,046,890	1,209,365	418,483	3,318,079	26,918,280.99	100%
Costo de Venta	2,787,273	2,243,113	898,799	1,277,578	909,854	1,420,653	1,356,555	1,853,366	1,099,756	1,404,684	763,663	902,677	303,402	2,314,812	19,535,184.04	73%
Gastos Administracion	413,885	122,317	81,954	123,340	62,108	154,454	92,038	85,941	75,521	106,595	61,405	68,771	26,814	203,249	1,578,391.68	6%
Sueldos y Benef	343,745	92,635	51,867	73,425	40,866	73,826	66,130	58,861	58,610	80,734	35,103	45,370	16,889	96,104	1,133,964.37	4.2%
Honorarios y Ser. Terc.	4,982	1,000	1,418	1,279	1,296	2,742	1,292	1,240	923	1,138	1,238	2,374	1,502	22,459	44,881.98	0.2%
Gastos Oficina	34,096	13,461	7,409	9,143	8,122	12,051	14,410	17,907	10,380	14,376	10,365	9,360	3,775	30,623	155,495.80	0.7%
Legales	13,144	3,658	1,374	2,095	1,827	7,227	1,839	2,968	1,709	3,820	1,133	1,734	517	4,287	27,387.73	0.2%
Representacion	931	627	1,441	715	1,607	621	1,950	72	735	46	1,246	32	88	502	10,813.20	0.0%
Varios	16,988	10,879	16,446	36,632	8,391	57,888	6,417	5,094	3,164	6,482	12,319	9,902	4,044	49,275	246,066.60	0.9%
Gastos Ventas	561,072	525,462	222,953	386,110	266,860	322,192	337,192	508,629	264,542	339,657	216,540	222,745	90,841	725,748	4,970,544.65	18%

  
Nestor Paredes Sola  
CONTADOR

  
Manuel Agustín Godoy Ruiz  
GERENTE GENERAL

COMERCIALIZADORA COILE S. A.  
Estado de Resultados Integrales  
31 de diciembre 2020

RUBROS	Alamos	Cuenca	El Carmen	Gye Sur	Libertad	Loja	Machala	Manabi	Milagro	Quevedo	Sangolqui	Santa Rosa	Tulcan	Vergeles	TOTAL	%
Sueldos y Ben	336,080	384,694	155,349	285,225	209,236	250,380	237,689	418,576	210,032	276,861	170,609	169,249	74,627	363,859	3,542,435.94	13.2%
Publicidad	104,030	48,302	5,528	8,302	8,282	13,066	10,782	4,966	5,234	7,572	793	1,988	652	295,558	513,041.27	1.8%
Suministros y Util.	5,931	3,518	1,923	5,847	2,036	4,016	2,489	5,399	2,914	3,024	1,112	2,619	818	2,691	44,328.02	0.2%
Distribución	68,272	62,481	36,920	40,814	20,165	37,910	27,648	46,773	32,183	35,658	23,942	31,563	6,067	46,709	517,095.00	1.9%
Depreciación	17,432	4,835	5,741	4,387	7,043	4,275	10,186	11,116	3		5,274	606	1,131	9,782	82,610.77	0.3%
Gastos de Viaje	1,566	4,357	1,742	79	183	1,307	146	1,746	135	1,898	262	3,241	1,205	1,567	19,234.02	0.1%
Varios	27,792	17,275	14,750	21,455	21,915	11,249	48,253	20,055	14,141	14,844	14,547	13,480	6,342	5,593	251,701.63	0.9%
utilidad en operacion	200,328	74,316	3,251	-12,466	45,155	17,879	20,595	164,964	32,855	94,010	5,282	15,175	-2,573	74,270	733,040.62	3%
utilidad en operacion	200,328	74,316	3,251	-12,466	45,155	17,879	20,595	164,964	32,855	94,010	5,282	15,175	-2,573	74,270	733,040.62	3%
No Operacionales	-15,030	-11,533	-4,496	-8,773	-6,134	-9,267	-8,391	-13,639	-3,942	-8,259	-3,659	-3,386	-1,074	-15,431	-113,414.34	0%
Ingresos	11,456	704	47	560	42	427	171	374	169	107	179	334	300	29	14,899.86	0.1%
Ingresos Financieros						6									6.59	0.0%
INT.GANADOS CUENTA CORRIENTE						7									6.63	0.0%
Gastos Financieros	26,487	12,237	4,544	9,333	6,176	9,706	5,562	14,213	4,110	8,366	4,038	3,720	1,373	15,461	128,327.22	0.5%
Utilidad (Deficit)	165,297	62,783	-1,246	-21,239	39,021	8,613	12,204	151,125	28,913	85,751	1,423	11,789	-3,647	58,638	619,626.26	2%
15% Util.Trabajador	18,625	3,368	4,100	6,943	4,159	5,568	5,469	8,926	4,771	5,548	3,739	3,972	2,015	8,531	92,943.94	0%
Impuesto a la Renta	51,230	15,612	-571	-5,816	9,567	2,657	2,973	37,443	5,918	21,211	175	2,612	-995	16,220	159,036.55	1%
Impuesto Renta Diferido	11,136	3,153	891	1,724	969	2,095	1,817	3,789	967	2,783	372	588	126	3,531	24,042.26	0%
UTILIDAD NETA	104,107	35,750	-5,666	-24,090	24,316	-2,708	1,945	100,966	16,357	55,209	-2,863	4,517	-4,795	30,557	333,604.53	1%



Nestor Paredes Solis  
CONTADOR



Manuel Agustín Godoy Ruiz  
GERENTE GENERAL



codigo	CODIGOS	Alamos	Cuenca	El Carmen	Gye Sur	Libertad	Loja	Machala	Manabí	Milagro	Quevedo	Sangolquí	Santa Rosa	Tulcan	Vergel	Total
1000000	<b>ACTIVO</b>															
1100000	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>															
1110000	<b>CAJA</b>															
1110002	CAJA CHICA	1,200	800	800	800	600	800	800	800	800	800	939	400	500	1,000	11,098.74
1110004	CAJA CHICA LOGISTICA	300														800.00
1110005	CAJA CHICA CHEF COCINA VIAJERA	300														800.00
1110010	CAJA GENERAL	737		910			443	1,404		420		6,385	94	1,650		12,041.24
1120000	<b>BANCOS</b>															
1120001	BCO PICHINCHA CTA.	1,502	1,018	1,072	686	144	376	343	2,906	522	838	2,507	6,921	377	279	19,492.69
1120002	BCO. BOLIVARIANO	1,377	8,278		4,459	6,881	996	21,570	5,941	3,703	43,129	103	916			97,263.23
1120003	BCO. LOJA	169					2,351	265	920				4,056			7,761.52
1120004	BANCO PACIFICO	3,618	6,554		310	3,395	227	904	3,166	391	3,550		491		247	22,834.06
1120005	BCO PRODUBANCO				181	449	924	517			110			50	9,000	11,290.81
1120006	BANEQUADOR GYE ALAMOS	1,904	539	286				311								3,639.71
1120007	BCO.GUAYAQUIL CTA.990688-6	483		581	7,485	424	171		1,760	2,036	490	203	227	80	719	14,621.06
1120008	BCO MACHALA GYE ALAMOS	2,000	12,280													14,280.48
1120009	BCO. GUAYAQUIL ALAMOS	4,189														4,189.13
1120013	CACPE LOJA 001130044718						2,786									2,785.54
1120010	BCO. INTERNACIONAL ALAMOS	1,885					10,959								1,000	13,878.36
1120020	Total Disponible	19,475	29,411	3,448	13,931	11,894	19,976	26,714	15,494	7,873	48,858	10,135	13,185	2,657	12,245	235,656.67
1200000	<b>EXIGIBLE</b>															
1210000	CLIENTES	706,157	342,203	90,621	91,630	75,588	215,401	197,800	106,108	84,944	166,567	69,531	56,941	16,875	489,301	2,713,565.79
1120011	CHEQUES POSFECHADOS	18,474	10,667	30,294	7,803	158	8,725	59	24,154	583	1,867	9,152	5,933	1,130	4,754	120,774.79
1220000	DETERIORO CXK	-10,583	-7,978	-4,853	-8,854	-890	-13,817	-10,380	-3,894	-1,160	-3,007	-6,019	-3,702	-709	-13,969	-89,707.77
1230000	CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS	15,490	1,453	1,174	4,677	5,722	12,660	3,199	1,882	2,362	3,789	1,752	4,837	484	2,234	61,644.24
1240000	CX C CLIENTES RELACIONADOS	41,323														10,970
1240300	C X C CLIENTES NO RELACIONADOS		5,753		18,596	3,325			171	759	441					3,339
1241000	ANTICIPO A COMPRA		240	5,419	20	503		360	50,640	3,660	500	3,601	1,694	136	3,947	70,680.34
1241003	ANTICIPO VARIOS PROVEEDORES	1,266														1,056.48
1243000	CXC IESS										5,297					5,297.36
1280000	Total de Exigible	771,877	352,370	117,658	115,832	84,406	222,848	191,639	181,221	81,138	175,454	75,017	66,794	20,817	501,582	2,868,049.14
1300000	<b>INVENTARIOS</b>															
1330000	MERCADERIAS	111,197	156,115	76,546	62,662	64,311	81,780	113,072	69,541	40,611	128,366	74,621	56,709	34,462	395,182	1,465,165.80
1330001	VNR INVENTARIOS	(1,102)														-1,101.93
1330900	Total de Inventario	110,095	156,115	76,546	62,662	64,311	81,780	113,072	69,541	40,611	128,366	74,621	56,709	34,462	395,182	1,464,063.87
1500000	<b>OTROS ACTIVOS</b>															
1520000	IVA CREDITO TRIBUTARIO				97					284						380.97
1530000	PROVISIONAL				-20											-20.00
1533000	DEPOSITOS EN GARANTIA				3,460	2,608		700	1,712	1,147	1,883	7,300	450	350	203	19,812.81
1534000	LINEA TELEFONICA	280		363				140	528	222	155					1,688.14
1540000	Total Otros Activos	280		363	3,537	2,608		840	2,240	1,463	2,038	7,300	450	350	203	21,861.82
1590000	TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTE	961,827	517,935	198,213	195,952	163,220	324,606	331,655	266,485	141,275	354,715	187,073	136,968	58,386	909,212	4,689,631.60
1600000	<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>															
1610000	TERRENOS	60,687														134,862
1610001	REVALUACION TERRENOS															54,342



Nestor Paredes Solis  
CONTADOR COILE S.A.  
6:10



Manuel Agustin Godoy Ruiz  
GERENTE GENERAL COILE S.A.  
CIUDAD NEQUENSA, SANTA TERESA DE YAGUAJAYON, 11 DE OCTUBRE DE 2020

codigo	CODIGOS	Alamos	Cuenca	El Carmen	Gye Sur	Libertad	Loja	Machala	Manabí	Milagro	Quevedo	Sangolquí	Santa Rosa	Túcan	Vergeles	Total	
1611000	EDIFICIOS														151,022	151,021.84	
1611001	REVALUACION EDIFICIOS															311,785	
1612000	VEHICULOS	231,958	177,221	112,428	87,748	81,233	84,895	106,701	163,663	78,022	145,325	48,670	57,686	17,850	155,254	1,549,648.11	
1614000	INSTALACIONES	4,113		1,432	3,640	616	813	715	1,157	2,577	729	1,584	2,927	260	5,404	29,967.71	
1615000	EQUIPO DE COMPUTO	111,965	10,455	6,739	11,175	5,625	8,373	5,216	10,857	10,318	9,768	6,134	4,522	3,839	16,192	221,279.24	
1616000	EQUIPO DE OFICINA	5,756	1,880	3,043	2,371	2,322	1,701	1,632	6,308	4,370	3,222	743	2,563		15,704	51,625.22	
1617000	MUEBLES Y ENFERES DE OFICINA	6,496	4,292	2,920	4,042	2,136	4,554	3,209	2,186	5,590	3,815	713	3,111	820	14,727	58,599.52	
1618000	ACCESORIOS VEHICULO	8,391		89	4,687				1,477	180					420	15,242.86	
1619000	HERRAMIENTAS	1,905						426							400	2,730.63	
1620000	EQUIPO PUBLICITARIO	359		937			1,018	118	1,419	380				167	51	173	4,631.35
1621000	IMPLEMENTOS DE VENTA	6,060	2,331	700		967	490	3,490	1,580	1,001	1,243	182	188		2,077	20,309.55	
1625000	ACTIVOS FIJOS DEST. PARA LA VENTA						287									287.00	
1631000	Total del Activo PP&E	437,699	196,189	119,282	113,862	92,899	102,131	121,507	183,647	102,438	164,103	59,025	71,164	22,420	866,162	2,666,829.08	
1641000	DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS																
1669000	Total de Depreciación	(324,157)	(151,964)	(91,655)	(39,670)	(51,924)	(88,715)	(100,195)	(156,847)	(97,783)	(134,123)	(21,372)	(64,547)	(8,074)	(104,571)	-1,595,806	
1670000	INTANGIBLE																
1670002	MARCA ALIÑOS ORO	100,590														100,590.00	
1670003	MARCA INFUSION ILE	36,222														36,222.00	
1700999	Total Intangible	136,812														136,812.00	
1671000	AMORTIZACION INTANGIBLE																
1671002	AMORTIZACION ALIÑO ORO	(5,030)														-5,029.54	
1671003	AMORTIZACION INFUSION ILE	(1,811)														-1,811.14	
1671099	Total Amortización Intangible	(6,841)														-6,841	
1800000	DIFERIDOS																
1810000	SEGUROS PAGADOS ANTICIPADOS	2,311														2,310.94	
1819000	IMP.PAG. EJERCICIOS ANTERIORES	105,508	6,457	409	928	2,542	6,881	2,604								125,329.90	
1820000	IMP.PAG.ANTIC 2020	62,280														62,280.48	
1820001	ANTICIPO IMP.A LA RENTA	1														1.10	
1829000	ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	52,972														56,518.00	
1834000	UTILES DE OFICINA								1,280				1,223			2,503.57	
1829000	Total de Diferido	222,179	6,457	409	928	2,542	6,881	2,604	1,280				1,223			248,938.89	
1980000	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	465,686	50,681	25,636	14,920	41,517	20,297	23,917	33,081	4,646	29,981	36,653	7,840	17,846	461,590	1,450,133.30	
1990000	TOTAL DEL ACTIVO	1,367,613	586,617	293,249	210,872	206,737	344,902	355,572	301,576	145,921	384,836	201,727	144,806	76,232	1,576,603	6,435,764.50	
2000000	*** P A S I V O ***																
2100000	ACREEDORES CORRIENTES																
2105000	SOBREGIROS BANCARIOS		818	14,972								5,591			1,519	22,400.04	
2110000	CUENTAS X PAGAR RELACIONADOS	33,518	226,252	236,037	160,866	134,380	193,764	236,292	16,904	96,585	214,975	200,397	37,948	79,452	446,321	2,315,869.43	
2110300	CUENTAS X PAGAR NO RELACIONADOS	166,764	45,433	25,328	20,591	14,052	32,138	25,142	23,150	18,720	21,774	28,599	11,864	10,182	467,543	917,259.28	
2120000	DOCUMENTOS POR PAGAR	2,786	1,830		158	650	1,856		430	825	1,006	10,193	150		380	20,865.43	
2130000	ANTICIPO DE CUENTAS	8,575		1,085	(210)	58	484	1,716		406				739	5,411	18,262.72	

  
 Hector Paredes Solis  
 CONTADOR COILE S.A  
 6:10

  
 Manuel Agustín Godoy Rúa  
 GERENTE GENERAL COILE S.A  
 C/001 W/014/001/AGENCIA/4 11 001 3001 DESPACHO DE MAPAS

codigo	CODIGOS	Alamos	Cuenca	El Carmen	Gye Sur	Libertad	Loja	Machala	Manahi	Milagro	Quevedo	Sangolqui	Santa Rosa	Tulcan	Vergoles	Total
2140000	IMPUESTOS POR PAGAR	124,370				32	(41)			440						124,800.82
2150000	BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	58,804	39,266	14,391	18,224	13,470	25,333	19,872	35,451	13,066	16,405	13,060	12,436	6,156	22,455	308,388.86
2159000	I.E.S.S POR PAGAR	20,326	5,379	2,504	4,222	3,022	3,764	4,240	4,989	2,987	8,422	1,798	1,967	885	6,784	71,287.79
2150000	PARTICIPACION TRABAJADORES															
2160000	PRESTAMOS BANCARIOS	118,542	6,922		5,688	6,945	5,434	6,240	12,266		40	6,352			159,568	328,698.56
2140001	OSLIGACION TRIBUTARIA I-R															
2140016	IMPUESTO DIFERIDO															
2165000	INTERES VENCIDO POR PAGAR															
2170000	TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE	333,605	325,400	294,317	209,538	172,586	262,732	293,302	99,191	133,430	282,622	268,580	64,385	97,394	1,110,682	4,125,832.93
2210000	PRESTAMOS BANCARIOS LARGO PLAZO	16,060	7,298		5,115	6,169	5,921	6,762	12,090			5,169			7,772	74,254.64
2211000	IMPUESTOS POR PAGAR L/PLAZO	17,183														17,182.68
2215000	BENEFIC. SOCIALES LARGO PLAZO	286,694	62,776	16,204	33,601	18,309	13,708	22,906	84,102	18,827	59,823	3,416	11,740	1,742	64,577	698,425.87
2220000	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	320,836	70,074	16,204	30,716	24,478	19,629	25,688	96,192	18,827	59,823	9,585	11,740	1,742	72,349	789,863.19
2230000	PASIVO DIFERIDO															74,048.90
2300000	TOTAL DEL PASIVO	854,521	395,474	310,521	240,254	197,064	282,361	322,970	195,382	152,257	322,445	276,175	76,185	99,136	1,257,080	4,989,745.02
3000000	PATRIMONIO	854,521	395,474	310,521	240,254	197,064	282,361	322,970	195,382	152,257	322,445	276,175	76,185	99,136	1,257,080	4,989,745.02
3100000	CAPITAL Y RESERVAS															
3110000	CAPITAL	394,776														394,776.00
3120000	RESERVA LEGAL	9,081														9,080.73
3128000	SUPERAVIT MARCA ALIÑOS ORO	100,590														100,590.00
3129000	SUPERAVIT MARCA INFUSION ILE	36,222														36,222.00
3130000	SUPERAVIT REVALORIZACION															
3139000	TOTAL CAPITAL Y RESERVAS	540,669														282,540
3200000	RESULTADOS															282,540
3210000	GANANCIA EJERCICIOS ANTERIORES	601,602	97,294				791	1,220	50,816		10,702				22,664	865,288.47
3225000	PERDIDA EJERCICIOS ANTERIORES	(5,856)		(97,748)	(148,181)	(74,523)	(438,005)			(85,782)	(71,825)	(218,634)	(28,084)	(45,108)		(1,311,729)
3220000	UTILIDAD PRESENTE EJERCICIO	104,307	35,750	(5,668)	(34,080)	24,316	(2,706)	1,945	100,966	16,357	55,209	(3,863)	4,517	(4,795)	30,557	393,604.51
3228001	ORI ESTUDIO ACTUARIAL								73,187		5,350					78,537.75
3228000	OTROS RESULTADOS INTEGRALES	21,781	17,169	10,260	(37,030)	17,097	48,583	36,869		19,486		6,384	1,478	1,871	48,130	261,108.72
3230000	TOTAL GANANCIA Y PERDIDA	601,782	150,212	(93,135)	(185,241)	(50,111)	(80,117)	40,035	224,978	(47,888)	(564)	(315,119)	(22,088)	(48,032)	96,370	326,810.78
3250000	TOTAL DEL PATRIMONIO	1,342,451	150,212	(93,135)	(135,241)	(33,111)	(381,337)	40,035	224,970	(47,839)	(564)	(315,118)	(22,088)	(48,032)	378,911	1,150,019.86
3300000	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2,196,971	545,686	217,346	113,013	163,953	(108,976)	363,005	420,352	104,818	321,881	61,062	54,037	51,104	1,635,991	6,159,764.88



Nestor Paredes Solis  
CONTADOR COILE S.A.  
6:10



Manuel Agustín Godoy Ruiz  
GERENTE GENERAL COILE S.A.  
VOTAR PUESTO MODE ADMINISTRATIVO 31 DE DICIEMBRE DE 2020



COMERCIALIZADORA COILE S.A.  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA  
AL: 31/12/2021

DESPUES DE IMPUESTOS



Fecha de Impresión: 05/04/2022 09:14:49

Codigo	Nombre	Alamos	Cuenca	El Carmen	GyoSur	Libertad	Loja	Machala	Manabí	Milagro	Quevedo	Sangolquí	SantaRosa	Tulcan	Vergeles	Total
1000000	*** A C T I V O **															
1100000	* ACTIVO CORRIENTE *															
1100001	DISPONIBLE															
1110000	CAJA															
1110002	CAJA CHICA	1,200.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	700.00	700.00	500.00	1,000.00	11,100.00
1110003	CAJA CHICA (COMBUSTIBLE)	0.00	0.00	0.00	0.00	400.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	300.00	700.00
1110004	CAJA CHICA LOGISTICA	300.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	300.00
1110010	CAJA GENERAL	0.00	0.00	83.89	0.00	0.00	141.78	0.28	0.00	0.05	0.00	0.00	13.17	0.00	0.00	236.15
1120000	BANCOS															
1120001	BANCO PICHINCHA CTA.	3,463.32	841.80	3,557.77	1,509.47	317.63	1,745.77	1,076.26	5,613.67	146.15	4,134.93	6,987.71	4,995.34	5,315.42	1,288.62	40,994.08
1120002	BANCO BOLIVARIANO	15,175.53	19,987.35	3,998.63	13,727.64	7,665.33	16,796.42	54,345.95	20,041.37	10,892.54	24,266.87	1,476.95	2,069.14	0.00	26,499.66	216,433.38
1120004	BANCO PACIFICO	1,595.60	5,082.63	0.00	859.84	7,533.75	165.25	929.51	9,343.53	5,300.55	1,527.48	0.00	491.21	0.00	1,725.54	34,554.89
1120012	COOPMEGO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	16,977.90	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7,501.44	0.00	0.00	24,379.34
1120010	BCO. INTERNACIONAL	1,945.36	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	988.16	2,933.52
1120013	CACPE LOJA 001130044718	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,128.07	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,128.07
1120015	BCO. LOJA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	10,217.23	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	10,217.23
1120014	BANCO PRODUBANCO	9,121.31	369.92	4,515.18	5,429.94	2,284.06	1,968.34	4,032.44	3,890.09	0.00	1,307.17	16,740.36	0.00	50.34	1,391.31	53,100.48
1120017	BANCO DEL AUSTRO	1,645.07	3,936.49	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5,581.56
1120019	BANCO DE GUAYAQUIL	8,854.79	251.75	2,382.07	439.63	2,719.27	75.79	1,008.91	840.47	3,503.15	1,459.01	593.27	5,566.31	2,167.81	1,357.47	31,219.70
1120016	BANECUADOR	6,011.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6,011.50
1120018	BANCO DE MACHALA	1,361.66	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,287.67	0.00	0.00	0.00	0.00	10,756.84	0.00	0.00	15,426.17
1120020	TOTAL DISPONIBLE	50,694.14	30,969.84	16,337.64	22,766.62	21,620.96	56,914.63	65,481.04	46,529.13	20,432.44	33,495.48	28,496.29	32,983.46	8,033.67	34,660.95	465,317.47
1121005	INTERES FONDO DE INVERSIÓN PRODUCTIVO	134.42	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	134.42
1121006	INTERES FONDO DE INVERSIÓN RENTA	90.60	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	90.60
1122001	FONDO DE INVERSIÓN ACUMULADA	135,198.83	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	135,198.83
1122002	INTERES FONDO DE INVERSIÓN ACUMULADA	4,344.32	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4,344.32
1121099	TOTAL DE INVERSIONES	139,766.17														139,766.17
1200000	EXIGIBLE															
1210000	CLIENTES	661,141.16	389,222.64	103,501.99	89,347.26	81,914.17	202,903.00	212,516.93	120,989.57	73,700.19	163,769.10	63,799.89	90,542.81	23,554.89	480,145.72	2,727,029.32
1120011	CHEQUES POSFECHADOS	13,526.21	1,494.46	26,356.04	7,504.48	4,555.25	5,192.28	1,899.99	31,640.38	14,317.02	5,737.25	6,137.48	10,646.10	0.00	9,730.60	138,727.72
1220000	DETERIORO DE CARTERA	-9,796.77	-7,977.93	-9,598.48	-1,707.31	-890.22	-5,704.59	-9,861.10	-3,578.90	-1,159.57	-3,006.58	-4,752.69	-2,701.73	-709.60	-12,679.13	-74,123.60
1230000	CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS	7,852.40	0.00	1,425.31	4,262.00	5,714.97	13,707.82	4,236.49	1,060.71	2,808.18	5,927.17	2,120.25	5,748.10	471.81	1,551.44	58,896.65
1231000	PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES EMPLEA	0.00	0.00	-254.42	0.00	0.00	-8,232.17	-518.89	0.00	0.00	0.00	-269.59	0.00	0.00	0.00	-9,272.07
1240000	C X C CLIENTES RELACIONADOS	970,544.78	0.00	5,648.89	0.00	472.52	0.00	30,784.52	176,839.10	1,041.30	159.05	0.00	0.00	0.00	384,944.10	1,570,425.26
1240300	C X C CLIENTES NO RELACIONADOS	0.00	5,753.48	0.00	17,009.40	2,743.21	0.00	276.35	67.86	2,272.44	440.85	0.00	0.00	0.00	3,339.26	31,902.85
1241000	ANTICIPO A COMPRA	2,307.28	0.00	564.87	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,598.47	91.78	0.00	1,939.25	6,501.63
1250000	CUENTAS POR COBRAR VARIOS	1,949.93	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	300.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,249.93
1280000	TOTAL DE EXIGIBLE	1,647,624.97	388,492.65	127,644.20	116,415.83	94,509.30	207,896.32	239,324.29	326,998.72	92,979.56	173,317.84	68,636.81	104,327.06	23,316.10	838,971.44	4,460,327.89
1300000	INVENTARIOS															
1330000	MERCADERIAS	123,606.34	115,740.65	80,265.03	60,058.84	88,619.57	103,440.00	71,312.02	123,874.51	52,083.38	118,237.14	77,710.96	70,369.74	37,888.89	276,462.24	1,369,468.29
1339900	TOTAL DE INVENTARIO	123,606.34	115,740.65	80,265.03	60,058.84	88,619.57	103,440.00	71,312.02	123,874.51	52,083.38	118,237.14	77,710.96	70,369.74	37,888.89	276,462.24	1,369,468.29
1600000	OTROS ACTIVOS															
1530000	DEPOSITOS EN GARANTIA	0.00	0.00	0.00	3,000.00	4,208.35	0.00	700.00	1,712.00	1,146.76	1,882.69	6,735.58	450.00	350.00	203.00	20,388.38
1534000	LINEA TELEFONICA	280.00	0.00	280.00	0.00	0.00	0.00	140.00	528.00	222.22	155.12	0.00	0.00	0.00	0.00	1,005.34
1537000	GARANTIA JUZGADO LABORAL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	17,318.63	0.00	0.00	0.00	0.00	17,318.63
1540000	TOTAL OTROS ACTIVOS	280.00	0.00	280.00	3,900.00	4,208.35	840.00	840.00	2,240.00	1,368.98	19,351.44	6,735.58	450.00	350.00	203.00	39,307.35
1590000	TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	1,961,873.62	636,203.24	223,546.77	202,241.19	208,856.88	362,220.88	376,957.35	493,442.36	166,964.34	344,401.88	181,581.64	207,240.25	66,690.56	1,150,187.64	6,484,208.67
1600000	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO															

  
ING. KARINA LEON S.  
GERENTE FINANZAS CORPORATIVAS

  
LIC. YESENIA GONZALEZ  
CONTADOR

  
SR. MANUEL AGUSTIN GODOY RUIZ  
GERENTE

COMERCIALIZADORA COILE S.A.  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

AL: 31/12/2021

DESPUES DE IMPUESTOS



Fecha de impresion: 05/04/2022 09:14:29

Codigo	Nombre	Alamos	Cuenca	El Carman	GyeSur	Libertad	Loja	Machala	Manabi	Milagro	Quevedo	Sangolqui	SantaRosa	Tulcan	Vergeles	Total
1610000	TERRENOS	60,697.07	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	134,862.00	195,569.07
1610001	REVALUACION TERRENOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	54,141.73	54,141.73
1611000	EDIFICIOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	151,021.84	151,021.84
1611001	REVALUACION EDIFICIOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	311,784.79	311,784.79
1612000	VEHICULOS	258,743.22	177,220.82	112,422.67	87,747.50	81,232.59	84,896.45	106,700.78	163,963.27	78,022.32	145,325.23	49,969.64	59,796.25	17,850.00	155,254.08	1,578,533.82
1614000	INSTALACIONES	4,113.19	0.00	1,432.27	3,640.21	616.42	813.40	714.90	1,156.75	2,577.00	729.34	1,584.09	2,926.57	260.00	6,403.57	29,967.71
1615000	EQUIPO DE COMPUTO	118,161.78	10,855.90	6,722.30	11,285.36	7,963.03	8,373.20	5,714.16	15,189.38	10,715.31	10,918.49	8,133.50	6,239.38	3,836.65	18,020.80	237,931.24
1616000	EQUIPO DE OFICINA	5,756.01	1,869.46	3,042.53	2,370.54	2,615.63	1,701.16	1,836.57	8,308.44	4,370.24	3,222.34	743.00	2,815.93	0.00	15,704.31	52,376.16
1617000	MUEBLES Y ENCERES DE OFICINA	6,495.95	4,747.50	2,919.80	4,041.80	2,531.16	4,553.60	3,297.78	2,739.31	5,769.86	3,814.71	712.50	3,111.25	769.84	14,727.27	60,232.33
1618000	ACCESORIOS VEHICULO	8,390.89	0.00	88.58	4,699.79	0.00	400.00	0.00	1,476.80	180.00	0.00	0.00	0.00	0.00	420.00	15,642.86
1619000	HERRAMIENTAS	1,905.03	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	425.82	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	749.78	3,080.63
1620000	EQUIPO PUBLICITARIO	358.50	0.00	936.79	0.00	0.00	1,307.68	118.26	1,419.33	390.00	0.00	0.00	166.66	0.00	173.00	4,870.22
1621000	IMPLEMENTOS DE VENTA	6,058.97	2,331.24	700.36	0.00	1,483.03	489.96	3,490.00	1,823.22	1,000.76	1,243.28	182.46	187.54	0.00	2,077.16	21,088.98
1625000	ACTIVOS FIJOS DEST. PARA LA VENTA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	287.06	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	287.06
1631000	TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	468,681.61	196,844.92	128,265.30	113,772.26	96,441.86	162,821.51	122,298.27	193,776.30	103,026.48	165,263.39	59,025.19	75,233.58	22,716.49	888,340.33	2,716,486.44
1641000	DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS															
1644000	DEPRE.ACUM.EDIFICIOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-10,078.12	-10,078.12
1644001	DEPRE.ACUM.REVALUACION EDIFICIOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-20,806.44	-20,806.44
1645000	DEPRE.ACUM.INSTALACIONES	-3,536.88		-1,265.33	-2,876.38	-487.72	-802.80	-714.90	-1,104.00	-2,448.15	-701.45	-62.70	-1,463.49	-119.48	-3,052.04	-18,635.13
1646000	DEPRE.ACUM.EQUIPO DE COMPUTO	-108,345.20	-8,755.53	-6,425.54	-10,768.42	-5,200.80	-8,966.69	-5,046.54	-10,733.27	-9,019.26	-9,007.76	-5,595.85	-4,555.16	-3,646.72	-15,739.89	-211,906.63
1647000	DEPRE.ACUM.EQUIPO DE OFICINA	-4,639.69	-1,684.02	-2,360.76	-1,719.06	-1,658.29	-1,285.02	-1,345.56	-4,906.90	-4,131.75	-2,835.15	-427.11	-1,858.81	0.00	-12,471.42	-41,501.54
1648000	DEPRE.ACUM.MUEBLES DE OFICINA	-6,327.82	-3,756.90	-2,467.34	-3,661.43	-1,762.77	-4,553.60	-2,282.60	-1,955.73	-5,239.96	-3,285.09	-409.60	-2,555.57	-353.22	-12,245.89	-50,877.52
1649000	DEPRE.ACUM.ACCESORIOS VEHICULO	-7,621.38	0.00	-75.09	-4,467.45	0.00	-8.23	0.00	-1,007.11	-98.90	0.00	0.00	0.00	0.00	-420.00	-13,694.16
1650000	DEPRE.ACUM.HERRAMIENTAS	-1,817.47	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-329.10	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-385.32	-2,531.89
1655000	DEPRE.ACUM.VEHICULOS	-210,420.40	-148,181.93	-86,534.91	-81,130.87	-53,826.10	-77,041.42	-66,091.72	-148,481.58	-76,519.30	-122,836.07	-25,352.60	-55,538.60	-4,522.08	-146,756.08	-1,331,312.66
1656000	DEPRE.ACUM.EQUIPO PUBLICITARIO	-349.85	0.00	-699.59	0.00	0.00	-997.05	-96.61	-1,089.89	0.00	0.00	0.00	-73.92	0.00	-164.35	-3,481.00
1658000	DEP.ACUMULADA IMP.VENTA	-5,409.97	-1,954.79	-507.05	0.00	-740.08	-470.46	-688.44	-346.40	-667.78	-1,174.93	-173.34	-47.21	0.00	-132.12	-12,512.57
1689000	TOTAL DE DEPRECIACION	-348,468.67	-163,333.17	-100,355.61	-104,623.61	-63,773.76	-93,203.07	-106,696.47	-168,614.68	-98,322.10	-138,940.45	-32,021.20	-66,192.76	-8,641.60	-222,251.67	-1,717,337.72
1670000	INTANGIBLE															
1670002	ACTIVO INTANGIBLE MARCA ALIROS ORO	100,590.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	100,590.00
1670003	ACTIVO INTANGIBLE MARCA INFUSION ILE	36,222.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	36,222.00
1670004	ACTIVO INTANGIBLE MARCA KASSEROLA	89,314.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	89,314.00
1670005	ACTIVO INTANGIBLE MARCA MANJAR DE LECI	41,438.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	41,438.00
1670999	TOTAL DE ACTIVO INTANGIBLE	267,664.00														267,664.00
1671000	AMORTIZACION INTANGIBLE															
1671099	TOTAL AMORTIZACION INTANGIBLE															
1800000	DIFERIDOS															
1810000	SEGUROS PAGADOS ANTICIPADOS	4,300.55	3,346.72	2,399.73	2,152.13	1,834.93	2,064.62	2,427.65	2,269.70	1,291.75	2,750.98	1,122.39	990.16	728.27	3,102.54	30,782.32
1819000	IMPPTO.PAG.X ANTICIPADO EJERCICIOS ANTEF	99,318.54	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	99,318.54
1820000	IMPPTO.PAG.ANTICIPADO PRESENTE AÑO	157,127.53	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	157,127.53
1823000	ACTIVO POR IMPUESTOS DIFERIDOS	53,787.57	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	53,787.57
1824000	UTILES DE OFICINA	0.00	146.68	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	624.33	0.00	0.00	0.00	234.67	0.00	0.00	1,005.68
1826000	GTOS.PAGADOS POR ANTICIPADO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	539.26	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	539.26
1829000	TOTAL DE DIFERIDO	314,534.19	3,493.40	2,399.73	2,162.13	1,834.93	2,604.08	2,427.65	2,894.03	1,291.75	2,760.98	1,122.39	1,224.83	728.27	3,102.54	342,960.90
1930000	Total CxL Largo Plazo															
1980000	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	702,311.13	37,006.16	30,399.42	11,300.72	34,603.63	12,222.52	18,130.45	27,055.65	5,995.14	28,063.92	25,126.38	10,265.65	14,805.26	649,191.20	1,609,285.62
1990000	TOTAL DEL ACTIVO	2,664,184.75	572,208.39	253,856.19	213,641.91	243,359.91	374,443.37	395,057.80	620,488.01	172,859.48	372,465.90	209,708.02	217,506.90	84,386.22	1,798,378.84	8,093,494.19
2000000	*** P A S I V O ***															

ING. KARINA LEON S.  
GERENTE FINANZAS CORPORATIVAS

LIC. YESENIA GONZALEZ  
CONTADOR

SR. MANUEL AGUSTIN GODOY RUIZ  
GERENTE



COMERCIALIZADORA COILE S.A.  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

AL: 31/12/2021

DESPUES DE IMPUESTOS



Fecha de impresion: 05/04/2022 09:14:49

Código	Nombre	Alamos	Cuenca	El Carmen	GyeSur	Libertad	Loja	Machala	Manabí	Milagro	Quevedo	Sangolquí	SantaRosa	Tulcan	Vergeles	Total
2100000	ACREEDORES CORRIENTES															
2106000	DEPÓSITOS NO IDENTIFICADOS CUENTES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	270.00	0.00	270.00
2110000	CUENTAS X PAGAR RELACIONADOS	212,283.77	223,478.29	289,004.57	277,231.94	212,514.35	672,434.94	226,978.97	56,049.53	154,734.97	239,005.78	365,312.52	182,729.89	115,410.72	862,540.85	4,110,711.09
2110300	CUENTAS X PAGAR NO RELACIONADOS	153,223.71	50,841.22	19,764.74	17,237.86	13,199.53	31,374.39	25,058.37	34,003.41	15,360.42	18,382.88	32,279.88	15,704.11	9,394.50	319,170.94	734,795.96
2120000	DOCUMENTOS POR PAGAR	5,035.93	0.00	0.00	0.00	0.00	475.85	0.00	430.00	825.32	600.00	1,743.24	150.00	0.00	980.32	10,240.86
2130000	ANTICIPO DE CLIENTES	12,268.82	0.00	1,314.61	305.74	6.39	2,921.26	58.48	224.68	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,005.04	16,105.02
2140000	IMPUESTOS POR PAGAR	101,254.50	0.00	0.00	0.00	0.00	72.96	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	101,327.46
2150000	BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	61,445.24	37,498.12	14,591.95	17,152.58	14,213.77	23,579.57	18,477.85	32,205.97	12,417.95	15,034.64	12,192.46	14,121.24	5,388.03	19,882.64	298,203.01
2155000	I.E.S.S POR PAGAR	21,172.14	6,411.56	2,391.46	4,750.59	3,496.34	4,639.08	3,341.89	5,434.12	4,786.26	7,864.13	2,938.97	2,489.93	928.84	6,028.23	78,673.54
2160000	PRESTAMOS BANCARIOS	167,297.67	7,297.75	0.00	5,114.53	6,169.09	5,920.92	6,169.11	12,090.01	0.00	0.00	6,289.01	0.00	0.00	35,912.16	252,290.25
2170000	TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE	713,861.78	325,326.94	327,067.33	321,793.24	249,599.47	741,418.97	279,094.67	142,436.72	188,124.92	270,887.43	450,766.08	215,195.17	131,382.09	1,247,520.18	5,604,596.99
2210000	PRESTAMOS BANCARIOS LARGO PLAZO	26,768.06	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	26,768.06
2215000	BENEFIC. SOCIALES LARGO PLAZO	373,015.81	78,235.27	23,444.07	38,639.75	27,389.61	29,598.74	32,499.58	112,806.61	24,396.95	75,611.98	4,838.50	20,911.17	3,554.20	77,502.84	922,436.06
2230000	PASIVO DIFERIDO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2220000	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	399,783.87	78,235.27	23,444.07	38,639.75	27,389.61	29,598.74	32,499.58	112,806.61	24,396.95	75,611.98	4,838.50	20,911.17	3,554.20	180,282.64	1,021,953.94
2330000	TOTAL PASIVO	1,113,765.65	403,562.21	350,511.40	360,432.99	276,989.08	771,017.71	311,575.25	255,243.33	212,521.87	346,499.41	455,604.58	236,106.34	134,946.29	1,397,772.82	6,626,540.93
3000000	*** PATRIMONIO ***															
3100000	CAPITAL Y RESERVAS															
3110000	CAPITAL	394,776.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	394,776.00
3120000	RESERVA LEGAL	42,441.18	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	42,441.18
3127000	SUPERAVIT ACTIVO MARCA KASSEROLA	89,314.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	89,314.00
3128000	SUPERAVIT ACTIVO INTANGIBLE MARCA ALIÑ	100,590.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	100,590.00
3129000	SUPERAVIT ACTIVO INTANGIBLE INFUSION ILE	36,222.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	36,222.00
3134000	SUPERAVIT ACTIVO INTANGIBLE MARCA MANL	41,438.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	41,438.00
3130000	SUPERAVIT POR REVALUO DE PPE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3139000	TOTAL CAPITAL Y RESERVAS	704,781.18													273,445.98	978,227.16
3200000	RESULTADOS															
3210000	RESULTADOS ACUMULADOS	761,166.28	133,043.10	-103,414.74	-172,271.27	-50,207.47	-439,920.13	3,185.93	151,782.60	-57,424.97	-5,914.33	-221,497.00	-23,546.13	-49,902.87	84,939.00	0.00
3228000	OTROS RESULTADOS INTEGRALES	14,575.87	14,424.15	8,104.91	39,010.08	13,460.69	37,505.46	31,416.35	0.00	19,605.21	0.00	5,343.90	-3,307.50	1,451.58	44,053.23	225,043.53
3228001	ORI ESTUDIO ACTUARIAL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	65,237.16	0.00	4,041.34	0.00	0.00	0.00	0.00	69,278.50
3220000	RESULTADO PRESENTE EJERCICIO	69,893.77	21,178.93	-1,345.38	-13,629.89	3,117.61	5,840.33	46,930.27	48,232.92	8,157.37	27,839.38	-29,733.46	8,253.19	-2,099.18	-832.10	193,803.67
3230000	TOTAL GANANCIA Y PERDIDA	845,637.92	168,646.18	-96,655.21	-146,891.08	-33,629.17	-396,574.34	83,612.55	265,252.68	-39,862.39	25,966.39	-245,896.96	-18,600.44	-60,850.47	128,160.94	488,725.10
3250000	TOTAL DEL PATRIMONIO	1,560,419.10	168,646.18	-96,655.21	-146,891.08	-33,629.17	-396,574.34	83,612.55	265,252.68	-39,862.39	25,966.39	-245,896.96	-18,600.44	-60,850.47	401,806.92	1,466,953.26
3300000	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2,664,184.75	572,208.39	253,856.19	213,541.91	243,369.91	374,443.37	395,087.80	520,486.01	172,659.48	372,465.80	209,708.02	217,506.90	84,395.82	1,799,378.54	8,093,484.19

  
ING. KARINA LEON S.  
GERENTE FINANZAS CORPORATIVAS

  
LIC. YESENIA GONZALEZ  
CONTADOR

  
SR. MANUEL AGUSTIN GODOY RUIZ  
GERENTE

COMERCIALIZADORA COILE S.A.

DESPUES DE IMPUESTOS



ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES ACUMULADO

AL: 31/12/2021

Fecha de impresion: 04/04/2022 10:05:57

Codigo	Nombre	Alamos	Cuenca	El Carmen	Gysur	Libertad	Loja	Machala	Manabi	Milagro	Quevedo	Sangolquí	SiaRoa	Tulcan	Vergeles	Total
4100000	INGRESO DE OPERACIÓN															
4110000	VENTAS TARIFA 12%	1,702,477.26	1,619,673.29	791,477.35	962,287.00	727,455.50	1,332,216.39	902,655.80	1,290,462.12	718,536.39	1,014,779.43	612,034.40	572,248.81	191,189.97	1,409,842.88	14,047,336.37
4110001	NC VENTAS TARIFA 12%	-56,560.20	-59,120.57	-14,409.76	-48,882.76	-15,504.49	-32,130.47	-22,559.40	-16,313.99	-21,871.89	-32,636.25	-47,056.75	-20,181.14	-8,271.64	-52,960.74	-448,479.85
4112000	REBAJA Y DESC.EN VENTAS 12%	-222,061.83	-82,376.71	-29,796.53	-19,595.24	-8,525.15	-19,392.63	-50,520.55	-42,274.76	-39,999.14	-36,071.80	-5,918.64	-4,830.94	-413.99	-29,931.65	-586,628.56
4112001	VENTA SERVICIOS 12%	455,941.86	96,179.75	9,809.86	19,596.76	10,063.68	14,995.94	44,566.50	2,501.05	14,758.04	23,312.43	1,708.19	5,242.01	1,964.06	213,721.67	914,361.82
4119999	Total Ingresos Tarifa 12%	1,678,857.09	1,774,366.76	787,061.92	917,405.78	712,489.54	1,295,689.23	874,142.36	1,234,374.42	671,423.60	969,363.81	660,767.20	582,478.74	184,468.40	1,543,671.94	13,926,889.78
4120000	VENTAS TARIFA 0%	2,712,045.49	1,515,565.23	584,215.12	959,894.64	642,872.39	892,785.83	1,061,677.98	1,545,945.68	864,712.80	1,044,378.63	617,480.61	743,517.56	266,055.23	1,643,490.57	15,084,657.86
4120001	NC Ventas Tarifa 0%	-123,004.70	-131,472.39	-43,637.34	-125,597.71	-46,661.47	-87,119.08	-68,578.98	-87,379.44	-62,124.93	-91,358.16	-82,539.20	-86,047.16	-22,854.10	-125,387.09	-1,163,561.72
4121000	Rebaja Y Desc.en Ventas 0%	-400,850.57	-89,585.50	-20,049.36	-14,573.52	-9,697.40	-19,158.28	-65,140.14	-50,119.24	-50,985.62	-42,834.36	-6,388.33	-7,738.42	-718.08	-29,644.39	-806,283.21
4129999	Total de Ingresos Tarifa 0%	2,188,190.22	1,294,527.35	490,628.42	819,723.41	586,513.52	786,508.47	927,958.88	1,408,447.00	751,602.35	910,386.11	528,563.08	669,731.98	262,662.05	1,469,489.09	13,114,812.93
4166001	TOTAL DE INGRESOS	4,067,047.31	3,068,883.11	1,247,610.34	1,737,129.19	1,299,003.06	2,082,197.70	1,802,101.23	2,642,821.42	1,423,025.95	1,879,768.92	1,089,329.28	1,222,210.72	447,151.45	3,033,131.03	27,041,402.74
4210000	COSTO DE MERCADERIA VENDIDA															
4210100	INVENTARIO INICIAL	111,186.83	156,114.73	76,548.23	62,652.39	64,311.21	81,780.24	113,071.96	68,540.77	40,610.85	128,365.66	74,621.31	56,708.98	34,461.98	395,182.46	1,465,165.80
4210200	COMPRAS	2,962,084.54	2,234,659.70	945,566.10	1,275,173.76	949,399.05	1,573,915.84	1,285,793.22	1,970,435.23	1,089,584.94	1,355,455.14	807,606.26	927,906.33	332,831.22	1,970,319.52	10,560,730.87
4210300	INVENTARIO FINAL	123,606.34	115,740.65	80,285.03	60,058.84	88,618.57	103,440.00	71,312.02	123,674.51	52,083.36	118,237.14	77,710.96	70,369.74	37,888.89	276,482.24	1,389,488.29
4210900	TOTAL COSTO DE VENTA	2,849,675.03	2,275,033.78	941,827.30	1,277,767.33	925,091.89	1,582,266.08	1,327,653.16	1,916,301.49	1,088,112.43	1,366,583.86	804,516.61	914,245.57	329,404.31	2,088,039.74	19,526,408.38
4342090	UTILIDAD BRUTA	1,217,372.28	793,849.33	305,783.04	459,361.86	373,911.37	529,941.62	474,548.07	726,519.93	364,913.52	514,186.06	284,803.67	307,965.15	117,747.14	944,091.29	7,414,994.33
4342099	GASTOS DE OPERACION															
4400000	GASTOS DE ADMINISTRACION															
4410000	REMUNERACION Y BENEFICIOS	283,325.53	110,985.14	60,251.82	84,229.98	50,392.42	73,597.69	79,485.44	81,707.31	57,678.61	91,555.61	53,089.91	51,617.55	22,420.53	117,838.12	1,216,175.84
4420000	SERVICIOS DE TERCEROS	4,510.82	3,157.87	1,373.22	2,018.67	2,337.50	6,613.45	2,168.94	3,046.29	1,640.94	2,533.91	1,478.57	1,394.21	394.66	33,073.62	65,939.47
4430000	GASTOS DE OFICINA	24,012.35	13,821.22	7,713.85	9,159.10	16,029.43	11,094.29	14,599.53	19,115.77	9,943.87	12,244.28	9,506.65	8,562.12	4,168.27	22,499.95	182,490.68
4440000	GASTOS LEGALES	16,136.47	4,435.54	1,338.79	2,156.96	2,234.01	10,414.92	3,156.40	2,783.49	2,361.16	3,593.07	927.97	1,527.16	577.24	2,617.07	48,240.25
4450000	COMUNICACION Y REPRESENTAC	6,121.12	527.19	1,277.16	2,226.84	2,719.46	1,445.61	2,006.45	738.66	1,167.81	362.07	2,418.73	551.55	200.37	1,480.06	23,261.00
4460000	GASTOS VARIOS ADM.	29,165.96	10,211.92	2,130.10	9,723.57	6,935.46	10,663.83	6,418.30	3,467.47	2,297.57	2,179.91	1,482.68	3,031.91	998.30	21,184.04	109,911.24
4460999	Total Gastos Administracion	357,272.25	143,138.68	74,084.94	109,513.10	80,648.30	114,929.79	107,833.06	110,858.99	75,110.16	112,466.85	68,903.71	66,704.50	28,759.37	198,692.86	1,648,018.58
4500000	GASTOS DE VENTA															
4510000	SUELDOS Y BENEFICIOS	494,009.29	426,560.32	162,252.46	279,738.43	218,242.94	318,725.74	226,090.10	429,828.98	224,614.14	282,294.35	195,017.63	173,275.32	72,010.88	364,917.63	3,839,578.21
4520000	PUBLICIDAD	120,603.95	75,035.60	6,439.75	10,868.32	9,947.58	15,682.62	14,236.07	7,414.40	5,668.84	7,873.42	1,140.55	3,652.19	1,005.68	310,434.91	560,204.08
4530000	GASTOS OFICINA VENTAS	11,020.03	4,257.57	1,063.23	6,526.76	1,667.89	3,402.48	1,962.20	6,857.85	2,798.99	3,544.60	141.70	3,500.86	1,411.62	3,003.99	51,361.86
4540000	GASTOS DE DISTRIBUCION	83,052.51	63,961.42	35,048.67	36,662.74	17,375.10	48,938.04	28,548.53	54,951.51	25,989.98	38,357.50	28,976.49	25,776.32	5,518.58	44,654.39	537,813.78
4541000	GASTO DEPRECIACION DE VEHICULOS	20,335.46	10,017.22	6,050.69	4,396.32	10,917.28	4,275.00	5,744.18	11,026.85	4,751.00	9,090.36	728.06	3,391.56	5,773.30	68,487.30	
4550000	GASTOS DE VIAJE	1,453.41	6,816.95	3,608.80	18.79	3,645.74	750.98	783.13	4,879.08	960.57	2,134.55	200.63	4,352.81	1,163.45	1,086.25	31,965.14
4560000	OTROS GASTOS DE VENTA	16,262.31	16,993.15	11,739.12	19,526.70	17,298.62	5,700.00	15,258.64	17,184.00	12,938.36	13,200.00	14,657.16	13,043.52	6,265.60	183,067.18	
4560980	TOTAL GASTOS DE VENTA	719,736.98	605,642.23	226,202.72	387,730.06	278,285.15	397,475.07	292,642.86	532,142.67	273,179.88	382,156.62	249,316.62	224,329.88	96,787.37	729,870.47	5,330,497.67
4560999	*** UTILIDAD EN OPERACION ***	140,363.05	45,688.42	5,495.38	-7,881.30	13,967.92	18,436.76	74,072.16	83,618.27	16,632.48	49,561.59	-33,416.66	16,831.87	-1,799.80	15,527.96	436,478.10
4600000	INGRESOS NO OPERACIONALES															
4610000	INGRESOS VARIOS	20,191.82	3,489.32	100.21	2,039.45	836.35	1,973.69	1,663.13	53.36	1,030.28	1,225.44	538.00	287.55	1,207.16	50.73	34,686.90

  
 ING. KARINA LEON S.  
 GERENTE FINANZAS CORPORATI

  
 LIC. YESENIA GONZALEZ  
 CONTADOR

  
 SR. MANUEL AGUSTIN GODOY RUIZ  
 GERENTE

COMERCIALIZADORA COILE S.A.  
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES ACUMULADO

DESPUES DE IMPUESTOS



Fecha de impresion: 04/04/2022 10:05:57

AL: 31/12/2021

Codigo	Nombre	Alamos	Cuenca	El Carmen	Gyesur	Libertad	Loja	Machala	Manabi	Milagro	Quevedo	Sangolqui	StaRosa	Tulcan	Vergeles	Total
4613000	INT.GANADOS CUENTA CORRIENTE						66.09									66.09
4615000	Otros Ingresos Financieros						24.89		0.89						75.00	100.78
4620000	TOTAL OTROS INGRESOS	20,191.92	3,489.32	100.21	2,039.45	836.35	2,064.67	1,663.13	64.25	1,030.25	1,225.44	538.00	287.55	1,207.16	125.73	34,853.46
4700000	EGRESOS NO OPERACIONALES															
4710000	GASTOS FINANCIEROS	45,501.69	11,938.42	4,059.32	4,917.55	5,428.60	4,514.84	5,471.61	11,922.51	2,847.62	8,304.58	3,519.20	2,532.90	808.51	8,302.84	120,070.39
4713099	TOTAL OTROS EGRESOS	45,501.69	11,938.42	4,059.32	4,917.55	5,428.60	4,514.84	5,471.61	11,922.51	2,847.62	8,304.58	3,519.20	2,532.90	808.51	8,302.84	120,070.39
4720000	UTILIDAD CONTABLE	115,053.28	36,819.32	1,636.27	-10,769.40	9,375.67	15,966.69	70,263.48	71,650.01	14,816.14	42,482.45	-36,397.76	14,686.22	-1,400.85	7,380.85	361,281.17
4800000	BASE CALCULO 15%															
4800001	15% PARTICIP UTILIDADES EJERC 2017	11,078.06	4,469.71	2,291.32	3,524.73	2,515.16	3,988.21	2,793.37	5,043.10	2,719.31	3,628.58	2,438.52	2,258.66	1,075.96	4,664.47	52,689.18
4800009	Total Participacion Trabajadores	11,078.06	4,469.71	2,291.32	3,524.73	2,515.16	3,988.21	2,793.37	5,043.10	2,719.31	3,628.58	2,438.52	2,258.66	1,075.96	4,664.47	52,689.18
4900099	UTILIDAD GRAVABLE	103,975.22	32,149.61	-755.05	-14,284.13	6,860.51	11,998.38	67,470.11	66,606.91	12,096.83	38,853.87	-30,836.28	12,427.54	-2,476.91	2,686.38	298,571.99
4900100	GASTOS NO DEDUCIBLES															
4910000	IMPUESTOS															
4910001	IMPUESTO A LA RENTA CORRIENTE	34,081.45	10,970.68	590.33	-654.24	3,742.90	6,158.05	18,539.84	18,373.99	3,938.46	10,814.49	-9,102.82	4,174.35	-377.73	3,518.57	104,789.32
4910099	Total Impuesto	34,081.45	10,970.68	590.33	-654.24	3,742.90	6,158.05	18,539.84	18,373.99	3,938.46	10,814.49	-9,102.82	4,174.35	-377.73	3,518.57	104,789.32
4910999	UTILIDAD DEL EJERCICIO	69,893.77	21,178.93	-1,345.38	-13,629.89	3,117.61	5,840.33	48,930.27	48,232.92	8,167.37	27,839.38	-28,733.46	8,253.19	-2,099.18	-832.19	193,603.67
4900000	IMPUESTO RENTA DIFERIDOS															
4900999	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	69,893.77	21,178.93	-1,345.38	-13,629.89	3,117.61	5,840.33	48,930.27	48,232.92	8,167.37	27,839.38	-28,733.46	8,253.19	-2,099.18	-832.19	193,603.67

  
ING. KARINA LEON S.  
GERENTE FINANZAS CORPORATI

  
LIC. YESEÑA GONZALEZ  
CONTADOR

  
SR. MANUEL AGUSTIN GODOY RUIZ  
GERENTE



COMERCIALIZADORA COILE S.A.

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES ACUMULADO

AL: 31/12/2022



Fecha de impresion: 10/03/2023 18:13:53

Codigo	Nombre	Alemos	Cuenca	El Carmen	Oyesur	Libertad	Loja	Nachala	Nasahi	Milago	Quevedo	Bangoliqui	StaRosa	Tulcan	Vergases	Total
4100000	INGRESO DE OPERACION															
4110000	VENTAS TARIFA 12%	1,855,740.43	1,847,570.54	953,876.91	963,111.12	782,332.80	1,484,545.70	931,937.47	1,418,958.57	772,177.19	1,086,319.85	646,246.06	618,088.11	205,999.43	1,484,742.31	14,851,556.48
4110001	NC VENTAS TARIFA 12%	-16,814.05	-31,064.87	-6,751.17	-37,415.70	-12,934.01	-30,248.14	-14,270.52	-11,872.74	-16,272.17	-15,713.82	-30,588.57	-8,612.43	-5,135.36	-13,887.15	-241,509.73
4110002	NC VENTAS TARIFA 12% DEVOLUCIONES	-82,025.93	-79,658.85	-16,730.96	-60,863.60	-16,984.99	-34,872.78	-22,315.84	-25,148.46	-34,167.89	-34,412.32	-47,873.19	-16,929.34	-8,900.80	-49,805.43	-501,790.95
4112000	REBAJA Y DESC EN VENTAS 12%	-196,823.64	-79,159.60	-39,664.27	-10,225.34	-11,335.63	-22,055.81	-51,297.53	-47,262.37	-44,007.54	-40,128.27	-5,349.40	-3,003.36	-195.69	-26,543.70	-577,642.15
4112001	VTA SERVICIOS 12%	509,801.39	77,262.32	12,299.62	16,224.94	10,879.90	36,015.21	46,893.08	13,304.37	11,483.18	13,961.99	1,488.55	7,303.87	7,811.90	272,712.34	1,037,282.50
4112002	VENTA DE ACTIVOS															178.57
4119999	Total Ingresos Tarifa 12%	1,889,878.16	1,734,936.74	910,980.13	871,431.42	781,948.07	1,423,563.18	896,956.86	1,348,188.37	699,212.77	1,010,837.43	643,625.48	606,423.42	199,379.48	1,677,118.27	14,568,094.74
4120000	VENTAS TARIFA 0%	3,269,178.81	1,649,642.98	608,040.54	894,596.47	729,094.40	1,052,851.64	1,200,035.23	1,600,310.43	918,852.21	1,085,167.06	757,236.55	772,511.41	300,291.39	1,824,999.53	16,771,980.65
4120001	NC Ventas Tarifa 0%	-132,304.47	-136,293.23	-40,441.59	-107,624.75	-67,889.32	-109,923.71	-89,804.32	-90,424.84	-74,935.40	-74,113.78	-86,789.40	-65,196.29	-21,999.56	-141,227.70	-1,210,845.46
4120002	NC VENTAS TARIFA 0% DEVOLUCIONES	-72,912.69	-77,307.55	-9,758.70	-57,225.66	-15,475.40	-18,095.29	-22,193.51	-32,047.75	-32,056.71	-36,728.29	-56,164.88	-16,736.58	-8,227.27	-83,241.47	-628,171.53
4121000	REBAJAS Y DESC EN VENTAS 0%	-421,147.63	-87,818.90	-23,920.72	-11,312.04	-11,464.75	-20,336.10	-68,873.15	-52,991.02	-47,854.27	-42,903.27	-6,252.37	-4,776.08	-1,342.07	-32,238.25	-838,316.80
4129999	TOTAL DE INGRESOS TARIFA 0%	2,642,813.82	1,346,223.24	833,919.53	818,434.02	644,254.93	991,598.54	1,019,884.25	1,424,886.72	764,636.83	941,641.72	628,032.10	683,802.48	276,855.49	1,568,294.11	14,193,826.73
4180001	TOTAL DE INGRESOS	4,532,691.98	3,081,160.98	1,444,899.66	1,690,865.44	1,396,203.00	2,328,161.72	1,916,021.11	2,773,045.09	1,463,248.60	1,951,469.19	1,191,867.85	1,290,227.90	476,234.97	3,245,412.38	28,761,721.63
4210000	COSTO DE MERCADERIA VENDIDA															
4210100	INVENTARIO INICIAL	123,806.34	115,740.85	80,285.03	80,958.84	88,819.57	103,640.00	71,312.02	125,674.51	52,083.38	118,237.14	77,710.96	70,369.74	37,888.89	276,462.24	1,399,488.29
4210200	COMPRAS	3,239,926.32	2,363,112.39	1,089,544.03	1,240,071.52	1,010,465.04	1,709,824.00	1,442,742.43	2,032,372.83	1,067,527.52	1,430,387.21	900,397.77	963,381.79	356,468.84	2,320,067.77	21,266,289.40
4210300	INVENTARIO FINAL	110,715.36	137,291.43	84,380.49	89,639.88	100,981.30	121,624.55	83,803.24	126,704.30	38,264.53	126,651.19	86,322.74	78,565.41	41,832.28	271,888.34	1,482,455.04
4219999	TOTAL COSTO DE VENTA	3,262,817.30	2,341,571.81	1,065,445.55	1,230,490.40	990,102.31	1,731,639.45	1,430,251.21	2,027,343.84	1,101,346.36	1,439,973.16	891,786.99	965,196.12	362,526.48	2,324,841.87	21,183,322.71
4242999	UTILIDAD BRUTA	1,279,874.68	739,599.17	379,454.11	458,574.96	398,108.69	573,642.27	479,769.90	745,703.05	361,902.25	511,495.99	300,071.90	325,041.78	123,709.52	928,570.71	7,579,398.82
4342999	GASTOS DE OPERACION															
4400000	GASTOS DE ADMINISTRACION															
4410000	REMUNERACION Y BENEFICIOS	231,104.13	112,134.85	67,505.08	66,624.08	62,916.52	86,580.39	90,298.49	116,358.30	70,644.82	97,702.03	52,435.01	57,679.33	39,284.38	118,401.71	1,259,699.10
4420000	SERVICIOS DE TERCEROS	14,141.43	4,028.38	1,580.59	1,700.92	1,893.54	13,049.92	3,641.49	2,868.42	3,082.66	5,546.10	1,217.30	2,733.58	452.37	29,661.48	82,685.16
4430000	GASTOS DE OFICINA	21,455.31	11,405.52	6,789.75	11,455.34	11,977.32	11,483.94	11,759.91	15,300.41	8,700.44	10,106.08	8,529.01	7,262.05	4,592.66	22,314.87	162,764.71
4440000	GASTOS LEGALES	7,562.00	3,086.40	2,581.88	2,657.79	3,277.10	5,025.87	3,067.17	4,392.96	2,347.00	3,903.08	1,020.52	2,238.54	671.17	20,030.80	61,902.82
4450000	COMUNICACION Y REPRESENTAC	4,472.97	1,432.23	2,315.68	491.97	1,226.26	377.12	2,157.08	1,702.19	1,142.03	374.21	1,810.60	1,532.83	963.23	1,358.79	21,377.27
4460000	GASTOS VARIOS ADM.	14,614.19	8,880.33	2,888.59	11,031.15	5,861.16	5,262.88	4,274.41	4,026.87	3,788.82	18,991.85	2,579.33	9,820.38	1,062.31	23,603.66	113,305.95
4480999	Total Gastos Administracion	283,380.03	140,875.71	83,441.65	84,861.25	95,371.90	123,789.12	115,414.65	144,615.15	89,705.63	133,682.35	67,608.17	76,284.79	36,996.10	213,371.81	1,701,766.01
4500000	GASTOS DE VENTA															
4510000	SUELDOS Y BENEFICIOS	808,813.77	424,366.74	198,078.38	278,526.04	238,097.71	344,562.18	238,689.91	437,881.27	211,759.31	288,196.01	185,930.00	182,532.85	84,503.55	361,415.57	3,933,117.29
4520000	PUBLICIDAD	106,068.88	47,847.42	7,638.24	13,222.23	1,914.26	9,340.94	13,357.73	14,068.87	7,433.85	5,488.70	2,154.99	3,277.40	906.68	274,535.55	507,055.34
4530000	GASTOS OFICINA VENTAS	8,087.86	7,482.24	2,122.62	6,136.88	3,514.79	1,434.92	4,882.10	7,477.12	1,591.11	3,027.79	1,695.67	3,806.73	1,672.89	6,408.47	57,175.77
4540000	GASTOS DE DISTRIBUCION	106,021.87	62,982.35	35,062.43	35,932.14	21,059.27	47,820.94	33,183.32	38,486.14	27,798.51	30,111.39	31,586.38	24,320.13	7,051.67	61,094.62	593,251.18
4541000	GASTO DEPRECIACION DE VEHICULOS	17,060.10	10,642.91	5,171.26	4,821.27	10,073.22	8,947.40	5,274.02	9,277.52	516.72	5,171.26	8,995.26	1,059.69	3,989.58	4,370.46	93,770.27
4550000	GASTOS DE VIAJE	5,488.65	8,367.95	3,455.89	112.14	4,973.27	1,720.73	937.61	5,599.72	135.81	3,794.80	1,799.69	3,829.15	1,327.03	2,858.23	44,300.66
4560000	OTROS GASTOS DE VENTA	28,814.73	15,516.31	12,118.71	19,284.21	16,230.08	7,134.42	17,505.68	17,987.05	14,871.92	14,060.44	15,889.56	13,129.02	7,198.56	560.20	206,171.79
4580880	Total Gastos de Venta	777,975.36	576,869.52	263,645.83	397,236.89	297,863.60	426,714.83	311,771.37	580,727.49	264,101.03	300,316.39	228,101.84	231,554.87	86,049.76	711,333.10	5,428,842.28

  
 ING. KARINA LEON S.  
 GERENTE FINANZAS CORPORATIVAS

  
 LIC. VERÓNICA GONZALEZ  
 CONTADOR

  
 SR. MANUEL AGUSTIN GODOY RUIZ  
 GERENTE

COMERCIALIZADORA COILE S.A.  
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES ACUMULADO



Fecha de Impresión: 10/03/2023 16:13:53

AL: 31/12/2022

Código	Nombre	Atenas	Cuenca	El Carmen	Gyesser	Libertad	Loja	Machala	Manabí	Milagro	Quisno	Sangolquí	Sta Feosa	Tulcan	Vergeles	Total
456009	*** UTILIDAD EN OPERACION ***	206,619.29	21,069.14	12,364.01	8,287.62	13,266.19	29,090.82	52,983.99	50,326.41	8,095.39	39,298.25	4,361.45	15,200.02	673.69	-4,133.20	447,851.43
4600000	INGRESOS NO OPERACIONALES															
4610000	INGRESOS VARIOS	18,252.52	759.25	704.50	874.88	838.52	13,884.72	1,882.18	26.72	890.34	2,045.52	2,340.68	31.25	279.53	24.36	42,755.08
4611000	INGRESOS DE VENTA DE ACTIVOS CON 12%	500.00		35.71		249.97	499.94			267.86					214.25	1,767.74
4613000	INT.GANADOS CUENTA CORRIENTE						75.06									177.89
4615000	Otros Ingresos Financieros								0.54		0.10				102.83	0.54
4620000	Total Otros Ingresos	18,852.52	759.25	839.21	874.88	1,088.49	14,239.72	1,882.18	27.26	1,128.20	2,045.62	2,340.68	131.09	279.53	238.62	44,701.35
4700000	EGRESOS NO OPERACIONALES															
4710000	GASTOS FINANCIEROS	44,457.25	9,100.56	3,349.31	4,741.72	-4,293.00	4,977.74	4,285.55	11,826.37	3,635.56	8,199.73	1,511.32	2,428.39	561.40	8,913.15	112,257.85
4713099	TOTAL OTROS EGRESOS	44,457.25	9,100.56	3,349.31	4,741.72	-4,293.00	4,977.74	4,285.55	11,826.37	3,635.56	8,199.73	1,511.32	2,428.39	561.40	8,913.15	112,257.85
4720000	UTILIDAD CONTABLE	182,914.56	13,469.93	9,844.91	4,429.18	19,680.88	36,262.60	90,189.61	39,527.30	5,686.03	29,777.14	5,190.81	12,905.72	391.79	-12,805.43	385,295.63
4800000	BASE CALCULO 15%															
4800001	15% PARTICIP UTILIDADES EJERC 2017	11,969.55	5,624.59	2,485.69	3,410.12	2,904.95	4,215.05	2,843.85	5,595.25	2,822.40	4,125.26	2,575.49	2,499.12	1,196.36	4,775.76	57,044.25
4800009	Total Participacion Trabajadores	11,969.55	5,624.59	2,485.69	3,410.12	2,904.95	4,215.05	2,843.85	5,595.25	2,822.40	4,125.26	2,575.49	2,499.12	1,196.36	4,775.76	57,044.25
4800099	UTILIDAD ORAVABLE	170,915.01	7,835.34	7,359.22	1,019.06	7,785.93	34,047.55	47,318.96	32,982.04	2,763.63	16,651.88	2,615.32	10,406.60	-804.67	-17,584.19	323,280.79
4800100	GASTOS NO DEDUCIBLES															
4810000	IMPUESTOS															
4810001	IMPUESTO A LA RENTA CORRIENTE	38,403.81	3,574.65	1,890.01	2,886.37	2,923.51	8,798.83	12,475.87	9,323.78	1,066.38	8,112.70	938.56	3,615.35	-201.14	-2,215.88	91,576.10
4810002	IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO	14,884.82	4,481.05	1,579.41	1,426.85	1,325.58	2,259.64	1,850.19	6,432.70	1,887.54	4,182.72	591.35	896.05	402.94	4,133.39	45,983.13
4810999	Total Impuesto	54,288.63	8,055.70	3,469.42	4,293.22	4,299.09	11,048.47	14,134.16	14,796.48	2,953.92	12,295.42	1,529.91	4,511.30	301.80	1,917.71	137,559.23
4810999	UTILIDAD DEL EJERCICIO	116,626.38	-220.36	3,888.80	-3,283.16	3,486.84	32,979.08	33,181.80	18,205.98	11.71	-4,936.46	1,085.41	8,891.30	-1,806.37	-19,801.90	185,711.55
4900000	IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDOS															
4909999	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	116,626.38	-220.36	3,888.80	-3,283.16	3,486.84	32,979.08	33,181.80	18,205.98	11.71	-4,936.46	1,085.41	8,891.30	-1,806.37	-19,801.90	185,711.55

ING. KARINA LEON S.  
GERENTE FINANZAS CORPORATIVAS

LIC. YESEÑA GONZALEZ  
CONTADOR

SR. MANUEL AGUSTIN GODOY RUIZ  
GERENTE

COMERCIALIZADORA COILE S.A.  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

AL: 31/12/2022



Fecha de Impresión: 14/03/2023 14:01:08

Código	Nombre	Alamos	Cuenca	El Carmen	GyeSur	Libertad	Leja	Machala	Manabí	Milagro	Quevedo	Tangolqui	Santa Rosa	Tulcan	Verges	Total
100000	*** A C T I V O **															
110000	* ACTIVO CORRIENTE *															
110001	DISPONIBLE															
111000	CAJA															
111002	CAJA CHICA	1.189.98	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	700.00	700.00	500.00	1.000.00	11.069.96
111003	CAJA CHICA (COMBUSTIBLE)	0.00	0.00	0.00	0.00	400.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	300.00	700.00
111004	CAJA CHICA LOGISTICA	150.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	150.00
1110010	CAJA GENERAL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	155.81	0.00	410.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	665.81
120000	BANCOS															
120001	BANCO PICHINCHA CTA.	1.233.41	1.061.76	3.902.83	100.80	1.088.82	714.09	1.257.87	2.488.22	90.05	7.700.15	1.755.97	3.540.82	1.881.92	184.50	27.581.81
120002	BANCO BOLIVARIANO	0.00	10.165.00	8.434.43	7.501.13	5.867.37	3.784.88	40.805.08	15.256.87	5.473.72	40.999.94	0.00	945.86	0.00	4.083.83	148.900.78
120012	COOPINIEGO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7.236.54	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6.732.53	0.00	0.00	13.969.07
120004	BANCO PACIFICO	2.322.47	2.218.44	0.00	986.79	2.107.16	667.02	830.78	13.128.00	1.041.57	2.797.18	0.00	491.21	0.00	2.972.83	29.563.45
120010	BCO. INTERNACIONAL	6.233.80	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	863.88	7.217.68
120014	BANCO PRODUCTIVO	2.363.57	276.68	1.640.31	2.320.34	2.296.92	287.68	6.174.55	2.091.94	0.00	475.22	3.743.38	0.00	50.34	564.57	22.254.88
120019	BANCO DE GUAYAQUIL	2.289.76	305.75	478.61	402.76	1.100.30	1.627.32	519.83	898.46	3.841.05	118.86	616.72	5.188.54	557.48	302.00	18.025.80
120013	CACPE LOJA 001130044718	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	574.45	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	574.45
120015	BCO. LOJA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	27.261.73	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	27.261.73
120016	BANEQUADOH	6.266.94	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6.266.94
120017	BANCO DEL AUSTRO	805.67	6.778.99	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7.584.66
120018	BANCO DE MACHALA	1.000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	484.61	0.00	0.00	0.00	0.00	2.524.00	0.00	0.00	4.008.70
120029	TOTAL DISPONIBLE	23,655.88	22,287.82	13,286.88	12,111.82	13,462.17	43,109.89	60,872.69	34,821.48	11,248.39	61,891.15	6,816.07	19,702.68	2,969.74	10,371.67	326,816.75
121002	FOONDO DE INVERSION PRODUCTIVO	20,500.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	20,500.00
121005	INTERES FONDO DE INVERSION PRODUCTIVO	806.91	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	806.91
121006	INTERES FONDO DE INVERSION RENTA	310.26	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	310.26
122001	FOONDO DE INVERSION ACUMULADA	165,948.83	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	165,948.83
122002	INTERES FONDO DE INVERSION ACUMULADA	15,578.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	15,578.00
121099	TOTAL DE INVERSIONES	203,144.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	203,144.00
130000	EXIGIBLE															
121000	CUENTAS	728,292.01	448,006.22	150,720.21	80,126.82	70,857.07	242,258.99	212,704.80	121,209.23	103,089.65	156,980.22	121,826.16	101,700.91	27,853.19	507,800.83	2,078,925.30
120011	CHEQUOS POSFECHADOS	14,262.97	3,489.66	28,196.73	1,388.16	5,982.87	12,320.92	11,223.38	11,352.58	5,545.12	3,820.79	10,943.77	6,853.52	912.80	2,628.79	118,630.49
120000	DETERIORO DE CARTERA	-3,766.12	-7,977.93	-7,364.79	-1,707.31	-480.22	-5,704.59	-5,884.85	-3,578.90	-420.05	-2,891.50	-5,019.28	-2,701.73	-708.60	-12,671.93	-81,387.80
123000	CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS	6,833.76	42.15	0.00	3,598.88	5,294.07	13,296.44	9,950.31	1,222.87	4,131.85	9,797.72	389.69	1,201.73	300.00	10,220.00	66,246.37
123100	PROVISION CUENTAS INCOBRABLES EMPLEADOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-3,179.61	-4,495.14	0.00	-738.32	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-8,414.27
124000	C X C CUENTAS RELACIONADOS	11,383.66	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	11,383.66
124010	C X C CUENTAS NO RELACIONADOS	300.15	1,519.74	0.00	9,517.81	0.00	0.00	0.00	0.00	825.11	0.00	0.00	0.00	0.00	32,296.23	43,658.91
124100	ANTICIPO A COMPRA	0.00	141.88	1,522.23	0.00	0.00	927.31	0.00	77.06	0.00	0.00	1,857.19	891.51	0.00	2,981.55	8,478.73
125000	CUENTAS POR COBRAR VARIOS	21,073.64	0.00	0.00	0.00	0.00	482.04	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	21,555.68
128000	TOTAL DE EXIGIBLE	778,360.09	445,221.72	173,074.38	89,892.38	81,044.49	380,495.50	223,580.61	136,282.84	112,432.16	167,996.23	188,796.69	107,895.74	29,057.19	548,673.73	2,083,197.48
130000	INVENTARIOS															
130005	MERCADERIAS	110,715.36	137,281.43	84,380.49	89,639.88	100,991.30	121,824.55	83,803.24	128,704.30	38,294.53	126,851.19	85,322.74	29,805.41	41,832.28	271,888.34	1,432,455.04
130010	Total de Inventario	110,715.36	137,281.43	84,380.49	89,639.88	100,991.30	121,824.55	83,803.24	128,704.30	38,294.53	126,851.19	85,322.74	29,805.41	41,832.28	271,888.34	1,432,455.04
160000	OTROS ACTIVOS															
162700	IMPTO PAG. X ANTICIPADO EJERCICIOS ANTERIORE	285,472.84	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	285,472.84
163300	DEPOSITOS EN GARANTIA	0.00	0.00	578.20	3,000.00	4,208.35	0.00	700.00	1,712.00	1,146.76	1,840.00	10,348.04	40.00	350.00	303.00	24,835.41
164000	LINEA TELEFONICA	280.00	0.00	280.00	0.00	0.00	0.00	0.00	528.00	222.22	155.12	0.00	0.00	0.00	0.00	1,465.34
163700	GARANTIA JUZGADO LABORAL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,482.75	0.00	0.00	0.00	0.00	3,482.75
164000	TOTAL OTROS ACTIVOS	285,752.84	0.00	1,208.20	3,000.00	4,208.35	0.00	700.00	3,240.00	1,368.98	5,477.87	10,348.04	480.00	350.00	303.00	395,337.34

LIC. YESSICA GONZALEZ  
CONTADOR

ING. KARINA LEON S.  
GERENTE FINANZAS CORPORATIVAS

SR. MANUEL AGUSTIN GODOY RUIZ  
GERENTE



COMERCIALIZADORA COILE S.A.  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA  
AL: 31/12/2022



Fecha de impresion: 14/03/2023 14:01:08

Codigo	Nombre	Alamos	Cuenca	El Carmen	OyeSar	Libertad	Loja	Machala	Ninabi	Milagro	Quevedo	Sangolquí	Santafé	Tulcan	Vergeles	Total
158000	TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	1,381,627.07	694,710.67	271,979.11	183,444.08	195,696.31	425,136.08	268,934.28	296,048.63	183,314.06	363,696.44	233,282.37	208,622.80	73,229.21	820,636.74	5,080,649.59
160000	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO															
1610000	TERRENOS	80,897.07	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	134,862.00	195,555.07
1610001	REVALUACION DE TERRENOS	14,303.58	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	250,913.82	265,217.38
1611000	EDIFICIOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	151,021.84	151,021.84
1611001	REVALUACION EDIFICIOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	432,742.30	432,742.30
1612000	VEHICULOS	253,382.51	156,921.22	108,578.00	87,747.50	57,535.71	89,636.79	105,700.78	158,713.27	78,722.32	142,307.32	49,669.64	53,346.25	17,850.00	126,862.50	1,488,073.00
1614000	INSTALACIONES	4,113.19	0.00	1,167.44	426.42	813.40	75.00	1,199.75	2,577.00	899.80	1,564.09	2,053.57	205.00	205.00	9,403.57	27,140.50
1615000	EQUIPO DE COMPUTO	26,102.07	9,523.60	4,039.30	9,579.97	5,983.95	7,028.07	5,817.60	10,817.00	8,255.79	8,276.98	8,230.50	4,913.43	3,838.85	15,478.80	126,795.74
1616000	EQUIPO DE OFICINA	5,186.39	598.46	2,172.91	1,975.81	2,206.73	1,222.32	1,181.94	3,394.99	3,157.00	3,071.45	743.00	2,539.14	0.00	12,491.70	39,802.90
1617000	MUEBLES Y ENCERES DE OFICINA	5,895.95	4,284.98	1,319.00	3,430.10	2,297.15	4,593.00	3,127.02	2,385.90	5,408.04	3,894.89	1,367.52	3,057.67	799.84	14,551.52	58,223.88
1618000	ACCESORIOS VEHICULO	2,425.89	0.00	0.00	4,656.79	0.00	400.00	0.00	1,115.89	180.00	0.00	0.00	0.00	0.00	120.00	8,928.57
1619000	HERRAMIENTAS	1,715.30	0.00	0.00	0.00	0.00	202.61	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	748.78	2,667.89
1620000	EQUIPO PUBLICITARIO	50.98	0.00	936.79	0.00	0.00	432.88	0.00	1,419.33	290.00	0.00	0.00	166.66	0.00	173.00	3,569.42
1621000	IMPLEMENTOS DE VENTA	5,823.58	2,345.63	806.61	0.00	1,220.80	116.98	3,585.00	1,730.76	953.76	722.51	517.46	187.54	0.00	2,019.13	19,796.74
1625000	ACTIVOS FIJOS DEST. PARA LA VENTA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	287.08	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	287.08
1631000	TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	379,876.47	175,684.89	119,720.88	116,260.38	89,776.79	104,490.88	120,819.98	190,643.89	97,644.51	158,733.11	68,112.21	85,284.28	22,718.48	1,191,490.00	2,817,878.98
1641000	DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS															
1644000	DEPRE.ACUM. EDIFICIOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-12,593.45	-12,593.45
1644001	DEPRE.ACUM. REVALUACION EDIFICIOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-25,999.32	-25,999.32
1645000	DEPRE.ACUM. INSTALACIONES	-3,718.08	0.00	-1,041.38	-2,236.01	-405.10	-802.00	-75.00	-1,104.00	-2,448.15	-644.94	-213.04	-828.09	-144.19	-3,944.62	-17,607.20
1646000	DEPRE.ACUM. EQUIPO DE COMPUTO	-21,761.53	-8,771.38	-3,895.56	-8,546.07	-4,013.33	-5,987.08	-4,844.67	-8,814.79	-7,989.91	-5,903.33	-4,717.00	-3,417.83	-3,846.72	-13,519.84	-102,529.62
1647000	DEPRE.ACUM. EQUIPO DE OFICINA	-3,279.96	-1,679.81	-472.90	-1,422.23	-697.98	-1,902.00	-454.07	-2,262.91	-2,987.96	-2,895.89	-497.85	-1,855.35	0.00	-10,336.95	-30,144.24
1648000	DEPRE.ACUM. MUEBLES DE OFICINA	-5,894.34	-3,462.38	-1,128.64	-3,129.79	-1,849.48	-4,553.80	-1,869.31	-1,710.11	-4,989.11	-3,426.00	-437.38	-2,536.25	-426.35	-12,869.69	-47,685.90
1649000	DEPRE.ACUM. ACCESORIOS VEHICULO	-2,166.57	0.00	0.00	-4,497.45	0.00	-82.23	0.00	-935.41	-121.08	0.00	0.00	0.00	0.00	-120.00	-7,903.72
1650000	DEPRE.ACUM. HERRAMIENTAS	-1,832.87	0.00	0.00	0.00	0.00	-136.85	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-418.53	-2,188.20
1659000	DEPRE.ACUM. VEHICULOS	-222,302.83	-130,324.84	-88,053.78	-85,152.14	-60,427.44	-82,284.58	-101,365.74	-152,799.10	-72,335.02	-124,895.42	-34,347.86	-50,158.29	-7,911.66	-122,835.02	-1,303,278.00
1659000	DEPRE.ACUM. EQUIPO PUBLICITARIO	-50.98	0.00	-790.90	0.00	0.00	-163.11	0.00	-1,183.17	0.00	0.00	0.00	-88.71	0.00	-164.35	-2,412.20
1659000	DEP. ACUMULADA IMP. VENTA	-5,307.47	-2,658.74	-459.56	0.00	-433.28	-111.11	-751.78	-342.85	-863.93	-880.39	-194.67	-85.02	0.00	-1,130.30	-11,384.91
1669000	TOTAL DE DEPRECIACION	-285,905.31	-183,090.22	-87,018.61	-104,863.89	-47,826.48	-74,386.88	-169,527.88	-167,143.14	-40,825.14	-138,546.06	-40,498.20	-88,964.34	-12,126.92	-282,712.37	-1,584,126.66
1670000	INTANGIBLE															
1670002	ACTIVO INTANGIBLE MARCA ALIÑOS ORO	100,590.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	100,590.00
1670003	ACTIVO INTANGIBLE MARCA INFUSION ILE	38,222.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	38,222.00
1670004	ACTIVO INTANGIBLE MARCA KASSEROLA	89,314.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	89,314.00
1670005	ACTIVO INTANGIBLE MARCA MANJAR DE LECHE ILE	41,438.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	41,438.00
1679999	TOTAL DE ACTIVO INTANGIBLE	269,564.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	269,564.00
1671000	AMORTIZACION INTANGIBLE															
1800000	DIFERIDOS															
1810000	SEGUROS PAGADOS ANTICIPADOS	4,782.42	3,409.42	2,835.10	2,324.95	1,661.24	2,100.82	2,857.11	2,612.58	1,294.70	2,939.27	1,536.76	1,231.77	1,937.23	3,465.61	34,341.08
1820000	ACTIVO POR IMPUESTOS DIFERIDOS	110,721.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	110,721.00
1830000	TOTAL DE DIFERIDO	115,503.42	3,409.42	2,835.10	2,324.95	1,661.24	2,100.82	2,857.11	2,612.58	1,294.70	2,939.27	1,536.76	1,231.77	1,937.23	3,465.61	145,062.08
1900000	TOTAL Cx/LARGO PLAZO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1990000	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	496,936.88	25,995.09	18,827.87	7,621.44	23,806.54	21,805.21	13,789.48	16,323.33	8,114.67	23,169.32	21,240.77	1,831.69	11,628.88	952,343.32	1,688,378.41
1996000	TOTAL DEL ACTIVO	1,878,446.48	636,705.76	297,497.88	191,275.72	223,281.65	486,748.28	373,733.73	312,371.96	171,428.13	386,722.75	354,823.14	275,465.48	84,895.01	1,791,890.06	7,367,829.00
2000000	PA S I V O															
2100000	ACREEDORES CORRIENTES															
2105000	SOBREGIROS BANCARIOS	6,100.88	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,768.64	0.00	0.00	0.00	9,869.52
2110000	CUENTAS X PAGAR RELACIONADOS	44,827.23	245,183.36	210,482.83	195,025.12	170,094.24	196,897.60	151,113.80	-110,886.20	91,875.78	186,994.80	321,560.52	90,275.79	69,203.64	423,277.15	2,577,127.23
2110300	CUENTAS X PAGAR NO RELACIONADOS	135,031.57	43,767.29	27,701.10	18,819.67	20,087.15	-8,149.14	28,161.01	44,939.44	20,470.44	-35,293.11	24,189.62	16,315.08	10,312.82	527,930.42	982,048.86

LIC. YESENIA GONZALEZ  
CONTADOR

ING. KARINA LEON S.  
GERENTE FINANZAS CORPORATIVAS

SR. MANUEL AGUSTIN GODOY RUIZ  
GERENTE

COMERCIALIZADORA COILE S.A.  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA  
AL: 31/12/2022



Fecha de Impresión: 14/03/2023 14:01:08

Código	Nombre	Azuay	Cuenca	El Cajas	OyaSur	Libertad	Loja	Nachala	Morona	Miagro	Quevedo	Sangolquí	Santa Rosa	Tulcan	Vergel	Total
2120000	CUENTAS POR PAGAR DIVIDENDOS SOCIOS	38,340.87	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	430.00	0.00	0.00	0.00	150.00	0.00	980.32	37,901.19
2130000	ANTICIPO DE CLIENTES	1,328.82	126.86	885.02	332.78	0.00	526.85	76.48	1,097.00	62.16	50.14	5,045.55	0.00	0.00	869.95	10,503.21
2140000	IMPUESTOS POR PAGAR	116,150.45	18,610.58	7,399.18	10,955.70	6,796.61	11,288.63	11,887.48	14,508.81	6,062.50	11,841.91	5,235.62	6,860.85	2,008.52	17,777.37	248,035.50
2150000	BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	64,416.88	41,478.00	17,041.40	14,713.87	13,620.19	25,896.98	21,239.50	38,588.88	13,313.04	18,531.22	14,114.31	14,775.88	7,488.19	19,360.88	324,756.81
2155000	I.E.S.S POR PAGAR	21,190.09	5,020.00	2,995.89	3,335.24	3,214.71	5,582.05	3,887.79	5,657.57	4,783.31	8,199.43	2,835.03	2,547.88	905.36	6,487.07	76,664.01
2160000	PRESTAMOS BANCARIOS	59,032.54	0.00	0.00	0.00	0.00	9,591.17	0.00	0.00	0.00	0.00	37.49	0.00	0.00	722.54	69,383.74
2170000	TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE	484,589.33	362,195.16	336,516.22	243,183.16	212,864.90	387,832.82	216,376.16	216,838.60	138,677.23	261,218.18	376,880.89	138,943.40	89,898.53	897,815.86	4,336,389.67
2210000	PRESTAMOS BANCARIOS LARGO PLAZO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,518.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,518.50
2215000	BENEFICIO SOCIALES LARGO PLAZO	373,269.01	86,533.72	31,913.59	41,343.03	27,583.87	35,847.90	29,677.38	135,761.84	32,718.06	89,801.22	6,426.38	18,124.13	4,301.31	84,430.35	987,531.60
2230000	PASIVO DIFERIDO	3,575.89	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,575.89
2236000	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	376,844.90	86,533.72	31,913.59	41,343.03	27,583.87	38,366.40	29,677.38	135,761.84	32,718.06	89,801.22	6,426.38	18,124.13	4,301.31	84,430.35	76,325.69
2300000	TOTAL DEL PASIVO	861,354.23	438,699.88	368,429.81	284,526.21	241,448.77	326,000.82	246,053.54	352,699.84	171,395.29	341,119.40	382,977.27	149,067.53	94,199.84	1,154,895.23	5,112,685.66
3000000	*** PATRIMONIO ***															
3100000	CAPITAL Y RESERVAS															
3110000	CAPITAL	384,776.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	384,776.00
3120000	RESERVA LEGAL	61,821.55	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	61,821.55
3127000	SUPERAVIT ACTIVO MARCA KASSEROLA	89,314.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	89,314.00
3128000	SUPERAVIT ACTIVO INTANGIBLE MARCA ALIÑOS OF	100,500.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	100,500.00
3129000	SUPERAVIT ACTIVO INTANGIBLE INFUSION ILE	36,222.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	36,222.00
3134000	SUPERAVIT ACTIVO INTANGIBLE MARCA MANJAR D.	41,438.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	41,438.00
3130000	SUPERAVIT POR REVALUO DE PPE	10,727.67	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	10,727.67
3138000	TOTAL CAPITAL Y RESERVAS	734,898.22	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	734,898.22
3200000	RESULTADOS															
3210000	RESULTADOS ACUMULADOS	12,536.01	167,125.47	-80,273.23	-131,377.62	-40,858.94	65,014.67	51,888.29	-128,426.78	-17,070.00	34,801.00	-136,172.56	57,190.02	-10,653.65	385.11	-153,212.15
3220000	OTROS RESULTADOS INTEGRALES	153,240.61	25,100.77	5,452.30	41,410.29	15,115.38	40,948.48	41,600.10	67,993.34	17,551.13	-6,845.84	6,833.02	3,309.84	2,316.18	54,346.04	485,796.14
3220000	RESULTADO PRESENTE EJERCICIO	116,526.38	-220.36	3,898.80	-3,283.18	3,496.84	22,979.08	33,181.80	15,205.56	11.71	-4,355.40	1,065.41	5,891.30	-1,000.37	-19,501.90	185,711.55
3230000	TOTAL GANANCIA Y PERDIDA	282,203.00	192,005.88	-70,822.13	-83,250.49	-18,346.72	130,746.24	136,670.19	-49,227.98	32.84	45,603.36	-128,454.13	68,387.96	-9,343.83	35,209.25	819,297.34
3250000	TOTAL DEL PATRIMONIO	1,017,892.22	192,005.88	-70,822.13	-83,250.49	-18,346.72	130,746.24	136,670.19	-49,227.98	32.84	45,603.36	-128,454.13	68,387.96	-9,343.83	626,384.83	1,844,382.34
3300000	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,879,486.45	630,705.76	297,497.68	199,275.72	223,201.85	456,746.38	372,723.73	312,371.96	171,428.13	386,722.76	254,523.14	215,455.49	84,896.01	1,781,880.08	7,387,020.00

  
LIDIA YESSYENIA GONZALEZ  
CONTADOR

  
ING. KARINA LEON S.  
GERENTE FINANZAS CORPORATIVAS

  
SR. MANUEL AGUSTIN GODOY RUIZ  
GERENTE

## Anexo 9. Certificado de traducción de español a inglés del resumen



### **“easy english” School of Languages**

Exam Preparation Centre for International  
Examinations #CAMBRIDGE #ITEP  
#PEARSON

MGS. ALEX FERNÁNDEZ

DIRECTOR ACADÉMICO  
**“easy english” School of  
Languages**

CERTIFICA:

Que el documento aquí compuesto es fiel traducción del idioma español al idioma inglés, del resumen de la Tesis titulada: **“Gestión Financiera y la rentabilidad para la Comercializadora COILE S.A. Agencia Loja, periodo 2018-2022”**, trabajo de titulación que se encuentra bajo de la Dirección de la Ing. Gina Judith Manchay Reyes Mg.Sc. De la autoría de la postulante: **Ing. Mayra Alejandra Carrión Vásquez**, con cédula de identidad número **1105164980**, estudiante de la Maestría en Contabilidad y Finanzas con mención en Gestión Fiscal, Financiera y Tributaria de la Universidad Nacional de Loja.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad, facultando a la persona interesada hacer uso de la presente en lo que estime conveniente

*Mgs. Alex Fernández*  
Loja, 20 de Diciembre de 2023

DIRECTOR ACADÉMICO  
**“easy english” School of Languages**



**Dirección: Lauro Guerrero 359 19 y Mercadillo**

**☎ 072560310**

**0992464894**