

DOI: <https://doi.org/10.56712/latam.v5i6.3189>

Evaluación del modelo de negocio y su incidencia en la rentabilidad de PRONACA

Evaluation of the business model and its impact on the profitability of PRONACA

María José Conforme Díaz

mconformed2@uteq.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0008-1523-4885>

Facultad de Ciencias Sociales, Económicas y Financieras, Universidad Técnica Estatal de Quevedo
Quevedo – Ecuador

Juana Mercedes Quiroz Acosta

jquiroza3@uteq.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0002-3610-8550>

Facultad de Ciencias Sociales, Económicas y Financieras, Universidad Técnica Estatal de Quevedo
Quevedo – Ecuador

Fresia Susana Chang Rizo

fchang@uteq.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0001-7813-8673>

Facultad de Ciencias Sociales, Económicas y Financieras, Universidad Técnica Estatal de Quevedo
Quevedo – Ecuador

Mario Alejandro Pérez Arévalo

mperez@uteq.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0001-7283-7457>

Facultad de Ciencias Sociales, Económicas y Financieras, Universidad Técnica Estatal de Quevedo
Quevedo – Ecuador

Artículo recibido: 09 de diciembre de 2024. Aceptado para publicación: 24 de diciembre de 2024.
Conflictos de Interés: Ninguno que declarar.

Resumen

La industria de alimento PRONACA C. A. es una empresa que se dedica a la distribución de alimentos provenientes del campo, actualmente maneja un modelo de negocio de gestión integrado, este modelo operacional integra todas las fases de la cadena productiva e incorpora tecnología de punta en los técnicas de producción, lo que permite garantizar una eficiencia completa de todos los procesos y a la vez ofrecer un producto final de alta calidad que garantiza la seguridad y estabilidad de los cliente, además fomenta la participación del sector agrícola, ya que su principio se fundamenta en llevar los alimentos de campo a la mesa, esta investigación tiene como objetivo conocer la influencia que mantiene el modelo de negocio en la rentabilidad económica de la empresa, mediante estrategias metodológicas como la exploración y observación de datos cuantitativos y cualitativos, que nos permitirán tener una perspectiva de la investigación de forma general, de la misma manera se expondrá la situación económica y financiera de la empresa durante el periodo 2021 al 2022, a través de una análisis vertical el cual nos permitirá conocer el estado de cada una de las cuentas de los estados financieros y además se dar un uso ponderado de los ratios financieros, el cual nos ayudara a conocer y establecer de manera más precisa el rendimiento económico y financiero de la entidad, demostrando que la empresa a pesar de los años mantiene una estabilidad y maduras económica.

Palabras clave: modelo de negocio, rentabilidad, pronaca, sector agrícola

Abstract

The food industry PRONACA C. A. is a company that is dedicated to the distribution of food from the field, currently manages an integrated management business model, This operational model integrates all phases of the production chain and incorporates state of the art technology into production techniques, which allows to guarantee a complete efficiency of all processes and at the same time offer a high quality final product that guarantees the safety and stability of the customers, it also encourages the participation of the agricultural sector, since its principle is based on bringing food from the field to the table, This research aims to know the influence that the business model maintains on the economic profitability of the company, through methodological strategies such as the exploration and observation of quantitative and qualitative data, that will allow us to have a perspective of the research in a general way, in the same way, the economic and financial situation of the company during the period 2021 to 2022 will be exposed. through a vertical analysis which will allow us to know the status of each of the accounts of the financial statements and in addition, there will be a weighted use of financial ratios, which will help us to know and establish more accurately the economic performance and financial of the entity, demonstrating that the company despite the years maintains stability and economic maturity.

Keywords: business model, profitability, pronaca, agricultural sector

Todo el contenido de LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades, publicado en este sitio está disponibles bajo Licencia Creative Commons.



Cómo citar: Conforme Díaz, M. J., Quiroz Acosta, J. M., Chang Rizo, F. S., & Pérez Arévalo, M. A. (2024). Evaluación del modelo de negocio y su incidencia en la rentabilidad de PRONACA

LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades 5 (5), 2644 – 2657.
<https://doi.org/10.56712/latam.v5i6.3189>

INTRODUCCIÓN

PRONACA es una de las empresas más grandes del Ecuador, su principal actividad es producir y comercializar carne de pollo y cerdo y sus derivados, la empresa genera alrededor de seis mil quinientos empleos directos y ocupa el octavo lugar entre las compañías de mayor volumen de ventas del país, tiene como objeto social la realización de actividades agropecuarias, especialmente las relacionadas con la avicultura, ganadería, porcicultura, acuicultura y pecuaria en general, en todas sus formas y etapas esto es desde el apropiamiento de materia prima (De La Torre Cueva, 2018)

Un modelo de negocio es un elemento clave en la rentabilidad de una empresa, ya que define cómo la empresa genera ingresos y cómo se relaciona con sus clientes y proveedores, en este artículo, se analizará el modelo de negocio de la empresa PRONACA en el período comprendido entre el año 2021 y 2022, y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, para ello se examinarán diferentes estudios y estados financieros que demuestran la importancia del modelo de negocio en la repercusión rentabilidad de la empresa, así como las estrategias y acciones que ha implementado PRONACA en este período para mejorar su modelo de negocio inclusivo, además se explorará la relación entre el modelo de negocio y la sostenibilidad de la empresa, y cómo PRONACA ha abordado este tema en su estrategia empresarial (Vásquez Arboleda, 2016).

La presente investigación tiene como objetivo conocer la incidencia que mantiene el modelo de negocio inclusivo de la empresa PRONACA y la repercusión del mismo dentro de la sostenibilidad en el aspecto económico de la misma, por lo que mediante herramientas metodologías subjetivas y sistemáticas nos permitirá conocer los parámetros necesarios a estudiar, además mediante un análisis cuantitativo conoceremos el desempeño de la rentabilidad mediante gráficos y tablas, que serán expuestos a través de una exhaustiva investigación, de la misma manera se expondrá la conceptualización de las variables independiente y dependiente, y su relación entre sí, hay que reconocer que PRONACA en una empresa distribuidora de alimentos y que su modelo de negocio Inclusivo se ha convertido en una oportunidad para la empresa ya que es una forma de asegurar el suministro constante y de alta calidad de las materias primas esenciales para su actividad productiva y que a la vez contribuye con el desarrollo agrícola del país (Cocha Oñate, 2016).

METODOLOGÍA

Tipos de investigación

Investigación descriptiva nos ayudó a clasificar, definir y caracterizar la subjetividad de la investigación, ya que esta prioriza conocer el enfoque de la investigación, permitiéndonos proporcionar las bases para realizar un análisis cuantitativo y cualitativo de la empresa Pronaca mediante un análisis financiero dentro de los periodos 2021 al 2022 (Punina Asaz, 2020).

La investigación explicativa nos ayudó a enfocarnos en el análisis del tema, es decir que este tipo de investigación nos permitió detallar la subjetividad que mantiene el actual modelo de negocio y su influencia en la rentabilidad mediante un análisis e investigación de PRONACA, misma que se representó mediante procesamiento cuantitativo de la información (Salinas & Cardenas, 2009).

Diseño de investigación

El diseño de investigación transversal es un tipo de investigación que nos permite enfocarnos en la recolección de datos de un determinado tiempo, es decir que nos permitió describir la variable independiente y dependiente de la investigación, además realizar un análisis y correlación de la

incidencia que mantiene el modelo de negocio vigente en la rentabilidad fomentada durante el periodo del 2021 al 2022 mediante tablas y el uso de fórmulas (Peñañiel Gavilanes, 2020).

Población de estudio

La presente investigación tiene cabida dentro de un estudio de caso, por lo que la población de estudio consta de la subjetividad de las variables, es decir que la población a estudiar se basará en la información obtenida del modelo de negocio de la empresa PRONACA y la información de los estados financieros que nos permitirán medir la rentabilidad de la empresa.

Técnica de recolección o producción de datos

La técnica de observación estructurada permitió recopilar información sistemática y organizada sobre el fenómeno de estudio, ya que mediante un enfoque cuantitativo nos permite correlacionar las variables realizando un estudio preciso de los datos obtenidos de la empresa durante el 2021-2022, mediante un análisis vertical de los estados financieros y su automatización en el uso de ratios financieros para conocer determinadamente la situación económica financiera de PRONACA (Alvarez, 2017).

La técnica de la revisión documental: nos permitió estudiar de manera más concisa el modelo de negocio de PRONACA y conceptualizar de manera subjetiva las variables de investigación, mediante el uso de recursos digitales y herramientas académicas (Valencia López, 2015).

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Modelo de negocio de la empresa PRONACA

PRONACA ahora acepta el modelo de gestión empresarial, este modelo de negocio combina todas las etapas de la cadena productiva e incluye tecnología, esto garantiza la trazabilidad total de cada proceso al momento de entregar el producto final para garantizar la seguridad del cliente. En 2022, la empresa se centra en mejorar y optimizar la competitividad y rentabilidad de todas las operaciones comerciales y fortalecer la conexión entre los procesos comerciales. En muchos ámbitos, este modelo nos permite aplicar la planificación, las compras, el suministro y la logística en diferentes sectores a lo largo del año para tener éxito, control de costos, servicio y nivel de producto (PRONACA C.A, 2023).

PRONACA, con el apoyo de la Alianza SNV WBCSD, utiliza su experiencia para crear modelos similares con pequeños productores, comprando materias primas a medianos y grandes agricultores con el fin de mejorar las condiciones de los agricultores, sus ingresos, sus habilidades, su capacidad para obtener préstamos y seguridad al vender productos en buenas condiciones (Alturo Mendoza, 2020).

La visión de la empresa es ser una empresa y negocio líder en la industria alimentaria nacional e internacional, satisfaciendo las necesidades de las personas utilizando los mejores y mejores servicios, satisfaciendo las necesidades de los productos y de los clientes (Aviles Chacon, 2007), por lo que los agricultores que participan en el Negocio Inclusivo están ubicados en la provincia del Guayas, es una de las zonas más productivas de maíz del país y cuenta con el mayor número de pequeños productores. En octubre de 2007, PRONACA, con el apoyo del SNV, realizó una encuesta entre agricultores de la Región del Guayas con base en esta información, las 624 regiones geográficas del estado crearon información sobre participantes empresariales y programas de capacitación adaptados a las condiciones locales.

El perfil requerido para los agricultores denominados líderes y el de los pequeños agricultores, el papel del agricultor líder es garantizar la sostenibilidad de la estructura y ayudar a los agricultores más pequeños o pequeños agricultores que se consideran los más vulnerables en la cadena, para recibir ayuda financiera y matrícula privada. Por otro lado (Burbano Andrade, 2013) menciona que los modelos de negocio aclaran la lógica y proporcionan información y otras evidencias para demostrar cómo la empresa crea valor y lo entrega a los clientes.

Los participantes tienen acceso a servicios de capacitación, en ocasiones puntos de equipo pagados al momento de la entrega del producto y nuevas tecnologías probadas en áreas piloto de PRONACA; esto incluye un negocio diseñado para aumentar la rentabilidad, los ingresos de los agricultores, incluso con mayores rendimientos. La economía a través de la producción o la posibilidad de un crecimiento secundario de los productos agrícolas implica ayudar a resolver los problemas básicos de los agricultores pobres que a menudo son arrendatarios de granjas, tienen sólo un ciclo de producción al año y pagan altas tasas de préstamo para comprar ideas y obtención de precios muy bajos de comerciantes ilegales, entre otras cosas, estas condiciones no les permiten salir de la pobreza y los obligan a sobrevivir, sus ingresos mensuales son aproximadamente \$72.23(Alturo Mendoza, 2020).

Esquema del modelo de negocio de PRONACA

El modelo propone identificar y seleccionar a un grupo de líderes agrícolas, de acuerdo con un perfil previamente definido (Tigasi Toaquiza, 2023), serán los responsables de la calificación y selección de los agricultores más pequeños y que prefieren la religión, identificados como el grupo más vulnerable de la cadena productiva citado arriba, el papel del agricultor primario es asegurar la sostenibilidad del modelo y promover el acceso de los pequeños agricultores a los servicios financieros y la educación.

Del mismo modo, los agricultores pueden garantizar préstamos a los pequeños agricultores para comprar equipos y prestarles dinero, a cambio de estos servicios, reciben honorarios por los cultivos que los pequeños agricultores venden al PRONACA. A través de este proyecto se busca acompañar a los agricultores durante todo el proceso de cosecha de sus cultivos brindándoles capacitación y equipos para transportar sus cultivos hasta el almacén de la empresa (Alturo Mendoza, 2020).

Elementos que compone el modelo de negocio inclusivo de PRONACA

El modelo de negocio es el mejor indicador del comportamiento financiero que las clasificaciones industriales (Palacios & Duque, 2011). Hay dos nuevos elementos de integración empresarial, ya que crean nuevos modelos de gestión empresarial para la empresa:

El primer elemento consiste en capacitación y tecnología para guiar a los agricultores a través de dos programas: Este modelo se llama Microempresarios Rurales y se estructura por cuarenta horas de labor. Proyecto de una hora diseñado para identificar las necesidades de este grupo de agricultores y brindar un buen servicio. Es válido en ámbitos agrícolas y no agrícolas.

El segundo punto ofrece capacitación a pequeños agricultores a través de dos modelos (educación primaria y secundaria de 80 horas cada uno); En el primer módulo, los agricultores aprenden los conceptos del cultivo, así como el trabajo requerido para preparar el terreno y desarrollar el valor necesario (Alturo Mendoza, 2020).

Estados financieros

Según (Alvaro Cojitambo, 2020) menciona que los estados financieros son informes que presentan la situación financiera de la empresa, el balance de la empresa es fundamental. Lo importante, teniendo esto presente, es que el balance sea el resultado de todos los resultados contables. En este proceso se debe abordar la situación actual de la organización, por lo que en esta investigación se tomó en cuenta la información financiera de la empresa PRONACA para el 2021-2022.

Análisis e interpretación de los estados financieros de la empresa PRONACA

PROCESADORA NACIONAL DE ALIMENTOS C.A. PRONACA

ESTADO DE CONSOLIDADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022. Este balance financiero muestra toda la información que se relaciona con todos los recursos que mantiene una organización y las fuentes de financiamiento que se usan para conseguir los recursos que desarrollan la actividad de la entidad (Silva Pozo, 2018).

Tabla 1

Balance General de la empresa nacional de alimentos PRONACA (Expresados en miles de dólares estadounidenses)

Activos	2022	Análisis vertical	2021	Análisis vertical
Activos corrientes				
Efectivo y equivalente de efectivo.	96.918	11%	111.637	14%
Inversiones financieras	25.032	3%	50.031	6%
Cuentas por cobrar comerciantes y otras cuentas por cobrar.	96.878	11%	88.917	11%
Inventario	154.581	18%	118.030	15%
Activos biológicos	54.215	6%	50.381	6%
Impuestos por recuperar	23.038	3%	16.625	2%
Gastos pagados por anticipados	696	0,1%	662	0,1%
Otros activos financieros	4.271	1%	3.320	0,4%
Activos no corrientes disponibles para la venta	67	0,01%	67	0,01%
Total activos corrientes.	455.696	54%	439.670	55%
Activos no corrientes				
Activos biológicos	17.296	2%	19.079	2%
Propiedades. Planta y equipos	313.964	37%	285.600	36%
Otros activos depreciables	6.258	1%	7.168	1%
Propiedades de inversión	3.858	0%	3.130	0,4%
Activos intangibles	25.900	3%	24.810	3%
Activos por derecho de uso	3.792	0,4%	5.752	1%
otros activos financieros	2.544	0,3%	1.290	0,2%
Impuestos diferidos	14.770	2%	12.262	2%
Total activos no corrientes	388.382	46%	359.091	45%
Total de activos	844.078	100%	798.761	100%
Pasivo y patrimonio				
Pasivos corrientes				
Obligaciones financieras	93.031	11%	92.675	12%
Cuentas por pagar comerciantes	117.083	14%	88.054	11%
Impuestos por pagar	4.906	1%	8.733	1%
Impuestos a la renta por pagar	2.102	0,2%	1.053	0,1%

Provisiones	1.686	0,2%	1.681	0,2%
Beneficios sociales	21.861	3%	22.430	3%
Pasivo por arrendamiento	2.513	0,3%	2.366	0,3%
Total pasivos corrientes	243.182	29%	216.992	27%
Pasivos no corrientes				
Obligaciones financieras	85.685	10%	75.526	9%
Beneficios sociales	61.481	7%	56.227	7%
Pasivo por arrendamiento	1.500	0,2%	3.571	0,4%
Total pasivo no corriente	148.666	18%	135.324	17%
Total pasivo	391.848	46%	352.316	44%
Patrimonio				
Capital de trabajo	411.011	49%	407.166	51%
Reservas	130	0,02%	130	0,02%
Resultados acumulados	41.089	5%	39.156	5%
Total de patrimonio atribuible a los accionistas	452.230	54%	446.452	56%
Participaciones no controladoras	-	-	-	-
Total patrimonio	452.230	54%	446.452	56%
Total pasivos y patrimonio	844.078	100%	798.768	100%

Fuente: (PRONACA C.A, 2023).

Análisis vertical del balance general

En el balance general de la empresa nacional procesadora de alimentos PRONACA, dentro de la constitución de los activos, tiene su mayor participación en los activo corriente, ya que para el 2021 contaba con recursos que pueden hacerse efectivo en menos de un año del 55% y para el 2022 con un 54%, además se puede constatar mediante el detalle que las cuentas por cobrar mantienen un 11% para ambos periodos, lo que nos denota que existe una ineficiencia dentro de la gestión de cobranza, lo que produce problemas al tener liquidez, al no recuperar efectivamente la cartera de clientes, por otro lado los activos no corrientes mantienen entre un 45% en el 2021 y 46% para el 2022, mostrando de esta manera que la inversión dentro de activos fijos se encuentra significativamente consecuente, es decir que al ser una empresa que se dedica al procesamiento de alimentos, mantiene una buena inversión de activos fijos, ya que estos sistematizan el nivel de productividad de la empresa y al estar en aumento durante los periodos de estudio muestra el interés de la empresa en mejorar productivamente.

En relación a la conceptualización del pasivo, la empresa se encuentra apalancada en el 2021 con un 27% y para el 2022 pasa a ser capitalizada por el 29%, ya que se encuentra significativamente más elevado los pasivos corrientes, por lo tanto su deuda con terceros ha aumentado periódicamente con un 3% más que en el 2021, mostrando problemas con los comerciantes en el 2022 ya que su valor absoluto de deuda es de 117.083, para el patrimonio existe un crecimiento significativo dentro de los dos años estudiados, ya que para el 2021 el patrimonio neto de la empresa era de 446. 452, pero para el 2022 se muestra un aumento significativo de 454. 230, debido al aumento del capital de trabajo de la empresa.

PROCESADORA NACIONAL DE ALIMENTOS C.A. PRONACA

ESTADO DE CONSOLIDADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022

Los datos consolidados de ingresos registran los ingresos y gastos incurridos durante el período contable analizado (Alvaro Cojitambo, 2020).

Tabla 2

Estado Resultado de la empresa nacional de alimentos PRONACA (Expresados en miles de dólares estadounidenses)

Ingresos	2022	Análisis vertical	2021	Análisis vertical
Ingresos por ventas	1.103.814	100%	986.126	100%
Costo de productos vendidos	(911.965)	83%	(797.093)	81%
Resultados brutos	191.849	17%	189.033	19%
Gastos de venta	(99.125)	9%	(93.625)	9%
Gastos administrativos	(35.423)	3%	(33.296)	3%
Otros ingresos	1.406	0,1%	752	0,1%
Otros gastos – netos	(4.863)	0,4%	(5.104)	1%
Utilidad operacional	53.844	5%	57.760	6%
Ingresos financieros	5.405	0,5%	5.376	1%
Gastos financieros	(9.664)	1%	(7.768)	1%
Utilidad antes del impuesto a la renta	49.585	4%	55.368	6%
Impuesto a la renta	(10.971)	1%	(12.747)	1%
Utilidad neta del año.	38.614	3%	42.621	4%
Otros resultados integrales. Nuevas mediciones de los planes de beneficios diferido				
Ganancias (perdidas) actuales	1.853		(2.633)	0,3%
Efecto en cambio de conversión en moneda extranjera			29	0,003%
Impuesto a la renta diferido	(377)	0,03%	752	0,1%
Resultados integrales del año	40.090	3,6%	40.769	4,1%
Utilidad neta del año atribuible a:				
Prestamos de la controladora	38.614	3,5%	42.646	4,3%
Participación no controladora	-		(25)	0,003%
Resultado neto del año	38.614	3,5%	42.621	4,3%
Resultados integrales del año atribuible a:				
Propiedad de la controladora	40.090	3,6%	40.756	4,1%
Participación no controladora	-		13	0,001%
Resultado integral del año	40.090	3,6%	40.769	4,1%
Número de acciones	4.110		4.072	
Utilidad básica y dividida por acción.	9.40		10.47	

Fuente: (PRONACA C.A, 2023).

Análisis vertical del estado de resultado

En el estado de resultado se nota claramente que la empresa mantiene costos de producción elevados ya que llevan más del 80% en relación a los ingresos por venta, dejando notar una ineficiencia dentro de la rentabilidad y por lo que para continuar se debe gestionar con mayor precisión las cuentas por cobrar a los comerciantes y tratar de menorar el porcentaje de los costos por productos vendidos, en lo que respecta a los gastos operacionales este mantiene niveles porcentuales considerables, por la parte de los gastos no financieros en la cuenta de gastos financieros al año 2022 no llega al 1% por lo que en términos porcentuales da a notar que el interés por deuda es mínima, finalmente dentro de la utilidad en relación a las ventas es del 3% en relación a los altos niveles de los costos de venta, por lo que en consecuencia para el 2022 en relación al 2021 a nivel porcentual la utilidad ha disminuido en un 1%, que a pesar de que volumen de ventas aumento para este último periodo, ha aumentado significativamente los costos de producción, denotando de esta manera mínima para los periodos de estudio.

Ratios financieras

Las ratios financieras consisten en un cálculo matemático que implica la relación entre dos cantidades obtenidas de los estados financieros, que incluyen el balance general y el estado de resultados. (Peñañiel Gavilanes, 2020), por lo que dentro del presente artículo se consideran los mismos para conocer la rentabilidad financiera y económica de la empresa PRONACA en relación a sus estados financieros.

Tabla 3

Análisis económico de la empresa PRONACA mediante las ratios financieras durante los periodos del 2021-2022

Indicadores financieros.	Años		Análisis
	2022	2021	
Factores de liquidez			
Liquidez corriente LC = AC/PC	1.87	2.03	La liquidez corriente en la empresa dentro de los periodos mantiene un buen margen de capital, ya que nos muestra que la empresa por cada dólar que debe tiene 2.03 (2021) y 1.87 (2022) mostrando su capacidad de pago sin afectar sus inversiones.
Prueba acida. PA=AC-INV/ PC	1.23	1.32	La prueba ácida para el 2021 y 2022 tienen una cifra mayor a 1, lo que nos muestra que la empresa tiene capacidad de pago a corto plazo.
Factores de solvencia			
Endeudamiento del activo. EA= PT/AT	0.46	0.44	Este factor de solvencia nos muestra que para el 2021 la empresa se encuentra porcentualmente endeudada con un 44% y para el 2022 el endeudamiento en relación a los activos aumentó un 2% más que el periodo anterior, ya que para este periodo refleja un 46% de endeudamiento.
Endeudamiento patrimonial EP= PT/P	0.86	0.79	El endeudamiento patrimonial nos muestra que para el 2021 el endeudamiento patrimonial es de 0.79, pero para el 2022 el endeudamiento aumentó, es decir que por cada dólar del patrimonio la empresa tiene 0.86 dólares de deuda.
Endeudamiento del activo fijo. EAF= P/AFN	1.18	1.24	El coeficiente resultante de esta relación indica que la empresa ha financiado la inversión de activo fijo de la empresa sin la necesidad de préstamos, pero hay que tener en cuenta que para el 2022 el financiamiento propio disminuyó un 6% en relación al periodo anterior.
Apalancamiento financiero. APF=AT/P	1.85	1.79	El apalancamiento financiero muestra que la empresa PRONACA durante el año 2021 mantuvo un apalancamiento de 1.79 y para el 2022 este índice de apalancamiento financiero aumentó proporcionalmente, lo que nos indica que la empresa muestra rentabilidad económica para acceder a financiación o inversión de terceras entidades.
Factores de rentabilidad			
Rentabilidad neta del activo (Dupont) ROA=UN/V*V/AT	4.57%	5.34%	El ROA muestra la eficiencia de la administración para obtener beneficios con los activos disponibles, por lo que el ROA del 2021 de la empresa se mantuvo un porcentaje generalmente alto, mostrándose atractiva para la inversión externa, pero para el 2022 el nivel porcentual del ROA disminuyo significativamente, el periodo anterior por cada peso

			invertido genera 5% de dólar y para el 2022 este disminuyo a 4% de dólar.
Margen bruto. $MB = V - CV / VN$	17%	19%	El margen bruto representa lo que la empresa gana por vender sus productos, por lo que para el 2021 el margen bruto es de 19%, es decir que la empresa ha obtenido 19% de ganancia por cada dólar de ingreso, pero para el 2022 este índice disminuyo con un 2%, mostrando que, aunque las ventas aumentaron, el costo por producto aumento de igual medida.
Margen operacional. $MO = UO / V$	4.88%	5.85%	El margen operacional muestra la utilidad obtenida con respecto a las ventas, es decir que para el 2021 se vendió 986.126 (en millones de dólares), se obtuvo un 5% de utilidad por cada venta, pero este nivel porcentual disminuyo para el 2022 con un 1%, es decir que por cada 1.103.814 de ingresos por ventas se obtuvo un 4% de utilidad, mostrando que el margen operacional de la empresa disminuyo a pesar del incremento de ventas por parte de la empresa.
Rentabilidad neta de ventas (Margen neto) $RNV = UN / V$	3.5%	4.3%	La rentabilidad neta de ventas muestra los beneficios netos obtenidos de las mismas, por lo que para el 2021 la rentabilidad neta de ventas fue del 4% y para el 2022 disminuyo a un 3%, mostrando que a utilidad sobre las ventas para este año disminuyo significativamente.
Rentabilidad operacional del patrimonio. $ROP = UO / P$	12%	13%	La rentabilidad operacional de la empresa PONACA para el 2021 ofreció una rentabilidad a sus accionistas del 13%, pero para el 2022 está rentabilidad disminuyo porcentualmente a un 12%.
Rentabilidad financiera. $ROE = UN / P$	9%	10%	El ROE es un indicador de rendimiento que evalúa la eficiencia del gasto que genera la empresa, es decir que para el 2021 la empresa obtuvo un ROE del 10% y para el 2022 es de 9%, mostrando el nivel porcentual que se obtiene por la inversión, es decir que para el 2021 se obtuvo un 10% de dólar por cada dólar del patrimonio, en cuanto a la eficiencia dentro del rendimiento de la empresa en el 2021, esta fue mucho más eficiente que el 2022, ya que en este periodo se obtuvo que por cada del patrimonio se obtuvo un 9%, mostrando que redujo porcentualmente.

Fuente: (PRONACA C.A, 2023)

Análisis comparativos de la empresa PRONACA

En un estudio realizado por (De La Torre Cueva, 2018) menciona que, en el año 2017, la Empresa PRONACA experimentó un crecimiento sostenido en su rentabilidad, resultado de la comercialización exitosa de diversos productos procesados y de la estrecha diferencia entre los precios de venta y los costos de producción. Este aumento se debió en parte a la estrategia de reducción de inventarios para evitar la disposición de activos con un alto valor amortizado, mitigando así los riesgos asociados. Actualmente, la empresa no enfrenta problemas de liquidez, y el análisis realizado reveló que ha llevado a cabo inversiones tanto en activos fijos como en activos intangibles, demostrando un enfoque innovador que ha arrojado resultados positivos. En términos de endeudamiento, se observa una disminución del 14% en el pasivo general, aunque se ha registrado un aumento en las deudas bancarias. Este incremento sugiere que la empresa cuenta con fuentes de financiamiento disponibles en caso de ser necesario. En resumen, la

situación financiera de PRONACA en 2017 se caracterizó por un crecimiento rentable, inversiones estratégicas y una gestión efectiva del endeudamiento.

Por otro lado (Alvaro Cojitambo, 2020) en el estudio realizado sobre la empresa Pronaca indica que en el período 2018, la empresa generó \$0.07 de utilidad por cada dólar de inversión en activos, lo que representa un 6,54% de ganancia neta en proporción a los recursos controlados. En comparación, en el 2017 esta cifra fue de \$0.06 (6,46%). Respecto a la razón de rendimiento sobre el patrimonio, en el 2018 la empresa obtuvo \$0.11 de utilidad por cada dólar de inversión en patrimonio, mientras que en el 2017 fue de \$0.10 (9,94%). Estos resultados son considerados favorables debido al aumento entre un período y otro, lo que implica más ganancias para los dueños.

En base al estudio expuesto por (Castillo & Fernanda, 2018) revela que Pronaca C.A. ha experimentado un crecimiento constante, basando su modelo financiero en el uso de financiamiento externo que no exceda la generación interna de los accionistas. La distribución del financiamiento se ha mantenido en un 40% para pasivos y un 60% para fondos propios. Durante los años 2015 y 2016, la empresa mantuvo una rigurosa clasificación y orden en sus cuentas, lo que permitió el desarrollo e interpretación precisa de su modelo administrativo y financiero.

En relación con los beneficios no repartidos, una parte se destina a la autofinanciación para mejorar los recursos disponibles, mientras que las inversiones realizadas buscan impulsar nuevas producciones o mejorar las existentes. En el periodo 2021 y 2022, Pronaca ha mantenido un nivel de liquidez favorable, asegurando capacidad de pago para cubrir sus deudas, a pesar de una disminución en el nivel de liquidez en 2022. Aun así, el índice de liquidez sigue siendo superior a 1, indicando una posición adecuada.

En cuanto al endeudamiento de activos, se observa un aumento del 2% en 2022 en comparación con 2021, representando el 46% del endeudamiento en relación con los activos. En términos de patrimonio, la empresa mantenía el 0,76% de deuda por cada dólar en 2021 y aumentó al 0,86% en 2022. El coeficiente de endeudamiento de activos fijos disminuyó un 6% en 2022, indicando una cancelación de deudas y una mayor inversión en activos.

En el apalancamiento financiero, Pronaca demostró en 2021 un índice de 1,79, aumentando ligeramente a 1,85 en 2022, lo que sugiere que la empresa es económicamente más rentable para invertir. En términos de Rentabilidad sobre Activos (ROA), la empresa se considera financieramente estable, generando un 5% por cada dólar invertido en 2021 y disminuyendo ligeramente a un 4% en 2022. En relación con el Retorno sobre el Patrimonio (ROE), se observa una disminución del 1%, manteniéndose en un 10% en 2021 y reduciéndose a un 9% en 2022.

CONCLUSIONES

La rentabilidad de la empresa PRONACA en relación a los periodos de estudio, se pudo conocer que para el 2021 la empresa se encontraba significativamente estable dentro del parámetro económico en relación al año 2022, donde la situación económica de la empresa disminuyó levemente, es decir que el rendimiento económico de la empresa para los dos años mantuvo una eficiencia en la administración de sus recursos económico, en cuanto a liquidez a corto plazo la empresa mostró mantener niveles de liquidez adecuados y mostró mantener una correcto manejo de la inversión de su patrimonio, mostrando de esta manera una adecuada administración de los bienes, permite así conocer que la PRONACA mantienen un buen rendimiento neto de sus activos, dando a mostrar su atractivo económico, pero sobre todo mantiene solvencia económica, ya que su margen de utilidad en relación a los productos y

servicios vendidos se encuentran entre el 19%, es decir que por cada producto vendido la empresa mantiene este margen de utilidad, demostrando ser atractiva económicamente.

Pronaca para este último periodo ha regenerado una mayor participación en sus ventas, a pesar de mantener un promedio de 80% de cuentas por cobrar, ha demostrado tener rentabilidad y solvencia económica en relación a los últimos años, ya que su apalancamiento para el 2022 fue significativamente mayor al periodo anterior mostrando ser atractiva ante la inversión, ya que la mayor parte de sus activos fijos ha sido solventados por capital propio, al igual que en este periodo las cuentas por pagar redujeron significativamente, por este lado muestra que la empresa paga más rápido de lo que cobra siendo un punto importante de tratar, pero esta muestra ser estable ya que las ventas en ella aumentaron más del 10% en relación al 2021, debido al buen control y gestión de los niveles de endeudamiento y rentabilidad de la empresa, lo que se traduce en un aumento de la utilidad y beneficios, mostrando que los indicadores financieros relacionados con la estabilidad económica de la empresa se encuentran en un punto favorable, al igual exponiendo que el modelo económico que mantiene la empresa fomenta una buena participación económica y financiera dentro de sus actividades, ya que al ser una empresa reconocida en el país, muestra tener madures al administrar de manera correcta sus recursos económicos.

REFERENCIAS

Alturo Mendoza, B. A. (2020). El maiz nacional, una fuente de ingresos y ahorro PRONACA C.A. Obtenido de El maiz nacional, una fuente de ingresos y ahorro PRONACA C.A.: https://issuu.com/bibiana.andrea.alturo/docs/negocios_inclusivos_snv.final_bj/s/11002333

Alvarez, G. (2017). Observacion. Obtenido de Observación: <file:///C:/Users/User/Downloads/OBSERVACINgraziellaalvarez.pdf>

Alvaro Cojitambo, M. E. (2020). endeudamiento y rentabilidad en la empresa procesadora de alimentos y su relacion con la estabilidad economica, periodo 2017-2018. Obtenido de endeudamiento y rentabilidad en la empresa procesadora de alimentos y su relacion con la estabilidad economica, periodo 2017-2018: http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/15529/1/T-3506_ALVARO%20COJITAMBO%20MONICA%20ESTEFANIA.pdf

Aviles Chacon, A. (2007). Desarrollo de un plan de marketing para la intrpduccion y comercializacion de concentrados de carne de pollo marca Mr Pollo. Obtenido de Desarrollo de un plan de marketing para la intrpduccion y comercializacion de concentrados de carne de pollo marca Mr Pollo: <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/3926/4/8137.pdf>

Burbano Andrade, M. C. (agosto de 2013). Plan de negocio para determinar la rentabilidad de la produccion de barras energeticas derivadas del arroz como extension de linea del portafolio actual de procesadora nacional de alimentos CA. Obtenido de Plan de negocio para determinar la rentabilidad de la produccion de barras energeticas derivadas del arroz como extension de linea del portafolio actual de procesadora nacional de alimentos CA.: <https://repositorio.uisek.edu.ec/bitstream/123456789/699/1/Burbano%20Andrade%2c%20Mar%3ada%20Cristina.pdf>

Castillo, K. A., & Fernanda, O. J. (febreo de 2018). Evaluacion de la estructura financiera adoptada por las grandes empresas ecuatorianas: caso PRONACA C.A. Obtenido de Evaluacion de la estructura financiera adoptada por las grandes empresas ecuatorianas: caso PRONACA C.A.: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/30115/1/TESIS%20CASTILLO%20Y%20OYOLA.pdf>

Cocha Oñate, R. X. (2016). Propuesta de implementacion de un plan para el aumento de la productividad de bienes carnicos, en la planta de productos congelados de PRONACA. Obtenido de Propuesta de implementacion de un plan para el aumento de la productividad de bienes carnicos, en la planta de productos congelados de PRONACA: <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/10751/Trabajo%20de%20Titulaci%C3%B3n.pdf?sequence=1>

De La Torre Cueva, K. D. (julio de 2018). Impacto de la aplicacion del sistema de gestion de la calidad en los resultados financieros de la empresa PRONACA, planta Valle Hermoso.2017. Obtenido de Impacto de la aplicacion del sistema de gestion de la calidad en los resultados financieros de la empresa PRONACA, planta Valle Hermoso.2017: https://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/19889/1/9821_1.pdf

Palacios, M., & Duque, E. (2011). Modelos coneptuales de un marco conceptual para centros de productividad. Revista cientifica Administracion y Desarrollo de Organizaciones, 23-34. Obtenido de <file:///C:/Users/User/Downloads/Dialnet-ModelosDeNegocio-3776508.pdf>

Peñafiel Gavilanes, J. N. (2020). Modelo de gestion financiera para la empresa PRODUALBA CIA. LTDA, canton Pallatanga, Provincia de Chinborazo. Obtenido de Modelo de gestion financiera para la empresa PRODUALBA CIA. LTDA, canton Pallatanga, Provincia de Chinborazo: <http://dspace.espace.edu.ec/bitstream/123456789/13678/1/22T0541.pdf>

PRONACA C.A. (2023). Memorias 2022. Obtenido de Memorias 2022: <https://www.pronaca.com/memoria-sostenibilidad/2022/>

Punina Asaz, A. L. (2020). Modelo canvas y su incidencia en la rentabilidad de la empresa IMPROCALZA de la ciudad de Ambato periodo 2018. Obtenido de Modelo canvas y su incidencia en la rentabilidad de la empresa IMPROCALZA de la ciudad de Ambato periodo 2018: <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/6838/1/TEISIS%20ALEXANDRA%20LEONOR%20PUNINA%20ASAZ-CPA.pdf>

Salinas, P., & Cardenas, M. (2009). Metodos de investigacion social. Obtenido de Metodos de investigacion social: <https://biblio.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/55363.pdf>

Silva Pozo, G. d. (enero de 2018). Propuesta de un manual de planeacion financiera por linea de negocio para la empresa comerciales coso: moto MTM y servicios S.A. Obtenido de Propuesta de un manual de planeacion financiera por linea de negocio para la empresa comerciales coso: moto MTM y servicios S.A.: <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/14888/Trabajo%20de%20Titulaci%C3%B3n%20PUCE.pdf?sequence=1>

Tigasi Toaquiza, J. A. (marzo de 2023). Modelo de Negocio Canvas para la creación de Aleva Minimarket, Cantón Rumiñahui. Obtenido de Modelo de Negocio Canvas para la creación de Aleva Minimarket, Cantón Rumiñahui: <https://repositorio.tecnologicopichincha.edu.ec/bitstream/123456789/418/1/TIGASI%20TOAQUIZA%20JESSICA%20ALEJANDRA.pdf>

Valencia López, V. E. (2015). Revision documental en el proceso del investigacion . Obtenido de Revision documental en el proceso del investigacion: <https://univirtual.utp.edu.co/pandora/recursos/1000/1771/1771.pdf>

Vásconez Arboleda, J. P. (2016). Funcionamiento de las cadenas globales agroalimentarias de valor: el caso de Pronaca en el Ecuador. Obtenido de Funcionamiento de las cadenas globales agroalimentarias de valor: el caso de Pronaca en el Ecuador: <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/5861/1/T2431-MRI-Vasconez-Funcionamiento.pdf>

Todo el contenido de **LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades**, publicados en este sitio está disponibles bajo Licencia [Creative Commons](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) 