



**ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y RENTABILIDAD DEL SECTOR COOPERATIVO  
DE SERVICIO DE TAXIS CONVENCIONALES**

Game Cruz Ginger Vanessa

Universidad Estatal Península de Santa Elena

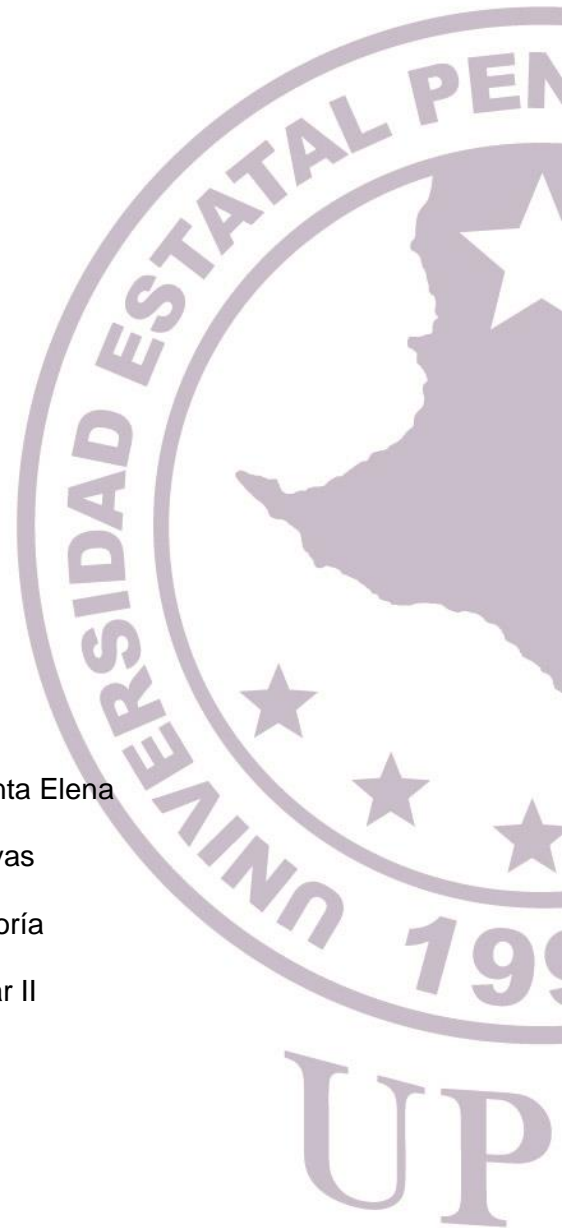
Facultad Ciencias Administrativas

Carrera de Contabilidad y Auditoría

Unidad de Integración Curricular II

Tutor: William Núñez

Octubre 2020.





## Resumen

Una de las razones principales del estancamiento en el desarrollo económico de una empresa es la falta de conocimiento sobre planificación estratégica lo cual afecta la estabilidad económica de la misma. Para identificar cuáles son las estrategias financieras que mejoran la rentabilidad en el sector cooperativo de servicio de taxis convencionales se tomó como modelo una cooperativa en la que se analizó la situación con respecto a los recursos administrativos, humanos y de finanzas, posterior se aplicó la gestión financiera, y se proponen varias estrategias que deberían desarrollarse, por lo que se concluye que la aplicación de la gestión estratégica mejora la rentabilidad de las cooperativas, resultando este ensayo ser modelo aplicable para otras instituciones cooperadas.

**Palabras clave:** rentabilidad, estrategias financieras, gestión financiera, cooperativa, planificación estratégica

Firma Tutor

Game Cruz Ginger Vanessa

Núñez De la Cruz William Amador, MSc.



## **Estrategias financieras y rentabilidad del sector cooperativo de servicio de taxis convencionales**

En la crisis económica, las empresas con la mejor actitud son las que innovan el mercado y crean estrategias que ayudan a la sociedad al mejoramiento de la economía. El éxito de una organización radica fundamentalmente en saber aprovechar cada uno de sus recursos específicamente financieros y cognitivos al tomar decisiones acertadas orientadas a desarrollar ventajas competitivas. El sector cooperativo de taxis, representa un componente importante en la economía, sin embargo, se enfocan en su gestión y trabajo diario, sin un adecuado manejo de las finanzas, carentes de estrategias financieras.

A partir de lo anterior, el trabajo plantea la siguiente pregunta ¿Qué estrategias financieras permiten el incremento de rentabilidad para el sector cooperativo de servicio de taxis convencionales? Por lo que el objetivo de este ensayo es identificar las estrategias financieras que logren mejorar la rentabilidad del sector cooperativo de servicio de taxis convencionales.

El alcance del trabajo inicia como descriptiva porque se debe especificar los hechos o fenómenos tal como se han dado, caracterizando el objetivo de estudio y también es exploratoria porque permite a través de un análisis preliminar de la situación económica, financiera y administrativa de una cooperativa de servicio de taxis identificar que estrategia financiera ayuda a aumentar la rentabilidad del sector cooperativo.

De acuerdo con la realidad descrita, es indispensable profesionalizar la gestión de las cooperativas identificando la situación actual, a donde se pretende llegar y como se logrará, reordenando procesos, actividades y recursos. El diseño de estrategias financieras representa un paso muy importante que debe dar cada administrador, con el objetivo de mantener un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento de sus activos.



UPSE Para cumplir el objetivo, el estudio se ha estructurado en tres apartados. En el primero se hacen precisiones conceptuales de las estrategias financieras y rentabilidad. En el segundo apartado se realiza un análisis de la situación del sector cooperativo de taxis convencionales con respecto a sus recursos administrativos, humanos y financiero. Y en el tercer apartado se presentan las estrategias financieras aplicables al sector cooperativo de servicio de taxis convencionales.





### **Estrategias financieras y rentabilidad**

Las estrategias financieras son decisiones a nivel de planeamiento y control orientadas a la gestión de recursos a corto, mediano y largo plazo con el objetivo de que la empresa obtenga una vida crecientemente saludable. Es la parte del proceso de planificación y gestión estratégica de una organización, que se relaciona directamente con la obtención de los recursos requeridos para financiar las operaciones del negocio y con su asignación en alternativas de inversión que contribuyan al logro de los objetivos esbozados en el plan, tanto en el corto como en el mediano y largo plazo (Moreno, 2012, p. 21).

Una empresa puede realizar las siguientes actividades para aumentar sus ingresos que son operativas, financieras y de inversión, siendo las operativas a corto plazo, las de financiamiento se enfocan en obtener capital sea por deuda o por mercado de valores, mientras que las de inversión son a largo plazo. Al referirnos a finanzas, no solo es obtener recursos sino de gestionarlos eficazmente (Vega, 2017).

Las estrategias financieras es el paso más importante del gerente para elevar la rentabilidad y la retribución a los socios, además de interpretar su importancia y el flujo de caja, también recomienda enfoques convenientes para desenvolverse en cualquier contexto identificando los puntos fuertes y débiles de la empresa (Salazar, 2009).

La aplicación de las estrategias financieras se orienta al cumplimiento de los objetivos propuestos de la empresa, constituye un plan alternativo para lograr cubrir una necesidad, por lo cual, representan decisiones que los administradores deben tomar con respecto a la administración de los recursos con que cuentan y potenciarlos para beneficio de la organización.

La rentabilidad es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa y es un objetivo a corto plazo de la gestión





empresarial, es decir que la rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en la empresa. Para que una empresa de distribución comercial pueda mejorar la rentabilidad se pueden desarrollar, por tanto, tres tipos de estrategias: de margen, de rotación o de apalancamiento financiero (Salazar, 2009, p. 160).

Las cooperativas de taxis se enfocan en la producción apartando temas financieros, lo cual se evidencia en tiempos de crisis, ya que los márgenes operativos disminuyen y por ende la rentabilidad de la organización, por lo tanto, es imprescindible identificar cual es la verdadera capacidad de producción, comercial y financiera de la empresa ya que todas están directamente relacionadas al límite de crecimiento de la misma.

#### **Análisis de la situación del sector cooperativo de servicio de taxis convencionales**

Para el desarrollo del presente estudio se ha tomado como muestra la Cooperativa “Juntos somos grandes” con domicilio en el cantón La Libertad de un total de 14 cooperativas de transporte en servicio de taxis que operan legalmente con permiso de operación en la provincia de Santa Elena. La actividad fundamental de las cooperativas es la prestación del servicio de transporte en la modalidad de taxi con la conducción de choferes profesionales, en vehículos tipo sedán de conformidad con la autorización conferida por la Autoridad de Transporte y Transito competente, a cambio de una contraprestación económica o tarifa que permita el sustento diario de los socios y sus familias en busca de su desarrollo social y económico.

Adicional, el estatuto de las cooperativas menciona que podrán también realizar las siguientes actividades: Adquirir, administrar, arrendar, enajenar, importar y exportar, toda clase de bienes muebles, inmuebles, vehículos, necesarios para el cumplimiento de su objeto social; crear por si misma o contratar de preferencia con entidades del sistema cooperativo o societario, nacional y/o extranjeras, líneas de crédito y seguros sobre bienes y



personas; adquirir, construir, arrendar o administrar estaciones de servicio, lubricadoras, vulcanizadoras, comisariatos de repuestos de vehículos, accesorios, neumáticos, lubricantes y más artículos que fueren menester para el perfecto funcionamiento de los vehículos de propiedad de los socios de la cooperativa.

De los ingresos de la cooperativa se encuentra la cuota administrativa siendo en el 2018 el valor por socio de \$ 36,00 y en el 2019 de \$ 36,50 con un total de 63 socios. El gerente es el encargado de realizar los cobros mensuales y plantear estrategias para el pago oportuno. Con respecto a la cuota de ingreso, el gerente está obligado a cobrar a todos los socios nuevos un valor de \$ 1.100 dólares. No existe la venta de puestos con derechos y acciones, ya que el mismo permiso de operación establece que dichos permisos que reciba la cooperativa, no constituyen título de propiedad y por consiguiente no son susceptibles de negociación.

Por tanto, todo socio nuevo que ingresa debe pagar la cuota de ingreso y los certificados de aportación de manera obligatoria. Todo socio que sale voluntariamente debe renunciar y ser liquidado con sus valores de certificados de aportación y descontadas sus deudas, tal como manda el artículo 49 de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria.

Mediante el análisis financiero verificaremos la capacidad de la cooperativa para cumplir con sus obligaciones. El informe se ha realizado conforme a los estados financieros de la cooperativa. En el año 2018, se obtuvo un superávit de \$ 996,00, mientras que en el 2019 resultó ser \$ 2.924,98, teniendo un crecimiento del 194% conforme se describe a continuación, sin embargo, al ser una cooperativa se esperaría que su utilidad anual sea un valor más alto considerando que son 63 socios y el beneficio que se obtendría por asociado es mínimo.

Con lo obtenido en el análisis financiero horizontal, al comparar los estados financieros entre 2018 y 2019, identificamos en que rubro de ingresos o gastos ha existido aumento o disminución, con respecto a la cuenta principal de ingresos que es la cuota administrativa únicamente incrementó el 1% es decir, \$ 378,00 también se destaca que la cuota de ingreso de la cooperativa siendo esporádico, fue consumido en gastos administrativos, con un aumento del 32%, que equivale a \$ 1.763,95.

Con respecto a los gastos, las variaciones más alta estuvieron en la movilización y viáticos con un 25%, suministros de oficina y limpieza con un 44%, luz Cnel. aumentó un 46%, agua drásticamente aumentó un 273%, mantenimiento de sede con un 68%, congreso nacional 33%, permisos municipales 167% y permisos de cuerpo bomberos con un 107% de incremento, rubros que pueden ser mejor pronosticados y controlados por parte de gerencia, que permitan ser cubiertos únicamente con cuotas administrativas como flujo de efectivo de caja.

**Tabla 1**

*Análisis horizontal del estado de resultados*

ESTADO DE RESULTADOS DESCRIPCION	ESTADO DE RESULTADOS		ANÁLISIS HORIZONTAL VARIACIÓN	
	2018	2019	VALOR	%
TOTAL INGRESOS	32.869,00	35.150,95	2.281,95	7%
TOTAL GASTOS	31.873,00	32.226,27	353,27	1%
<b>SUPERAVIT</b>	<b>996,00</b>	<b>2.924,68</b>	1.928,68	194%

Con respecto, al análisis vertical del estado de resultados, pudimos establecer que tanto representa del total de ingresos, las cuotas, multas y cada gasto, e incluso la utilidad, por lo que se destaca lo siguiente, los ingresos por cuota administrativa representan un 83%





del total de ingresos al 2018, mientras que, en el 2019, un 79% como ingreso más significativo.

En relación a los gastos, los administrativos representan un total del 32% en el 2018 del total de gastos mientras que en el 2019 un 31%, más de la cuarta parte, en filiales provincial y nacional el 8% del total de gastos, y como otros gastos más significativos son aniversarios de cooperativa con un 6%, ayuda de socios con un 6%, gastos navideños 10%, adquisición de activos fijos 13% e imprevistos con el 8%, por lo que son gastos que podrían tener un mejor control, evaluación y pronóstico para lograr evitar un imprevisto tan alto.

**Tabla 2**

*Análisis vertical del estado de resultados*

ESTADOS DE RESULTADOS DESCRIPCION	ANÁLISIS VERTICAL VARIACIÓN			
	2018	2019	2018	2019
TOTAL INGRESOS	32.869,00	35.150,95	100%	100%
TOTAL GASTOS	31.873,00	32.226,27	100%	100%
<b>SUPERAVIT</b>	<b>996,00</b>	<b>2.924,68</b>		

Con respecto al balance general, en el 2018 el total de activos reflejaba \$ 40.995.67 mientras que en el año 2019 incrementó a \$ 43.012.68, representando un aumento de \$ 2.017.01 que corresponde al 5% según se muestran en el siguiente análisis comparativo del 2018-2019. Los activos corrientes aumentaron \$ 2.016,95 que en porcentaje es 41%, mientras que los activos no corrientes, la variación fue 0%, lo cual indica que los activos en un año, no generaron valor o no se adquirieron más activos, con relación a los pasivos corrientes disminuyeron \$ 91.76 es decir únicamente -1%. El patrimonio de la cooperativa pasó de \$ 34.547 a \$ 36.655,90 lo que significa que aumentó \$ 2.108,90 que en porcentaje es el 6%.



Tabla 3  
UPSE

*Análisis horizontal del balance general*

BALANCE GENERAL	AÑO		ANÁLISIS HORIZONTAL	
	2018	2019	VALOR	%
ACTIVOS				
CORRIENTE	4.956,54	6.973,49	2.016,95	41%
ACTIVOS NO CORRIENTES	36.039,13	36.039,19	0,06	0%
TOTAL ACTIVOS	40.995,67	43.012,68	2.017,01	5%
PASIVOS				
CORRIENTES	6.448,48	6.356,72		
TOTAL PASIVOS	6.448,48	6.356,72	-91,76	-1%
PATRIMONIO				
TOTAL PATRIMONIO	34.547,00	36.655,90	2.108,90	6%
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>40.995,48</b>	<b>43.012,62</b>	<b>2.017,14</b>	<b>5%</b>

Los indicadores financieros nos muestran la evolución de las principales magnitudes a través del tiempo de las empresas, considerando las más importantes: índice de liquidez, de eficiencia, productividad, de endeudamiento y diagnóstico financiero. Al analizarlos se podrá medir la efectividad de la administración de la cooperativa para el control de gastos, de tal forma que los ingresos percibidos por la cooperativa externos al presupuesto generen rentabilidad. A continuación, se presenta los principales indicadores financieros y de gestión los cuales demuestran que en los periodos 2018 y 2019.

Tabla 4

*Resultados de los indicadores financieros aplicado a los estados financieros 2018 y 2019.*

NOMBRE		FORMULA	2018	2019
INDICES DE LIQUIDEZ	RAZON CORRIENTE	Activo Corriente /Pasivo Corriente	0,77	1,10
	CAPITAL DE TRABAJO	Activo Corriente - Pasivo Corriente	-1491.94	616,77

	NOMBRE	FORMULA	2018	2019
INDICES DE ENDEUDAMIENTO	ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	$\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}$	0.16	0,15
	ENDEUDAMIENTO DEL PATRIMONIO	$\text{Pasivo Total} / \text{Patrimonio}$	0.18	0.17
	ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO	$\text{Pasivo corriente} / \text{Pasivo Total}$	1	1
INDICES DE RENTABILIDAD	AUTONOMÍA	$\text{Patrimonio} / \text{Activo Total}$	0.84	0.85
	RENDIMIENTO DEL CAPITAL (ROE)	$\text{Resultado del ejercicio} / \text{Patrimonio}$	0.03	0.08
	RENDIMIENTO DE LOS ACTIVOS (ROA)	$\text{Resultado del ejercicio} / \text{Activo total}$	0.02	0.07

El índice de liquidez, razón corriente nos indica la solvencia de la cooperativa, por lo cual para cubrir un dólar de deuda a corto plazo cuenta con 0.77 veces en el 2018, es decir es insolvente, mientras que en el 2019 apenas alcanza a pagarlas con un 1.10 veces, es decir no cumple el rango establecido para una buena liquidez del 1.5 a 2.5 veces, un punto que debe mejorar. El capital de trabajo nos demuestra cómo la cooperativa queda después de cubrir deuda a corto plazo, en el 2018 obtuvo – 1491,94 dólares es decir se queda y le falta recursos para cumplir sus obligaciones y en el 2019 solo 616,77 dólares como sobrante, un poco justificable por el fin de la cooperativa.

Sobre los indicadores de endeudamiento, del activo nos indica que mientras más bajo el índice, mas beneficioso para la cooperativa, lo cual nos demuestra que por cada dólar que se invierte en activos, la empresa cuenta con el 16% en el 2018 y el 15% en el 2019 financiado por los acreedores que representan las aportaciones de los socios. Con respecto al endeudamiento del patrimonio, nos permite identificar hasta qué punto se compromete el patrimonio de la cooperativa, es decir que, en el 2018, por cada dólar de



patrimonio existe 18 centavos de deuda y para el 2019, 17 centavos lo que demuestra que la cooperativa se ejecuta con fondos propios.

En la concentración de endeudamiento en el corto plazo, la cooperativa no ha realizado deuda a largo plazo por lo que el indicador es 1 para ambos años, por lo cual evidenciamos que la estructura no es adecuada ya que el pasivo a largo plazo es 0, es decir, no supera al pasivo de corto plazo, aún así, la cooperativa tiene gran capacidad de activos que le permiten adquirir deuda para invertir en otros proyectos que generen beneficios para los cooperados.

En relación a la razón de autonomía, se identifica la independencia financiera de la cooperativa con respecto a acreedores, lo que concluye que la posibilidad de financiarse con capital propio en el 2018 es reducida a un 84% mientras que para el 2019 un 85%, lo que demuestra que debe buscar nuevas estrategias si desea crecer como institución.

Sobre los índices de rentabilidad, el rendimiento sobre el capital (ROE) determina la rentabilidad que la cooperativa tiene sobre el capital de sus miembros, es decir, por cada dólar invertido en el año 2018 consiguió 3% y en el 2019 8%, representando un punto desfavorable ya que no son rendimientos atractivos, entre más alto, mejor. Y, sobre el rendimiento de los activos (ROA), en el año 2018 obtuvo por cada dólar invertido en activos, un 2% mientras que en el 2019 aumentó al 7% que también evidencia malos resultados conforme a la potencia de los activos, considerándose otra debilidad.

El método de DuPont representa una técnica con la que se puede analizar la rentabilidad de la cooperativa relacionando el rendimiento sobre activos, sobre el capital y el multiplicador de capital o apalancamiento financiero según se presenta en el siguiente esquema (Vega, 2017).



Figura 1  
UPSE

Fórmula Dupont

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}} = \underbrace{\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}}_{\text{Margen de ventas}} \times \underbrace{\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}}}_{\text{Rotación de activos}} \times \underbrace{\frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}}_{\text{Apalancamiento financiero}}$$

Nota. Elaboración propia

En margen de ventas demuestra que se obtiene por utilidad por cada dólar ingresado, en el 2018 se ganó únicamente el 3% mientras que en el 2019 el 8%, rendimientos porcentuales muy bajos. Con relación a la rotación de activos, representa que en el 2018 ingresó el 80% por cada dólar invertido mientras que, en el 2019, retornó el 82% por cada dólar, en donde queda evidenciado que la cooperativa no es capaz de retornar su inversión completa y con ganancia anualmente y tampoco utiliza adecuadamente sus activos para producir ingresos. Sobre el apalancamiento financiero, la cooperativa por cada dólar que invierte es capaz de recibir como efecto multiplicador 1,18 para el 2018 y 1,17 para el 2019, es decir tiene posibilidad de utilizar esta herramienta para crecer más rápido.

Los resultados del método Dupont reflejan lo siguiente, el ROE, ROA pudieran ser más explotados y el apalancamiento financiero no es aprovechado. Lo más significativo en referencia a las cooperativas es apalancamiento financiero como multiplicador del capital y los resultados fueron que al multiplicar el ROA y el apalancamiento financiero obtenemos el retorno sobre el capital propio, por lo que para el 2018 representó 0.03 veces y para el 2019 0.09 veces lo cual demuestra que no se da uso de esta estrategia siendo un indicador que debe mejorar.





### Estrategias financieras aplicables al sector cooperativo de servicio de taxis convencionales

Después de haber realizado el análisis financiero, la cooperativa mostró necesitar la aplicación de las estrategias financieras, por lo cual presentaremos un escenario que permite aumentar la utilidad de la cooperativa. Por lo expuesto, el escenario que se presenta consiste en aumentar la cuota administrativa en un 9,59%, las multas y la cuota de ingreso de la cooperativa promediándolas, se obtiene un total de ingresos de \$ 36.844,98 que representa un aumento del 4,82% de ingresos en relación al año anterior.

Con respecto a los gastos se obtiene el total de \$ 27.332,79 que representa el 15,18% menos que el año anterior, lo cual significa que aumentamos ingresos y disminuimos gastos, las cooperativas por lo general, al ya tener estructuras físicas propias tienen la capacidad de apalancarse financieramente con los medios existentes por lo que una gestora de inversiones podría cubrir los gastos financieros de la empresa, pagándose automáticamente las mensualidades del préstamo y así potenciar sus ingresos con los demás tipos de negocios que les permite su estatuto. Aplicando el escenario, la utilidad de la empresa se aumenta en \$ 10.000,19.

#### Tabla 5

*Escenario aplicado a los estados de resultados del 2018 y 2019.*

ESTADOS DE RESULTADOS			
DESCRIPCION	2018	2019	ESCENARIO 1
TOTAL INGRESOS	32.869,00	35.150,95	36844,98
TOTAL GASTOS	31.873,00	32.226,27	26844,79
<b>SUPERAVIT</b>	<b>996</b>	<b>2.924,68</b>	<b>10.000,19</b>

A continuación, presentamos estrategias financieras aplicables al sector cooperativo de servicio de taxis convencionales:



Para controlar la liquidez de la cooperativa, se debe aplicar como herramienta fundamental los índices financieros con el objetivo de mensualmente medir su aumento o disminución, directamente enfocada a los aportes de cuotas administrativas mensuales, como propuesta de cobro 40,00 dólares por cada socio para que al final del año haya mayor utilidad, por lo que se sugiere acumular un monto de mínimo 10.000 dólares anuales e invertirlo como póliza en un fondo de inversión regulado con el fin de que puedan incrementar la utilidad y puedan realizar proyectos en beneficio de los socios.

Para la redistribución de los recursos obtenidos por los rendimientos de las inversiones, que los rubros sean destinados para la creación de nuevos servicios, por ejemplo, seguros médicos para cada socio, canasta de víveres mensuales, seguro contra accidente y robo de unidades, una lavadora y lubricadora, compra y venta de repuestos para vehículos con el fin de brindar otra fuente de ingreso a la cooperativa y dando empleo a familiares de los miembros.

La cuota administrativa como parte de los ingresos y el pago a los consejos y empleados, servicios básicos, filiales y varios más como egresos, representan el flujo de efectivo mensual, pero también existen otros ingresos que se captan de forma esporádica, que son por cambios de socios y no se conoce en qué momento se puedan dar, por lo cual, es acumulación innecesaria de dinero en efectivo disponible para gastos administrativos, por lo que se recomienda, que estos gastos esporádicos sean también invertidos como pólizas con rendimiento mensual, y que los intereses generados permitan potenciar los proyectos optados para la cooperativa.

Sobre el control de presupuestos, las cooperativas anualmente planifican el valor de cuota administrativa de cada socio con la finalidad de que la aportación mensual permita cubrir los gastos administrativos, se considera necesario que se permita realizar ajustes



semestrales para lograr un control oportuno en los rubros de ingresos y egresos, siendo este proceso una herramienta fundamental para la toma de decisiones correcta.

Sobre la gestión de cobranza, es conveniente planificar una estrategia que promueva la cultura de pago con respecto a la cuota administrativa mensual, por lo que se recomienda crear beneficios por abonos oportunos y educar al socio sobre los mismos, también la cooperativa puede fomentar un fondo de prestaciones cuyos acreedores sean únicamente asociados por políticas establecidas sobre razones de préstamo, aplicando estrategias para cobro, como premiación por puntualidad de pago, aumento del monto, bajo interés e incluso obsequios.

Aplicando estas estrategias podremos contar con la diversificación de actividades en donde se podrá invertir el capital de trabajo, teniendo un espacio de dialogo entre socios y consejos administrativo y de vigilancia para conocer qué beneficios más les gustaría tener en donde se involucre tanto al asociado como su familia de forma anual, para emprender nuevas ideas y convertirlas en proyectos, como opción realizarlo en socialización de estados financieros anuales, ya que logran identificar la situación real de la cooperativa y llegar a un análisis de como poder mejorar el siguiente año.

En última instancia, los gerentes de las cooperativas funcionan en el mercado sin considerar las estrategias financieras que están a disposición por desconocimiento ya que no identifican el uso de las estrategias que se relacionen con el resultado económico que es medido por la rentabilidad sobre la inversión y rentabilidad sobre el patrimonio, por lo cual son opciones que permiten reinvertir los ingresos de socios nuevos de inmediato y la utilidad de cada año para aumentar la rentabilidad en las cooperativas.

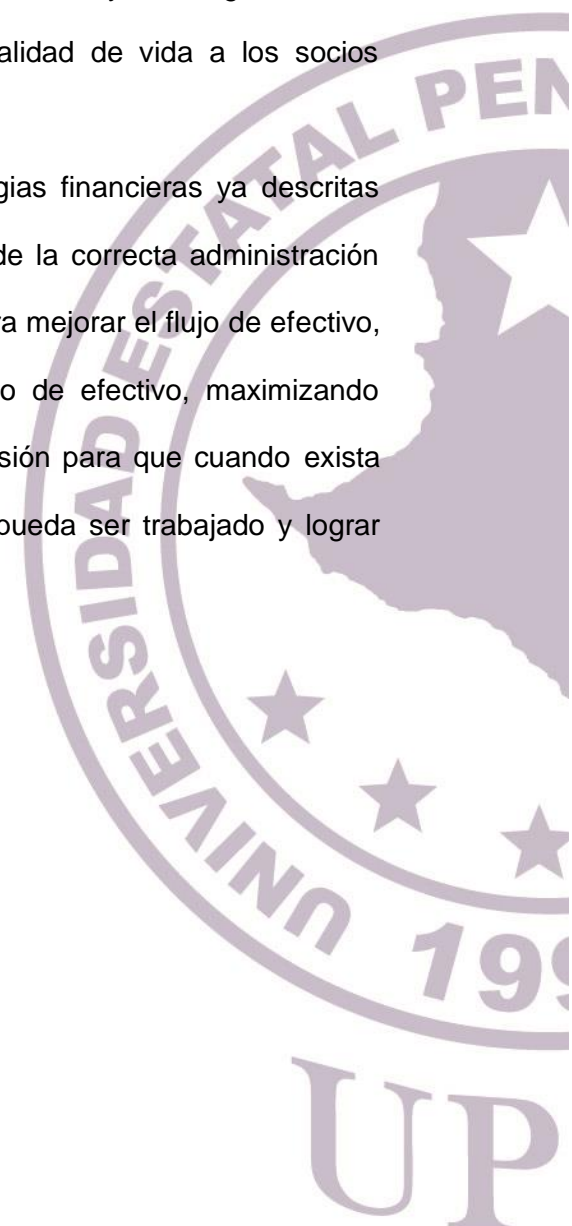
Se evidenció que a través del análisis financiero tanto horizontal como vertical de los estados de resultados y balance general de los años 2018 y 2019, no existe rentabilidad



dentro de la cooperativa, así mismo en el análisis de los indicadores financieros se demostró que la rentabilidad conforme al patrimonio y activos era deficiente.

Cabe recalcar que todas las cooperativas tienen diferentes patrimonios conforme a las decisiones que los gerentes han tomado, por lo cual queda demostrado que este modelo aumenta significativamente la rentabilidad de la empresa y es aplicable para cualquier cooperativa que tenga formas para apalancarse del sistema financiero y de las gestoras de inversión logrando potenciar sus ingresos y dando mayor calidad de vida a los socios quienes confían en sus representantes.

Se recomienda aplicar alguna o varias de las estrategias financieras ya descritas para que los cooperados puedan ser beneficiados por parte de la correcta administración financiera de los recursos con que constan. Como técnicas para mejorar el flujo de efectivo, la administración debe dar enfoque a los procesos de cobro de efectivo, maximizando beneficios para los cooperados y establecer políticas de inversión para que cuando exista cambios de socios y utilidad del estado de resultados anual pueda ser trabajado y lograr maximizar de manera inteligente y estratégica las ganancias.





Lista de referencias

Salazar, M. (2009). *Diseño de estrategias financieras para mejorar los niveles de rentabilidad, liquidez y estructura financiera de la empresa "Grupo Grandes Román Cia. Ltda" ubicada en la ciudad de Quito*. [Trabajo de grado, Escuela Politécnica del Ejército]. Repositorio Dspace <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1859/1/T-ESPE-026820.pdf>

Zurita, T., Pucutay, J. A., Córdova, I., & León, L. (2019). Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad. Caso: Empresa Indema Perú S.A.C. *INNOVA Research Journal*, 4(3.1), 30-41. <https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.1.2019.1175>

Vega, L. (2017). *Aplicación de estrategias financieras y su incidencia en la rentabilidad de una pequeña empresa de manufactura en cuero*. [Trabajo de grado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. Repositorio institucional Cybertesis [http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/6633/Vega\\_bl.pdf;jsessionid=ABDE200C4B5E74E6C5E1370DACF3AFE0?sequence=1](http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/6633/Vega_bl.pdf;jsessionid=ABDE200C4B5E74E6C5E1370DACF3AFE0?sequence=1)

Andrade, J. (2014). *Estrategias financieras y su relación en la rentabilidad en Alvarado Ortíz Constructores Cía. Ltda*. [Trabajo de grado, Universidad Técnica de Ambato]. Repositorio Universidad Técnica de Ambato <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/8009/1/TMAF015-2014.pdf>

Ambrosio, L., & Segura, S. (2015). *Estrategias financieras para el incremento de la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de la provincia de Huancayo*. [Trabajo de grado, Universidad Nacional del Centro del Perú]. Repositorio Institucional UNCP <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/3274/Ambrosio%20Alfaro-Segura%20Arroyo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>



Apéndice

Apéndice 1. Análisis horizontal del estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS DESCRIPCION	ANÁLISIS HORIZONTAL VARIACIÓN			
	2018	2019	VALOR	%
<b>INGRESOS</b>				
CUOTA ADMINISTRATIVA	27.216,00	27.594,00	378,00	1%
MULTAS	150,00	290,00	140,00	93%
CUOTA INGRESO COOPERATIVA	5.503,00	7.266,95	1.763,95	32%
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>32.869,00</b>	<b>35.150,95</b>	2.281,95	7%
<b>GASTOS</b>				
GASTOS REPRESENTACION GERENTE	2.400,00	2.400,00	-	0%
GASTOS REPRESENTACION PRESIDENTE	1.800,00	1.800,00	-	0%
REFRIGERIOS	950,00	864,21	-85,79	-9%
GASTOS SECRETARIO	600,00	600,00	-	0%
SERVICIOS DE SECRETARIA	2.400,00	2.460,00	60,00	3%
DIETA CONSEJO ADMINISTRACION y VIGILANCIA	336,00	378,00	42,00	13%
SERVICIOS CONTABLES	1.800,00	1.775,00	-25,00	-1%
AUDITORIA EXTERNA	300,00	300,00	-	0%
MOVILIZACION y VIATICOS	490,00	614,77	124,77	25%
SUMINISTROS OFICINA y LIMPIEZA	350,00	503,14	153,14	44%
LUZ-CNEL	160,00	233,20	73,20	46%
ANIVERSARIO COOPERATIVA	1.500,00	1.791,57	291,57	19%
AGUA	51,00	190,10	139,10	273%
TELEFONO-CNT	336,00	317,20	-18,80	-6%
MANTENIMIENTO SEDE	750,00	1.258,85	508,85	68%
CONGRESO NACIONAL TAXISTAS	150,00	200,00	50,00	33%
PREDIO URBANOS	45,00	49,93	4,93	11%
PERMISOS MUNICIPALES	594,00	1.703,73	1.109,73	187%
PERMISOS CUERPO BOMBEROS	36,00	74,43	38,43	107%
UNCOTASE	1.440,00	1.563,00	123,00	9%
FEDETAXIS (63socios x \$ 15) +\$10	1.070,00	1.070,00	-	0%
COMISION BANCARIA	50,00	65,88	15,88	32%
GASTOS PROYECTO BALANCE SOCIAL	100,00	100,00	-	0%
AYUDA DE SOCIOS	3.100,00	1.989,00	-1.111,00	-36%
GASTOS NAVIDEÑOS	2.500,00	3.100,00	600,00	24%
ADQUISICION ACTIVOS FIJOS	5.248,84	4.100,00	-1.148,84	-22%
RECARGA TELEFONICA	166,16	184,26	18,10	11%
IMPREVISTOS	3.150,00	2.540,00	-610,00	-19%
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>31.873,00</b>	<b>32.226,27</b>	353,27	1%
<b>SUPERAVIT</b>	<b>996,00</b>	<b>2.924,68</b>	1.928,68	194%

**Apéndice 2. Análisis vertical del estado de resultados**

DESCRIPCION	ESTADOS DE RESULTADOS		ANÁLISIS VERTICAL	
	2018	2019	VARIACIÓN 2018	2019
<b>INGRESOS</b>				
CUOTA ADMINISTRATIVA	27.216,00	27.594,00	83%	79%
MULTAS	150,00	290,00	0%	1%
CUOTA INGRESO COOPERATIVA	5.503,00	7.266,95	17%	21%
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>32.869,00</b>	<b>35.150,95</b>	100%	100%
<b>GASTOS</b>				
GASTOS REPRESENTACION GERENTE	2.400,00	2.400,00	8%	7%
GASTOS REPRESENTACION PRESIDENTE	1.800,00	1.800,00	6%	6%
REFRIGERIOS	950,00	864,21	3%	3%
GASTOS SECRETARIO	600,00	600,00	2%	2%
SERVICIOS DE SECRETARIA	2.400,00	2.460,00	8%	8%
DIETA CONSEJO ADMINISTRACION y VIGILANCIA	336,00	378,00	1%	1%
SERVICIOS CONTABLES	1.800,00	1.775,00	6%	6%
AUDITORIA EXTERNA	300,00	300,00	1%	1%
MOVILIZACION y VIATICOS	490,00	614,77	2%	2%
SUMINISTROS OFICINA y LIMPIEZA	350,00	503,14	1%	2%
LUZ-CNEL	160,00	233,20	1%	1%
ANIVERSARIO COOPERATIVA	1.500,00	1.791,57	5%	6%
AGUA	51,00	190,10	0%	1%
TELEFONO-CNT	336,00	317,20	1%	1%
MANTENIMIENTO SEDE	750,00	1.258,85	2%	4%
CONGRESO NACIONAL TAXISTAS	150,00	200,00	0%	1%
PREDIO URBANOS	45,00	49,93	0%	0%
PERMISOS MUNICIPALES	594,00	1.703,73	2%	5%
PERMISOS CUERPO BOMBEROS	36,00	74,43	0%	0%
UNCOTASE	1.440,00	1.563,00	5%	5%
FEDETAXIS (63socios x \$ 15) +\$10	1.070,00	1.070,00	3%	3%
COMISION BANCARIA	50,00	65,88	0%	0%
GASTOS PROYECTO BALANCE SOCIAL	100,00	100,00	0%	0%
AYUDA DE SOCIOS	3.100,00	1.989,00	10%	6%
GASTOS NAVIDEÑOS	2.500,00	3.100,00	8%	10%
ADQUISICION ACTIVOS FIJOS	5.248,84	4.100,00	16%	13%
RECARGA TELEFONICA	166,16	184,26	1%	1%
IMPREVISTOS	3.150,00	2.540,00	10%	8%
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>31.873,00</b>	<b>32.226,27</b>	100%	100%
<b>SUPERAVIT</b>	<b>996,00</b>	<b>2.924,68</b>		

**Apéndice 3. Análisis horizontal del balance general**

BALANCE GENERAL	AÑO		ANÁLISIS HORIZONTAL	
	2018	2019	VALOR	%
<b>ACTIVOS</b>				
<b>CORRIENTE</b>	4.956,54	6.973,49	2.016,95	41%
<b>DISPONIBLE</b>	1.309,30	2.393,49	1.084,19	83%
CAJA	-	-		
BANCO GUAYAQUIL	1.103,75	2.204,49	1.100,74	100%
COOPERATIVA 29 OCTUBRE	205,55	189,00	-16,55	-8%
<b>ACTIVOS FINANCIEROS</b>	3.647,24	4.580,00	932,76	26%
CUENTAS POR COBRAR SOCIOS	3.647,24	4.580,00	932,76	26%
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	36.039,13	36.039,19	0,06	0%
TERRENO	3.928,41	3.928,41	-	0%
EDIFICIO	30.588,75	30.588,75	-	0%
MUEBLES Y ENSERES	2.715,29	2.095,00	-620,29	-23%
EQUIPO DE COMPUTACION	1.517,40	949,00	-568,40	-37%
DEPRECIACION ACUMULADA	2.710,72	1.521,97	1.188,75	-44%
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>40.995,67</b>	<b>43.012,68</b>	2.017,01	5%
<b>PASIVOS</b>				
<b>CORRIENTES</b>	6.448,48	6.356,72		
CUENTAS POR PAGAR	6.448,48	6.356,72	-91,76	-1%
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>6.448,48</b>	<b>6.356,72</b>	-91,76	-1%
<b>PATRIMONIO</b>				
CAPITAL SOCIAL	16.204,01	14.921,89	-1.282,12	-8%
CERTIFICADOS DE APORTACION (250x63socios)	15.750,00	15.750,00	-	0%
FONDO IRREPARTIBLE DE RESERVA	1.596,99	3.059,33	1.462,34	92%
RESULTADOS EJERCICIO ACTUAL	996,00	2.924,68	1.928,68	194%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>34.547,00</b>	<b>36.655,90</b>	2.108,90	6%
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>40.995,48</b>	<b>43.012,62</b>	2.017,14	5%



Apéndice 4. Escenario aplicado a los estados de resultados del 2018 y 2019.

ESTADOS DE RESULTADOS

DESCRIPCION	2018	2019	ESCENARIO 1
<b>INGRESOS</b>			
CUOTA ADMINISTRATIVA	27.216,00	27.594,00	30240,00
MULTAS	150	290	220,00
CUOTA INGRESO COOPERATIVA	5.503,00	7.266,95	6384,98
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>32.869,00</b>	<b>35.150,95</b>	<b>36844,98</b>
<b>GASTOS</b>			
GASTOS REPRESENTACION GERENTE	2.400,00	2.400,00	3000,00
GASTOS REPRESENTACION PRESIDENTE	1.800,00	1.800,00	2400,00
REFRIGERIOS	950	864,21	907,11
GASTOS SECRETARIO	600	600	600,00
SERVICIOS DE SECRETARIA	2.400,00	2.460,00	2460,00
DIETA CONSEJO ADMINISTRACION y VIGILANCIA	336	378	378,00
SERVICIOS CONTABLES	1.800,00	1.775,00	1800,00
AUDITORIA EXTERNA	300	300	300,00
MOVILIZACION y VIATICOS	490	614,77	552,39
SUMINISTROS OFICINA y LIMPIEZA	350	503,14	426,57
LUZ-CNEL	160	233,2	196,60
ANIVERSARIO COOPERATIVA	1.500,00	1.791,57	1645,79
AGUA	51	190,1	120,55
TELEFONO-CNT	336	317,2	326,60
MANTENIMIENTO SEDE	750	1.258,85	0,00
CONGRESO NACIONAL TAXISTAS	150	200	175,00
PREDIO URBANOS	45	49,93	47,47
PERMISOS MUNICIPALES	594	1.703,73	1148,87
PERMISOS CUERPO BOMBEROS	36	74,43	55,22
UNCOTASE	1.440,00	1.563,00	1200,00
FEDETAXIS (63socios x \$ 15) +\$10	1.070,00	1.070,00	1070,00
COMISION BANCARIA	50	65,88	57,94
GASTOS PROYECTO BALANCE SOCIAL	100	100	100,00
AYUDA DE SOCIOS	3.100,00	1.989,00	2544,50
GASTOS NAVIDEÑOS	2.500,00	3.100,00	2800,00
ADQUISICION ACTIVOS FIJOS	5.248,84	4.100,00	
RECARGA TELEFONICA	166,16	184,26	175,21
IMPREVISTOS	3.150,00	2.540,00	2357,00
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>31.873,00</b>	<b>32.226,27</b>	<b>26844,79</b>
<b>SUPERAVIT</b>	<b>996</b>	<b>2.924,68</b>	<b>10.000,19</b>