



DOI: <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i1.1156>

Ciencia económicas y empresariales

Artículo de investigación

Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria

Financial management tools for MSMEs and organizations of the popular and solidarity economy

Ferramentas de gestão financeira para MPME e organizações da economia popular e solidária

Joselyn Xiomara Armijos-Solórzano ^I
joselyn.armijos@psg.ucacue.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0003-2346-5612>

Cecilia Ivonne Narváez-Zurita ^{II}
inarvaez@ucacue.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0002-7437-9880>

Jorge Edwin Ormaza-Andrade ^{III}
jormaza@ucacue.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0001-5449-1042>

Juan Carlos Erazo-Álvarez ^{IV}
jcerazo@ucacue.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0001-6480-2270>

***Recibido:** 29 de enero de 2020 ***Aceptado:** 25 de febrero de 2020 *** Publicado:** 06 de marzo de 2020

- I. Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Posgradista Maestría en Contabilidad y Auditoría, Universidad Católica de Cuenca, Cuenca, Ecuador.
- II. Magíster en Dirección de Empresas, Especialista en Gerencia de Proyectos, Diplomado Superior en Gerencia de Marketing, Diploma Superior en Comercio Exterior, Diploma Superior en Ciencias de la Educación, Economista, Ingeniera en Contabilidad Superior Auditoría y Finanzas CPA, Licenciada en Ciencias Económicas, Directora Maestría de Contabilidad y Auditoría, Universidad Católica de Cuenca, Cuenca, Ecuador.
- III. Magíster en Administración de Empresas, (MBA), Especialista en Docencia Universitaria, Ingeniero Empresarial, Auditor, Contador Público Autorizado (CPA), Docente Maestría de Contabilidad y Auditoría, Universidad Católica de Cuenca, Cuenca, Ecuador.
- IV. Magíster en Dirección de Empresas, Magíster en Gerencia de la Educación, Especialista en Gerencia de Proyectos, Especialista en Docencia Universitaria, Diploma Superior en Investigación Científica y Asesoría Académica, Diplomado Superior en Gerencia de Marketing, Diploma Superior en Inteligencia Emocional y Desarrollo del Pensamiento, Ingeniero Financiero, Director Maestría de Administración de Empresas, Docente Maestría de Contabilidad y Auditoría, Universidad Católica de Cuenca, Cuenca, Ecuador.

Resumen

En la actualidad las herramientas de gestión financiera representan mecanismos fundamentales de competitividad empresarial, permitiendo a la organización una adecuada administración de los recursos, con el propósito de mantener el capital en movimiento y aumentar la rentabilidad en las organizaciones, razón por la cual es ineludible que cuenten con instrumentos financieros que posibiliten la toma de decisiones acertadas y oportunas. Bajo esta percepción es imperante que las empresas proyecten sus estrategias apoyados en eficientes herramientas financieras. La presente investigación tiene como objetivo establecer herramientas de gestión financiera que facilite a la empresa Asociación de Servicios de Limpieza Limpio Milagro (ASOSERLIMMIL) una eficiente administración de los recursos y optimizar su rentabilidad. Desde la perspectiva metodológica la investigación fue de tipo no experimental bajo un enfoque mixto ya que se utilizaron datos cualitativos y cuantitativos; se recurrió a los métodos histórico - lógico e inductivo – deductivo. Las técnicas que se emplearon para la recolección de la información fueron: encuesta, entrevista y la matriz FODA, a partir de los resultados obtenidos se diseñó un cuadro de mando integral sustentado en las dimensiones: financieras, clientes, procesos internos, aprendizaje y conocimiento.

Palabras claves: Herramienta financiera; asociaciones; rentabilidad; toma de decisiones; cuadro de mando integral.

Abstract

Currently, financial management tools represent fundamental mechanisms of business competitiveness, allowing the organization to properly manage resources, with the purpose of keeping capital in motion and increasing profitability in organizations, which is why it is unavoidable that have financial instruments that make it possible to make accurate and timely decisions. Under this perception it is imperative that companies project their strategies supported by efficient financial tools. The purpose of this research is to establish financial management tools that will facilitate the company Miracle Clean Cleaning Services Association (ASOSERLIMMIL) to efficiently manage resources and optimize their profitability. From the methodological perspective the research was non-experimental under a mixed approach since qualitative and quantitative data were used; the historical - logical and inductive - deductive methods were used. The techniques used to collect the information were: survey, interview and the SWOT matrix,

Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria

based on the results obtained, an integrated scorecard based on the dimensions: financial, clients, internal processes, learning and knowledge was designed.

Keywords: Financial tool; associations; cost effectiveness; decision making; integral scorecard.

Resumo

Atualmente, as ferramentas de gestão financeira representam mecanismos fundamentais de competitividade dos negócios, permitindo à organização gerenciar recursos adequadamente, com o objetivo de manter o capital em movimento e aumentar a lucratividade nas organizações, razão pela qual é inevitável. Que possuam instrumentos financeiros que permitam tomar decisões precisas e oportunas. Sob essa percepção, é imperativo que as empresas projetem suas estratégias apoiadas em ferramentas financeiras eficientes. O objetivo desta pesquisa é estabelecer ferramentas de gerenciamento financeiro que facilitem à ASOSERLIMMIL (Associação de Serviços de Limpeza Limpa Miracle) um gerenciamento eficiente de recursos e otimizar sua lucratividade. Do ponto de vista metodológico, a pesquisa não foi experimental sob uma abordagem mista, pois foram utilizados dados qualitativos e quantitativos; foram utilizados os métodos histórico - lógico e indutivo - dedutivo. As técnicas utilizadas para coletar as informações foram: pesquisa, entrevista e matriz SWOT, com base nos resultados obtidos, foi elaborado um scorecard integrado com base nas dimensões: financeira, clientes, processos internos, aprendizado e conhecimento.

Palavras-chave: Ferramenta financeira; associações; rentabilidade; tomada de decisão; cartão de pontuação integral.

Introducción

El auge empresarial está marcado por la globalización y una inmersión acelerada de las tecnologías, las PYMES necesitan una estructuración interna elástica y organizada que permita dar contestación eficiente y eficaz a las transformaciones dadas por este escenario, y que acreciente la participación en el mercado mediante la captación de nuevos consumidores, a partir de la creación de productos y servicios más atractivos; así como también de herramientas financieras de vanguardia; mismas que permitan evaluar la gestión empresarial y que se conviertan en soporte para tomar decisiones congruentes; en efecto, entre los principales métodos que son usados por las organizaciones para

Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria

valorar la gestión empresarial se destaca el Cuadro de Mando Integral. Cabe agregar que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) forman parte del crecimiento económico de un país, el cual tiene un aporte productivo ya que constituyen un eslabón determinante de la actividad económica de una nación. Las PYMES significan o son sinónimo de fuerza productiva económica porque promueven la generación de empleos, forman empresarios capaces de tomar riesgos y adaptarse a las condiciones del mercado. En la actualidad, las herramientas de gestión financiera se han convertido en estrategias que facilitan la consecución de los objetivos en las organizaciones del sector de la economía popular y solidaria (SEPS); por lo tanto, analizar los problemas que afrontan, el manejo adecuado y optimización de recursos, son procesos importantes para mejorar la rentabilidad de la empresa.

En el Ecuador específicamente en el cantón Milagro, se cuenta con personas muy trabajadoras, emprendedoras e innovadoras que siempre buscan mejorar su situación económica en base al desarrollo de proyectos productivos que generen crecimiento económico de la ciudad y del país, de tal manera que al observar la necesidad que había en el ámbito de la limpieza de oficinas se creó una asociación con el fin de satisfacer los requerimientos de las personas y empresas; sin embargo, esta pequeña empresa enfrenta problemas financieros relacionados con su rentabilidad vinculados a la errónea toma de decisiones; es evidente entonces, la necesidad imperiosa que este tipo de empresas cuenten con la aplicación de herramientas de gestión financiera que permita evitar la toma de decisiones inapropiadas que afecten la misión, visión y las metas que se ha planteado, a través de una orientación prospectiva que busque tener mayor rentabilidad e impida tener pérdidas. Bajo este contexto, el presente artículo tiene como objetivo diseñar un cuadro de mando integral para ASOSERLIMMIL como instrumento para la toma de decisiones.

Desarrollo

Cuadro de Mando Integral

El cuadro de mando integral (CMI) es un modelo de gestión empresarial que fue creado por Kaplan y Norton, esta herramienta de gestión empresarial tiene como uno de sus principales objetivos usar nuevos sistemas de medición para mejorar el desempeño organizacional y la forma de ser competitivos. Los autores Kaplan y Norton (1996) indican que las empresas tendrán éxito si invierten en sus activos y los gestionan, de tal forma que deben de ser integrados en todos los

Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria

procesos que realiza las organizaciones. El balanced scorecard (BSC) es una herramienta de gestión que conduce a las empresas hacia la determinación efectiva del proceso de toma de decisiones; de tal manera que el CMI, suministra a los directivos, gerentes y responsables, los manuales para que comprendan el movimiento del negocio; así como también las áreas de responsabilidad. Dicho de otra manera, el BSC proporciona información suficiente y necesaria que conduzca a la formación de los procesos, recursos y los equipos directores con las tácticas de la organización (Asociación Española de Normalización y Certificación, 2003)

Martínez (2012), Rivero y Galarza (2014) y Arellano (2016) definen al cuadro de mando integral como una alternativa de seguimiento y control de la estrategia. Para la alineación de los recursos y las empresas en una dirección es necesario aplicar esta herramienta ya que resulta de gran ayuda, a través de los indicadores de control, financiero y no financiero donde se puede obtener información periódica. Pérez y García (2014) determinan como herramienta popular utilizada para evaluar el desempeño de una organización.

Asimismo, Da Silva, Pastor y Pastor (2014) y Taiché, Pérez e Izquierdo (2015) expresan que los elementos del cuadro de mando integral son: la visión, porque es el punto de partida ya que de ello depende a donde llegar, muestra las perspectivas en las que se consideran las áreas de la organización; el mapa estratégico, que se encuentra relacionado con las causas y efectos e indicadores asociados que reflejan en el área las medidas que toman para alcanzar los objetivos planteados. Además, expresan que el modelo está estructurado en cuatro perspectivas que reflejan la misión, visión y las estrategias. La primera perspectiva financiera indica la ejecución de los indicadores que contribuyen al mejoramiento financiero. La segunda perspectiva son los clientes ya que ellos forman parte de la segmentación del mercado en los que operan o aspiran operar. La tercera perspectiva trata sobre los procesos internos, con la finalidad de permitir a los directivos identificar los procesos críticos. La cuarta perspectiva es aprendizaje y crecimiento, la misma que ocupa la infraestructura y la innovación que se espera desarrollar hasta convertirse en estrategias empresariales.

De igual manera, los autores Soler y Guerrero (2013) manifiestan que el balanced scorecard o cuadro de mando integral se encuentra relacionado con los sistemas de gestión, al ser una guía para la integración de sistemas normalizados y no normalizados. Esta herramienta puede ser aplicada en diferentes tipos y tamaños de las entidades que tengan un sistema de gestión (SG), por lo que

Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria

beneficia a empresas y organizaciones con la alineación de los empleados hacia su visión, mejora la comunicación entre el personal, integra la información de las diversas áreas de negocio, mejora la capacidad de análisis y la toma de decisiones.

Manejo eficiente de herramientas financieras en las Pymes

En los últimos años las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) han ganado posicionamiento en los mercados, por ello Valdéz y Sánchez (2007) indican que la adopción de herramientas de gestión financiera permite manejar de manera eficiente los recursos económicos, humanos y materiales. Por otro lado, Álvarez y Abreu (2008) señalan que estas herramientas ayudan a evaluar el financiamiento a corto plazo, el uso de los recursos económicos y el flujo de caja; además de eso busca una política de crédito y nuevos proveedores, con el fin de mejorar la situación financiera - económica en las organizaciones y generar rentabilidad.

En este sentido, las herramientas financieras se han convertido en la clave del éxito empresarial para llevar a cabo un proceso de toma de decisiones ya que forman parte directa de la estabilidad económica de cada empresa; de igual manera el manejo eficiente de las herramientas ayuda a establecer un panorama preciso, en donde analizan la situación actual de las micro, pequeñas y medianas empresas, donde establecen de forma sistemática las estrategias financieras, con el fin de incrementar la capacidad de generación de utilidades e ingresos, y obtener una estabilidad financiera en la organización. Ahora bien, los autores Betancur, Loaiza, Úsuga, y Correa (2019) enfatizan indicando que el éxito financiero de una empresa implica administrar correctamente los recursos a través de una adecuada toma de decisiones ya sea a corto, mediano o largo plazo.

Herramientas de gestión financiera para la toma de decisiones

Las herramientas financieras aportan significativamente a la toma de decisiones porque estos instrumentos financieros permiten visualizar con exactitud qué camino debe tomar la empresa; por tal razón es de mucha importancia que los directivos demuestren adecuada aptitud y actitud al momento de decidir; sin embargo, es necesario recalcar que cualquier tipo de decisión conlleva un alto grado de incertidumbre; por consiguiente, es un riesgo que se debe tener presente. Entre las herramientas de gestión financiera que conllevan a disminuir el riesgo y tomar decisiones acertadas se destacan: gestión de tesorería, flujo de efectivo, presupuestos, plan operativo, análisis financiero, monitoreo, indicadores de gestión financiero y cuadro de mando integral.

Presupuesto: el presupuesto puede ser elaborado para cualquier área de la empresa, expresándose en unidades físicas y monetarias. La información que se adquiere se consigna en documentos denominados cédulas presupuestarias, las mismas que pueden ser globales, sumarios y analíticos dependiendo del caso.

Glenn (2005) manifiesta que es importante presentar el presupuesto con anticipación al igual que los indicadores administrativos y financieros, estos a su vez poseen ventajas y desventajas, entre las ventajas que se logra destacar son: obtener los estados financieros para tomar decisiones adecuadas, establecer objetivos claros y específicos, tener un nivel y un área de responsabilidad definido, facilitar la concertación del compromiso a corto plazo, la presentación de indicadores financieros y administrativos, la participación del personal de la empresa a través de la presentación de cifras y la eficiencia operacional. El presupuesto consta de cinco etapas según definen los autores Reinoso y Urgilés (2009) entre las cuales se destacan: planeación, formulación, ejecución y coordinación, control y evaluación. La planeación es la recopilación de datos ya sean estadísticos, variables, entre otras, la cual contribuirá con la toma de decisiones, en lo referente a la formulación se elaborará los presupuestos parciales, por eso deberá de tener la aprobación de los jefes de áreas o departamentos, luego de eso se procede a la ejecución y coordinación, estas etapas estarán bajo las órdenes de un jefe, y finalmente llega la etapa de la evaluación y control, en la cual se podrá determinar las variaciones en base a la planificación.

Planes operativos: Según la Asociación de Brisas del Titicaca (2017) el plan operativo es un documento en el cual algunos organismos de decisión y dirección establecen los objetivos que desean cumplir. El plan operativo es una herramienta de planificación, en el que los responsables de una organización o un fragmento de la misma establecen un periodo de tiempo para conseguir la eficiencia, efectividad, responsabilidad, oportunidad, rentabilidad, garantizando una gestión transparente y confiable. La estructura del plan operativo está conformada por: objetivo general, específico, actividades y metas, estrategia de trabajo, plazo de ejecución y responsabilidad. El objetivo general se define a través del objetivo mayor que busca lograr el desarrollo de la organización en un año. Los objetivos específicos son los resultados que desea alcanzar la organización. La estrategia de trabajo enmarca la forma en que se realizará las actividades y se logrará las metas. En el plazo de ejecución se señalan los límites que tienen que ser cumplidas cada

Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria

una de las acciones programadas, mientras que en la de responsabilidades, muestran los compromisos en designar los responsables de las acciones.

Análisis financiero: El rol de la contabilidad en una empresa consiste en mostrar la realidad económica y financiera de la misma, por ello es necesario interpretar y analizar esa información para conocer con profundidad el comportamiento de los recursos de la empresa. Cada estado financiero posee un componente muy significativo, el cual permite simplificar de una mejor manera y llegar a la obtención de un buen resultado. En palabras de Rica (2014) el análisis financiero es la interpretación de la situación actual de la empresa; es decir, es un diagnóstico que se hace para conocer el desempeño en los escenarios futuros del negocio. El objetivo principal es generar mayor capital a la empresa, evaluar repercusiones financieras, coordinación de aportes y valorar la efectividad de la administración financiera. La información financiera debe contar con la siguiente información: situación financiera, resultados, cambios de patrimonio flujos de efectivo y notas, esto permitirá tomar decisiones de inversión, asignar recursos, tomar y asignar créditos, e informarse de un buen juicio de la gestión administrativa.

Monitoreo: La Red de Instituciones Financieras de Desarrollo (2011) afirman que el monitoreo es el proceso que evalúa la calidad del control interno en una organización, para conocer con exactitud la forma en que opera y en el caso que exista algún inconveniente hacer las modificaciones correspondientes, Ortega y Contreras (2013) indican que, al medir la eficiencia y la eficacia de los proyectos, las empresas obtendrán una mayor diversidad en las actividades que ejecute.

Indicadores de gestión financiera: La información que proporcionan los estados financieros es fundamental, ya que muestra el movimiento de las organizaciones empresariales a través de cálculos e interpretaciones para ejecutar el estudio de las razones financieras y las pérdidas o ganancias que tiene una empresa, estas herramientas en la actualidad son utilizadas constantemente por sus directivos. Los indicadores de gestión financiera cumplen un papel fundamental dentro de la organización por lo que permite conocer en porcentajes los niveles de confianza que existe en cada ámbito de la empresa y sobre todo ofrecer la posibilidad de realizar diagnósticos para identificar sus fortalezas y debilidades, para facilitar la asignación y generación de recursos para la realización de sus actividades operativas.

Al respecto, El Instituto Nacional de Contadores Públicos (2010) destaca que entre las principales ratios existen:

Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria

- Liquidez corresponde la capacidad para saldar obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que se van venciendo.
- Actividad estos indicadores establecen el grado de eficiencia con que la administración maneja los recursos y recuperación de los mismos,
- Gestión consiste en la expresión cuantitativa del desempeño y comportamiento de un proceso.
- Rentabilidad mide la efectividad de la administración de la empresa tanto en costos y gastos, para poder convertirlas en utilidades.
- Endeudamiento tiene como objetivo medir el grado de participación de los acreedores dentro del financiamiento de la empresa.

Herrera y Betancourt (2016) definen a la liquidez como la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo, además de eso son aplicados en cualquier momento para evaluar a la empresa desde el punto de vista del pago inmediato. Esta ratio se divide en corriente y prueba ácida. El indicador corriente determina la liquidez de una empresa, o la capacidad que tiene para disponer del efectivo ante una eventualidad y la prueba ácida mide la liquidez de una empresa para afrontar algún incidente.

En la tabla 1 se exhiben la definición, y fórmulas de cada uno de los indicadores financieros, mismos que ofrecen información detallada para la adecuada toma de decisiones.

Tabla 1: Ratios Financieros

| Ratio | Definición | Indicadores | Fórmula |
|-----------------|--|------------------------------|---|
| <i>Liquidez</i> | Es la capacidad que tiene la empresa para hacer frente al pago de sus deudas que vencen a corto plazo. | Índice de Liquidez | |
| | | Razón corriente | Activo corriente/Pasivo corriente |
| | | Prueba ácida | Activo corriente-inventario/ pasivo corriente |
| | | Prueba defensiva | Caja - Bancos/Pasivo Corriente = % |
| | | Capital de trabajo | Activo corriente- pasivo corriente |
| | | Periodo promedio de cobranza | Cuentas por cobrar x días en el año / ventas anuales a crédito = días |

Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria

| | | | |
|----------------------|--|--------------------------------|---|
| | | Rotación de cuentas por cobrar | Ventas anuales a crédito / cuentas por cobrar |
| B | | Índice de Gestión | |
| Gestión | Indican la eficiencia con lo que la empresa utiliza sus activos para generar ventas | Rotación de cartera | Cuentas por cobrar promedio * 360/ Ventas = días |
| | | Promedio Pago a proveedores | Cuentas por pagar (promedio) * 360 / compras a proveedores = días |
| | | Rotación Caja Bancos | Caja Bancos * 360/ Ventas |
| | | Rotación de activo | Ventas / activo fijo |
| C | | Índice de Endeudamiento | |
| Endeudamiento | Proporciona la financiación ajena con la que cuenta la empresa y sus recursos propios. | Estructura de capital | Pasivo total / patrimonio = % |
| | | Endeudamiento | Pasivo total / activo total = % |
| D | | Índice de Rentabilidad | |
| Rentabilidad | Permiten evaluar el resultado de la eficiencia en la gestión y administración de los recursos económicos y financiera de la asociación | Rendimiento sobre patrimonio | utilidad neta/ patrimonio accionistas = % |
| | | Rendimiento sobre inversión | Utilidad neta / activo total = % |
| | | Margen de utilidad bruta | Ventas - costos de ventas / ventas = % |
| | | Utilidad neta | Utilidad neta / ventas netas = % |

La rentabilidad como fuente de crecimiento y sostenibilidad en el entorno empresarial

La rentabilidad nace de dos visiones: la industrial y la eficiencia empresarial según lo indica Tarziján (2009), la visión industrial sostiene una estructura que determina las estrategias de los participantes, la idea principal de esta visión es que participen empresas altamente concentradas para que la competencia sea menos agresiva; mientras que la visión eficiencia empresarial nació como respuesta a la rentabilidad industrial debido a que poseen un gran número de series de recursos y capacidades sobresalientes. Sánchez (1994) indica que los ratios de rentabilidad se han venido empleando con la finalidad de analizar la capacidad de generación de resultados que implica la aplicación de materiales, humanos y financieros con el fin de obtener mejores resultados.

Las tendencias actuales hacen que las empresas puedan evaluarse permanentemente, con el fin de buscar mejoras necesarias para el desempeño de una asociación a través de indicadores de gestión,

Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria

los cuales deben aplicarse a partir del análisis financiero para identificar las áreas con amenazas o fortalezas, ya que ayuda a que se pueda tomar decisiones de inversión y financiamiento, en otras palabras, esto permitirá a que se tenga rentabilidad, por tal razón los autores León y Varela (2011) sustentan que la rentabilidad constituye un eje central de sostenibilidad y crecimiento de los negocios, por ello es fundamental considerar la capacidad generadora de ingresos. En efecto, la rentabilidad es una herramienta que se aplica a toda acción económica en que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados, por tal razón se puede definir de la siguiente manera: Rentabilidad: Beneficio/ Recurso financiero.

Este indicador permite retribuir según el mercado y riesgo, a los accionistas y atender al crecimiento interno para mejorar posición competitiva de la empresa. Así mismo, constituye una condición necesaria, aunque no suficiente, para el éxito del proceso de crecimiento de la empresa. La incidencia que tiene la rentabilidad sobre el negocio depende de la capacidad financiera para cubrir los gastos de operación, las deudas y la inversión de los proyectos de inversión, además permite medir la efectividad de la gerencia de la empresa para tomar decisiones asertivas. Ahora bien, existen varios tipos de rentabilidad como: económica y financiera. La rentabilidad económica o de inversión es una medida referida a un determinado tiempo relacionada con el rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación del mismo; es decir, es una medida básica en donde se puede juzgar la existencia del comportamiento de los activos de una empresa, además se encuentra conocido ROI o ROA para evaluar los resultados del mismo; la rentabilidad financiera o también conocida como ROE, es aquella medida referida a un determinado periodo de tiempo dado por capitales propios y la distribución de resultados.

Metodología

La presente investigación se enmarcó en un diseño no experimental en razón a que no hubo una manipulación intencionada de las variables de estudio, además tuvo un enfoque mixto, debido a los procesos sistemáticos empleados en el documento, que permitió obtener datos cualitativos y cuantitativos de la información unificada, la misma que implicó tener un mejor entendimiento de la rentabilidad y el uso de herramientas financieras. El estudio se realizó bajo un alcance descriptivo porque permitió medir y detallar con precisión las variables. Los métodos de investigación aplicados fueron: histórico- lógico ya que se analizó la evolución de las herramientas financieras,

Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria

el método inductivo – deductivo ayudó a establecer estrategias para identificar las particularidades que tienen las herramientas de gestión financiera y la rentabilidad en las organizaciones y finalmente el método estadístico se aplicó a través de la utilización de instrumentos para recolectar datos, los mismos que fueron procesados para revalidar la problemática que atraviesa la unidad de análisis (Lazo, Erazo y Narváez, 2019). Las técnicas usadas fueron la encuesta, entrevista y la matriz FODA, las mismas que posibilitaron establecer condiciones para la medición de las variables de estudio. La unidad de análisis fue la Asociación de Servicios de Limpieza Limpio Milagro, localizada en la ciudad de Milagro, Ecuador. El universo estuvo conformado por 25 personas que integran la junta de accionistas, administrador, contadora, empleados, clientes y proveedores.

Resultados

En los siguientes acápite se muestran los principales resultados que se obtuvieron del análisis del objeto de estudio de la presente investigación

Rentabilidad: Es un eje muy importante para la sostenibilidad y crecimiento de un negocio, que con el buen uso de los activos de la empresa se consigue maximizar los rendimientos, en este sentido, se pudo observar que la asociación tiene un deficiente manejo de sus recursos, generando desconocimiento del nivel de rentabilidad que obtiene por cada uno de los servicios que vende, fijación empírica de precios y la carencia de metas establecidas para las ventas. Esto ocasiona que los ingresos que obtienen no sean los esperados y que la información financiera entregada ante la autoridad máxima no sea relevante.

Cuadro de mando integral: Es una herramienta de gestión que mide los resultados desde una perspectiva estratégica y global, además permite la optimización de los procesos para la toma de decisiones, para este estudio se pudo comprobar que la asociación carece de un mecanismo formal para identificar y resolver conflictos, indicadores económicos y operativos.

Índice de gestión: Refleja datos veraces y fiables facilita información sobre la situación financiera y administrativa de la asociación. En el caso de la unidad de análisis estudiado se evidenció que no cuenta con indicadores que permitan medir el cumplimiento de los objetivos de cada departamento; esto ocasiona un gran dilema en el cumplimiento de las metas que se plantearon al inicio de cada periodo económico.

Presupuesto: Es un plan de operaciones donde constan plasmados los recursos que dispone la empresa, por tal razón se pudo determinar que la unidad de análisis carece de esta herramienta financiera, debido al descontrol de ingresos y egresos de la actividad empresarial, el cual produce estimaciones poco realistas y desequilibrios en el negocio.

Plan operativo: Es un documento formal y oficial donde los responsables de una organización establecen una serie de objetivos que desean cumplir dentro de un año, por lo tanto, en la asociación se determinó la inexistencia de planes operativos y cronograma de actividades, por consiguiente, se establece dificultad en cumplir con los objetivos y evaluar el cumplimiento de los indicadores definidos.

Análisis financiero: Es primordial para examinar el desarrollo económico financiero de una entidad, ya que detecta dificultades y permite tomar acciones de corrección para mejorar la gestión empresarial, por lo que se puede evidenciar que la asociación no realiza algún análisis financiero que refleje la realidad económica, contable y financiera.

Monitoreo: Es un proceso sistemático que permite recolectar, analizar y utilizar información para dar seguimiento al progreso de una actividad, en este caso se puede confirmar que no existe supervisión en los departamentos; debido a la carencia de políticas.

Propuesta

El éxito de las MIPYMES en la actualidad depende mucho de la rentabilidad que tengan a lo largo del tiempo, debido a que representa una mejor estabilidad económica. Para lograr esto primero se debe conocer a profundidad a la Asociación de Limpieza Limpio Milagro, definir la misión y visión, considerando el FODA, para luego establecer un modelo de cuadro de mando integral que fortalezca la parte financiera.

Las etapas consideradas en el cuadro de mando integral son: planificación estratégica, puesta en marcha y evaluación y mejoramiento continuo.

Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria

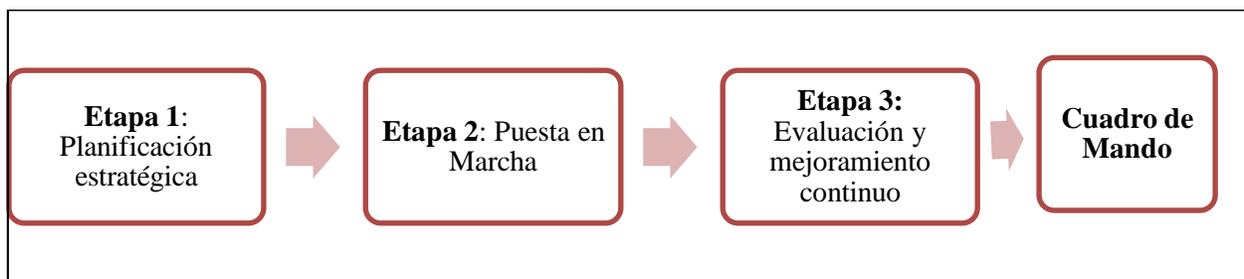


Figura 1: Etapas del BSC

Objetivos estratégicos

| Perspectiva | Cod | Objetivos Estratégicos Generales |
|---|-----|---|
| Perspectiva de Innovación y Aprendizaje | I1 | Establecer programas de capacitación para el personal de la asociación |
| | I2 | Mejorar las aptitudes y actitudes del personal de la asociación |
| | I3 | Gestionar Alianza con los proveedores |
| | I4 | Crear aprendizaje individual |
| Perspectiva de los Procesos Internos | P1 | Desarrollar nuevos servicios de limpieza |
| | P2 | Aumentar la productividad |
| | P3 | Suministrar oportunamente los servicios de limpieza |
| Perspectiva de los Clientes | C1 | Establecer mecanismos de entradas que permitan el ingreso de nuevos clientes |
| | C2 | Mejorar el servicio a menor o igual costo |
| | C3 | Retener a clientes actuales |
| Perspectiva Financiera | F1 | Mejorar la capacidad de enfrentar obligaciones a corto plazo |
| | F2 | Lograr resultados financieros y sostenibles que faculte la necesidad de financiamiento futuro |
| | F3 | Optimizar los costos y gastos |
| | F4 | Recuperar la inversión |
| | F5 | Incrementar las Ventas |

Figura 2: Objetivos estratégicos

En la figura 3 se visualizan los elementos estratégicos que requiere la empresa para emprender con el CMI:

Asociación de Limpieza Limpio Milagro

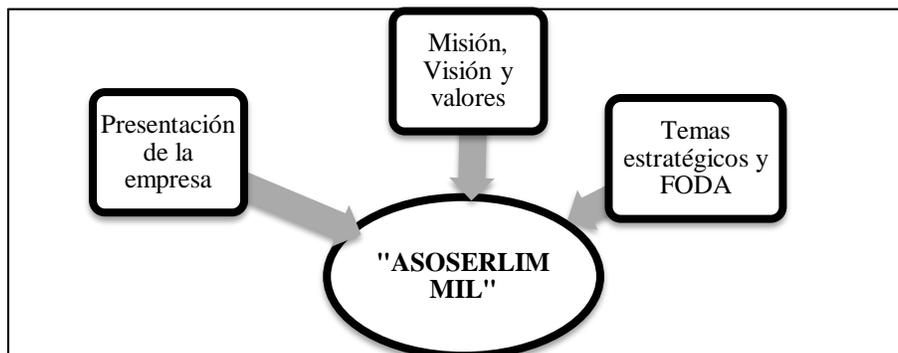


Figura 3: Asociación "ASOSERLIM MIL"

Asociación de Servicios de Limpieza Limpio Milagro sus siglas son "ASOSERLIM MIL", se creó el 10-12-2016, con 10 socios, se dedica a la prestación de servicios de limpieza de todo tipo de edificios (edificios de vivienda, oficina profesionales y comerciales, fábricas, casas e instituciones en general).

Misión: Proporcionamos servicios integrales de limpieza al mercado regional a través de la innovación de los servicios, manteniendo la esencia, resaltando la marca y diferenciándonos de las demás asociaciones, logrando así tener un profesionalismo y competencia en el mercado.

Visión: Consolidarnos como líderes en el servicio de limpieza a través del desarrollo de técnicas, procesos y procedimientos para ofrecer servicios de calidad, permitiendo así satisfacer las necesidades del cliente.

Valores: calidad; eficiencia; respeto a los clientes, mejoramiento continuo del servicio, liderazgo, profesionalismo

Temas estratégicos:

- Mejorar la rentabilidad
- Brindar servicios de excelencia
- Atraer a los clientes
- Establecer herramientas de gestión financiera

Foda

El Cuadro de Mando Integral constituye un modelo de gestión utilizada para medir la actividad, los objetivos estratégicos y los resultados, parte del análisis FODA, en el cual se analiza la situación

Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria

interna y externa de la asociación, obteniendo las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas para tener control de las acciones que se ejecutarán, permitiendo alcanzar la visión de la organización.

Tabla 2: Análisis DAFO

| Análisis DAFO | |
|--|---|
| Análisis Interno | Análisis Externo |
| 1) Deficiente política de crédito | 1) Disminución de la demanda en la contratación de servicio de limpieza |
| 2) Carencia de políticas de control presupuestario | 2) Entrada en el mercado de nuevos competidores |
| 3) Insuficiente financiamiento externo | 3) Clientes insatisfechos |
| 4) Desacuerdos entre los socios | 4) La inestabilidad económica del país |
| 5) Deficientes habilidades gerenciales | |
| 6) No existe balances financieros | |
| 7) Incapacidad de inversión en programas de capacitación | |
| 8) Abandono de los puestos de trabajo por parte de los empleados | |
| 9) Retraso de pago por parte de los clientes | |
| Fortalezas | Oportunidades |
| 1) La empresa cuenta con un ambiente de trabajo armónico | 1) Existe alto poder adquisitivo del segmento |
| 2) Generación de empleos en el área de limpieza | 2) Creación e innovación de nuevos servicios de limpieza |
| 3) Ofrece servicios de calidad a los clientes. | 3) Crecimiento rápido de mercado |
| 4) Cuenta con experiencia y permanencia en el mercado | |
| 5) Liderazgo en el mercado | |

En la figura cuatro se encuentran de manera esquematizada el Balanced Scorecard o Cuadro de Mando de Integral.

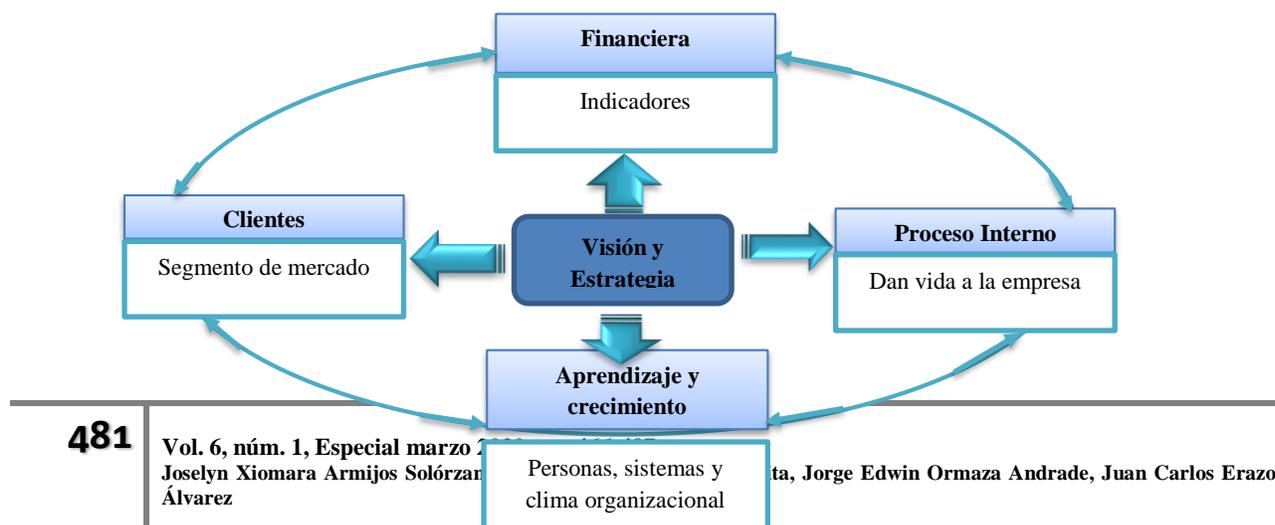


Figura 4. BSC

Fuente: Álvarez, Chávez y Moreno (2012).

1. **Perspectiva financiera:** Indica la estrategia financiera de una empresa que se encuentra en práctica y ejecución, con el fin de contribuir con la obtención de mejores resultados. En el caso de ASOSERLIMMIL: mejorar la capacidad de enfrentar obligaciones a corto plazo, incrementar los ingresos, obtener mayor rentabilidad.
2. **Perspectiva de clientes:** En esta perspectiva se identifican los segmentos del cliente y sociedad, así como las unidades de negocio y desempeño de los segmentos seleccionados. Dentro de este se encuentra: Generar confianza al cliente, nivel de satisfacción del cliente y capacitación al personal
3. **Perspectiva del proceso interno:** Este aspecto se encuentra basado en un sistema de gestión financiera, en el que se identifican los procesos críticos internos que la asociación debe mejorar para satisfacer al cliente y la consecución de los objetivos planteados.
4. **Perspectiva de aprendizaje y crecimiento:** Las personas con sus habilidades, conocimientos, y actitudes representan la base fundamental de cualquier asociación, por tal razón es indispensable que cada trabajador se encuentre motivado y satisfecho. Los ejemplos incluyen: desarrollar un plan de capacitación para mejorar la actitud y aptitud de los funcionarios de la asociación, satisfacción del personal, programas de desarrollo aprendizaje y clima organizacional.

Etapa 2: Puesta en Marcha

El Cuadro de Mando Integral parte de la visión y objetivos prioritarios de la organización, allí se definen los objetivos financieros para obtener como resultados, mecanismos y estrategias que permitan a los clientes satisfacer sus necesidades.

Procedimiento para planificar: La planificación de recursos humanos tiene cuatro aspectos básicos: hacer planes para las necesidades del futuro, hacer planes para tener un equilibrio futuro, hacer planes para reclutar y hacer planes para formar a empleados.

Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria

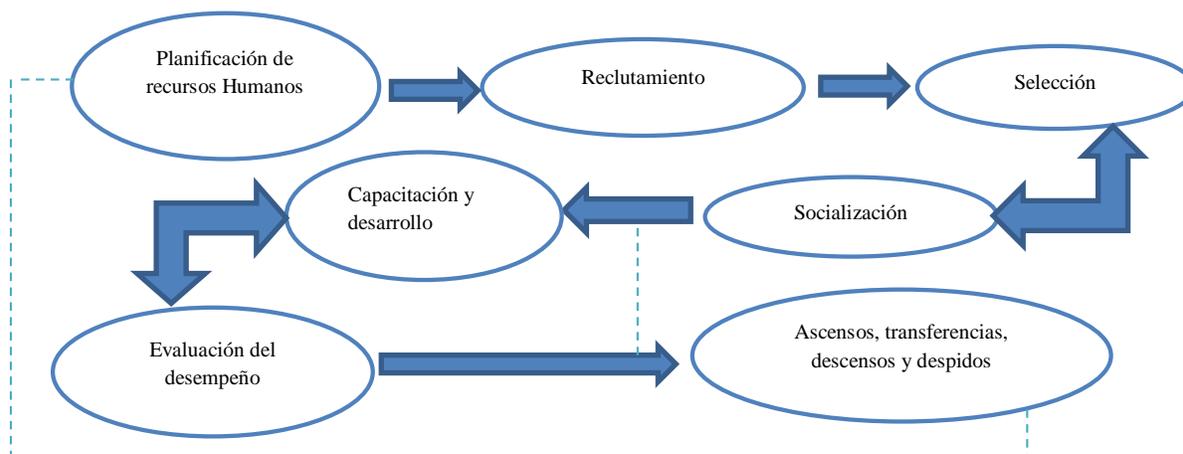


Figura 5: Puesta en Marcha

| Perspectiva | Cod | Objetivos Estratégicos Generales | Indicador | Responsable |
|---|-----|--|---|---------------|
| Perspectiva de Innovación y Aprendizaje | I1 | Establecer programas de capacitación para el personal de la asociación | # capacitaciones desarrolladas / capacitaciones planificadas | Junta General |
| | I2 | Mejorar las aptitudes y actitudes del personal de la asociación | # personas hábiles / # total de empleados | Gerente |
| | I3 | Gestión de Alianza entre proveedores | # de alianzas con proveedores/ total proveedores | Gerente |
| | I4 | Crear aprendizaje individual | #capacitación/# personas capacitadas | Gerente |
| Perspectiva de los | P1 | Desarrollar nuevos servicios | Nuevos servicios / servicios de mayor rotación | Gerente |
| | P2 | Aumentar la productividad | Volumen de producción/ empleados | Gerente |
| | P3 | Suministrar oportunamente los servicios de limpieza | # de servicios entregados a tiempo/ # total de pedidos | Gerente |
| Perspectiva de los Clientes | C1 | Establecer mecanismos de entradas que permitan el ingreso de nuevos clientes | #clientes nuevos / # total clientes | Gerente |
| | C2 | Mejorar el servicio al menor o igual coste | Cantidades de clientes que vuelven a comprar / total clientes | Gerente |
| | C3 | Retener a clientes actuales | Capital de Trabajo Neto/ Clientes actuales | Gerente |
| Perspectiva Financiera | F1 | Mejorar la capacidad de enfrentar obligaciones a corto plazo | Capital de Trabajo Neto/ cuentas por pagar | Gerente |

Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria

| | | | | |
|--|----|---|--|---------|
| | F2 | Lograr resultados financieros y sostenibles que faculte la necesidad de financiamiento futuro | Rendimiento sobre el patrimonio (ROE), Tasa de retorno sobre la inversión, Valor económico agregado Beneficio neto/fondos propios (EVA), Margen de utilidad Neta Utilidad operativa después de impuesto- costo por el uso de los activos | Gerente |
| | F3 | Optimizar los costos y gastos | Costos y gastos / total plan de producción | Gerente |
| | F5 | Crecimiento de las Ventas | Porcentaje de crecimiento de las ventas/ ventas totales | Gerente |

Evaluación y mejoramiento continuo

Figura 6: Evaluación y mejoramiento continuo

Para lograr una visión y estrategia para analizar la situación organizacional para la toma de decisiones, la evaluación del cuadro de mando integral se debe efectuar desde la gerencia hasta los niveles operativos con el fin de que todos cumplan su papel fundamental dentro de la asociación, logrando una integración total con el objetivo de cumplir las metas y objetivos. El resultado de la aplicación del cuadro de mando integral de “ASOSERLIMMIL”, se basa en la aplicación de los indicadores antes mencionados.

Temas estratégicos:

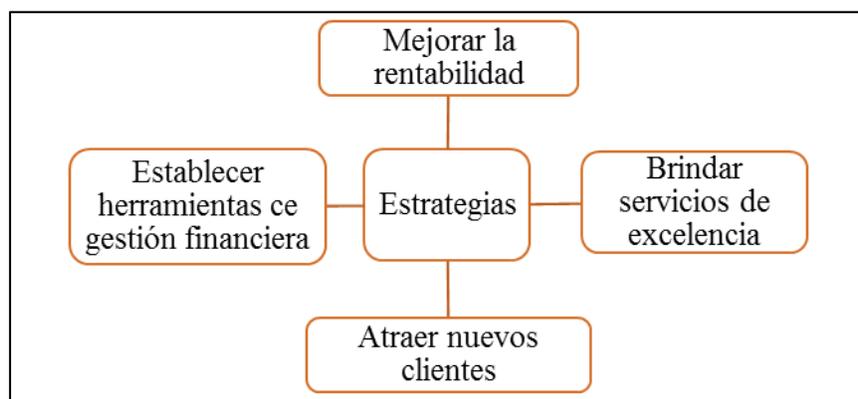


Figura 7: Temas estratégicos

Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria

Aplicación de indicadores financieros a través de Balances Financieros:

ASOSERLIMMIL
Estado de Situación Financiera

Expresado en Dólares

Periodo correspondiente al 1 de ENERO al 31 de Diciembre del 2019

| CODIGO | NOMBRE | | | | |
|-----------------------------------|-------------------------------------|--------------|--------------|--------------|---------------------|
| 1 | ACTIVOS | | | | \$406.712,67 |
| 1.1. | CORRIENTES | | | \$392.954,95 | |
| 1.1.1. | DISPONIBLE | | \$1.318,29 | | |
| 1.1.1.1. | CAJA | \$370,09 | | | |
| 1.1.1.2. | COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO | \$948,20 | | | |
| 1.1.2. | ACTIVOS FINANCIEROS | | \$323.266,53 | | |
| 1.1.2.1. | CUENTAS POR COBRAR | \$171.025,50 | | | |
| 1.1.2.4. | OTRAS CUENTAS DOCUMENTOS POR COBRAR | \$111.063,11 | | | |
| 1.1.2.5. | ANTICIPO A PROVEEDORES | \$41.177,92 | | | |
| 1.1.3. | INVENTARIOS | | \$3.809,06 | | |
| 1.2. | NO CORRIENTES | | | \$13.757,72 | |
| 1.2.1. | PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO | | \$13.757,72 | | |
| 1.2.1.11. | DEPRECIACIÓN ACUMULADA | \$-2.115,26 | | | |
| 1.2.1.4. | MUEBLES Y ENSERES | \$6.317,65 | | | |
| 1.2.1.6. | EQUIPO DE OFICINA | \$5.583,45 | | | |
| 1.2.1.8. | EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | \$3.971,88 | | | |
| TOTAL ACTIVOS | | | | | \$406.712,67 |
| 2 | PASIVOS | | | | \$373.701,05 |
| 2.1. | CORRIENTES | | | \$373.701,05 | |
| 2.1.1. | CUENTAS POR PAGAR | | \$365.444,39 | | |
| 2.1.1.1. | PROVEEDORES | \$28.490,45 | | | |
| 2.1.1.2. | OBLIGACIONES PATRONALES | \$4.948,60 | | | |
| 2.1.1.3. | OBLIGACIONES POR PAGAR SRI | \$1.000,00 | | | |
| 2.1.1.8. | ANTICIPO DE CLIENTES | \$318.592,78 | | | |
| 2.1.1.9. | CUENTAS POR PAGAR VARIOS | \$12.412,56 | | | |
| 3 | PATRIMONIO NETO | | | | \$33.011,62 |
| 3.1. | CAPITAL | | | \$33.011,62 | |
| 3.1.1. | APORTE DE LOS SOCIOS | | \$920,00 | | |
| 3.1.1.1. | CERTIFICADOS DE APORTACIÓN | \$920,00 | | | |
| TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO | | | | | \$406.712,67 |

Figura 8: Estado de Situación Financiera

ASOSERLIMMIL
Estado de Resultados
 Expresado en Dólares
 Periodo correspondiente al 1 de ENERO al 31 de Diciembre del 2019

| | | | | | |
|-----|--------------------|--|------------|--|------------|
| 4 | INGRESOS | | | | 186.183,12 |
| 4.1 | INGRESOS POR VENTA | | 135.000,00 | | |

Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria

| | | | | | |
|-------------------------------|--------------------------------------|------------|-----------|-------------------|-------------------|
| 4.1.1 | VENTA DE SERVICIOS A CRÉDITO | 135.000,00 | | | |
| 4.2 | INGRESOS ADMINISTRATIVOS | | 38.920,57 | | |
| 4.3 | OTROS INGRESOS | | 12.262,55 | | |
| 4.3.2 | OTROS | 12.262,55 | | | |
| TOTAL INGRESOS | | | | 186.183,12 | |
| 5 | COSTOS DE PRODUCCIÓN | | | | 70.238,95 |
| 5.1. | COSTO DE VENTAS | | | 70.238,95 | |
| 5.1.1. | COMPRAS NETAS | | 63.137,35 | | |
| 5.1.1.1. | COMPRAS DE BIENES | 63.137,35 | | | |
| 5.1.2. | MANO DE OBRA DIRECTA | | 7.101,60 | | |
| 6. | GASTOS | | | | 111.979,82 |
| 6.1. | GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTA | | | 111.978,20 | |
| 6.1.1. | GASTOS DE PERSONAL | | 45.605,48 | | |
| 6.1.1.1. | REMUNERACIONES | 22.516,40 | | | |
| 6.1.1.2. | BENEFICIOS SOCIALES | 5.620,88 | | | |
| 6.1.1.3. | GASTOS DE ALIMENTACIÓN, MOVILIZACIÓN | 4.813,99 | | | |
| 6.1.1.4. | APORTES AL IESS | 5.323,03 | | | |
| 6.1.1.6. | OTROS GASTOS DE PERSONAL | 7.331,18 | | | |
| 6.1.2. | GASTOS GENERALES | | 66.372,72 | | |
| 6.1.2.10. | SERVICIOS BÁSICOS | 2.043,69 | | | |
| 6.1.2.12. | OTROS GASTOS | 5.584,01 | | | |
| 6.1.2.2. | MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN | 5.669,43 | | | |
| 6.1.2.3. | MATERIALES Y SUMINISTROS | 7.230,15 | | | |
| 6.1.2.7. | SERVICIOS VARIOS | 45.845,44 | | | |
| 6.2. | GASTOS FINANCIEROS | | | 1,62 | |
| 6.2.2. | COMISIONES | | 1,62 | | |
| Total Egresos | | | | | 182.218,77 |
| Utilidad Del Ejercicio | | | | | 3.964,35 |

Figura 9: Estado de Resultados

Análisis Financieros

Tabla 3: Análisis Financiero

| Descripción | | Valor | Índice | Observación | |
|-------------|------------------------------|---|----------|-------------|----------|
| A | Índice de Liquidez | | | | |
| A1 | Razón Corrientes | Activo Corrientes/Pasivo corriente | 1,05 | 2 | Inferior |
| A2 | Prueba ácida | Activo corriente- inventario/ pasivo corriente | -0,01 | 0 | Superior |
| A3 | Prueba defensiva | Caja - Bancos/Pasivo Corriente = % | 0,35% | 1 | Inferior |
| A4 | Capital de trabajo | Activo Corrientes- Pasivo corriente | 19253,90 | 20000 | Inferior |
| A5 | Periodo promedio de cobranza | Cuentas por cobrar x días en el año / ventas anuales a crédito = días | 19,00 | 20 | Inferior |

Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria

| | | | | | |
|-----------|--------------------------------|---|-------|----|----------|
| A6 | Rotación de cuentas por cobrar | Ventas anuales a crédito / cuentas por cobrar | 0,42 | 2 | Inferior |
| B | Índice de Gestión | | | | |
| B1 | Rotación de cartera | Cuentas por cobrar promedio * 360/ Ventas = días | 24,07 | 20 | Superior |
| B2 | Promedio Pago a proveedores | Cuentas por pagar (promedio) * 360 / compras a proveedores = días | 86,82 | 30 | Superior |
| B3 | Rotación Caja Bancos | Caja Bancos * 360/ Ventas | 2,53 | 15 | Inferior |
| B4 | Rotación de activo | Ventas / activo fijo | 9,81 | 10 | Inferior |
| C | Índice de Endeudamiento | | | | |
| C1 | Estructura de capital | Pasivo total / patrimonio = % | 12,32 | 15 | Inferior |
| C2 | Endeudamiento | Pasivo total / activo total = % | 0,92 | 1 | Inferior |
| D | Índice de Rentabilidad | | | | |
| D1 | Rendimiento sobre patrimonio | utilidad neta/ patrimonio accionistas = % | 4,31 | 5 | Inferior |
| D2 | Rendimiento sobre inversión | Utilidad neta / activo total = % | 0,01 | 1 | Inferior |
| D3 | Margen de utilidad bruta | Ventas - costos de ventas / ventas = % | 0,48 | 1 | Inferior |
| D4 | Utilidad neta | Utilidad neta / ventas neta = % | 0,03 | 1 | Inferior |

En el ratio de liquidez evalúo la capacidad para atender deudas a corto plazo, por lo que se puede notar a través del análisis financiero lo siguiente:

Razón corriente: se puede analizar que los activos corrientes y pasivos corrientes están en un índice inferior al no superar el índice máximo; es decir, el activo corriente es 1.05 veces más grande que el pasivo corriente, por lo que cada vez que contraiga deuda podrá pagarlo hasta 1.05 veces.

Prueba ácida: este índice dio como resultado un valor que supera el rango límite de 1, en caso de que enfrente algún riesgo de quiebra lo podrá afrontar sin ninguna dificultad.

Prueba defensiva: en este índice posee una baja liquidez ya que el rango establecido del 1%, es inferior debido a que posee 0,35% de liquidez, por lo que se necesita recurrir a los flujos de venta.

Capital de trabajo: este ratio dio como resultado un valor inferior determinando que no se cuenta con la capacidad económica para responder obligaciones con terceros.

Promedio de cobranzas: hay un promedio de cobranzas de 19 días, esta política de cobro no es recomendable porque muchas de las veces no se cumple con el cobro en el transcurso de esos días y los clientes tardan más en pagar.

Rotación de cuentas por cobrar: existe una rotación de cobranzas baja, debido que cobran cada 20 veces al año, por lo que se debe mejorar este promedio.

En el ratio de índice de gestión, se pudo determinar lo siguiente:

Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria

Rotación de cartera: en este ratio el resultado es muy bajo debido a que la empresa convierte en efectivo sus cuentas por cobrar cada 24 días.

Promedio pago a proveedores: es superior a los 30 días, siendo que a fin de mes se debe cumplir con el pago a los proveedores de limpieza.

Rotación caja bancos: este ratio dio un resultado inferior debido a que la liquidez que recibe la empresa es inferior, contando con liquidez para cubrir obligaciones cada 2.53 días.

Rotación de activos: la empresa está colocando entre los clientes 9.81 veces el valor de la inversión dada.

En el índice de endeudamiento se encontró lo siguiente:

Estructura del capital: quiere decir que por cada dólar aportado por los socios 12.32% corresponde al pasivo aportado por los acreedores.

Endeudamiento: Los activos totales que posee la empresa representan el 0,91; por lo que es financiado por los acreedores y no por los miembros de la asociación.

En el último índice de rentabilidad se encontró lo siguiente:

Rendimiento sobre patrimonio: esto significa que por cada dólar que los socios mantienen en el 2019 genera un rendimiento del 4,31% sobre el patrimonio, es decir mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor de la junta de accionistas.

Rendimiento sobre inversión: dio como resultado que por cada dólar invertido en el 2019 en los activos se produjo un rendimiento del 0,01% sobre la inversión, es un indicador bajo debido a que no existe un buen rendimiento.

Margen de utilidad bruta: el margen que tiene es baja con un porcentaje de 0,48%; el costo que se está manejando es muy bajo, el cual impide tener una buena utilidad.

Utilidad neta: esto quiere decir que en el 2019 por cada dólar que vendió la empresa, obtuvo un 0,02%, el cual representa un nivel muy bajo de utilidad.

A manera de resumen se muestra la tabla 4 donde se sintetiza los principales ratios financieros que sirvieron de base fundamental para la obtención de resultados mismos que servirán de base fundamental en la toma de decisiones de la Asociación de Limpieza.

Tabla 4: Resumen de Ratios Financieros

| Resumen de ratios financieros | Valor |
|--------------------------------------|--------------|
|--------------------------------------|--------------|

Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria

| A | Índice de Liquidez | |
|-----------|--------------------------------|-------------|
| A1 | Razón corriente | 1,051522199 |
| A2 | Prueba ácida | -0,00666514 |
| A3 | Prueba defensiva | 0,003527659 |
| A4 | Capital de trabajo | 19253,9 |
| A5 | Periodo promedio de cobranza | 19,00283333 |
| A6 | Rotación de cuentas por cobrar | 0,417612055 |
| B | Índice de Gestión | |
| B1 | Rotación de cartera | 24,07025556 |
| B2 | Promedio Pago a proveedores | 86,82128487 |
| B3 | Rotación Caja Bancos | 2,531274741 |
| B4 | Rotación de activo | 9,812672449 |
| C | Índice de Endeudamiento | |
| C1 | Estructura de capital | 12,32028813 |
| C2 | Endeudamiento | 0,918833067 |
| D | Índice de Rentabilidad | |
| D1 | Rendimiento sobre patrimonio | 4,309076087 |
| D2 | Rendimiento sobre inversión | 0,009747299 |
| D3 | Margen de utilidad bruta | 0,479711481 |
| D4 | Utilidad neta | 0,029365556 |

Conclusiones

- Los autores citados en el presente artículo coinciden que la aplicación del cuadro de mando integral y el uso correcto de las herramientas financieras son la clave del éxito empresarial y sirven para mejorar la rentabilidad y todas las funciones estratégicas de las organizaciones.
- El cuadro de mando integral es una herramienta de gestión financiera eficaz que tiene su particularidad en la ejecución y la revisión de las estrategias encaminadas hacia el cumplimiento de los objetivos organizacionales; es un modelo de gestión que permite la realización de un análisis pormenorizado, por lo que su ejecución puede conducir a un resultado positivo en el desarrollo de una gestión óptima y la conveniente toma de decisiones; no solo en el ámbito financiero, sino en todas las funciones de las empresas.

Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria

- Las herramientas financieras permiten realizar un análisis financiero, toma decisiones y acciones relacionadas con los recursos financieros de la empresa, para lograr adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad.
- El mejoramiento de la rentabilidad en la asociación “ASOSERLIMMIL “mediante la aplicación de herramientas financieras permite generar buenos resultados en el desempeño de los empleados y en los rendimientos económicos de la empresa.
- En la asociación se identificaron procesos que necesitan más control e implementación de herramientas financieras que ayuden a la gerencia a tomar decisiones para mejorar la rentabilidad y la liquidez de sus activos.

Referencias

1. Álvarez, M., y Abreu, J. (2008). Estrategias financieras en la pequeña y mediana empresa. *International Journal of Good Conscience*, págs. 65-104.
2. Arellano, H. (2016). Cuadro integral. *Investigar*, 2.
3. Asociación Cultural Brisas del titicaca. (Enero de 2017). Plan operativo Anual. Obtenido de <http://brisasdeltiticaca.com/intranet/wp-content/uploads/2017/02/pla-operativo-anual-20-02-17.pdf>
4. Bentancur, Y., Loaiza, V., Úsuga, Y., y Correa, D. (2019). Determinantes del uso de herramientas financieras: Análisis desde finanzas personales. 4, 33-58. Obtenido de [file:///C:/Users/HP/Downloads/3118-11908-4-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/HP/Downloads/3118-11908-4-PB%20(1).pdf)
5. Da Silva, J., Pastor, A., y Pastor, J. (2014). El uso del cuadro de mando integral como instrumento de medición para comparar los modelos de excelencia en gestión. *Revista Ibero Americana de Estrategia*, 18-32.
6. Glenn, A. (2005). *Presupuestos: planificación y control*. Mexico: Pearson.
7. Guillermo, E., y Mansilla, D. (2015). Previsiones de flujo de fondos en la empresa utilizando simulación de eventos discretos. *Revista JAIIO*, 137-147.
8. Herrera, A., y Betancourt, V. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para la toma de decisiones. *Revista de la facultad de ciencias contables*, 151-160.

9. Instituto nacional de contadores publicos. (2010). Principales indicadores financieros y de gestión. Obtenido de <https://incp.org.co/Site/2012/agenda/7-if.pdf>
10. Kaplan, R., y Norton, D. (1996). Cuadro de Mando Integral. España: Harward Business School Press.
11. Lazo Torres, N. S., Erazo Álvarez, J. C., & Narvárez Zurita, C. I. (2019). El Balanced Scorecard como herramienta de control interno en el sector Manufacturero. Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía, 4(1 (4)), 140. doi: <http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v4i1.374>
12. León, A., y Varela, M. (2011). La rentabilidad como fuente de crecimiento y sostenibilidad. Ciencias económicas, 531-544.
13. Martínez, D., y Milla, A. (2012). Introducción al cuadro de mando. Diaz de santo, 77-80.
14. Ortega, A., y Contreras, A. (2013). Propuesta de un esquema de seguimiento y evaluación para programas de recuperación. Scielo, 12.
15. Pérez, P., y García, L. (2014). La construcción de un cuadro de mando integral de tecnologías de la información financiera. Visión de Futuro, 154 – 171.
16. Red de instituciones financieras de desarrollo. (2018). Finanzas para el desarrollo. Obtenido de <http://www.rfr.org.ec/index.php/estadisticas/monitoreofinancierosocial.html>
17. Reinoso, R., y Urgiles, F. (2009). Diseño, elaboración y aplicación del presupuesto maestro para empresas de ferretería. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1449/1/tcon477.pdf>
18. Rica, M. (2014). Análisis financiero en las empresas. Venezuela: Pacífico.
19. Rivadeneira, A., y Serrano, A. (2011). Impuestos Verdes: ¿una herramienta para la política ambiental en Latinoamérica?, de Fundación Friedrich. Obtenido de http://www.fesmex.org/common/Documentos/Ponencias/Policy_Paper_Impuesto
20. Rivero, K., y Galarza, J. (2017). El cuadro de mando integral como una alternativa para el seguimiento y control de la estrategia en las instituciones superiores. Revista Cubana Educación Superior, 85-95.
21. Sanchez, A. (1994). Rentabilidad economica y financiera de la empresa gran española. Española de financiación y contabilidad, 159-179. Obtenido de

<file:///C:/Users/HP/Downloads/Dialnet->

[LaRentabilidadEconomicaYFinancieraDeLaGranEmpresaE-44122.pdf](#)

22. Soler, R., y Guerrero, M. (2013). Balanced ScoreCard Y las Normas de Integración PAS 99:2006. Revista Ciencia UNEMI, 75 - 81.
23. Taiché, G., Pérez, Y., e Izquierdo, H. (2015). Perspectivas del Cuadro de Mando Integral personalizadas. Ingeniería Industria, 138-150.
24. Tanaka, G. (2005). Análisis de Estados Financieros para la Toma de Decisiones. Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
25. Tarzuján, J. (2009). Fundamentos de estrategia empresarial. Santiago de Chile: Universidad católica de Chile. Obtenido de <https://vdocuments.mx/1-capitulo-2-origen-de-la-rentabilidad-de-las-empresas-fundamentos-de.html>
26. Váldez, J., y Sánchez, G. (2007). Las Mipymes en el contexto mundial: Sus particularidades en México. Iberóforum, 126-156.

References

1. Álvarez, M., and Abreu, J. (2008). Financial strategies in small and medium companies. International Journal of Good Conscience, p. 65-104.
2. Arellano, H. (2016). Integral table. Investigate, 2.
3. Brisas del titicaca Cultural Association. (January 2017). Annual operative plan. Obtained from <http://brisasdeltiticaca.com/intranet/wp-content/uploads/2017/02/pla-operativo-anual-20-02-17.pdf>
4. Bentancur, Y., Loaiza, V., Úsuga, Y., and Correa, D. (2019). Determinants of the use of financial tools: Analysis from personal finances. 4, 33-58. Obtained from [file:///C:/Users/HP/Downloads/3118-11908-4-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/HP/Downloads/3118-11908-4-PB%20(1).pdf)
5. Da Silva, J., Pastor, A., and Pastor, J. (2014). The use of the balanced scorecard as a measurement instrument to compare models of excellence in management. Ibero-American Magazine of Strategy, 18-32.
6. Glenn, A. (2005). Budgets: planning and control. Mexico: Pearson.
7. Guillermo, E., and Mansilla, D. (2015). Cash flow forecasts in the company using simulation of discrete events. JAIIO Magazine, 137-147.

8. Herrera, A., and Betancourt, V. (2016). Financial liquidity ratios in business management for decision-making. *Journal of the Faculty of Accounting Sciences*, 151-160.
9. National Institute of Public Accountants. (2010). Main financial and management indicators. Obtained from <https://incp.org.co/Site/2012/agenda/7-if.pdf>
10. Kaplan, R., and Norton, D. (1996). *Balanced Scorecard*. Spain: Harward Business School Press.
11. Lazo Torres, N. S., Erazo Álvarez, J. C., & Narváez Zurita, C. I. (2019). The Balanced Scorecard as an internal control tool in the Manufacturing sector. *Koinonía Interdisciplinary Arbitrated Magazine*, 4 (1 (4)), 140. doi: <http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v4i1.374>
12. León, A., and Varela, M. (2011). Profitability as a source of growth and sustainability. *Economic sciences*, 531-544.
13. Martínez, D., and Milla, A. (2012). Introduction to the dashboard. *Diaz de santo*, 77-80.
14. Ortega, A., and Contreras, A. (2013). Proposal for a monitoring and evaluation scheme for recovery programs. *Scielo*, 12.
15. Pérez, P., and García, L. (2014). The construction of a balanced scorecard of financial information technologies. *Future Vision*, 154-171.
16. Network of development financial institutions. (2018). *Finances for development*. Obtained from <http://www.rfr.org.ec/index.php/estadisticas/monitoreofinancierosocial.html>
17. Reinoso, R., and Urgiles, F. (2009). Design, elaboration and application of the master budget for hardware companies. Obtained from <http://dspace.ucuenca.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1449/1/tcon477.pdf>
18. Rica, M. (2014). *Financial analysis in companies*. Venezuela: Pacific.
19. Rivadeneira, A., and Serrano, A. (2011). *Green Taxes: a tool for environmental policy in Latin America?* by the Friedrich Foundation. Obtained from http://www.fesmex.org/common/Documentos/Ponencias/Policy_Paper_Impuesto
20. Rivero, K., and Galarza, J. (2017). The balanced scorecard as an alternative for monitoring and controlling the strategy in higher institutions. *Cuban Journal of Higher Education*, 85-95.

21. Sanchez, A. (1994). Economic and financial profitability of the great Spanish company. Spanish financing and accounting, 159-179. Obtained from <file:///C:/Users/HP/Downloads/Dialnet-LaRentabilidadEconomicaYFinancieraDeLaGranEmpresaE-44122.pdf>
22. Soler, R., and Guerrero, M. (2013). Balanced ScoreCard And Integration Standards PAS 99: 2006. UNEMI Science Magazine, 75 - 81.
23. Taiché, G., Pérez, Y., and Izquierdo, H. (2015). Personalized Balanced Scorecard perspectives. Industry Engineering, 138-150.
24. Tanaka, G. (2005). Analysis of Financial Statements for Decision Making. Peru: Editorial Fund of the Pontifical Catholic University of Peru.
25. Tarziján, J. (2009). Fundamentals of business strategy. Santiago de Chile: Catholic University of Chile. Obtained from <https://vdocuments.mx/1-capitulo-2-origen-de-la-rentabilidad-de-las-empresas-fundamentos-de.html>
26. Váldez, J., and Sánchez, G. (2007). MSMEs in the world context: Their peculiarities in Mexico. Iberóforum, 126-156.

Referências

1. Álvarez, M. e Abreu, J. (2008). Estratégias financeiras em pequenas e médias empresas. Jornal Internacional de Boa Consciência, p. 65-104.
2. Arellano, H. (2016). Tabela integral. Investigue, 2.
3. Associação Cultural Brisas del titicaca. (Janeiro de 2017). Plano operacional anual. Obtido em <http://brisasdeliticaca.com/intranet/wp-content/uploads/2017/02/pla-operativo-anual-20-02-17.pd>
4. Bentancur, Y., Loaiza, V., Úsuga, Y. e Correa, D. (2019). Determinantes do uso de ferramentas financeiras: análise de finanças pessoais. 4, 33-58. Obtido do [file:///C:/Users/HP/Downloads/3118-11908-4-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/HP/Downloads/3118-11908-4-PB%20(1).pdf)

5. Da Silva, J., Pastor, A. e Pastor, J. (2014). O uso do balanced scorecard como instrumento de medida para comparar modelos de excelência em gestão. *Revista Ibero-americana de Estratégia*, 18-32.
6. Glenn, A. (2005). *Orçamentos: planejamento e controle*. México: Pearson.
7. Guillermo, E. e Mansilla, D. (2015). Previsões de fluxo de caixa na empresa usando simulação de eventos discretos. *Revista JAIIO*, 137-147.
8. Herrera, A. e Betancourt, V. (2016). Índices de liquidez financeira na gestão de negócios para tomada de decisão. *Jornal da Faculdade de Ciências Contábeis*, 151-160.
9. Instituto Nacional de Contadores Públicos. (2010). Principais indicadores financeiros e gerenciais. Obtido em <https://incp.org.co/Site/2012/agenda/7-if.pdf>
10. Kaplan, R. e Norton, D. (1996). *Balanced Scorecard*. Espanha: Harward Business School Press.
11. Lazo Torres, N. S., Erazo Álvarez, J. C., & Narváez Zurita, C. I. (2019). O Balanced Scorecard como ferramenta de controle interno no setor de Manufatura. *Revista Arbitrada Interdisciplinar Koinonía*, 4 (1 (4)), 140. doi: <http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v4i1.374>
12. León, A. e Varela, M. (2011). Rentabilidade como fonte de crescimento e sustentabilidade. *Ciências econômicas*, 531-544.
13. Martínez, D. e Milla, A. (2012). Introdução ao painel. *Diaz de santo*, 77-80.
14. Ortega, A. e Contreras, A. (2013). Proposta de um esquema de monitoramento e avaliação para programas de recuperação. *Scielo*, 12.
15. Pérez, P. e García, L. (2014). A construção de um balanced scorecard de tecnologias da informação financeira. *Visão de Futuro*, 154-171.
16. Rede de instituições financeiras de desenvolvimento. (2018). *Finanças para o desenvolvimento*. Obtido em <http://www.rfr.org.ec/index.php/estadisticas/monitoreofinancierosocial.html>
17. Reinoso, R. e Urgiles, F. (2009). Projeto, elaboração e aplicação do orçamento mestre para empresas de hardware. Obtido em <http://dspace.ucuenca.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1449/1/tcon477.pdf>
18. Rica, M. (2014). *Análise financeira em empresas*. Venezuela: Pacífico

19. Rivadeneira, A. e Serrano, A. (2011). Impostos ecológicos: uma ferramenta para a política ambiental na América Latina?, Pela Fundação Friedrich. Obtido em http://www.fesmex.org/common/Documentos/Ponencias/Policy_Paper_Impuesto
20. Rivero, K. e Galarza, J. (2017). O balanced scorecard como alternativa para monitorar e controlar a estratégia em instituições superiores. Revista Cubana de Educação Superior, 85-95.
21. Sanchez, A. (1994). Rentabilidade econômico-financeira da grande empresa espanhola. Financiamento e contabilidade espanhola, 159-179. Obtido do <file:///C:/Users/HP/Downloads/Dialnet-LaRentabilidadEconomicaYFinancieraDeLaGranEmpresaE-44122.pdf>
22. Soler, R. e Guerrero, M. (2013). ScoreCard equilibrado e padrões de integração PAS 99: 2006. Revista de Ciências UNEMI, 75-81.
23. Taiché, G., Pérez, Y. e Izquierdo, H. (2015). Perspectivas personalizadas do Balanced Scorecard. Engenharia de indústria, 138-150.
24. Tanaka, G. (2005). Análise das Demonstrações Financeiras para Tomada de Decisão. Peru: Fundo Editorial da Pontifícia Universidade Católica do Peru.
25. Tarziján, J. (2009). Fundamentos da estratégia de negócios. Santiago do Chile: Universidade Católica do Chile. Obtido de <https://vdocuments.mx/1-capitulo-2-origen-de-la-rentabilidad-de-las-empresas-fundamentos-de.html>
26. Váldez, J. e Sánchez, G. (2007). MPME no contexto mundial: suas peculiaridades no México. Iberóforum, 126-156.

Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria

©2020 por los autores. Este artículo es de acceso abierto y distribuido según los términos y condiciones de la licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0) (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>).