



**Estudio de la estructura y gestión financiera de la empresa Ingelab y su valoración al  
incursionar en mercados bursátiles para pymes en el Ecuador**

Monge Mena David Andrés

Vicerrectorado de Investigación, Innovación y Transferencia de Tecnología

Centro de Posgrados

Maestría en Finanzas Empresariales

Trabajo de titulación, previo a la obtención del título de Magíster en Finanzas Empresariales

Msc. Barreiros Armendáriz, Rubén Dario

26 de agosto del 2020



Estado de Flujo de Efectivo para la empresa Ingelebi basado ...

Scanned on: 22:40 January 18, 2022 UTC



Identical Words	30
Words with Minor Changes	5
Paraphrased Words	276
Overused Words	390

Firma:



Mgs. Barreiros Amendáriz, Rubén Darío

**DIRECTOR**



VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN, INNOVACIÓN Y  
TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

CENTRO DE POSGRADOS

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, “Estudio de la estructura y gestión financiera de la empresa Ingelab y su valoración al incursionar en mercados bursátiles para pymes en el Ecuador” fue realizado por el señor **Monge Mena David Andrés**, el mismo que ha sido revisado y analizado en su totalidad, por la herramienta de verificación de similitud de contenido; por lo tanto cumple con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 26 de agosto del 2020

Firma:



Mgs. Barreiros Armendáriz, Rubén Darío

**Director**

C.C.: 1704445525



**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN, INNOVACIÓN Y  
TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA  
CENTRO DE POSGRADOS**

**RESPONSABILIDAD DE AUTORÍA**

Yo **Monge Mena, David Andrés**, con cédula de ciudadanía n° 171664615-1, declaro que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación: **Estudio de la estructura y gestión financiera de la empresa Ingelab y su valoración al incursionar en mercados bursátiles para pymes en el Ecuador es de mi autoría y responsabilidad**, cumpliendo con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

**Sangolqui, 26 de agosto del 2020**

Firma

**Monge Mena, David Andrés**

**C.C.: 171664615-1**



VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN, INNOVACIÓN Y  
TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

CENTRO DE POSGRADOS

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Yo **Monge Mena, David Andrés**, con cédula de ciudadanía n° 171664615-1 autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación: **Estudio de la estructura y gestión financiera de la empresa Ingelab y su valoración al incursionar en mercados bursátiles para pymes en el Ecuador** en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi/nuestra responsabilidad.

Sangolqui, 26 de agosto del 2020

Firma

Monge Mena, David Andrés

C.C.: 171664615-1

## DEDICATORIA

El presente proyecto de titulación lo dedico en primer lugar a Dios, que con su infinito e incondicional amor ha guiado mi vida para alcanzar cada una de las metas que él me ha tenido preparado. Así mismo, dedico a mis padres, quienes han sido un pilar fundamental en mi vida y que junto a sus valores y principios inculcados he podido llegar a donde estoy ahora. A mi familia, quienes siempre han confiado en mí, en mis capacidades, y sobre todo han sido mi motor. A mis amigos, que, con su apoyo incondicional, sus risas y su gran corazón me han dado esas fuerzas para luchar por lo que realmente vale la vida, mis sueños.

## **AGRADECIMIENTO**

Deseo expresar mis más sinceras muestras de agradecimiento:

Al Señor Jesucristo, mi Señor y Dios, por haber sido tan bueno y misericordioso de haberme llenado de sabiduría, entendimiento y fortaleza; que, junto al Espíritu Santo, han estado día tras día, guiándome y rompiendo todas las barreras que se me presenten poder realizar el presente proyecto de titulación.

A mis padres, quienes han sido mi ayuda idónea, por su amor, paciencia, comprensión y motivación, sin los que no hubiese sido posible lograr terminar estos estudios, pues gracias a ellos ahora soy quien soy hoy en día.

A la empresa Ingelab, especialmente al Ing. Jorge Estrella y a su esposa Jacqueline Velastegui, por haberme abierto las puertas de su prestigiosa empresa y poder desarrollar el presente mi proyecto.

A mis maestros, en especial a Mg. Barreiros A. Rubén y Mg. Cesar Ruiz, por sus consejos y por compartir desinteresadamente sus amplios conocimientos y experiencia que permitieron el desarrollo del presente proyecto.

**ÍNDICE DE CONTENIDOS**

Dedicatoria .....	6
Agradecimiento.....	7
Resumen .....	16
Abstract .....	17
Justificación e Importancia .....	1
Objetivos .....	6
Objetivo General .....	6
Objetivos Específicos.....	6
Capítulo I .....	7
Situación General del Mercado.....	7
Definición de empresas .....	7
Clasificación de las empresas.....	7
Pymes.....	10
Definición.....	10
Características y Clasificación de las PYMES.....	11
Ventajas y Desventajas de las PYMES.....	13
PYMES en el Ecuador.....	14
Mercado Financiero .....	22
Clasificación.....	25



Mercado de Valores. ....	26
Clasificación del Mercado de Valores. ....	33
Mecanismos del Mercado de Valores. ....	33
Bolsa de Valores. ....	34
Casa de Valores. ....	36
Calificadoras de riesgo. ....	38
Aplicación de mercado de capitales para las Pymes en Ecuador. ....	39
Sector de la Salud en el Ecuador. ....	46
Introducción. ....	46
Importaciones de insumos médicos en el Ecuador. ....	50
Capítulo II. ....	54
La Empresa y su Organización. ....	54
Base Legal. ....	54
Base Filosófica de la Empresa. ....	57
Actividad Económica de la Empresa. ....	59
Organigrama Estructural. ....	61
Entorno General Financiero. ....	63
Capítulo III. ....	107
Planeación y Control en la Administración Financiera de la Empresa. ....	107
Planeación Financiera. ....	112

	10
Herramientas de control .....	120
Herramientas de Análisis Financiero .....	121
Análisis FODA de la Administración Financiera .....	122
Capítulo IV.....	134
Conclusiones y Recomendaciones .....	134
Bibliografía.....	140
Anexos .....	143

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Principales empresas importadoras de insumos médicos en el Ecuador .....	1
Tabla 2 Características de las Pymes .....	11
Tabla 3 Características Pymes en el Ecuador.....	12
Tabla 4 Ventajas de las Pymes .....	13
Tabla 5 Desventajas de las Pymes .....	14
Tabla 6 Ramos Productivos de las Pymes en el Ecuador al 2018.....	16
Tabla 7 Participación de las Pymes en el Ecuador al 2018 .....	16
Tabla 8 Diferencias entre Mercado monetario y Mercado de Capitales.....	23
Tabla 9 Casas de Valores de Quito y Guayaquil.....	37
Tabla 10 Importantes Bolsas a nivel mundial .....	40
Tabla 11 Transacciones en las Casas de Valores.....	43
Tabla 12 Valores de transacciones en las Casas de Valores .....	43
Tabla 13 Datos de importaciones insumos médicos en Ecuador .....	51
Tabla 14 Significado Colores Ingelab .....	56
Tabla 15 Balance General Ingelab 2015, 2016, 2017 y 2018 .....	65
Tabla 16 Estado de Resultados Ingelab 2015, 2016, 2017 y 2018.....	65
Tabla 17 Análisis Horizontal 2015 y 2016 .....	80
Tabla 18 Análisis Horizontal 2016 - 2017.....	81
Tabla 19 Análisis Horizontal Ingelab 2018.....	82
Tabla 20 Análisis vertical 2015, 2016, 2017 y 2018 .....	84
Tabla 21 Razón Financiera - Liquidez 2015, 2016, 2017 y 2018 .....	96
Tabla 22 Razón Financiera – Grupo de Rotación 2015, 2016, 2017 y 2018.....	98
Tabla 23 Razón Financiera - Endeudamiento 2015, 2016, 2017 y 2018.....	101

Tabla 24 Razón Financiera - Rentabilidad 2015, 2016, 2017 y 2018 .....	102
Tabla 25 Resumen Financiero Simed S.A. ....	128
Tabla 27 Diferencias entre Simed SA e Ingelab .....	132

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Clasificación de las Empresas 1 .....	8
Figura 2. Clasificación de las Empresas 2 .....	8
Figura 3. Clasificación de las Empresas en Ecuador .....	9
Figura 4. Clasificación de las Empresas en Ecuador 1 .....	9
Figura 5. Ranking Empresarial en Ecuador 2018.....	15
Figura 6. Evolución de Créditos de Empresas Pymes según ramos al 2019 .....	20
Figura 7. Empresas con Dificultades para Pagar sus Deudas.....	21
Figura 8. Empresas Pymes que solicitarían nuevos créditos .....	21
Figura 9. Clasificación del Mercado Financiero .....	27
Figura 10. Mercado de Valores .....	28
Figura 11. Estructura del Mercado de Valores .....	28
Figura 12. Evolución del Mercado de Valores Ecuatoriano .....	29
Figura 13. Evolución del Mercado de Valores - Renta Variable.....	30
Figura 14. Evolución del Mercado de Valores - Renta Fija .....	30
Figura 15. Participación Sectores de Emisión BVG 2018 .....	32
Figura 16. Participación por Tipo de Renta en BVG 2018 .....	33
Figura 17. ¿Cómo realizar una inversión en el mercado de valores ecuatoriano?.....	46
Figura 18. Comportamiento del Gasto de la Salud por persona.....	46
Figura 19. Gasto de bolsillo en salud en la Región de las Américas .....	47
Figura 20. Gasto en salud (porcentaje del PIB) y composición (público-privado, como porcentaje del gasto total .....	48
Figura 21. Presupuesto de la Salud en Ecuador.....	49
Figura 22. Importaciones del Ecuador, países de Origen .....	52

Figura 23. Logotipo Empresa Ingelab.....	56
Figura 24. Organigrama Empresa Ingelab.....	62
Figura 25. Balance General de Ingelab 2015, 2016, 2017 y 2018.....	75
Figura 26. Análisis de la Cuenta de Activos 2015, 2016, 2017 y 2018.....	75
Figura 27. Análisis Cuenta de Pasivos 2015, 2016 y 2017.....	76
Figura 28. Patrimonio 2015.....	77
Figura 29. Patrimonio 2016.....	77
Figura 30.: Patrimonio 2017.....	78
Figura 31. Patrimonio 2018.....	78
Figura 32. Análisis Cuenta de Patrimonio 2015, 2016 y 2017.....	78
Figura 33. Financiamiento de los Activos Corrientes.....	83
Figura 34. Activos Corrientes Ingelab del 2015 al 2018.....	85
Figura 35. Activos No Corrientes Ingelab del 2015 al 2018.....	86
Figura 36. Pasivos Corrientes Ingelab del 2015 al 2018.....	86
Figura 37. Cuenta de Patrimonio Ingelab del 2015 al 2018.....	87
Figura 38. Ventas, Costos y Utilidad 2015, 2016, 2017 y 2018.....	88
Figura 39. Gastos 2015, 2016, 2017 y 2018.....	89
Figura 40. Participación de Gastos 2015.....	89
Figura 41. Participación Gastos 2016.....	90
Figura 42. Participación Gastos 2017.....	91
Figura 43. Participación de Gastos 2018.....	91
Figura 44. Liquidez Ingelab.....	97
Figura 45. Capital de Trabajo 2015, 2016, 2017 y 2018.....	97
Figura 46. Comportamiento de Razón de Rotación Ingelab.....	99

Figura 47. Ciclo Operativo – Días .....	100
Figura 48. Días de cuentas por cobrar, inventarios y pagos Ingelab .....	100
Figura 49. <i>Rentabilidad 2015, 2016, 2017 y 2018</i> .....	111
<i>Figura 50. Rendimientos sobre Activos y Capital – ROE Y ROA</i> .....	112
<i>Figura 51. Análisis EVA</i> .....	112
<i>Figura 52. Endeudamiento Ingelab</i> .....	113
<i>Figura 53. Rentabilidad Ingelab</i> .....	114
<i>Figura 54. Proceso de Planeación</i> .....	117
<i>Figura 55. Planeación Financiera</i> .....	123
<i>Figura 56. Matriz FODA Ingelab</i> .....	134
<i>Figura 57. Balance General Simed S.A. 2018</i> .....	136
<i>Figura 58. Análisis Activos 2018 - Ingelab vs. Simed S.A</i> .....	136
Figura 59. Balance General Simed SA - Activos Financieros .....	126
<i>Figura 60. Análisis Pasivos y Patrimonio 2018 - Ingelab vs. Simed S.A</i> .....	137
<i>Figura 61. Análisis Estado de Resultados 2018 - Ingelab vs. Simed S.A</i> .....	142

## RESUMEN

El presente proyecto de titulación tiene como objetivo conocer la situación financiera de la empresa Ingelab; misma que, se dedica a la distribución de insumos y equipos médicos en el Ecuador.

La empresa está formada por la aportación de capital de un solo socio, Ing. Jorge Estrella, quien ahora es el Gerente General de la misma. Su capital suscrito al año 2018 asciende a USD 1.899.355,00, como se verifica su balance general.

La empresa Ingelab, ante el ente regulador del Ecuador, SRI (Servicio de Rentas Interna), está calificada como una persona natural, misma que al tener ingresos brutos mayores a USD 300.000,00 está obligada a llevar contabilidad; así, para conocer su situación financiera se tomará en cuenta los estados financieros que genera como son balance general y estado de resultados.

Ingelab, forma parte de las Pymes, específicamente de las pequeñas empresas; sin embargo, al no contar con una planificación financiera, la información que maneja, los procesos, y sus políticas han hecho que la toma de decisiones no sea eficiente.

Por tanto, el presente proyecto da a conocer el mercado en el cual se desenvuelve la empresa, la situación financiera que tiene actualmente y propone algunas sugerencias para su adecuado manejo financiero de acuerdo a las condiciones en las que se encuentra, tomando en cuenta su entorno.

### **PALABRAS CLAVES:**

- **PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**
- **PLANIFICACIÓN FINANCIERA**
- **ESTADOS FINANCIEROS**



## ABSTRACT

The objective of this degree project is to know the financial situation of the Ingelab company; It is dedicated to the distribution of supplies and medical equipment in Ecuador.

The company is formed by the capital contribution of a single partner, Ing. Jorge Estrella, who is now the General Manager of the company. Its subscribed capital as of 2018 amounts to USD 1,899,355.00, as verified by its balance sheet.

The company Ingelab, before the regulatory entity of Ecuador, SRI (Internal Revenue Service), is qualified as a natural person, which, having gross income greater than USD 300,000.00, is obliged to keep accounting; thus, in order to know its financial situation, the financial statements it generates will be taken into account, such as the general balance sheet and the income statement.

Ingelab is part of SMEs, specifically small companies; However, by not having financial planning, the information it handles, the processes, and its policies have made decision-making inefficient.

Therefore, this project makes known the market in which the company operates, the financial situation it currently has and proposes some suggestions for its adequate financial management according to the conditions in which it is, taking into account its environment.

### KEYWORDS:

- **SMALL NAD MEDIUM BUSINESSES**
- **FINANCIAL PLANNING**
- **FINANCIAL STATEMENTS**

### Justificación e Importancia

Las empresas son organismos dinámicos que avanzan y se desenvuelven en función de cómo se las gestionan. Dentro de toda estructura empresarial, la administración efectiva del dinero es vital, por lo que es ahí donde radica la importancia de las finanzas dentro de una empresa, ya que, sin este recurso, las decisiones no serán asertivas.

Las finanzas dentro de las empresas desempeñan un papel importante ya que aparte de registrar información, es una herramienta que permite a las empresas direccionar para la toma de decisiones, esto en conjunto con la parte contable y el análisis financiero. La gestión financiera, la gestión de inversión y el manejo de las fuentes de financiamiento, corresponden a tres perspectivas financieras de las cuales las empresas dependerán para su crecimiento y desarrollo.

Las Pymes son parte importante del mercado empresarial. En el sector de la salud, las empresas que abastecen a todos los centros médicos como hospitales, clínicas, consultorios médicos, entre otros; forman parte de este gran mercado. Es así, que en Ecuador se presenta una gran variedad de empresas cuyo objetivo es satisfacer las necesidades del mercado de la salud. A continuación, se presenta el listado de las cinco mejores empresas según su margen neto dedicadas a la venta al por mayor de insumos médicos correspondiente a los años 2015, 2016, 2017 y 2018, basados en datos de la revista EKOS<sup>1</sup>:

**Tabla 1**

*Principales empresas importadoras de insumos médicos en el Ecuador*

Año	Empresa	Utilidad	Ingresos	Margen Neto	Posición
2015	VIAPROYECTOS S.A.	2.767.996	15.623.772	17,72%	1
2015	SIMED S. A.	6.035.952	38.047.923	15,86%	2
2015	B.BRAUN-MEDICAL S. A.	3.968.649	30.286.299	13,10%	3

<sup>1</sup> Ekos: Revista ecuatoriana fundada en el año 1994 encargada de proporcionar información diferenciada y de alto valor a los empresarios de Ecuador.

2015	NIPRO MEDICAL CORPORATION	2.981.464	23.084.848	12,92%	4
2015	ALEM CIA. LTDA.	4.363.497	43.951.505	9,93%	5
2016	ECUADOR OVERSEAS AGENCIES S. A.	4.310.730	27.357.087	15,76%	1
2016	B.BRAUN-MEDICAL S. A.	4.547.352	30.783.377	14,77%	2
2016	SIMED S. A.	5.645.531	40.471.435	13,95%	3
2016	NIPRO MEDICAL CORPORATION	2.182.453	24.683.812	8,84%	4
2016	ALEM CIA. LTDA.	2.412.110	34.720.444	6,95%	5
2017	GIMPROMED CIA. LTDA.	1.449.529	6.147.125	23,58%	1
2017	SIMED S. A.	7.119.352	42.970.461	16,57%	2
2017	ECUADOR OVERSEAS AGENCIES S. A.	4.270.828	29.294.823	14,58%	3
2017	IMPORTADORA BOHORQUEZ CIA. LTDA.	2.369.481	18.619.647	12,73%	4
2017	NIPRO MEDICAL CORPORATION	2.842.038	26.169.948	10,86%	5
2018	SIMED S. A.	8.750.842	49.005.290	17,86%	1
2018	ECUADOR OVERSEAS AGENCIES S. A.	3.601.963	29.529.072	12,20%	2
2018	NIPRO MEDICAL CORPORATION	2.594.738	33.639.715	7,71%	3
2018	B.BRAUN-MEDICAL S. A.	1.588.413	29.119.654	5,45%	4
2018	SUMELAB CIA. LTDA.	984.367	41.798.205	2,36%	5

Nota: Revista Ekos / <http://www.ekosnegocios.com/empresas/RankingEcuador.aspx>

Según se observa en la tabla 1, la empresa SIMED, ha liderado en ventas en el mercado distribuidor de insumos médicos en el Ecuador durante los años 2015 al 2018; sin embargo, ninguna otra empresa ha logrado mantenerse en la misma posición de años anteriores, pues la competencia ha hecho que las empresas implementen nuevas estrategias que les permita obtener mejores resultados.

Las empresas para asegurar su permanencia en el mercado deben ser estratégicas, es decir, que logren alinearse a los objetivos, necesidades y requerimientos exigidos en el mercado. INGELAB no está posicionada dentro de las mejores empresas que se dedican a la venta de instrumentos, materiales médicos y quirúrgicos en el Ecuador, por lo que tiene la necesidad de realizar un análisis de la empresa frente al mercado donde se desenvuelve, para así, ver las oportunidades, fortalezas, amenazas y debilidades que le permitan establecer nuevas estrategias para mejorar su gestión, ya sea con un enfoque administrativo o financiero.

La gestión financiera en una empresa se ocupa específicamente de la adquisición, financiación y gestión de los activos; así como también, en el proceso de administración de sus recursos financieros, que incluye a la contabilidad, elaboración de informes financieros y presupuestos y la gestión de riesgos y seguros, que permitirá a la organización alinearse con la estrategia financiera instituida.

Una gestión financiera bien desarrollada ayuda a los empresarios a:

- Administrar eficazmente los activos de la empresa.
- Invertir sabiamente.
- Contar con los medios para el crecimiento futuro.
- Tomar decisiones óptimas para posibles financiamientos de la empresa.
- Satisfacer las necesidades de los clientes internos y externos.
- Compensar a los accionistas por el riesgo asumido.

Para lograr el objetivo fijado desde la estrategia corporativa, la directriz financiera tiene la responsabilidad de cubrir una amplia gama de funciones como son:

- Obtener capital suficiente para los activos que necesita la empresa.
- Lograr rendimientos suficientes de forma consistente y predecible.
- Administrar óptimamente el flujo de caja.
- Reducir al mínimo las amenazas de fraude y otras pérdidas.
- Disminuir al mínimo la carga fiscal sobre la renta a su empresa y sus propietarios.
- Pronosticar las necesidades financieras del negocio.
- Adjudicar un valor al negocio llegado el momento.

Es decir, que una adecuada gestión financiera maximiza el beneficio para los accionistas, para lo cual es importante tener un plan de acción financiero ya sea a corto o largo plazo, que permitan gestionar los recursos de las empresas eficientemente.

Por otro lado, el mercado de valores es una opción financiera importante para las empresas, ya que les permite recaudar y gestionar el dinero. La liquidez que genera una adecuada gestión financiera, permite a las empresas invertir por medio de la compra de productos financieros como es el caso de las acciones ya que son atractivas en el mercado de las inversiones que, en comparación con otras menos rentables, como por ejemplo los certificados de depósito que, a pesar de tener la garantía de una institución bancaria, su tasa de rendimiento es baja.

El mercado de valores es una de las fuentes de recursos más importantes para las empresas. Al cotizar en la bolsa, las empresas pueden captar capital adicional para su expansión, ya sea mediante la venta de acciones o de bonos. Las acciones son valores representativos de capital o derechos sobre el patrimonio de una sociedad (anónima) y los bonos son valores representativos de deuda emitidos por personas jurídicas privadas (sociedades) o públicas a un plazo mayor de un año.

A través de todo este proceso, el mercado cumple la función de orientar los recursos desde aquellos que poseen ahorros sin un destino específico, hacia otros que necesitan dinero para producir bienes y servicios o construir plantas industriales, carreteras y demás. Suple de recursos al sector generador de riqueza y empleos.

Una característica presente en las economías de países desarrollados o en vías de alcanzarlo, es poseer un mercado de valores amplio y desarrollado. En esos países, el ahorro interno de los ciudadanos es en buena parte canalizado hacia los mercados financieros, ya sea para las instituciones financieras o para el mercado de capitales, para que este sirva eficientemente en la asignación de recursos. Para que este mercado funcione se debe crear un ámbito de inversión dinámico, transparente, libre y atractivo,

para que aquellos que disponen de fondos (inversionistas), elijan volcar sus recursos en la bolsa y canalizarlo a fines productivos.

Según Guillermo García, asesor financiero en su artículo de RealEstateSol menciona:

“Difícilmente en estos tiempos, puede un país mantener tasas de inversión crecientes y garantizar la sostenibilidad del desarrollo económico, si no cuenta con un mercado de valores robusto, de amplia y sólida participación. En los países donde esto funciona, el Estado, conjuntamente con el sector privado, trabaja en la elaboración y promoción de leyes y normas que permiten su perfeccionamiento, transparencia y seguridad”.

En el Ecuador, las leyes y reglamentos para el mercado de valores han sido diseñados enfocándose a las grandes empresas, por lo que la participación de los emisores es de un 47%, mientras que las pymes forman parte de un 40%, dejando el 13% al sector financiero, esto según datos presentados en el informe bursátil mensual sobre las negociaciones a nivel nacional que presenta la Bolsa de Valores de Quito al 2018.

Hoy en día se está tratando de buscar un mayor equilibrio entre la carga regulatoria y la capacidad de atender a las PYMES, para que el mercado de valores se vea más atractivo y permita a estas empresas aprovechar las oportunidades que presenta para su desarrollo y crecimiento.

## Objetivos

### Objetivo General

Analizar las oportunidades que ofrece el mercado financiero para las pequeñas y medianas empresas en el Ecuador, estudiarlas y aplicarlas como ventajas competitivas de la gestión y administración financiera de la empresa INGELAB.

### Objetivos Específicos

- Describir las características, estructura financiera e importancia de las pequeñas y medianas empresas.
- Describir al mercado financiero del Ecuador.
- Identificar cuáles son las ventajas que presenta el mercado de valores y monetario en el Ecuador y las oportunidades que tienen las Pymes en este mercado.
- Analizar la administración financiera que mantiene la empresa INGELAB.
- Realizar un análisis FODA de la gestión financiera de la empresa INGELAB dentro del sector en el que se desarrolla.
- Identificar las oportunidades y ventajas competitivas que tendría la empresa INGELAB dentro del mercado de valores.

## Capítulo I

### 1. Situación General del Mercado

#### 1.1. Definición de empresas

Hoy en día se presenta una infinidad de conceptos de empresa, y todos son válidos, de acuerdo a los enfoques que se les quiera dar o analizar. Así Pedro Zapata Sánchez dice, “La empresa es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer a los clientes bienes y/o servicios que, al ser vendidos, producirán una renta que beneficia al empresario, a los Estados y a la sociedad en general” (Zapata, 2008).

También se encuentra que, “empresa refiere a una organización o institución, que se dedica a la producción o prestación de bienes o servicios que son demandados por los consumidores; obteniendo de esta actividad un rédito económico, es decir, una ganancia” (Concepto, 2018).

El concepto de empresa, se lo puede definir para diferentes ámbitos, ya sean estos económicos, sociales, industriales, pero en sí, se puede comprender que la empresa es un grupo de actividades económicas que, a través de la administración de capital, recursos, y trabajo, se puede producir bienes y/o servicios que satisfagan las necesidades de los mercados.

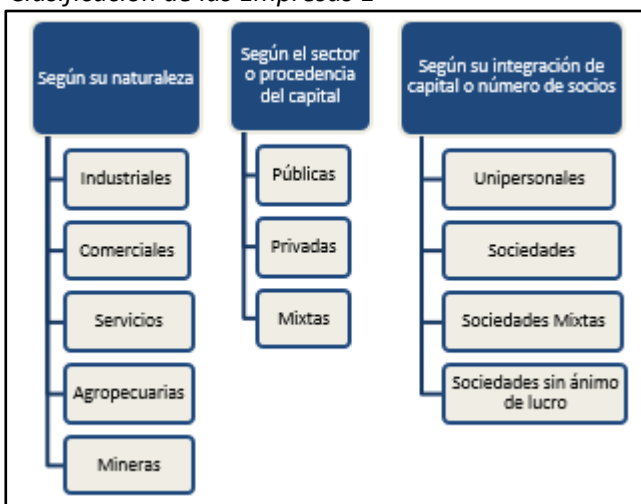
#### 1.2. Clasificación de las empresas

El desarrollo de los mercados ya sea en el ámbito económico y tecnológico han permitido generar una gran variedad de empresas, por lo que se les ha agrupado de acuerdo a las necesidades que los administradores han requerido para un mejor enfoque en el análisis, tratando de que cada grupo mantenga características similares. A continuación, se presenta un modelo de clasificación de las empresas según Pedro Zapata:



Figura 1

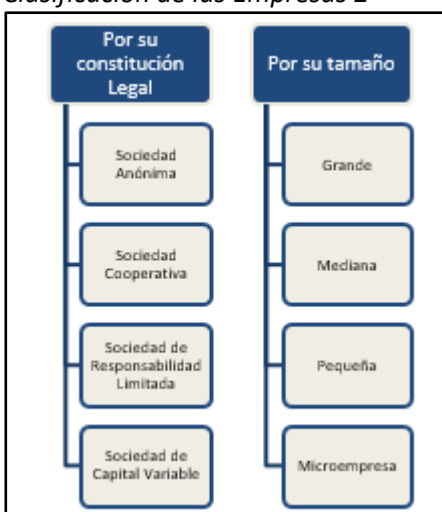
## Clasificación de las Empresas 1



Nota: Contabilidad General - Pedro Zapata

Figura 2

## Clasificación de las Empresas 2

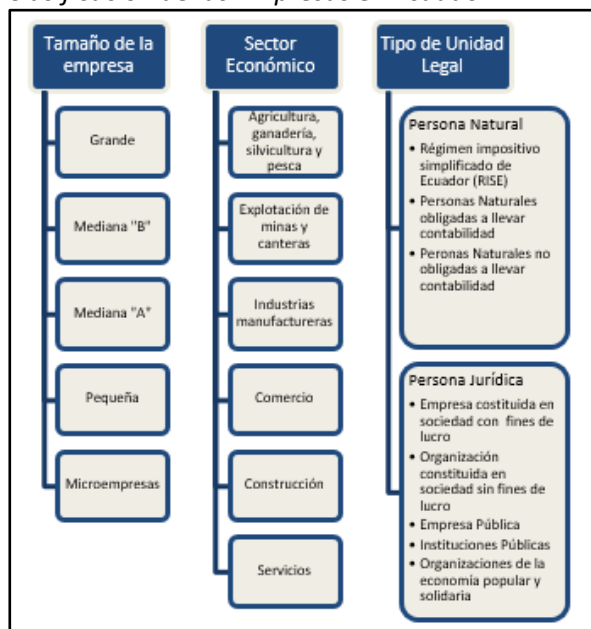


Nota: Contabilidad General - Pedro Zapata

En Ecuador, la clasificación de las empresas se presenta de acuerdo a los siguientes figuras:

Figura 3

## Clasificación de las Empresas en Ecuador



Nota: INEC – Ecuador en cifras

Figura 4

## Clasificación de las Empresas en Ecuador 1



Nota: INEC – Ecuador en cifras

Esta clasificación se da según el INEC, para poder identificar el tipo de empresa que se desarrolla en el mercado de acuerdo a las necesidades, de tal manera que logren contribuir y promover el desarrollo empresarial en el Ecuador.

### **1.3. Pymes**

#### **1.3.1. Definición.**

La definición de Pyme no está completamente estandarizada a nivel mundial, ya que todavía existen diferencias entre las filiales gubernamentales de un mismo país, de acuerdo a la economía donde se desarrollen.

Sin embargo, la definición de Pyme es enfocada para las pequeñas y medianas empresas. “La clasificación de las PYMES, en base al número de empleados y el nivel de ventas varía aún de acuerdo a la realidad y tamaño de cada país por lo que genera diferentes tipos de agrupaciones” (SELA, 2009).

Las diferencias que aún existen en la aplicación de criterios, no han permitido llegar a una definición totalmente unificada. Sin embargo; de manera amplia, se puede conceptualizar a una PYME como una unidad económica productora de bienes y servicios, la cual se encuentra dirigida por un propietario, de una forma personalizada y autónoma, misma que tiene una pequeña dimensión enfocándose a lo que corresponde la cobertura de mercado y al número de trabajadores. (Cardozo, 2012).

En el Ecuador, según (SRI, 2015), “Pymes es el conjunto de empresas ya sean pequeñas y medianas, las cuales presentan sus propias características económicas de acuerdo a su volumen de ventas, cantidad de empleados, y la producción”.

Así podemos concluir que las PYMES hacen referencia al conjunto de pequeñas y medianas empresas, las cuales tienen sus propias características económicas y productivas las cuales operan en menor dimensión que las grandes empresas.

### 1.3.2. Características y Clasificación de las PYMES.

Las PYMES son un sector empresarial importante dentro del desarrollo de los países, ya que contribuyen directamente al emprendimiento y a la generación de ofertas de empleo, por lo que surge la necesidad de establecer parámetros para lograr identificarlas.

En la actualidad existen criterios internacionales que determinan el tipo de empresa para poder catalogar a una pequeña y mediana empresa (PYME), así la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en su resolución No. 1260 del 21 de agosto de 2009, en el artículo 3 de la decisión 702, menciona que todas las empresas comprendidas dentro de los siguientes parámetros ya sean de personal ocupado y de valor bruto de las ventas anuales se considerarán como PYME:

**Tabla 2**

*Características de las Pymes*

Variables	Estrato I	Estrato II	Estrato III	Estrato IV
Personal ocupado	1 - 9	10 - 49	50 - 99	100 - 199
Valor Bruto de ventas anuales (US\$)	<=100.000	100.000 - 1.000.000	1.000.001 - 2.000.000	2.000.001 - 5.000.000

*Nota: Comunidad Andina de Naciones*

Así mismo, en el artículo 5 de la decisión 702 de la CAN, determina que todos los países miembros deberán elaborar estadísticas sobre PYMES, y a la vez transmitir las.

Adicional a lo mencionado también se toma en cuenta la inversión en tecnología, flexibilidad de direccionamiento y enfoque empresarial, capital invertido, CRM, producción y la rentabilidad.

En Ecuador, la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, en la resolución No. SC.ICI.CPAIFRS. G.11.010, para efectos del registro y preparación de estados financieros de las PYMES deben cumplir las siguientes condiciones:

- Monto de Activos inferiores a CUATRO MILLONES DE DÓLARES;
- Registren un Valor Bruto de Ventas Anuales de HASTA CINCO MILLONES DE DÓLARES.
- Tengan menos de 200 trabajadores (Personal Ocupado). Para este cálculo se tomará el promedio anual ponderado.

Así mismo, bajo la base de la normativa implantada por la Comunidad Andina en su Resolución 1260 y la legislación interna vigente mediante la resolución, acogió la clasificación de pequeñas y medianas empresas, según se presenta a continuación:

**Tabla 3**

*Características Pymes en el Ecuador*

Variables	Micro Empresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Grandes Empresas
Personal ocupado	1 - 9	10 - 49	50 - 199	>= 200
Valor Bruto de ventas anuales (US\$)	<= 100.000	100.001 - 1.000.000	1.000.001 - 5.000.000	> 5.000.000
Monto de activos	hasta US\$ 100.000	De US\$ 100.001 hasta US\$ 750.000	De US\$ 750.001 hasta US\$ 3.999.999	>= 4.000.000

*Nota: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros*

A continuación, se detallan características adicionales, que presentan las Pymes:

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.
- La forma societaria, por lo general es unipersonal o sociedades de hecho.
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa y su administración es empírica.
- Generalmente sus operaciones son en el mercado local.

- Falta de políticas adecuadas para su desarrollo.
- Flexibilidad y adaptabilidad a cambios en el entorno económico, social y político y condiciones de mercado.
- Contribuyen a aliviar las tensiones y crisis de orden social.

Las PYMES en el transcurso de los años han enfrentado escenarios poco favorables; sin embargo, se han analizado y se han aprovechado algunas oportunidades, las cuales han permitido abrir puertas a nuevos emprendimientos, dando paso a nuevas empresas en el mercado, tomando como ejemplo a las ya existentes que no han perdido vigor, e inclusive han logrado un mayor crecimiento.

### 1.3.3. Ventajas y Desventajas de las PYMES.

Las ventajas más sobresalientes de las PYMES en el mercado son:

**Tabla 4**

*Ventajas de las Pymes*

VENTAJAS
- Crecimiento profesional por su dinamismo
- Generación de empleo
- Proximidad: Contacto directo y personal con el cliente interno y externo
- Capacidad para detectar y rentabilizar nichos de mercado
- Flexibilidad al cambio
- Menor conflictividad laboral
- Dinamizan la economía
- La planeación y organización no requiere de mucho capital
- Producen y venden artículos a precios competitivos

*Nota: Administración de Pequeñas Empresas, 14va Edición, Longenecker; El panorama actual de las pymes ventajas y desventajas competitivas, Luis Navarro, Nieves García, José Vela,*

Mientras que se pudo detectar algunas desventajas que presentan las PYMES en el mercado, entre las más sobresalientes se mencionan:

**Tabla 5***Desventajas de las Pymes*

DESVENTAJAS
- Salarios menos competitivos
- Recursos financieros limitados
- Más propenso a afectaciones económicos
- Falta de especializaciones en las funciones
- Falta de recursos para capacitaciones
- Retraso tecnológico
- Personalismo: La cultura de la empresa refleja la personalidad de su dirección/propietario
- Poco poder de negociación con proveedores y clientes
- Mayores costes
- Menor información

*Nota: Administración de Pequeñas Empresas, 14va Edición, Longenecker; El panorama actual de las pymes ventajas y desventajas competitivas, Luis Navarro, Nieves García, José Vela,*

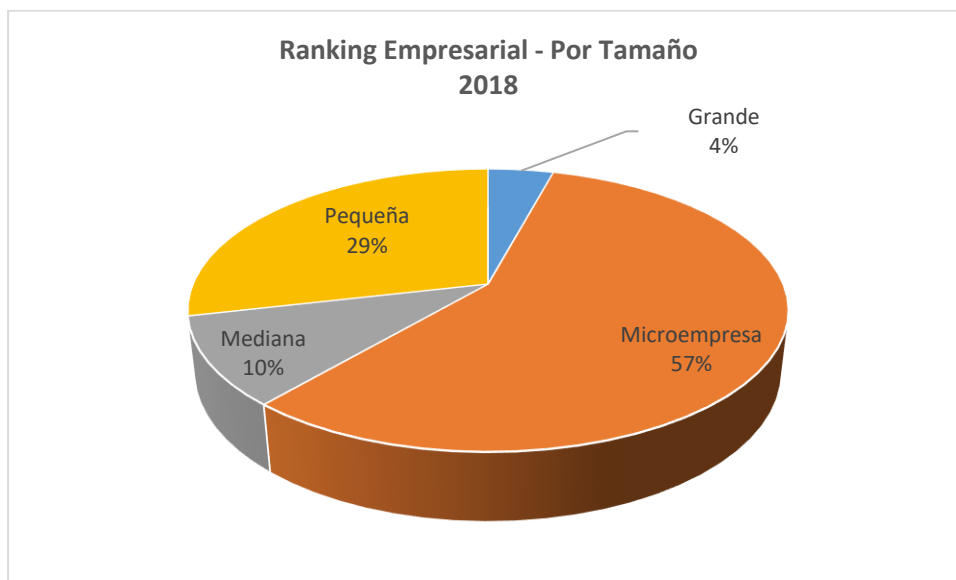
Las Pymes atraviesan por dificultades para operar, por tal motivo es necesario se realicen cambios e innovaciones que permitan su sobrevivencia y desarrollo, para que puedan alcanzar la competitividad requerida. Los puntos anteriores indican que factores que pueden estar obstaculizando su desarrollo, pero también se visualiza sus ventajas, las cuales deben ser aprovechadas de manera eficiente para mejorar crecimiento y desenvolvimiento.

**1.3.4. PYMES en el Ecuador.**

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES), constituyen un segmento importante de los actores económicos en las economías en desarrollo. Es así que, en el Ecuador, las pymes tienen una importante participación dentro de la estructura y funcionamiento de lo que corresponde el tejido productivo nacional, pues según datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros al año 2018, de cada 100 establecimientos empresariales, alrededor del 64 está clasificados como pyme.

**Figura 5**

*Ranking Empresarial en Ecuador 2018*



*Nota: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros*

Así, el figura 5 muestra la representación del mercado de empresas en el Ecuador, misma información que se toma de las empresas sujetas al control de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Las medianas empresas representan el 10%, las pequeñas el 29%, mientras que las microempresas el 57%. Es decir que, el futuro de países como el Ecuador está en manos de las PYMES, debido a que las grandes empresas solo representan el 4%. Sin embargo, las grandes empresas son un elemento importante para el apalancamiento del crecimiento de las PYMES, pues gracias a su capacidad financiera, tecnológica y sobre todo por el poder de mercado expuestos en su marca, y las relaciones comerciales que mantienen, pueden fortalecer su capacidad productiva y en conjunto aprovechar el mercado nacional e internacional.



La participación de los ramos productivos que hay en el Ecuador dentro de las PYMES, según datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros al año 2018, el ramo de comercio tiene mayor concentración con un 29.54%, seguido de la industria manufacturera con un 10,08%.

**Tabla 6**

*Ramos Productivos de las Pymes en el Ecuador al 2018*

ACTIVIDAD	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL GENERAL
Comercio	26,80%	36,23%	29,54%
Industria Manufacturera	8,81%	13,18%	10,08%
Transporte y Almacenamiento	9,70%	6,82%	8,87%
Actividades Agropecuarias	6,40%	12,36%	8,13%
Construcción	7,92%	6,16%	7,41%
Actividades Administrativas y de apoyo	6,48%	5,10%	6,08%
Actividades Inmobiliarias	5,99%	2,48%	4,97%
Información y comunicación	4,17%	2,34%	3,63%
Otro (menos del 3%)	23,73%	15,33%	21,29%
<b>TOTAL</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

*Nota: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros*

Así, en el Ecuador, las Pymes en los últimos años se ha desenvuelto según se presenta la siguiente información:

**Tabla 7**

*Participación de las Pymes en el Ecuador al 2018*

		2018	2017	2016	2015
Número de Empresas	Mediana	7372	7125	6463	6805
	Pequeña	20923	20461	18432	17896
Ingresos (USD)	Mediana	15.662.223.127,07	15.134.695.485,33	13.730.839.474,73	14.473.678.100,95
	Pequeña	7.111.070.372,22	6.996.489.376,99	6.387.769.928,03	6.381.162.407,93

*Nota: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, Revista Ekos*

En el año 2016, el desenvolvimiento de las PYMES presentó resultados muy inferiores en comparación al año 2015 tanto en el número de empresas, como en los ingresos (en dólares), según los datos reportados por las empresas a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros; sin embargo,

al transcurrir los años hay una tendencia de crecimiento tanto para el año 2017 como para el año 2018 en sus dos variables, número de empresas, como ingresos (ventas).

Según (EKOS, 2017), “Un factor de incidencia en el desarrollo de las PYMES y de sus actividades es el acceso al crédito. De acuerdo a cifras de la Superintendencia de Bancos, el crédito destinado a este segmento de empresas ha tenido variaciones desde 2012. Se pueden identificar dos segmentos en el periodo, el primero de 2012 - en el que se dio un crecimiento del crédito productivo y comercial a PYMES y de 2015 en adelante en el que éste se redujo”.

Para el año 2017 las PYMES, según datos reportados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, el número de empresas creció en un total de 26.111, que frente al año 2016 fue de 24.668, esto debido al emprendimiento y la necesidad de crear nuevos negocios y fuentes de empleos en el mercado. Los ingresos por ventas presentados para la pequeña empresa en US\$ 6,063 (millones), mientras para la mediana empresa fue de US\$13.597 (millones). La participación de las PYMES en el mercado global representa en el 2017 el 41,70%.

Para que el aporte productivo de las PYMES tenga un impacto mayor en el proceso de desarrollo socioeconómico en el país, es importante el trabajo sinérgico entre los sectores públicos y privados, pues sus alianzas harán que los procesos, convenios, y trabajo sea más eficiente, dando apalancamiento al crecimiento y a la dinamización económica y productiva. Sin embargo, hay que considerar las estrategias nacionales que se encuentran vigentes, como es el caso de: cambio de la matriz productiva, sustitución estratégica de importaciones, y acuerdo comercial con la Unión Europea, para lo cual, se tiene que desafiar al desarrollo tecnológico, productivo, administrativo y comercial para mejorar la competitividad, por lo que se está dando mayor apoyo a fomentar la oferta exportable, la internacionalización del sector productivo, acceso a mercados, acceso a financiamiento e información.

Así, bajo un adecuado mecanismo de creatividad, innovación, trabajo sinérgico, y en conjunto el apoyo tecnológico, administrativo, financiero, se implementan acciones estratégicas que contribuyan al crecimiento productivo y hagan dinamizar la economía del país.

El Consejo Sectorial de la Producción coordinará las políticas de fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con los ministerios sectoriales en el ámbito de sus competencias. Así, para determinar las políticas transversales de MIPYMES, según el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones en su capítulo III “De Los Órganos De Regulación De Las Mipymes”, el Consejo Sectorial de la Producción tendrá las siguientes atribuciones y deberes:

- Aprobar las políticas, planes, programas y proyectos recomendados por el organismo ejecutor, así como monitorear y evaluar la gestión de los entes encargados de la ejecución, considerando las particularidades culturales, sociales y ambientales de cada zona y articulando las medidas necesarias para el apoyo técnico y financiero.
- Formular, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible de las MIPYMES, así como establecer el presupuesto anual para la implementación de todos los programas y planes que se prioricen en su seno.
- Autorizar la creación y supervisar el desarrollo de infraestructura especializada en esta materia, tales como: centros de desarrollo MIPYMES, centros de investigación y desarrollo tecnológico, incubadoras de empresas, nodos de transferencia o laboratorios, que se requieran para fomentar, facilitar e impulsar el desarrollo productivo de estas empresas en concordancia con las leyes pertinentes de cada sector.
- Coordinar con los organismos especializados, públicos y privados, programas de capacitación, información, asistencia técnica y promoción comercial, orientados a promover la participación de las MIPYMES en el comercio internacional.

- Propiciar la participación de universidades y centros de enseñanza locales, nacionales e internacionales, en el desarrollo de programas de emprendimiento y producción, en forma articulada con los sectores productivos, a fin de fortalecer a las MIPYMES.
- Promover la aplicación de los principios, criterios necesarios para la certificación de la calidad en el ámbito de las MIPYMES, determinados por la autoridad competente en la materia.
- Impulsar la implementación de programas de producción limpia y responsabilidad social por parte de las MIPYMES.
- Impulsar la implementación de herramientas de información y de desarrollo organizacional, que apoyen la vinculación entre las instituciones públicas y privadas que participan en el desarrollo empresarial de las MIPYMES.

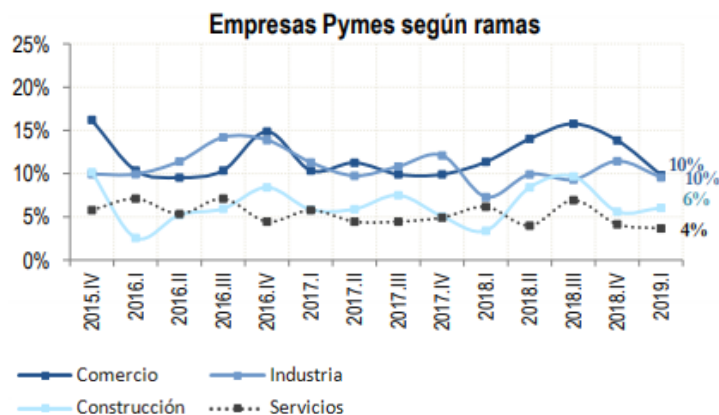
Las PYMES en el Ecuador, al momento de acceder a líneas de crédito tienen bastantes limitantes, debido a la falta de garantías y a la poca experiencia crediticia con este sector. Sin embargo, el plan de apoyo de la Corporación Financiera Nacional - CFN, da financiamiento desde \$50.000 hasta \$25 millones. Adicionalmente, \$50 millones para grandes grupos económicos, así lo afirmó Munir Massuh, Gerente General de la Corporación Financiera Nacional en el Ecuador en julio del 2018 en una entrevista dada para el diario "El Universo". La tasa que se ofrece para las Pymes es del 9,75%, o también pone su producto Fondo Nacional de Garantía, el cual apoya al emprendedor y pequeño empresario a solucionar una de las mayores limitantes, la falta de garantía, ya que este cubre desde el 50% (en algunos casos hasta el 80%) de la garantía en su solicitud de crédito. CFN en conjunto con Banco del Pacífico lanzó el producto "Emprendedor Pacífico", enfocado a pequeñas y medianas empresas que requieran adquirir activo fijo o necesiten capital de trabajo hasta por un monto de USD 300.000, con las mejores condiciones del sistema financiero privado en cuanto a plazos y tasas, sin necesidad de

garantía. Además, se presentará una línea de segundo piso para impulsar a las Pymes por medio de la banca privada.

Actualmente, según datos del Banco Central del Ecuador, las empresas que solicitaron nuevos créditos durante el primer trimestre de 2019 pertenecieron en mayor proporción a las ramas: Comercio e Industria, con el 15% y 13%, respectivamente, en comparación con las de Construcción (9%) y Servicios (6%). El comportamiento de estas compañías se mantiene en el grupo de las grandes empresas y de pymes. Para el caso de las micro empresas, sobresalen las de la Construcción (9%). En el figura 6 se aprecia la evolución de los créditos de las Pymes según los ramos:

**Figura 6**

*Evolución de Créditos de Empresas Pymes según ramos al 2019*



*Nota: Banco Central del Ecuador*

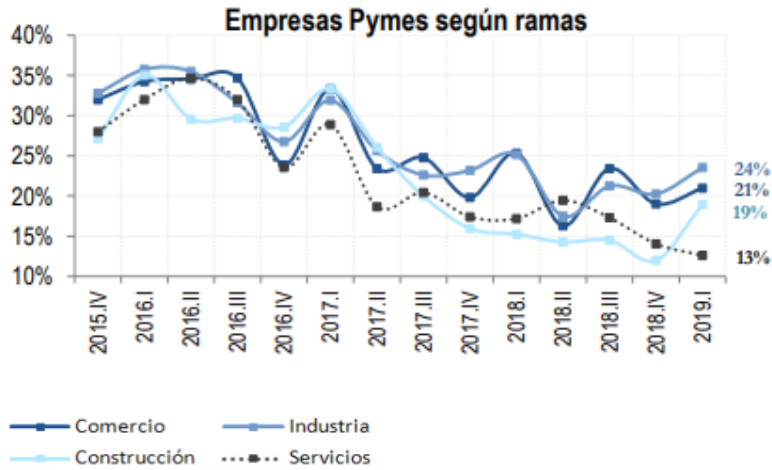
Más del 60% de las empresas grandes y hasta el 100% de las pymes y micro empresas que solicitaron nuevos créditos entre enero y marzo de 2019, lo hicieron en una sola entidad financiera. Se observa también, que las empresas grandes fueron las que en mayor proporción solicitaron créditos en dos o más entidades financieras en el periodo analizado.

En promedio, el 16% del total de empresas tuvieron dificultades para pagar sus deudas. En el grupo de las grandes empresas, destacan las de Construcción (18%), en cambio en el de las pymes

fueron las de la Industria (24%) mientras en las micro empresas, las que mayor dificultad tuvieron para pagar fueron las de Comercio (23%).

**Figura 7**

*Empresas con Dificultades para Pagar sus Deudas*

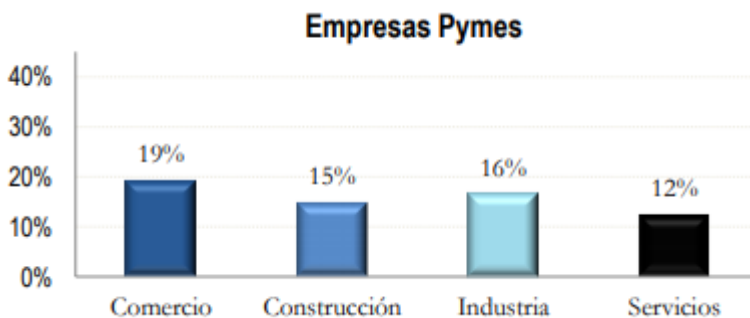


*Nota: Banco Central del Ecuador*

De igual manera, según datos del Banco Central del Ecuador, el grupo de las pymes, la actividad económica en la que una mayor cantidad de empresas pediría nuevos créditos en el siguiente trimestre del 2019 es el Comercio, con el 19%.

**Figura 8**

*Empresas Pymes que solicitarían nuevos créditos*



*Nota: Banco Central del Ecuador*

Las PYMES en el Ecuador representan el 90% de las unidades productivas, dan el 60% del empleo, participan en el 50% de la producción, y generan casi el 100% de los servicios que un ecuatoriano usa en un día, así las tiendas, almuerzos, copias, ciber, buses, etc. Son empresas que aportan gran valor a la economía del país. Hoy en día cuentan con gran apoyo para su desarrollo, tanto con iniciativas públicas como privadas; sin embargo, aún hay mucho en donde se tiene que trabajar para poder dar mejores oportunidades a las PYMES y hacer que estas puedan crecer y llegar hacer grandes empresas de los emprendimientos e innovaciones que se implanten.

#### **1.4. Mercado Financiero**

“Mercado Financiero es el medio por el cual se vincula a los proveedores con los tomadores de recursos y a la vez moviliza estos recursos para poder financiar las actividades productivas en el corto, mediano y largo plazo” (Malo Montoya, 2011).

El mercado financiero se compone de dos mercados:

- Mercado de Capitales
- Mercado Monetario

El mercado de capitales es una herramienta por donde se oferta y se demanda fondos, es decir, donde se hace la transición de fondos del ahorro hacia la inversión, los cuales pueden ser de mediano y largo plazo desde aquellos sectores que tienen exceso de dinero hacia las actividades productivas mediante la compraventa de títulos valores.

El mercado monetario es el conjunto de mercados financieros (bancos, cooperativas, entre otros) donde se intercambia activos financieros de corto plazo, por tal motivo son de bajo riesgo y de poca rentabilidad. Las inversiones en este mercado se realizan hasta dos años plazo.

En el Ecuador, la actividad del Mercado de capitales se encuentra regida por la Ley de Mercado de Valores (LMV), la cual rige no solo al Mercado, sino también a sus actores, su comportamiento y los procesos existentes. A continuación, se expondrán los aspectos más relevantes del Mercado de Valores ecuatoriano.

**Tabla 8**

*Diferencias entre Mercado monetario y Mercado de Capitales*

MERCADO MONETARIO	MERCADO DE CAPITALES
Instituciones Financieras. Banca Comercial	Casas y Bolsas de Valores
Corto Plazo	Mediano y largo plazo
Bajo Riesgo	Alto riesgo
Mercados de Consumo	Mercados de desarrollo
Poca Información	Entrega información
Mayores costos	Menores costos
Márgenes	Comisiones
Títulos de renta fija y de corto plazo	Títulos de renta variable y renta fija de largo plazo
No requiere calificación de riesgo	Requieren de calificación de riesgo
Reporte Extrabursátil	Reporte bursátil
Estrategias menos agresivas	Estrategias más agresivas

El mercado financiero, es el espacio donde por medio de leyes, normas y reglas se puede realizar intercambios de instrumentos financieros, mismos que de acuerdo a los productos que oferten tomarán un nombre.

En los mercados financieros se presentan compradores de diferentes productos como son: materias primas, acciones, divisas y bonos. La fuerza de la oferta y demanda que exista en el mercado mundial determinará los precios que se puedan dar, así como también la recaudación de financiamiento para las empresas y los gobiernos, y la transferencia de liquidez y de riesgo.

El mercado de dinero y el mercado de capitales generalmente tienen un grado de complejidad para su entendimiento; sin embargo, al identificar sus diferencias permitirá direccionar las necesidades de financiamiento que se tiene y decidir a cuál se debe acudir.



Para los inversionistas es importante tener identificado el mercado al cual van elegir tomando en cuenta sus metas de rendimientos y su planeación estratégica.

Se puede definir al Mercado Financiero, como un espacio en el cual se realizan intercambios de activos financieros entre agentes económicos, y es el lugar donde se les determina un precio.

Los agentes económicos en los mercados financieros pueden ser tanto empresas como personas naturales.

La función de los mercados financieros, es la intermediación entre las personas o empresas que tienen excedentes y quienes necesitan de financiación.

El funcionamiento de los mercados financieros se basa en la ley de la oferta y la ley de la demanda, de tal manera que un agente solo podrá comprar un activo si existe otro que desea venderlo.

Su objetivo es canalizar el ahorro de las personas hacia las empresas o países que poseen necesidad de financiación, para desarrollar proyectos y sus necesidades, de tal manera que las personas que aportan a la financiación posean buenas remuneraciones sobre ellas.

Se puede determinar cuatro principales funciones de los mercados financieros:

- Interrelacionar a todo el mundo que quiera intervenir en él.
- Fijar un precio adecuado a los activos financieros.
- Proporcionar liquidez a los activos.
- Reducir los plazos y costes de intermediación facilitando una mayor circulación de los activos.

Además, el mercado financiero se caracteriza por:

- Su amplitud: Existen muchos oferentes y demandantes, al igual que los activos financieros que se negocian son muy amplios.

- Transferencia: El mercado ofrece información con facilidad, a la vez, que la información de los demandantes y oferentes, al igual que los elementos de las transacciones son transparentes para la operación.
- Libertad: No existen restricciones ni para la compra ni para la venta.
- Flexibilidad: Facilidad de compra y venta en las peticiones.

#### **1.4.1. Clasificación.**

El mercado financiero tiene diferentes clases de mercado, los cuales se diferencian de acuerdo a los parámetros o características que cada uno presente. Así se presenta a continuación se presenta la clasificación (Perez, 2018):

Por la naturaleza de la obligación

- Mercado de deuda
- Mercado de acción

Por el plazo de la obligación

- Mercado de Dinero (corto plazo)
- Mercado de Capitales (largo plazo)

Por estructura organizacional

- Mercado Intermediado
- Mercado des-intermediado

Por la madurez de la obligación

- Mercado primario
- Mercado secundario

Por la entrega inmediata o futura

- Mercado Spot o en efectivo

- Mercado Derivado

Por el grado de Intervención de las autoridades

- Libres
- Regulados

Grado de Concentración de las Operaciones

- Centralizados
- Descentralizados

#### **1.4.2. Mercado de Valores.**

Los recursos financieros que generalmente presentan las empresas pueden ser canalizados a través del mercado de valores, hacia actividades productivas como son inversiones, las cuales entran en negociaciones.

El mercado de valores no es la principal opción para las empresas como fuente de financiamiento, debido a que estas desconocen los beneficios que presenta y optan por acogerse a lo “seguro”, el mercado de dinero; sin embargo, hoy en día se ha vuelto atractivo, ya que al conocer las ventajas que tiene, como es el caso de la rentabilidad, el trámite, y sus bajas tasas de interés frente al mercado de dinero, ha hecho que tenga mayor acogida por parte de las empresas.

El mercado de valores forma parte de la clasificación del mercado financiero correspondiente a “plazo de la obligación”, misma que se subdivide en mercado de dinero y mercado de capitales o conocida como mercado de valores así en el figura No. 9 se puede observar una clasificación más a detalle:

**Figura 9***Clasificación del Mercado Financiero*

*Nota: Mercado de Valores 2017 – Folleto – Francisco Vizcaíno*

La entidad que se encarga de regular el sistema de mercado de valores en el Ecuador es la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. La mencionada Junta se conforma por el ministro de la Política Económica, el Ministro de Política de la Producción y un delegado del presidente. La función principal es establecer políticas públicas para el mercado de valores y dictar normas para su control y funcionamiento. Por otro lado, la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros junto con la Bolsa de Valores, serán quienes dicten los reglamentos y normas internas que se aplique de manera general para todos los partícipes.

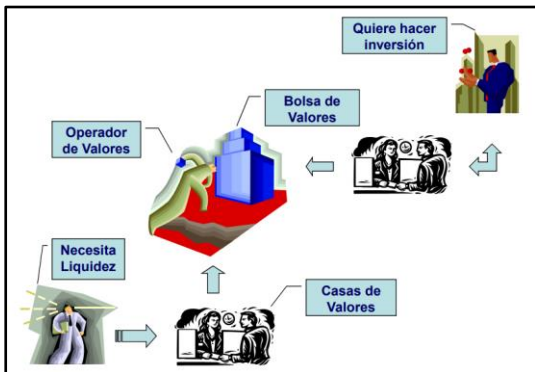
Los principales participantes serán:

- Emisores
- Inversionistas
- Bolsa de Valores
- Casas de Valores
- Depósito Centralizado de Compensación y Liquidación

- Calificadora de Riesgos
- Administradoras de fondo y fideicomisos.

**Figura 10**

*Mercado de Valores*



*Nota: Mercado de Valores 2017 – Folleto, elaborado por Francisco Xavier Vizcaíno Zurita*

**Figura 11**

*Estructura del Mercado de Valores*

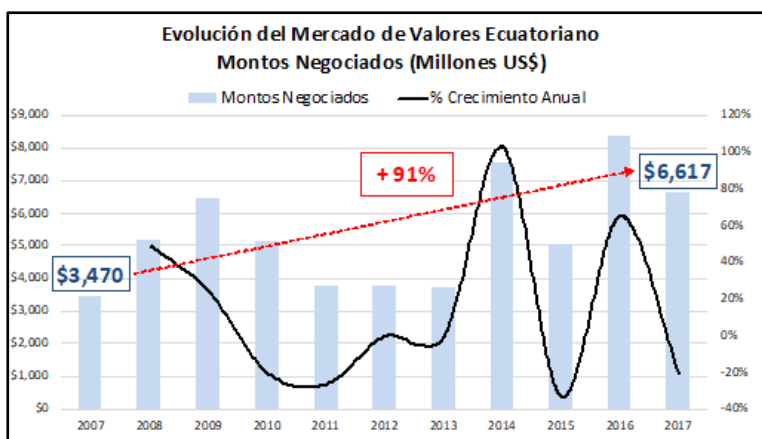
<b>Estructura del Mercado de Valores</b>				
JUNTA DE POLÍTICA Y REGULACIÓN MONETARIA Y FINANCIERA				
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS VALORES Y SEGUROS				
INTENDENCIA DE MERCADO DE VALORES				
PARTÍCIPES	QUITO	TOTAL	GUAYAQUIL	PARTÍCIPES
Bosa de Valores de Quito	1	2	1	Bolsa de Valores de Guayaquil
Casas de Valores	23	37	14	Casas de Valores
Administradoras de fondos	10	26	16	Administradoras de fondos
Fondos de inversión	11	20	9	Fondos de inversión
Emisores de valores	201	455	254	Emisores de valores
Calificadoras de riesgo	5	7	2	Calificadoras de riesgo
Auditoras externas	37	71	34	Auditoras externas
Depósitos de valores	1	2	1	Depósitos de valores
Operadores de valores	76	114	38	Operadores de valores
Estructuradores	26	39	13	Estructuradores
R. Obligacionistas	24	29	5	R. Obligacionistas

*Nota: Superintendencia de Compañías Valores y Seguro*

El comportamiento del mercado de valores en el Ecuador ha venido comportándose en los últimos diez años, de acuerdo a la economía nacional, es decir, que hubo mayor transaccionalidad en años de auge económico.

**Figura 12**

*Evolución del Mercado de Valores Ecuatoriano*



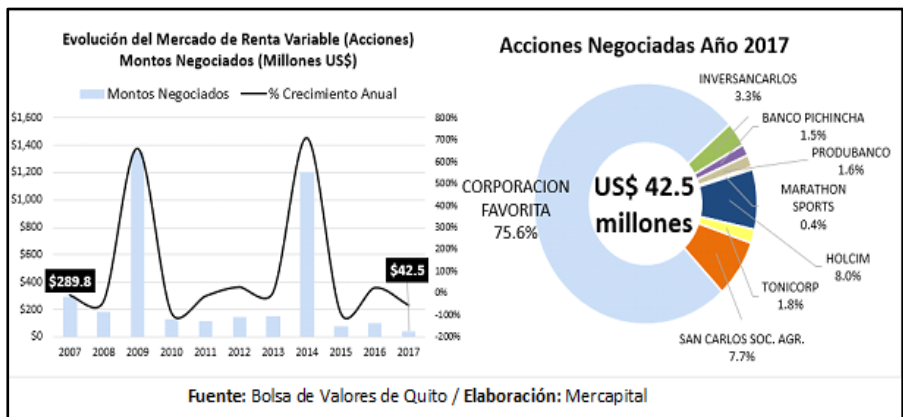
*Nota: Bolsa de Valores de Quito*

En el figura 12, se puede observar que del 2007 al 2017, el mercado de valores ha duplicado el monto de negociaciones, por lo que se puede concluir que el mercado de valores está en crecimiento y expansión, en donde el año 2017 se negoció cerca de siete mil millones de dólares según información de la Bolsa de Valores de Quito.

De la misma manera se puede identificar con datos de la Bolsa de Valores de Quito en el figura 13 que hubo gran transaccionalidad en títulos de renta fija y renta variable, en donde la renta variable al cierre del año 2017 se negoció aproximadamente US\$ 42.5 millones en acciones, de las cuales, las acciones de Corporación Favorita (Supermaxi) representaron el 75.6%, siendo éstas las de mayor presencia bursátil.

**Figura 13**

*Evolución del Mercado de Valores - Renta Variable*

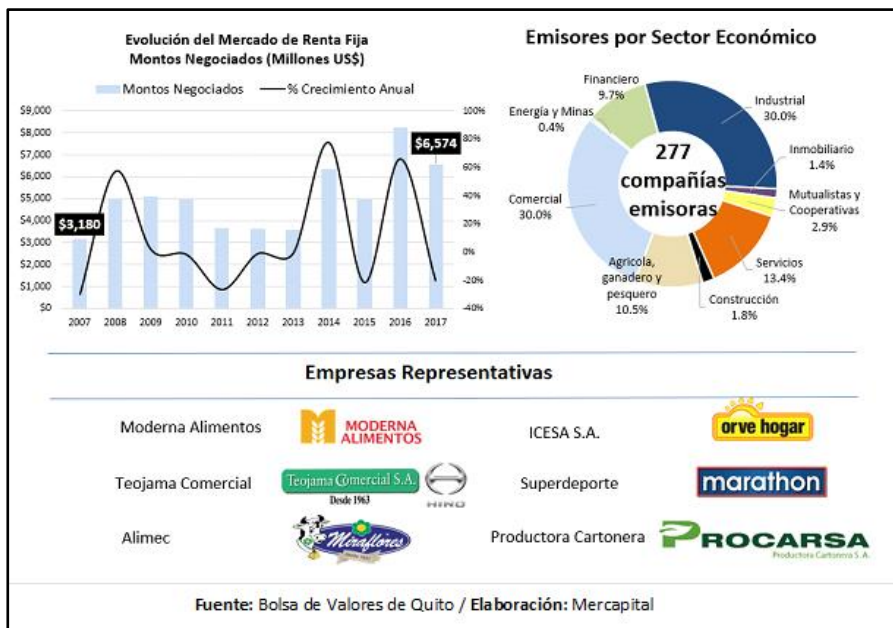


*Nota: Bolsa de Valores de Quito*

Mientras que los títulos de renta fija al cerrar el año 2017 alcanzó un total de US\$ 6.5 mil millones, así en el figura 14 se verifica que el año 2017 fue uno de los mejores años después del 2014. El sector industrial representó el 30% de emisiones junto con el sector comercial.

**Figura 14**

*Evolución del Mercado de Valores - Renta Fija*



*Nota: Bolsa de Valores de Quito*

Para el año 2018, según datos de la Bolsa de Valores de Guayaquil, el monto total de negociaciones pasó de US\$ 6.614 millones en 2017 a \$7.475 millones en 2018, lo que refleja un crecimiento del 13%, una cifra bastante interesante.

Así mismo según (Ekos, 2019), en su página Business Culture, menciona que, al analizar las negociaciones según el tipo de título, el segmento de renta fija dominó el mercado con un monto de USD 7.408 millones, mientras que en títulos de renta variable se cerraron USD 68 millones. En cuanto a las negociaciones bursátiles por sector de emisión en la Bolsa de Valores de Guayaquil, el sector público tuvo una mayor participación al alcanzar el 53,8% de lo negociado en el 2018, mientras el sector privado, el 46,2% de lo transado.

El año 2018 cerró con USD 1.110 millones aprobados por la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros e inscritos en las Bolsas de Valores del país, en ofertas públicas de títulos de renta fija y renta variable. Los montos aprobados muestran un crecimiento del 38,3% con respecto al año 2017.

Del total emitido en el 2018, el 21% (USD 232,9 millones) correspondieron a procesos de titularización; 37,6% a papel comercial (USD 417 millones); 40,8% a obligaciones (USD 453,3 millones); y, el 0,6% a acciones (USD 6,9 millones).

En promedio, la tasa de rendimiento de las obligaciones y titularizaciones ascendió en el año 2018 a 8,5%, lo cual demuestra que el mercado de valores es una opción muy atractiva para los inversionistas, si la comparamos con el promedio de la tasa pasiva referencial para depósitos en el sistema financiero que fue del 5,1%.

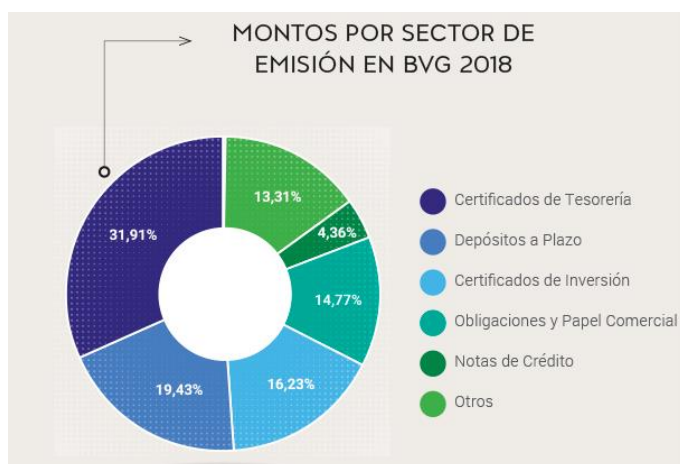
Dentro de los papeles emitidos a corto plazo tenemos a las facturas comerciales negociables que se cerraron con un rendimiento promedio de 8,4% a un plazo promedio de 210 días y papel comercial cerrados con rendimientos promedios de 5,4% y un plazo promedio de 275 días.



En el año 2018, 49 nuevos emisores ingresaron a bolsa, en su mayoría (47), pertenecientes a emisores u originadores del sector no financiero. De los nuevos emisores inscritos deben resaltarse que 20 de ellos son emisores de facturas comerciales negociables instrumento que tuvo una gran acogida en el año 2018.

**Figura 15**

*Participación Sectores de Emisión BVG 2018*



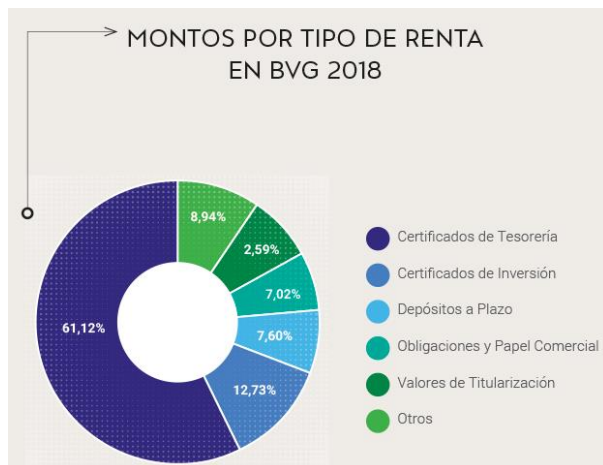
*Nota: Bolsa de Valores de Guayaquil*

En el figura 15 se puede verificar que los títulos con mayor participación en el total negociado en la Bolsa de Valores de Guayaquil fueron: Certificados de Tesorería con el 31,9% del total, Depósitos a Plazo con el 19,4%, Certificados de Inversión con el 16,2% y Obligaciones - Papel Comercial con el 13,3%.

Las transacciones en títulos de renta fija predominaron el año en la Bolsa de Valores de Guayaquil, con un monto de operaciones equivalente a USD 4.207 millones (99,1%); mientras que, en renta variable, las acciones y demás títulos de propiedad tuvieron un peso del 0,9% del total transado, con USD 36 millones.

**Figura 16**

*Participación por Tipo de Renta en BVG 2018*



*Nota: Bolsa de Valores de Guayaquil*

En el figura 16 se observa que los títulos con mayor participación en el total negociado en la Bolsa de Valores de Guayaquil fueron: Certificados de Tesorería con el 61,12% del total, Certificados de Inversión con el 12,73%, Depósitos a Plazo con el 7,60% y Obligaciones - Papel Comercial con el 7,02%.

#### **1.4.3. Clasificación del Mercado de Valores.**

El Mercado de Valores está compuesto por los siguientes segmentos:

- Público: Hacen referencia a las negociaciones que se realizan con la intermediación de una casa de valores autorizada.
- Privado: Hacen referencia a las negociaciones que se realizan en forma directa entre comprador y vendedor, sin la intervención de una casa de valores.
- Primario: aquel en el cual se realiza la primera venta.
- Secundario: comprende las negociaciones posteriores a la primera colocación de valores.

#### **1.4.4. Mecanismos del Mercado de Valores.**

Los principales mecanismos que existen son:

- Registro del Mercado de Valores: Lugar donde se inscriben los valores, emisores, casa de valores y demás participantes. Su información será de carácter público y deberá ser actualizada y suficiente.
- Oferta Pública: Es la propuesta, con el propósito de negociar.
- Calificación de Riesgo: Información de solvencia y probabilidad de pago que tiene el emisor de valores.
- Rueda de Bolsa: Es el mecanismo de negociación en el que se realiza transacciones con valores inscritos. Existen dos tipos de ruedas:
  - Rueda de Piso: Es la concurrencia física de operadores de valores, con el objeto de ofertar y demandar.
  - Rueda Electrónica: Es el sistema de interconexión en el que las ofertas, demandas, calces y cierres de operaciones se efectúen a través de una red de computadores.

Existen mecanismos de negociación del mercado de valores donde, a través de una rueda de bolsa, la oferta y la demanda entran en negociación. Así tenemos:

- Rueda de viva voz
- Rueda de viva voz extendida
- Rueda Electrónica

#### **1.4.5. Bolsa de Valores.**

Para Soriano Llobera (2012), las bolsas de valores son mercados de renta variable, debido a que los rendimientos de los activos negociados traducidos en dividendos, derechos de suscripción o plusvalías (ganancia de capital), dependen tanto de la situación interna de cada empresa, como de la situación económica. De este modo, la principal razón de existir de estos mercados es la de transferir excesos de liquidez desde unos agentes económicos hacia otros, fomentando la participación económica de empresas o personas naturales.

Según Martínez (2010), las bolsas de valores son entidades que históricamente se han denominado bajo el nombre de “bolsas de comercio”, siendo este nombre erróneo, puesto que en ellas se negocian valores, mas no mercancías ni otros tipos de activos bajo esta distinción; por esta razón, la denominación correcta a estos espacios es bolsa de valores.

La Bolsa de Valores es un mercado en el cual, interactúan los demandantes y oferentes de capital, es decir quienes realizan transacciones a través de intermediarios autorizados. Es el medio donde las empresas buscan financiamiento y, las personas ó empresas que tienen excedentes buscan rentabilidad sobre sus recursos. En las bolsas de valores se negocia ya sea en renta fija como, en renta variable.

Generalmente las bolsas de valores son administradas por organizaciones privadas previa autorización de la entidad gubernamental y pueden ser lugares físicos o virtuales.

Entre las principales funciones que tienen las bolsas de valores según Córdoba Padilla (2015: 169) encontramos las siguientes:

- Conducir el ahorro hacia la inversión, generando desarrollo económico.
- Contactar a empresas y entes del Estado que necesitan recursos económicos para invertir.
- Ayudan a los tenedores de títulos de valor a convertir sus acciones o diferentes tenencias en dinero, brindando así liquidez a la inversión.
- Certifican precios de mercado.
- Asignan eficientemente los recursos económicos.
- Contribuyen a la valoración de activos.

Además de las presentadas anteriormente, Brull (2007: 12) menciona otras funciones de la bolsa de valores, entre ellas complementa que estas entidades se encargan de proveer a los participantes información clara y efectiva, de todo lo concerniente a valores, empresas, emisores, instrumentos y negociaciones y operaciones que se presentan dentro de la bolsa. A su vez, otra de las funciones realizadas por las bolsas de valores es supervisar el cumplimiento de las actividades en función a las regulaciones establecidas. Por ejemplo, verificar que las empresas participantes presenten los balances generales y de situación empresarial, que por lo general son trimestrales. Estas se guardan en las bibliotecas década mercado de valor, y ayuda a que los inversionistas tengan los insumos necesarios para dar seguimiento a sus inversiones y puedan tomar las decisiones que a ellos les beneficien.

En Ecuador, la Bolsa de Valores, al ser parte del sistema financiero, es regulada y controlada por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera y la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Los participantes de la Bolsa de Valores son:

- Demandantes de capital (Empresas u organismos públicos y privados)
- Oferentes de capital (inversionistas)
- Intermediarios (Casas de valores)

En Ecuador existen dos Bolsas de Valores:

- Bolsa de Valores de Quito
- Bolsa de Valores de Guayaquil

#### **1.4.6. Casa de Valores.**

Según la Bolsa de Valores de Guayaquil, las Casas de Valores son entes que surgieron a raíz de la expedición de la Ley de Mercado de Valores de 1993. Su principal función es la de actuar como

intermediario de valores, es decir realizar compra-venta de títulos por cuenta de sus clientes o en base a su propio capital.

Las Casas de Valores son organizaciones privadas, en donde se lleva a cabo las negociaciones del mercado de valores, cuyo objetivo es facilitar la negociación y ayudar en la intermediación entre el oferente y demandante de las negociaciones de activos financieros.

En Ecuador existen 31 casa de valores autorizadas por BVQ y la Superintendencia de Compañías, como se detallan a continuación:

**Tabla 9**

*Casas de Valores de Quito y Guayaquil*

<b>CASA DE VALORES</b>	
<b>GUAYAQUIL</b>	<b>QUITO</b>
Picaval	Picaval Casa De Valores
Valpacifico	Silvercross Sa Casa De Valores
Silvercross	Valpacifico S A
Masvalores	Mercapital Casa De Valores
Activa	Vector Global Wmg
Acciones Y Valores	Plusvalores Casa De Valores
Smartcapital	Metrovalores Casa De Valores Sa
Vectorglobal Wmg	Plusbursatil Casa De Valores S.A.
Advfin S.A.	Analytica Securities Casa De Valores
Metrovalores	Value S. A.
Orion	Ecuabursatil Casa De Valores Sa
Plusbursátil	Advfin S.A. Casa De Valores
Citadel	Santa Fe Casa De Valores S.A.
Albion	Sucaval S.A.
Casareal	Activa Casa De Valores Sa
Santa Fe	Orion Casa De Valores Sa
Kaovalsa	Merchantvalores
Mercapital	Banrio Casa De Valores
Ecuabursátil	Accival S.A.
Value	Casa De Valores Smartcapital Sa
Banrio	Masvalores Casa De Valores Sa
Merchant Valores	Real Casa De Valores Casa Real
Futurocapital	Kapital One Casa De Valores S.A. Kaovalsa
Ventura	Portafolio S.A.

Portafolio	Albion Casa De Valores
Analytica Securities	R&H Asociados Casa De Valores R&Hval S.A.
Ryh ASOCIADOS	PROBROKERS S.A. CASA DE VALORES
Plusvalores	Ventura Casa De Valores Vencasa S.A.
Fiduvalor	Stratega Casa De Valores

*Nota: Bolsa de Valores Quito y Guayaquil*

#### **1.4.7. Calificadoras de riesgo**

Las calificadoras de riesgo son empresas que se especializan en realizar un análisis técnico para emitir una calificación de valores o riesgos relacionados con la actividad financiera, aseguradora, bursátil, u otra.

Son parte fundamental para el desarrollo del mercado de capitales, ya que brindan información de transparencia y que ayuda a la medición del riesgo. Su función principal es determinar la viabilidad, oportunidad y seguridad de la negociación.

La calificación es una opinión de riesgo confiable sobre la calidad crediticia de una determinada emisión o emisor. Así, se pueden calificar a:

- Fortaleza financiera de bancos, cooperativas y compañías de seguros
- Emisiones de corto plazo
- Depósitos de corto plazo en entidades del sistema financiero
- Depósitos de mediano y largo plazo en entidades del sistema financiero
- Emisiones de mediano y largo plazo y de acciones preferentes
- Acciones comunes
- Fondos de inversión

Las categorías de calificación son:

- AAA: Corresponde a los valores cuyos emisores y garantes tienen excelente capacidad de pago del capital e intereses.

- AA: Muy buena capacidad de pago del capital e intereses A: Buena capacidad de pago del capital e intereses
- B: Tienen capacidad de pago del capital e intereses
- C: Tienen un mínimo de capacidad de pago del capital e intereses.
- D: No tienen capacidad para el pago de capital e intereses
- E: Corresponde a los valores cuyo emisor y garante no tienen capacidad para el pago de capital e intereses, o se encuentran en estado de suspensión de pagos o no cuentan con activos suficientes para el pago, en caso de quiebra o liquidación.

El signo más (+) indicará que la calificación podría subir hasta su inmediata superior, mientras que el signo menos (-) advertirá descenso a la categoría inmediata inferior.

Las calificadoras más conocidas a nivel mundial son:

- Moody's Investors Service
- Fitch-Ibca
- Standard and Poors

En Ecuador, las calificadoras que sobresalen son:

- Bank Watch Ratings S.A.
- Pcr Pacific S.A.
- Class International Rating
- Micro Finanza Rating S.A.

### **1.5. Aplicación de mercado de capitales para las Pymes en Ecuador**

El mercado de capitales forma parte del mercado financiero, y es donde se transan títulos, en especial las acciones, representativos de los activos financieros de las empresas cotizadas en la bolsa. Es un medio utilizado por los inversionistas como una fuente de ahorro e inversión.



Según (Broker Online, 2019), alrededor del mundo existen más de 100 bolsas internacionales que cotizan aproximadamente 30.000 acciones, y las más importantes del mundo se encuentran en Norteamérica, Asia y Europa al año 2019.

A continuación, se detalla las bolsas más importantes a nivel mundial:

**Tabla 10**

*Importantes Bolsas a nivel mundial*

<b>Bolsas de Estados Unidos y Norte América</b>	<b>Año de Fundación</b>	<b>Ciudad</b>	
New York Stock Exchange (NYSE)	1792	New York	Hoy en día es la mayor bolsa de valores del mundo y de Estados Unidos, con una capitalización bursátil superior a los 21,3\$ billones.
NASDAQ	1971	New York	Albergar más de 5.000 empresas del sector tecnológico, informático, telecomunicaciones, etc
Bolsa de Toronto (TSX)	1986	Toronto	Cotiza un mayor número de empresas mineras, petroleras y de gas.
<b>Bolsas Europeas</b>			
London Stock Exchange (LSE)	1571	Inglaterra	Participan alrededor de 350 empresas extranjeras de 50 países diferentes. Su índice representativo el CAC40 (Cotation Assistée en Continu), donde se reúnen las 40 compañías más significativas del país.
Euronext París	1724	París	En ella se puede negociar con acciones, ETFs, ETPs, fondos de inversión, materias primas, bonos del Estado alemanes y europeos, divisas y certificados, entre otros.
Frankfurter Wertpapierbörse	S. XVIII	Frankfurt	En ella cotizan tanto empresas españolas como internacionales, repartida
Bolsa de Madrid	1831	Madrid	s es seis sectores básicos: petróleo y energía, materias primas, industria y construcción, bienes de consumo, servicios de consumo, servicios financieros e inmobiliarias, tecnología y telecomunicaciones.

---

**Bolsas Asiáticas**

Bolsa de Tokio (TSE)	1878	Tokio	Hoy en día cuenta con más 2,500 empresas internacionales que cotizan en su parqué como Panasonic, Nikon, Toshiba, Nintendo, Hitachi, Nissin Foods, entre otras. Su índice más representativo es el famoso Nikkei 225.
Bolsa de Hong Kong (HKEX)	1891	Hong Kong	Cuenta con un total de 1.955 empresas adheridas, 989 de las cuales proceden de la China continental, 856 de Hong Kong y 110 de otros países y regiones (por ejemplo, Macao, Taiwán, Malasia, Estados Unidos, Singapur, etc.)
Bolsa de Shanghai (SSE)	1990	Shanghai	Debido al control estricto del gobierno chino la SSE se encuentra limitada para inversores extranjeros.

**Bolsa Rusa**

Moscow Interbank Currency Exchange o MICEX	1992	Moscú	Actualmente se la considera una de las mayores bolsas de valores en Europa Oriental.
--	------	-------	--

**Bolsas de Latinoamérica**

Bolsa de São Paulo (Bovespa BVSP)	1890	Sao Paulo	Gracias a una capitalización bursátil superior a los 1,784\$ billones, se trata de la bolsa más importante de Latinoamérica
Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V. (BMV)	1894	México	Se pueden negociar acciones, obligaciones, fondos de inversión y papel comercial, así como cualquier tipo de activo que pueda ser financiado por la empresa.

**Bolsa Australiana**

Australian Securities Exchange (ASX)	1987	Sydney	Es una de las 15 bolsas con mayor capital bursátil del mundo.
--------------------------------------	------	--------	---

---

*Nota: Brokeronline <https://www.brokeronline.es/bolsas-mundiales/>*

La clasificación presentada en la tabla 10 de las bolsas más grandes del mundo, se ha basado en varios factores para su ponderación. Así, uno de los más importantes es su capitalización del mercado, es decir, la cantidad de dinero que se mueve gracias a las empresas que cotizan dentro de ellas, lo cual

direcciona al segundo factor importante que es el número de empresas que se cotizan en la bolsa. Es así que, mientras más entidades haya, y más dinero coticen, mayor será la bolsa.

Vale recalcar que, dentro del mercado de capitales se encuentra el Mercado de Valores; en lo que respecta Ecuador, en el mercado de valores se negocian títulos de renta fija y renta variable, mismos que son inscritos en el Catastro Público del Mercado de Valores y en las subastas especiales debidamente reglamentadas por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera y las normativas emitidas por las Bolsas de Valores de Quito y/o Guayaquil.

Ecuador forma parte de la Federación Iberoamericana de Bolsas de Valores (FIAB), esta organización fomenta la colaboración y participación de sus miembros, con la finalidad de promover el desarrollo y perfeccionamiento de los mercados de valores e instrumentos financieros, así como también promueve la integración de los mercados bursátiles y fomenta normas y procedimientos que aseguren la solvencia, idoneidad, legitimidad e información transparente a todos aquellos que invierten sus ahorros a través de las Bolsas de valores e instrumentos financieros.

En los últimos años, empresas pequeñas, medianas y grandes del Ecuador, han logrado conseguir financiamiento para cumplir con sus objetivos estratégicos por medio de las Bolsas de Valores de Quito y Guayaquil.

Según Paúl McEvoy, Gerente de la Bolsa de Valores de Quito (BVQ), menciona que está muy poco desarrollado el mercado de valores debido a la falta de conocimiento del público acerca de las alternativas de inversión, es por ello que, según datos de la Bolsa de Valores de Quito, existen 109 emisores del Sector público y 552 del sector privado, con 30 casas de valores activas. Hasta el 31 de diciembre del 2018 se han realizado 22.042 transacciones en las casas de valores, por un valor de USD

4.481.447.891,59 como monto total en efectivo, así en la tabla 11 y 12 se muestra el número y monto en valor monetario de las transacciones por cada casa de valores.

**Tabla 11**

*Transacciones en las Casas de Valores*

Casa de Valores	Número de transacciones
PLUSBURSATIL CASA DE VALORES S.A.	3380
MERCAPITAL CASA DE VALORES	2451
ORION CASA DE VALORES SA	2367
PLUSVALORES CASA DE VALORES	1863
VECTOR GLOBAL WMG	1778
METROVALORES CASA DE VALORES SA	1385
SILVERCROSS SA CASA DE VALORES	1328
ANALYTICA SECURITIES CASA DE VALORES	1265
VALUE S.A.	867
PICAVAl CASA DE VALORES	807
MERCHANTVALORES	673
ACTIVA CASA DE VALORES SA	504
REAL CASA DE VALORES CASA REAL	487
SANTA FE CASA DE VALORES S.A.	429
BANRIO CASA DE VALORES	402
KAPITAL ONE CASA DE VALORES S.A. KAOVALSA	326
ADVFIn S.A. CASA DE VALORES	269
COMBURSATIL S.A.	252
R&H ASOCIADOS CASA DE VALORES R&HVAL S.A.	186
PORTAFOLIO S.A.	185
ECOFSA S.A.	145
ACCIVAL S.A.	127
VALPACIFICO S A	120
SUCAVAL S.A.	108
STRATEGA CASA DE VALORES	91
ALBION CASA DE VALORES	90
HEIMDALPARTNERS CASA DE VALORES SA	80
FIDUVALOR S.A.	55
MASVALORES CASA DE VALORES SA	16
PROBROKERS S.A. CASA DE VALORES	6

*Nota: Bolsa de Valores de Quito al 31 de diciembre del 2018*

**Tabla 12**

*Valores de transacciones en las Casas de Valores*

Casa de Valores	Monto Efectivo
PICAVAl CASA DE VALORES	998.347.981,29
SILVERCROSS SA CASA DE VALORES	617.236.183,82
VALPACIFICO S A	413.423.384,09
MERCAPITAL CASA DE VALORES	360.760.130,84
PLUSVALORES CASA DE VALORES	302.017.921,53
ORION CASA DE VALORES SA	301.395.643,79
METROVALORES CASA DE VALORES SA	225.388.787,98
ACTIVA CASA DE VALORES SA	220.121.052,71
VECTOR GLOBAL WMG	218.119.604,18
ANALYTICA SECURITIES CASA DE VALORES	182.159.424,79
PLUSBURSATIL CASA DE VALORES S.A.	160.973.078,58
VALUE S.A.	118.981.320,98
ACCIVAL S.A.	54.891.716,61
ADVFIn S.A. CASA DE VALORES	54.163.195,90
MERCHANTVALORES	51.945.873,48
SUCAVAL S.A.	41.126.119,93
MASVALORES CASA DE VALORES SA	33.376.160,31
REAL CASA DE VALORES CASA REAL	27.633.291,88
ALBION CASA DE VALORES	22.947.220,67
KAPITAL ONE CASA DE VALORES S.A. KAOVALSA	17.761.728,03
BANRIO CASA DE VALORES	14.982.882,66
HEIMDALPARTNERS CASA DE VALORES SA	12.137.008,49
SANTA FE CASA DE VALORES S.A.	9.524.303,46
STRATEGA CASA DE VALORES	8.450.004,59
ECOFSA S.A.	3.468.237,11
PORTAFOLIO S.A.	2.353.338,83
PROBROKERS S.A. CASA DE VALORES	2.299.982,86
R&H ASOCIADOS CASA DE VALORES R&HVAL S.A.	2.275.877,66
COMBURSATIL S.A.	2.224.650,10
FIDUVALOR S.A.	961.784,44
	<b>4.481.447.891,59</b>

*Nota: Bolsa de Valores de Quito al 31 de diciembre del 2018*

Desde el año 2016, se busca que las Pymes puedan conseguir fondos en la bolsa de valores, en condiciones más sobresalientes que a través de un préstamo bancario. Así, una de las ventajas de la bolsa, es el costo ya que el interés sería alrededor del 4% según se menciona en la Bolsa de Valores de Quito, mientras que en un banco alcanzaría el 12% aproximadamente, dato que fue tomado del Banco Central del Ecuador. Además, también se tiene como beneficio las garantías ya que las empresas pueden utilizar sus cuentas por cobrar o los inventarios como respaldo de la emisión de papeles para obtener financiamiento.

En el caso de querer realizar una inversión, las transacciones bursátiles son una buena opción; sin embargo, es un poco complejo su manejo ya que requiere de numerosas pautas para lograr tener éxito, es así que, la bolsa es un lugar en el que a diario confluyen desde los inversores más expertos y acaudalados hasta los más novatos y pequeños, ya que para todos ellos la bolsa tiene las mismas reglas y todos tienen su espacio para poder operar en función de sus posibilidades y de los objetivos que se hayan marcado. Así mismo, se puede comenzar a invertir desde el presupuesto más modesto hasta fuertes cantidad de dinero, sin límite inferior.

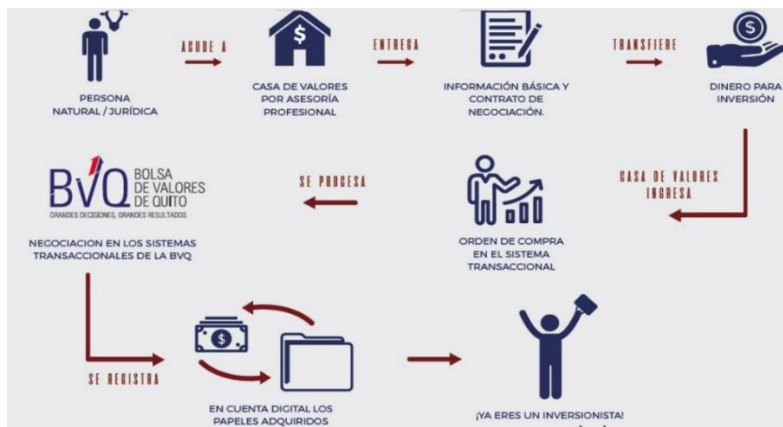
Así también, las Pymes o grandes empresas al tener excesos de flujo pueden transar en la bolsa mediante la compra de títulos, los cuales empiezan a generar ganancias generalmente a partir de los 90 días, mientras que también existen otras opciones que generan en menos tiempo; sin embargo, lo más recomendable es invertir a un largo plazo para obtener mejores rendimientos. Según datos obtenidos de la Bolsa de Valores de Quito y Guayaquil, los rendimientos en el mercado bursátil pueden llegar a una tasa de hasta el 9%, mientras que con pólizas o depósitos a plazo de la banca la tasa sería de un 3% a 4%, cuyas garantías para invertir son seguros en el mercado bursátil ya que se opera con información transparente y control continuo de los emisores, así también el mercado bursátil ofrece diferentes opciones de inversiones para disminuir el riesgo financiero de los compradores.

En el Ecuador, para poder transar en bolsa, se tiene que seguir algunos pasos, mismos que se detallan a continuación, y que han sido obtenidos de la Bolsa de Valores de Quito:

- Contar con ahorros a partir de mil dólares y estar dispuesto a invertir.
- Buscar asesoría en una Casa de Valores para identificar la mejor forma de ganar rentabilidad de su dinero.
- Decidir el tipo de inversión que hará: renta fija, variable o mixta. La renta fija está compuesta por instrumentos financieros de deuda (bonos) emitidos por instituciones públicas (Estado) y privadas (bonos corporativos). Se caracterizan por tener unos intereses asociados y una fecha de vencimiento. La variable suele referirse a las acciones de las empresas. De la misma manera se acude a la bolsa para comprar acciones que coticen. En este caso las ganancias o pérdidas pueden darse por la entrega de dividendos o por la compraventa en el mercado de las acciones. Por otro lado, la mixta son una mezcla de los dos anteriores: combina productos de alto riesgo con otros de menor. Así, se consigue una cartera diversificada.
- Cumplir una serie de requisitos: Llenar formularios de “conozca a su cliente”, copia de cédula, papeleta de votación y planilla de servicios básicos.
- Finalmente se requiere una cita para lograr una acertada asesoría.

Figura 17

¿Cómo realizar una inversión en el mercado de valores ecuatoriano?



Nota: Bolsa de Valores de Quito

## 1.6. Sector de la Salud en el Ecuador

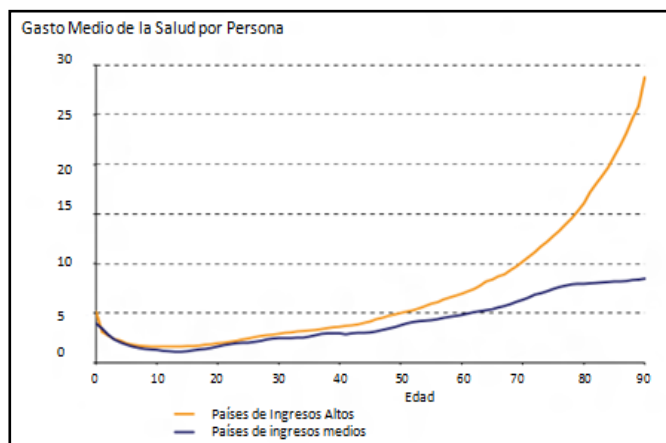
### 1.6.1. Introducción.

Ante lo precario del sistema público y el alto costo de la atención particular, una franja cada vez mayor de latinoamericanos decide suscribir planes y seguros de salud.

Existen diferencias notables en el gasto de salud según edad entre los países de ingresos altos y medios.

Figura 18

Comportamiento del Gasto de la Salud por persona

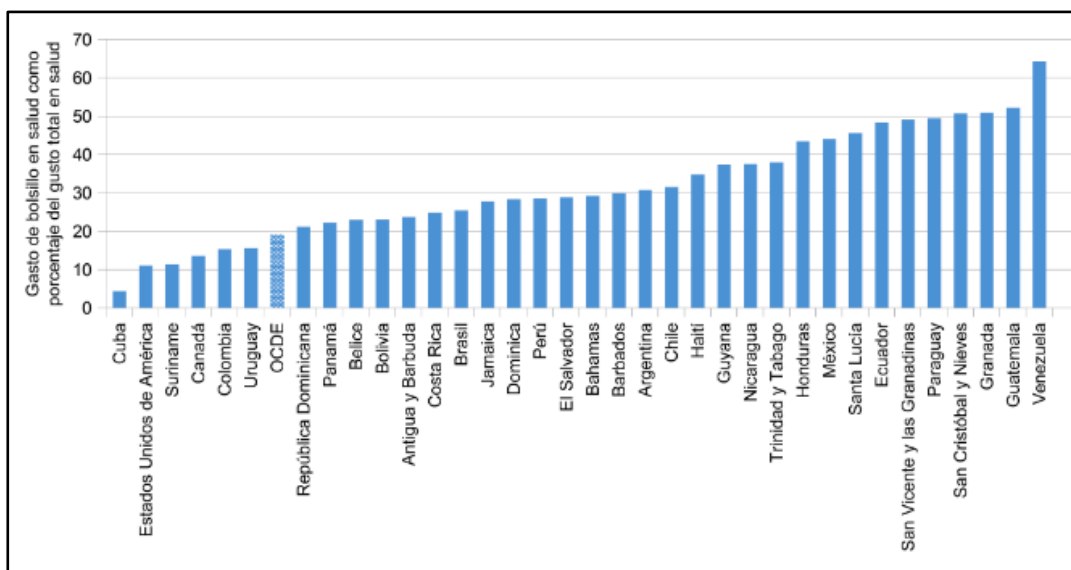


Nota: Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE)

En el figura 18 se muestra los gastos de salud como porcentaje del PIB de los adultos en edad productiva, sobre la base de datos extraídos de las cuentas nacionales de transferencias. Así también se observa que, en los países de ingresos altos y medios, el gasto por concepto de salud de las personas menores de 40 años es sorprendentemente similar. Estos datos transversales revelan que el gasto de salud de los grupos etarios pertinentes aumenta en forma proporcional al ingreso. Por encima de los 40 años, sin embargo, el patrón es muy diferente: en los países de ingresos altos, los gastos de salud de cada persona que supera esta edad son mucho más elevados. Es decir, a medida que se incrementan sus ingresos, los gastos de salud aumentan a un ritmo más acelerado que ellos.

**Figura 19**

*Gasto de bolsillo en salud en la Región de las Américas*



*Nota: OMS, Global Health Expenditure Database.*

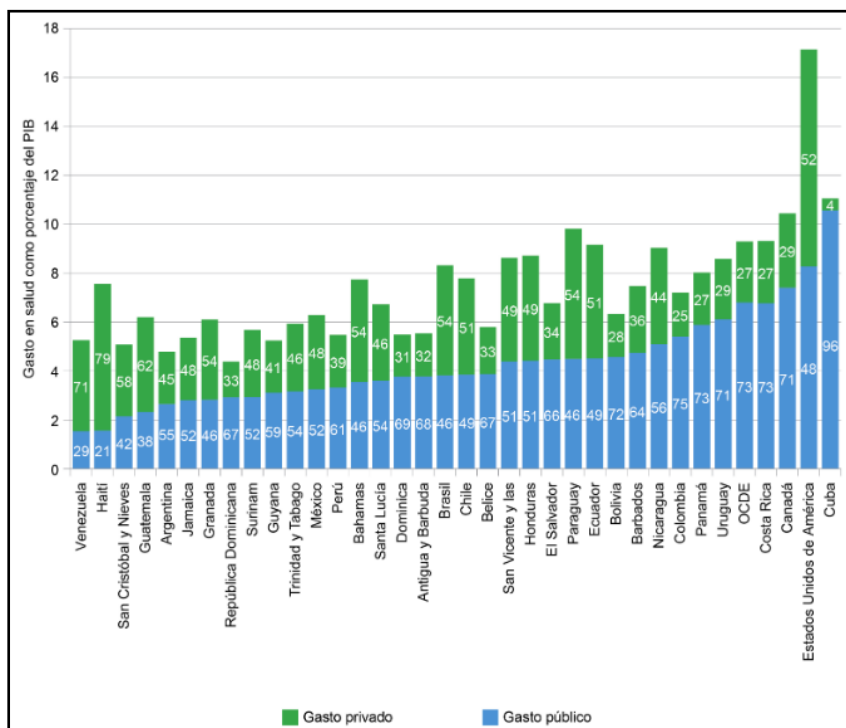
Cualesquiera sean las razones de este patrón, la tendencia de mayor gasto de las edades avanzadas en materia de salud aumenta los efectos del envejecimiento poblacional y se prevé que conducirá a un incremento significativo del gasto de salud como porcentaje del PIB.



En el figura 19 se muestra el aumento del gasto de salud en los países de la región en puntos porcentuales del PIB. Tomando en cuenta la referencia de al menos el 6% del PIB como Gasto Público de la Salud presente en la estrategia de salud universal, se observa que solo 5 países del total de 34 que presentan información se encuentran por encima de ese umbral: Canadá, Costa Rica, Cuba, Estados Unidos y Uruguay. Entre los que se encuentran por debajo del umbral hay 3 países que superan el 5% del PIB como GPS: Colombia (5,4%), Nicaragua (5,1%) y Panamá (5,9%). Para los casos de Bolivia, Canadá, Colombia, Costa Rica, Panamá y Uruguay dicho balance se asemeja al promedio de los países que componen la OCDE (73%). El Gasto total de la Salud en relación con el PIB en el caso de Estados Unidos, que se sitúa en el 17%, es conocido por ser el más alto del mundo, sin que se dé una correspondencia proporcional en cuanto a resultados en salud.

**Figura 20**

*Gasto en salud (porcentaje del PIB) y composición (público-privado, como porcentaje del gasto total)*



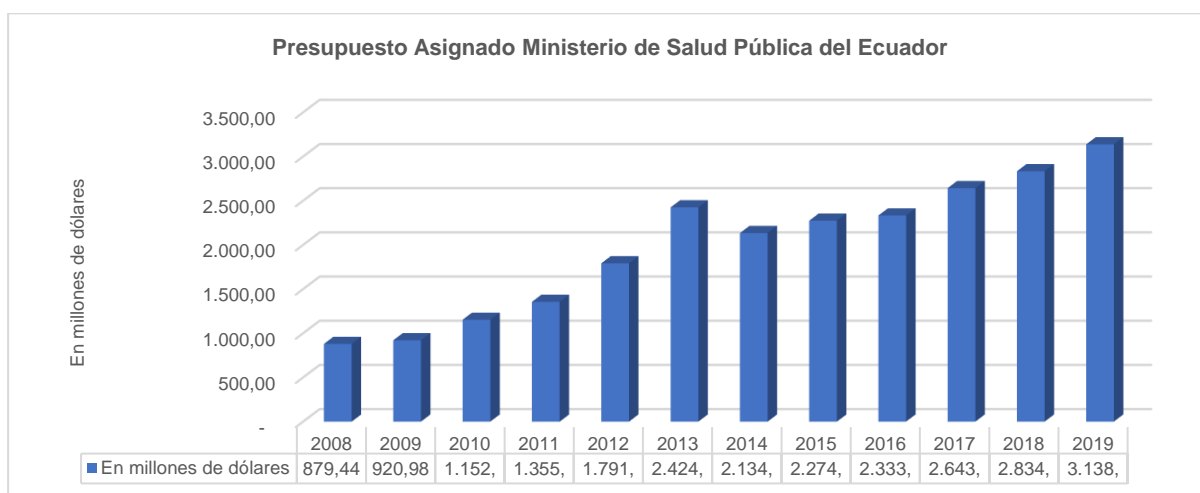
*Nota: OMS, Global Health Expenditure Database.*

En la mayoría de los países de la región, las repercusiones del uso más intensivo de los servicios de salud por parte de las personas mayores en los gastos proyectados serán más importantes que las del envejecimiento de la población, según se observa en el figura 20. Es decir, de acuerdo con la proyección señalada, los protocolos de tratamiento para las personas de edad —que generalmente padecen enfermedades crónicas como el cáncer, la diabetes y las enfermedades del corazón— se asimilarán en forma creciente a aquellos de los países de ingresos altos. Es este cambio el que dará lugar a un aumento significativo del gasto total de salud en la región y a una modificación de los servicios prestados por los sistemas de salud, de modo que se centrarán cada vez más en el tratamiento de las enfermedades crónicas.

En el Ecuador, el aumento significativo del presupuesto ha permitido avances trascendentales en el área de la salud.

**Figura 21**

*Presupuesto de la Salud en Ecuador*



*Nota: Ministerio de Salud Pública*

En el figura 21 se puede observar la evolución de la asignación presupuestaria que ha tenido la salud pública en Ecuador, cuya tendencia es de crecimiento.

La planificación territorial del área de salud se enfoca en fortalecer el modelo de atención local, para ello se han implementado programas vinculados que se dividen en tres niveles: el primer nivel de atención en el que se aplica el sistema de referencia al que los ciudadanos deben registrarse para recibir atención integral en los centros o subcentros de salud más cercano al lugar de residencia, el segundo nivel de atención que corresponde a hospitales y especializaciones básicas y el tercer nivel de atención encargado de las especializaciones complejas.

En el primer nivel de atención se establecen los programas de prevención, promoción y curación. En este nivel se resuelven el 80% de los problemas de salud más frecuentes. En el segundo y tercer nivel que enfoca la atención especializada se resuelven el 20% de las patologías restantes.

Según datos del Ministerio de Salud Pública (MSP) indicó que existen 2.559 centros de salud, además, la planificación estratégica prevé reducir estos centros a 1.582 y equiparlos con tecnología de punta, fortalecer la integralidad de su servicio, con lo cual se quiere facilitar el acceso de los ciudadanos a la salud y que cada persona pueda contar con el médico de cabecera en una zona cercana a sus viviendas. Hace 7 años en el país se invirtió en salud 195 dólares por ecuatoriano, ahora se destina 332 dólares. (elciudadano.gob.ec, 2017)

### **1.6.2. Importaciones de insumos médicos en el Ecuador.**

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), es una institución pública responsable del control eficiente del comercio exterior, es decir, las exportaciones e importaciones y su facilitación, promoviendo un comercio justo entre los comerciantes que cumplen con las formalidades aduaneras y con los productos locales que producen bienes con el sello ecuatoriano. Así, esta institución presenta la siguiente información sobre las importaciones de insumos de laboratorio en los periodos 2016/12 y 2017/12 que ha tenido el Ecuador de acuerdo al país de origen:

**Tabla 13***Datos de importaciones insumos médicos en Ecuador*

PAÍS ORIGEN	CIF (DÓLARES) a Diciembre		
	2019	2018	2017
AR-ARGENTINA	839,62	29.396,11	59.771,55
AT-AUSTRIA	99.669,64	50.145,57	92.649,62
BE-BELGICA	786,70	-	-
BG-BULGARIA	923,33	-	-
BR-BRASIL	68.850,92	110.321,11	55.634,65
CL-CHILE	-	-	494,36
CA-CANADA	10.705,83	47,89	9.354,19
CH-SUIZA	250.552,26	98.734,83	21.664,04
CN-CHINA	46.966,53	33.031,85	90.169,71
CO-COLOMBIA	5.672,39	-	5.736,90
CY-CHIPRE	1.884,35	-	-
CZ-REPUBLICA CHECA	-	23.887,62	7.543,11
DE-ALEMANIA	991.035,94	350.441,48	876.444,53
DK-DINAMARCA	18.872,83	13.256,16	26.384,22
ES-ESPAÑA	109.046,58	106.307,84	101.968,95
FI-FINLANDIA	520,00	551,82	-
FR-FRANCIA	103.966,94	184.631,99	30.278,60
GB-REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA	41.236,26	137.982,10	91.839,82
HK-HONG KONG	58.819,32	97.617,53	26.080,22
HU-HUNGRIA	5.215,44	1.281,36	65,94
IE-IRLANDA	26,01	403,96	-
IN-INDIA	2.314,03	2.649,00	9.302,57
PE-PERU	-	-	10.019,20
IT-ITALIA	11.798,13	1.865,57	45.146,30
PT-PORTUGAL	-	-	54,49
JP-JAPON	286.474,61	41.432,53	72.686,06
RS-SERBIA	-	-	4.071,32
KR-COREA, REPUBLICA DE	1.218,36	202.974,16	68.075,68
LT-LITUANIA	24.434,46	12.277,54	9.937,83
MX-MEXICO	344,73	23,15	-
ZA-SUDAFRICA	-	-	12.812,18
NL-PAISES BAJOS	18.026,76	80.876,23	1.689,08
PL-POLONIA	12.231,44	-	10.156,35
PY-PARAGUAY	416,21	-	-
RO-RUMANIA	3.208,95	3.568,26	735,34
SE-SUECIA	18.021,45	43.503,27	52.921,35

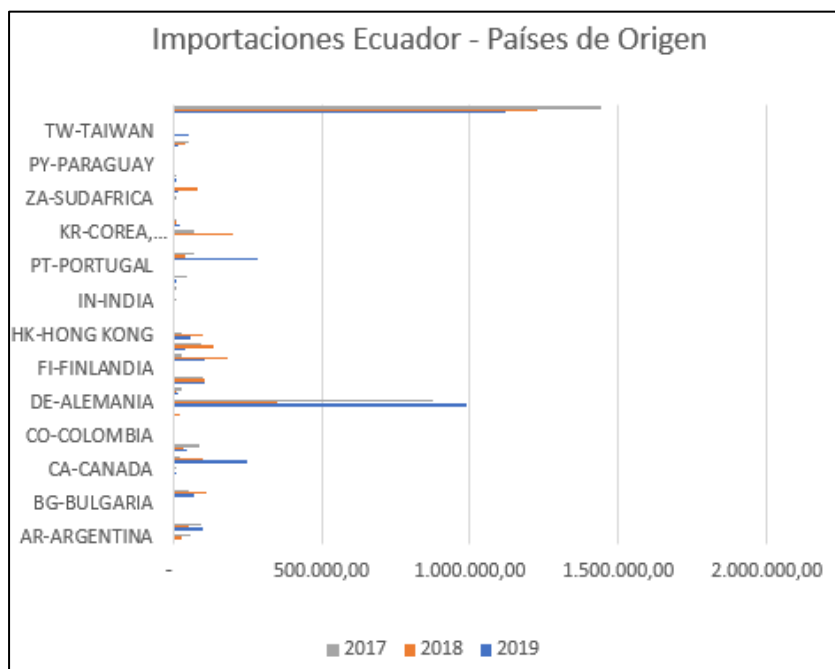
TW-TAIWAN	54.443,25	3.072,69	4.072,70
UM-ESTADOS UNIDOS ISLAS MENORES	3.708,23	-	-
US-ESTADOS UNIDOS	1.120.457,55	1.226.531,90	1.441.719,69
<b>TOTAL</b>	<b>3.372.689,05</b>	<b>2.856.813,49</b>	<b>3.239.480,55</b>

Nota: SENA E - <https://www.aduana.gob.ec/importaciones/>

De acuerdo a los datos que se muestran en las tablas anteriores, se verifica que existe un gran movimiento de importaciones de insumos y equipos médicos en el país. Con respecto a los insumos médicos, Alemania es uno de los países a los cuales se compra más, seguido por Estados Unidos, esto se debe a que ambos países cuentan con recursos desarrollados y gracias a los avances tecnológicos con los que cuentan, han permitido producir productos de calidad, con alta tecnología y a precios incomparables, los cuales logran cubrir las necesidades en el mercado de la salud.

**Figura 22**

*Importaciones del Ecuador, países de Origen*



En el figura 22 se pude observar el comportamiento que han tenido las importaciones por país durante los años 2017, 2018 y 2019. Se confirma que Estados Unidos, Alemania, y Austria son los países más representativos de donde se importan insumos médicos; sin embargo, hay 36 países de los cuales se realizan compran para abastecer el sistema de salud en Ecuador.

Con la información de la tabla 13, se verificar que existe una importante cantidad de transacciones en lo que comprende la compra de insumos médicos en el exterior, lo que demuestra que existe una gran demanda de empresas, microempresas o personas naturales que se encuentran gestionando y transaccionando en el mercado, cuya estrategia comercial está siendo enfocada a las importaciones, debido a que Ecuador aún es un país con poca o casi nula capacidad de fabricación de insumos, lo que da como ventaja a las empresas optimizar costos, aumentar la utilidad, mejorar su rentabilidad y dar un servicio eficaz al cliente final.

Es por ello que Ingelab tiene la necesidad de analizar su situación financiera, económica y administrativa, para tener una mejor información que le permita mejorar e incorporar estrategias para administrar sus recursos, con la finalidad de ser más competitiva en el mercado mejorando sus indicadores financieros.

## Capítulo II

### 2. La Empresa y su Organización

#### 2.1. Base Legal.

##### 2.1.1. Constitución de la Empresa.

Ingelab, fue constituida en el año de 1999 en la ciudad de Quito. Es una empresa formada por la aportación de capital de un solo socio, Ing. Jorge Estrella. Su capital suscrito al año 2018 asciende a USD 1.899.355,00, como se verifica en el balance general.

Ingelab es una empresa que, bajo las condiciones de su naturaleza y giro del negocio de acuerdo a la normativa del Servicio de Rentas Internas del Ecuador - SRI, pertenece al grupo de contribuyentes como persona natural, obligado a llevar contabilidad.

##### 2.1.2. Tipo de Empresa (Sector/Actividad, CIU).

Las empresas comerciales son aquellas, cuyas actividades económicas se enfocan a la compra y venta de productos, los cuales pueden ser materias primas o productos terminados. Así también, cumplen la función de intermediarias entre los productores y los consumidores, sin realizar ningún tipo de transformación a materias primas.

Es muy importante tener en cuenta que una empresa comercial no tiene que ser únicamente de ésta categoría, pues existen empresas mixtas, que pueden ser comerciales, industriales y/o de servicios; tal es el caso de las empresas que compran y venden electrodomésticos, y por tanto son comerciales, pero al mismo tiempo prestan servicios de reparación y mantenimiento de los productos vendidos lo que las convierte también en empresas de servicios.

Las empresas comerciales pueden ser públicas o privadas; un ejemplo de empresa comercial privada “Almacenes Estuardo Sánchez” y un ejemplo de empresa comercial pública es “Petroecuador”.

Las empresas comerciales pueden clasificarse en dos categorías:

- Mayoristas: Comerciantes vendedores al por mayor (grandes cantidades), es decir, a otras empresas o intermediarios.
- Minoristas: También llamado comerciantes al detal; venden pequeñas cantidades, es decir, al cliente final.

Ingelab se caracteriza por ser una empresa de tipo comercial, pues se dedica a la compra y venta al por mayor de insumos médicos, reactivos de laboratorio y equipos, tratando de promover y optimizar la tecnología en los laboratorios clínicos, con productos y servicios de máxima calidad que respalden los diagnósticos clínicos.

### **2.1.3. Razón Social, Logotipo, Slogan.**

Razón Social. - La razón social es el nombre bajo el cual funciona la sociedad en nombre colectivo por disposición legal, y que se integra con los nombres de los socios, el principal de ellos, por lo general, al cual se agregan las palabras y la compañía u otras equivalentes. (Quevedo, 2004, p. 59).

La razón social de la empresa registrada en el SRI (Servicio de Rentas Internas) es: *Estrella Sango Jorge Arturo*, y su nombre comercial corresponde a: *INGELAB*.

Logotipo. - El concepto de logotipo o gama gráfica se funden y asocian distintos elementos que pretenden ser un resumen comunicacional de la organización a la que representan; aunque es cierto que en esta pieza fundamental de cada compañía se cumplen sobre todo principios visuales y figuras de reconocimiento y diferenciación, no se debe desconocer que son ayudados o perjudicados por el nombre o por los referentes conceptuales que se le atribuyan. (Garrido, 2004, p. 182).

La marca de la empresa es INGELAB, la misma que para su estructura en el logotipo utiliza este nombre y el servicio que ofrece en el mercado, le acompaña una figura de tubos ensayo para laboratorio



lo que representa al mercado al cual está dirigido su servicio y, a la vez determina elegancia y calidad del servicio y del producto.

**Figura 23**




*Logotipo Empresa Ingelab*



*Nota: Ing. Jorge Estrella – Ingelab*

**Tabla 14**

*Significado Colores Ingelab*

Color	Significado
Blanco 	Significa seguridad, pureza y limpieza, además que el blanco se le asocia con hospitales, médicos y esterilidad.
Azul 	Representa la lealtad, la confianza, la sabiduría, la inteligencia, la fe, la verdad y el cielo eterno, además es adecuado para promocionar productos de alta tecnología o de alta precisión, es un color frío ligado a la inteligencia y la consciencia.
Verde 	El verde es el color de la naturaleza por excelencia. Representa armonía, crecimiento, exuberancia, fertilidad y frescura. El verde sugiere estabilidad y resistencia, además es recomendable utilizar el verde asociado a productos médicos o medicinas. El verde oliva es el color de la paz.

Slogan. - Cuando se habla de slogan se trata de una frase publicitaria que penetra en la memoria del cliente o consumidor, haciéndolo recordar un concepto o producto. (Filippis, 2006, p. 154).

La empresa brinda un servicio de calidad, apoyado en un personal profesional, capaz de aportar al mercado conocimiento y dar respuestas claras a las necesidades del mismo, de tal manera que, proyecte confianza; así, a continuación, se pone a consideración el slogan de INGELAB: *¡Excelencia y Calidad...!*

## **2.2. Base Filosófica de la Empresa.**

La filosofía corporativa constituye el hilo conductor a largo plazo de la institución, y es la que integra el largo y el corto plazo, estableciendo un marco de referencia para la estrategia de adaptación de la empresa. Es el instrumento que integra el entorno con la empresa, y logra la integración dentro de la misma entre las distintas funciones y áreas de negocios. (García, 1994, p. 206).

### **2.2.1. Visión.**

“Ser la empresa líder en comercialización de productos y servicios para Laboratorios Clínicos, apuntando nuestro crecimiento en el cliente, satisfaciendo sus necesidades y expectativas, contribuyendo al desarrollo y superación de la empresa”.

### **2.2.2. Misión.**

“Promover y mejorar los estándares de calidad y tecnología en el mercado a través de productos que permitan la labor del bacteriólogo y el laboratorio en el diagnóstico clínico, brindando confianza y rapidez en el servicio. Ser una excelente opción de compra de equipos, productos y servicio, de acuerdo con las características de cada cliente”.

### **2.2.3. Objetivos Estratégicos.**

- Ser una excelente opción de compra de Equipos, Reactivos e Insumos Médicos de acuerdo con las necesidades de cada cliente.

- Llegar al cliente final respaldados en productos que optimicen la máxima calidad en el laboratorio del diagnóstico clínico, brindando soluciones a la vanguardia de la tecnología moderna.

#### **2.2.4. Principios y Valores.**

##### Principios

- Servicio de Calidad
- Responsabilidad
- Profesionalismo
- Respeto
- Fidelidad
- Compromiso
- Desarrollo del Talento Humano

##### Valores

Los valores constituyen los cimientos sobre los que se edifican los demás conceptos claves de la empresa. Al ser creencias sobre lo que es deseable, valioso y justificable, los valores movilizan y amplifican las energías de una organización. (Gimbert, 2003, p. 24).

De la misma forma se analizó y se concluyó que el personal que trabaja en INGELAB se basa en los siguientes valores:

- Respeto
- Veracidad
- Honradez
- Amistad
- Confianza

- Calidad Total
- Trabajo En Equipo

### **2.3. Actividad Económica de la Empresa.**

Según (Pérez Porto & Merino, 2017), las actividades son aquellas acciones o procesos que llevan a cabo los individuos o las organizaciones. El adjetivo económico, por su parte, alude a lo vinculado a la economía (la ciencia dedicada al análisis de la satisfacción de las necesidades materiales de las personas a partir de recursos que son escasos). La actividad económica, por lo tanto, es el procedimiento que implica la producción y el intercambio de servicios y productos para satisfacer las necesidades de los individuos.

Es así que, la actividad económica que ejerce la empresa Ingelab en el mercado, es la compra y venta al por mayor y menor de insumos médicos, reactivos y equipos para los laboratorios, las clínicas, los hospitales, centros médicos en general y para las empresas relacionadas, como es el caso de distribuidores nacionales que requieran de los productos.

Así, el proceso de las actividades de Ingelab se inicia al momento de comprar la mercadería en los diferentes países y empresas, para posteriormente incurrir en el proceso de importación de los productos por medio de una empresa logística. Una vez que la mercadería llegue al país, pasará por aduanas para su debida verificación, posteriormente la mercadería será trasladada a las bodegas de la empresa para su almacenamiento e ingreso al sistema de inventarios. Finalmente se procede a facturar y distribuir los pedidos a cada uno de los clientes oportunamente. En el caso que los clientes se encuentren fuera de la provincia de Pichincha, el pedido se despacha vía Courier tomando las precauciones necesarias para el mantenimiento del estado de los productos y así, evitar su deterioro.

La empresa se encarga de importar y distribuir al por mayor y menor insumos e instrumentos médicos de laboratorio, los cuales se detallan a continuación, junto con su país de origen:

- I-Chroma – Korea
- Eliplus – Colombia
- Xerion – Colombia
- Spinreact – España
- Wiener – Argentina
- Biotecnica - Brasil
- Omega – Escosia
- Orgenic
- CTK – Korea
- Teco – USA
- Toyo – Turquía
- Standard – Korea
- Human – Alemania
- Agujas y Tubos – Hongyu Medical
- Guantes
- Qiktech – USA
- Colorantes
- Otros Productos descartables
- Reactivos – Monobind – USA
- Himedia – India
- Merck – USA
- Discos de sensibilidad – Bionalisis – Turquía

### **2.3.1. Servicios Complementarios.**

INGELAB brinda como servicios complementarios actualmente:

- Envío de pedidos a provincia vía Courier.
- Entrega a domicilio
- Ventas a crédito hasta 30 días.
- Capacitación

### **2.4. Organigrama Estructural.**

Es la coordinación planificada de las actividades de un conjunto de personas para el logro de un objetivo común y explícito, a través de una cierta división del trabajo y de una jerarquía de autoridad y de responsabilidad. Rodríguez (Shein, S/A, p. 15).

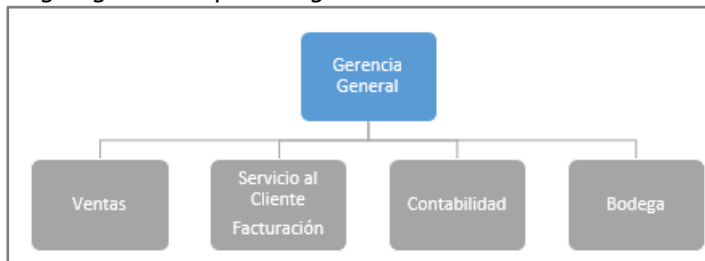
En consecuencia, se puede establecer que la estructura orgánica de una empresa es el esquema de jerarquización y división de las funciones componentes de ella.

Así, Ingelab presenta la siguiente estructura orgánica:

- Gerencia General
- Contabilidad
- Ventas
- Facturación
- Bodega

Figura 24

Organigrama Empresa Ingelab



#### 2.4.1. Funciones de Cargos según la Estructura Organizacional.

Ingelab, no cuenta con un manual de funciones, donde se especifique las obligaciones que cada uno de sus trabajadores tienen como responsabilidad; sin embargo, se realizó una entrevista a cada uno de los funcionarios, junto con su Gerente para levantar las funciones que cada cargo desempeña.

A continuación, se detalla las funciones según la estructura orgánica que tiene la empresa Ingelab:

Gerente General: *Tiene experiencia laboral y conocimiento del mercado en el cual se desarrolla la empresa, por lo cual tiene experiencia del mercado existente, de las características de la organización, necesidades, preferencias, entre otros, obteniendo ventajas competitivas con respecto al entorno.*

*Es Ingeniero en Administración de Empresas y sus funciones principales son negociar con proveedores del exterior para la importación de los insumos médicos y gestionar la importación, administrar los recursos financieros y económicos de la compañía mediante la supervisión y control de las áreas.*

Ejecutivos de Ventas: *Profesionales responsables del mantenimiento y la búsqueda de clientes, capaz de aportar soluciones técnicas a los problemas planteados por los clientes para lo que trabaja conjuntamente con los gabinetes de estudios, tanto de la empresa como el de los clientes.*

Asistentes de Bodega: Personal con disponibilidad hacia el servicio a los demás, amabilidad, metódico, ordenado, enfocado a la tarea.

Asistente de Contabilidad: Bachiller contable, de preferencia con estudios en Contabilidad - Auditoría y Finanzas; conocimientos en normas tributarias, buen manejo de paquetes utilitarios de Office (Excel / Word), conocimientos contables. Orientación y servicio al cliente, iniciativa, compromiso, trabajo en equipo, planificación / organización, tolerancia al trabajo bajo presión, orientación a resultados de calidad, aprendizaje continuo.

Asistente de Servicio al Cliente y Facturación: Bachiller contable, de preferencia con estudios en Administración de Empresas ó Contabilidad, con sentido de liderazgo, proactividad, orientación de servicio trabajo en equipo y sentido de pertenencia, buen manejo de paquetes utilitarios de Office (Excel / Word) y conocimientos contables.

## **2.5. Entorno General Financiero.**

La empresa Ingelab, ante el ente regulador del Ecuador, el Servicio de Rentas Interna (SRI), es calificada como una persona natural, misma que al tener ingresos brutos mayores a USD 300.000,00 está obligada a llevar contabilidad; por lo tanto, para realizar su análisis financiero, se tomará en cuenta los estados financieros que genera y que está obligada a elaborar, mismos que corresponden a los años 2015, 2016, 2017 y 2018.

### **2.5.1. Estados financieros.**

A los estados financieros, también se les conoce como estados contables, por medio de los cuales se puede determinar la situación financiera y económica de una empresa en un determinado tiempo.

En los estados financieros se observan las diferentes cuentas contables que la empresa maneja, pues así, se podrá determinar el valor y resultado de una empresa al final del ejercicio económico.



También se les consideran como herramientas esenciales para la toma de decisiones dentro de una empresa, por lo que la información que contenga debe ser ordenada y presentada de manera formal.

Así, los principales y únicos estados financieros que genera la empresa Ingelab son:

- Balance General
- Estado de Resultados

Es importante mencionar que la empresa no genera estados de Flujos de Caja y tampoco estados de Flujos de Efectivo.

Los estados financieros que genera Ingelab no se los hace de manera mensual, únicamente se los elabora una sola vez al finalizar el año, y está a cargo de la contadora de la empresa.

Al no generar estados financieros mensuales Ingelab, está asumiendo un alto riesgo financiero, pues no tiene control de sus activos, gastos, y sobre todo de su flujo de efectivo. Esta es otra debilidad que presente la empresa, pues al no contar con un estado financiero como es el flujo de efectivo, hace que pierda el control de su liquidez, enfrentando un alto riesgo ya que, puede tener dinero sin generar valor ó puede estar necesitando de financiamiento para cubrir sus obligaciones. Es así que, a continuación, se analizará la situación financiera que ha tenido la empresa para conocer su desenvolvimiento financiero en el transcurso de los años 2015, 2016, 2017 y 2018, basándonos en los balances generales y estados de resultados.

Tabla 15

Balance General Ingelab 2015, 2016, 2017 y 2018

BALANCE GENERAL					
		2015	2016	2017	2018
<b>1.</b>	<b>ACTIVOS</b>	\$ 1.856.861	\$ 2.567.913	\$ 3.795.659	\$ 4.022.279
<b>1.1.</b>	<b>CORRIENTE</b>	\$ 1.306.060	\$ 2.123.533	\$ 3.270.028	\$ 3.556.039
1.1.01.	EFFECTIVO	\$ 147.748	\$ 267.341	\$ 1.020.986	\$ 1.170.112
1.1.02.	CUENTAS POR COBRAR	\$ 675.327	\$ 1.264.207	\$ 1.140.544	\$ 1.398.276
1.1.03.	INVENTARIOS	\$ 465.951	\$ 525.355	\$ 932.856	\$ 906.299
1.1.04.	ANTICIPOS	\$ 17.003	\$ 2.983	\$ 580	\$ 537
1.1.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	\$ 31	\$ 63.647	\$ 175.062	\$ 80.815
<b>1.2.</b>	<b>NO CORRIENTE</b>	\$ 550.801	\$ 444.380	\$ 525.631	\$ 466.240
1.2.01.	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	\$ 550.801	\$ 444.380	\$ 525.631	\$ 466.240
<b>2.</b>	<b>PASIVO</b>	\$ 932.639	\$ 1.022.997	\$ 846.949	\$ 1.507.671
<b>2.1.</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	\$ 928.530	\$ 1.022.997	\$ 846.949	\$ 1.507.671
2.1.03.	CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	\$ 206.238	\$ 173.631	\$ 23.513	\$ 79.028
2.1.07.	IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 4.937	\$ 32.532	\$ 80.416	\$ 57.401
2.1.07.	BENEFICIOS EMPLEADOS POR PAGAR	\$ 26.146	\$ 4.683	\$ 28.613	\$ 16.811
2.1.08.	PRESTAMOS POR PAGAR	\$ 463.842	\$ 533.872	\$ 467.382	\$ 975.161
2.1.09.	OTROS PASIVOS FINANCIEROS POR PAGAR	\$ 226.739	\$ 265.951	\$ 235.695	\$ 376.422
2.1.10.	ANTICIPO DE CLIENTES	\$ 628	\$ 12.328	\$ 11.330	\$ 2.848
<b>2.2.</b>	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	\$ 4.109	\$ -	\$ -	\$ -
2.2.03.	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONE	\$ 4.109	\$ -	\$ -	\$ -
<b>3.</b>	<b>PATRIMONIO NETO</b>	\$ 924.222	\$ 1.544.916	\$ 2.948.710	\$ 2.514.608
3.1.	CAPITAL	\$ 739.506	\$ 1.406.211	\$ 2.264.806	\$ 2.222.384
3.6.	RESULTADOS ACUMULADOS	\$ 67.448	\$ -	\$ 96.910	\$ 116.372
3.7.	RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$ 117.268	\$ 138.705	\$ 586.994	\$ 175.852
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>		\$ 1.856.861	\$ 2.567.913	\$ 3.795.659	\$ 4.022.279

Nota: Datos de la Empresa Ingelab años 2015, 2016, 2017 y 2018

Tabla 16

Estado de Resultados Ingelab 2015, 2016, 2017 y 2018

ESTADO DE RESULTADOS					
	2015	2016	2017	2018	
VENTAS	\$ 2.296.673	\$ 3.128.462	\$ 3.400.492	\$ 4.002.071	
Costo de ventas	\$ 1.555.687	\$ 2.144.601	\$ 2.473.881	\$ 3.040.432	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 740.986</b>	<b>\$ 983.861</b>	<b>\$ 926.611</b>	<b>\$ 961.639</b>	
<b>GASTOS</b>	<b>\$ 610.907</b>	<b>\$ 845.157</b>	<b>\$ 339.618</b>	<b>\$ 785.787</b>	
Gastos Administrativos	\$ 582.897	\$ 797.461	\$ 310.941	\$ 753.837	
Depreciación y Amortización	\$ 18.962	\$ 20.717	\$ 1.087	\$ 22.748	
Gastos Financieros	\$ 3.945	\$ 2.951	\$ 1.784	\$ 2.729	
Gastos No Deducibles	\$ 5.102	\$ 24.028	\$ 25.806	\$ 6.474	
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ 130.079</b>	<b>\$ 138.705</b>	<b>\$ 586.994</b>	<b>\$ 175.852</b>	
15% Participación de Trabajadores	\$ 19.512	\$ 20.806	\$ 88.049	\$ 26.378	
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 110.567	\$ 117.899	\$ 498.945	\$ 149.474	
25% Impuesto a la Renta	\$ 27.642	\$ 29.475	\$ 124.736	\$ 37.368	
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 82.926</b>	<b>\$ 88.424</b>	<b>\$ 374.208</b>	<b>\$ 112.105</b>	

Nota: Datos de la Empresa Ingelab años 2015, 2016, 2017 y 2018

### **2.5.2. Análisis financiero.**

“Cuando se analiza una empresa es posible recurrir a diferentes métodos. Muchos analistas tienen un procedimiento favorito para hacer algunas generalizaciones sobre las empresas en cuestión” (James C. Van Horne, 2002).

El análisis financiero es el estudio que se hace de la información contable, mediante la utilización de indicadores y razones financieras.

La contabilidad representa y refleja la realidad económica y financiera de la empresa, de modo que es necesario interpretar y analizar esa información para poder entender a profundidad el origen y comportamiento de los recursos de la empresa.

La información contable o financiera de poco nos sirve si no la interpretamos, si no la comprendemos, y allí es donde surge la necesidad del análisis financiero.

Cada componente de un estado financiero tiene un significado y en efecto dentro de la estructura contable y financiera de la empresa, efecto que se debe identificar y de ser posible, cuantificar.

El análisis financiero es el que permite que la contabilidad sea útil a la hora de tomar las decisiones, puesto que la contabilidad si no es leída debidamente, simplemente no dice nada y menos para un directivo que poco conoce de contabilidad, luego el análisis financiero es imprescindible para que la contabilidad cumpla con el objetivo más importante para la que fue ideada: servir de base para la toma de decisiones.

Una cosa muy obvia que se podría hacer con los estados financieros de una compañía es compararlos con los de otras empresas similares. Sin embargo, de inmediato surgiría un problema. Es casi imposible comparar directamente los estados financieros de dos firmas debido a las diferencias en tamaño. En realidad, es difícil incluso comparar los estados financieros de una misma compañía en diferentes momentos si su tamaño ha cambiado.

Según (Ross, Westerfield , & Jaffe , 2012), para empezar a hacer comparaciones, una cosa obvia que se podría tratar de hacer es estandarizar de alguna manera los estados financieros. Una forma común y útil de hacerlo es trabajar con porcentajes en lugar de moneda. Los estados financieros resultantes, que se denominan estados financieros porcentuales. De esta manera, los estados financieros son relativamente fáciles de interpretar y comparar.

Los estados de resultados indican qué sucede con cada dólar de ventas, así los inversionistas examinan minuciosamente en busca de indicaciones del desempeño de la empresa durante un año determinado. Las siguientes son algunas de las medidas de las utilidades que se usan con mayor frecuencia (cifras en millones de dólares):

Utilidad neta: El llamado renglón de resultados, que se define como ingresos totales menos gastos totales. La utilidad neta refleja diferencias en la estructura de capital y los impuestos de una empresa, así como en la utilidad de operación. Los intereses pagados y los impuestos se restan de la utilidad de operación para calcular la utilidad neta. Los accionistas examinan con mucha atención la utilidad neta porque el pago de dividendos y las utilidades retenidas tienen relación estrecha con la utilidad neta.

UAI (EBIT): Utilidades antes de intereses pagados e impuestos. UAI se conoce por lo general como “utilidad de operación” en el estado de resultados y es la utilidad antes de partidas extraordinarias y partidas de operación canceladas o extraordinarias. Para calcular UAI, los gastos de operación se restan del total de los ingresos de operación. A los analistas les gusta UAI porque no incluye las diferencias en utilidades originadas por la estructura de capital de la empresa (intereses pagados) e impuestos.

UAIIDA (EBITDA): Utilidades antes de intereses pagados, impuestos, depreciación y amortización. UAIIDA = UAI + depreciación y amortización. En este caso, la amortización se refiere a un gasto que no genera movimientos de efectivo como es la depreciación, salvo porque se aplica a un

activo intangible (como una patente) y no a un activo tangible (como una máquina). La palabra amortización en este caso no se refiere al pago de deuda.

Para proceder con el análisis financiero de una empresa se puede tomar como base a las razones financieras.

Según (Ross, Westerfield , & Jaffe , 2012), tales razones son formas de comparar e investigar las relaciones que existen entre distintos elementos de la información financiera. Un problema con las razones financieras es que diferentes personas y fuentes a menudo no las calculan exactamente de la misma manera, lo que genera mucha confusión. Las definiciones específicas que se usan aquí pueden o no ser las mismas que usted ha visto o verá en alguna otra parte. Si utiliza razones financieras como herramientas para su análisis, debe tener cuidado de documentar la manera en que calculó cada una de ellas; por otra parte, si desea comparar sus cifras con las de otra fuente, asegúrese de conocer la manera en que ésta calculó las suyas.

Dentro de las principales razones financieras que menciona Ross, Westerfield, & Jaffe en su libro de Finanzas Corporativas son:

#### **Medidas de liquidez o solvencia a corto plazo**

En concordancia con su nombre, las razones de solvencia a corto plazo, como grupo, tienen la finalidad de proporcionar información sobre la liquidez de una empresa, por lo que algunas veces se denominan medidas de liquidez. El punto de interés principal es la capacidad de la empresa para pagar sus cuentas en el corto plazo sin presiones excesivas. En consecuencia, estas razones se centran en el activo circulante y el pasivo circulante.

Razón circulante: Una de las razones más conocidas y que más ampliamente se utiliza es la razón circulante. Como podría deducirlo, la razón circulante se define como:

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

Debido a que, en principio, los activos y los pasivos circulantes se convierten en efectivo a lo largo de los 12 meses siguientes, la razón circulante es una medida de la liquidez a corto plazo. La unidad de medición es en dólares o veces.

Razón rápida (o prueba del ácido): Con frecuencia, el inventario es el activo circulante menos líquido. También es el activo cuyos valores en libros son menos confiables como medidas del valor de mercado porque no se considera la calidad del inventario. Una parte de éste puede resultar dañada, obsoleta o perdida. Otro aspecto interesante es que los inventarios relativamente grandes son con frecuencia una señal de problemas a corto plazo. La empresa puede haber sobreestimado las ventas y haber comprado o producido en exceso como resultado de ello. En este caso, la empresa puede tener una porción sustancial de su liquidez comprometida en un inventario que se mueve muy despacio. Para evaluar más a fondo la liquidez, la razón rápida, o prueba del ácido, se calcula del mismo modo que la razón circulante, excepto que se omite el inventario:

$$\text{Razón rápida} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Observe que el uso de efectivo para comprar inventarios no afecta la razón circulante, sino que reduce la razón rápida. Una vez más, la idea es que el inventario es relativamente líquido en comparación con el efectivo.

Razón de efectivo: Un acreedor a muy corto plazo podría interesarse en la razón de efectivo:

$$\text{Razón de efectivo} = \frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivo circulante}}$$

### **Medidas de solvencia a largo plazo**

Las razones de solvencia a largo plazo tienen como finalidad determinar la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a largo plazo o, en términos más generales, su apalancamiento financiero. Algunas veces, estas razones se denominan razones de apalancamiento financiero o tan sólo razones de apalancamiento. A continuación, se considerarán tres medidas que suelen usarse y algunas variaciones.

**Razón de deuda total:** La razón de deuda total toma en cuenta todas las deudas de todos los vencimientos de todos los acreedores. Puede definirse de varias maneras, la más sencilla es ésta:

$$\text{Razón de deuda total} = \frac{\text{Activos totales} - \text{Capital total}}{\text{Activos totales}}$$

### **Medidas de administración o rotación de activos**

Las medidas que se explican en esta sección se conocen algunas veces como razones de administración o utilización de activos. Las razones específicas que se exponen aquí se pueden interpretar como medidas de rotación. Lo que pretenden describir es la eficiencia o la intensidad con que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. Primero se examinarán dos importantes activos circulantes: el inventario y las cuentas por cobrar.

**Rotación del inventario y días de ventas en inventario:** Se puede calcular como:

$$\text{Rotación del inventario} = \frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Inventario}}$$

$$\text{Días de ventas en el inventario} = \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación del inventario}}$$

**Rotación de las cuentas por cobrar y días de ventas en cuentas por cobrar:** Las medidas del inventario proporcionan alguna indicación con respecto a la rapidez con que se venden los productos. Ahora se examinará la rapidez con que se cobran esas ventas. La rotación de las cuentas por cobrar se define de la misma manera que la rotación del inventario:

$$\text{Rotación de las cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Esta razón tiene más sentido si se convierte a días y, por lo tanto, los días de ventas en cuentas por cobrar son:

$$\text{Días de ventas en cuentas por cobrar} = \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de las cuentas por cobrar}}$$

Rotación de los activos totales: Si se toma distancia de las cuentas específicas, como los inventarios o las cuentas por cobrar, se puede considerar una importante razón que presenta una “visión global”: la razón de rotación de los activos totales. Como su nombre lo indica, la rotación de los activos totales es:

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

### **Medidas de rentabilidad**

Las tres medidas que se examinan en esta sección quizá sean las más conocidas y las más ampliamente usadas de todas las razones financieras. De un modo u otro, tienen como finalidad medir la eficacia con que las empresas usan sus activos y la eficiencia con que administran sus operaciones.

Margen de utilidad: Las empresas le prestan mucha atención a su margen de utilidad:

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

Margen EBITDA - UAIIDA: Otra medida de la rentabilidad que de ordinario se usa es el margen UAIIDA. Como se mencionó, UAIIDA es una medida del flujo de efectivo de operación antes de impuestos. Suma los gastos que no representan movimientos de efectivo y no incluye impuestos ni gastos de intereses. Como consecuencia, el margen UAIIDA examina de forma más directa los flujos de efectivo de operación que la utilidad neta y no incluye el efecto de la estructura de capital ni los impuestos.



$$\frac{\text{UAIIDA}}{\text{Ventas}}$$

Rendimiento sobre los activos: El rendimiento sobre los activos (ROA, por las siglas de return on assets) es una medida de la utilidad por dólar de activos. Puede definirse de varias formas, pero la más común es:

$$\text{Rendimiento sobre los activos} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}}$$

Rendimiento sobre el capital: El rendimiento sobre el capital (ROE, por las siglas de return on equity) es una herramienta que sirve para medir cómo les fue a los accionistas durante el año. Debido a que la meta es beneficiar a los accionistas, el ROE es, en el aspecto contable, la verdadera medida del desempeño en términos del renglón de resultados. Por lo general, el ROE se mide como:

$$\text{Rendimiento sobre el capital} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital total}}$$

En razón de que el ROA y el ROE son cifras que se mencionan de manera corriente, es necesario hacer hincapié en que es importante recordar que son tasas de rendimiento contables. Por esta razón, estas medidas deben ciertamente denominarse rendimiento sobre los activos en libros y rendimiento sobre el capital en libros. Además, algunas veces el ROE se denomina rendimiento sobre el valor neto.

La diferencia entre el ROA y el ROE refleja el uso del financiamiento con deuda o apalancamiento financiero. Esta sección ilustra la relación entre estas medidas e investiga una forma famosa de descomponer el ROE en sus partes componentes.

La diferencia entre ROE y ROA puede ser sustancial, en particular en el caso de ciertos negocios.

$$ROE = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}} \times \frac{\text{Activos totales}}{\text{Capital total}}$$

La identidad Du Pont indica que tres factores afectan el ROE:

1. La eficiencia en marketing (como se mide por el margen neto).
2. La eficiencia productiva (como se mide por la rotación de los activos totales).

### 3. La eficiencia financiera (como se mide por el multiplicador del capital).

La debilidad de la eficiencia en marketing o productiva se reflejará en una disminución del rendimiento sobre los activos, lo que se traducirá en un ROE más bajo. De acuerdo con la identidad Du Pont, parece ser que el ROE podría elevarse con un incremento del monto de la deuda de la empresa. Sin embargo, hay que tener en cuenta que aumentar la deuda también incrementa los gastos de intereses, lo cual reduce los márgenes de utilidad y esto merma el ROE. Por lo tanto, el ROE podría aumentar o disminuir, dependiendo de las circunstancias. Lo importante es que el uso del financiamiento con deuda tiene algunos otros efectos y la política de estructura de capital de una empresa determina el monto de apalancamiento que ésta utiliza.

La descomposición del ROE que se ha analizado en una forma de enfocar sistemáticamente el análisis de estados financieros. Si el ROE es insatisfactorio de acuerdo con alguna medida, la identidad Du Pont indica dónde se deben empezar a buscar las razones.<sup>2</sup>

#### **Valor económico agregado (EVA)**

Es un modelo financiero que muestra el importe que queda después de restar los gastos, impuestos y los costos de los inversionistas, es decir, nos muestra las ganancias reales después de los gastos y de recuperar la inversión.

El EVA es calculado por la siguiente fórmula:

$$\text{EVA} = \text{UODI} - (\text{CPPC} * \text{CI})$$

- UODI es la “Utilidad Operativa Después de Impuestos” la cual se calcula como:

$$\text{UODI} = \text{Beneficio antes de intereses} * (1 - \text{impuestos})$$

---

<sup>2</sup> Quizá es buen momento para mencionar a Abraham Briloff, un reconocido comentarista financiero que ingeniosamente observó que “los estados financieros son como el perfume fino: sirven para olerlos, pero no para tragarlos”.

- CPPC es el “costo promedio ponderado del capital”
- CI es el “Capital invertido”, que se calcula como:

$$\text{CI} = \text{Activo total} - \text{Pasivos operativos sin costo financieros}$$

Según García (2017), en su publicación del 27 de septiembre en la página ABC Finanzas.com, el EVA gracias a su construcción conceptual tiene distintas ventajas:

- Es un indicador muy exacto para la creación real de valor, ya que tiene en cuenta costos, gastos e impuestos para dejar solo así la ganancia.
- Muestra el verdadero beneficio para una empresa.
- Con él se pueden identificar los elementos empresariales que generan más valor.
- Alinea las metas de los administradores con las metas que posee la misma empresa
- Mide el desempeño operativo y el financiero de manera combinada, lo cual facilita la toma de decisiones. (García Lozano, 2017)

El EVA es superior a otras utilidades contables y financieras como medida de creación de valor gracias a que conoce el costo del capital bajo el riesgo de las operaciones de una empresa. El EVA está construido de manera que su maximización puede ser precisamente una meta empresarial, a diferencia de otros indicadores como el ROE (rendimiento sobre el patrimonio) o el ROA (retorno de la inversión) ya que estas dos, conceptualmente y en sus fórmulas no tienen en cuenta el riesgo. Además, indica a los propietarios si se está o no creando valor.

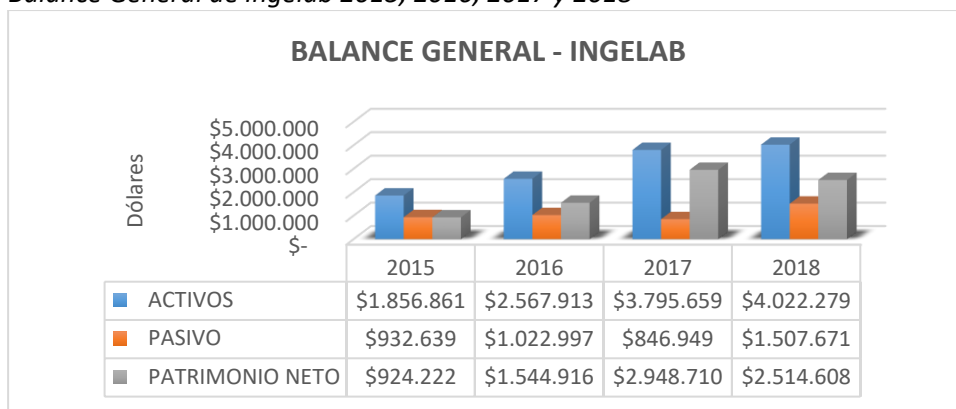
#### *2.5.2.1. Análisis del Balance General 2015, 2016, 2017 y 2018*

Ante la información que la empresa Ingelab proporcionó y se la revisó anteriormente, a continuación, se presenta el análisis financiero que en primera instancia se enfocará en el balance general, para posteriormente analizar el estado de resultados.

Al revisar la información correspondiente a los balances, se puede determinar a simple vista que hay un importante crecimiento de año a año de las cuentas que se compone, así se observa en el figura 25.

**Figura 25**

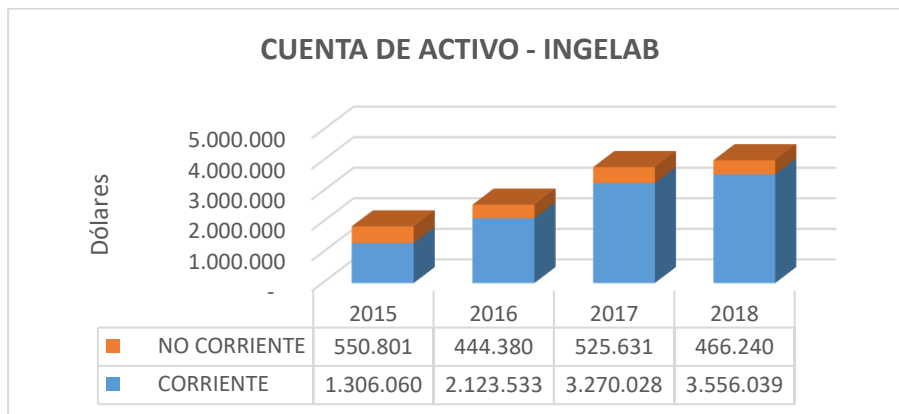
*Balance General de Ingelab 2015, 2016, 2017 y 2018*



Con respecto a los activos totales, su mayor participación se enfoca en los activos corrientes, ya que representan para el año 2015 el 70%, para el año 2016 el 83%, para el año 2017 el 86% y para el año 2018 el 88%, lo que significa que la empresa tiene mayor disponibilidad de efectivo en un corto plazo.

**Figura 26**

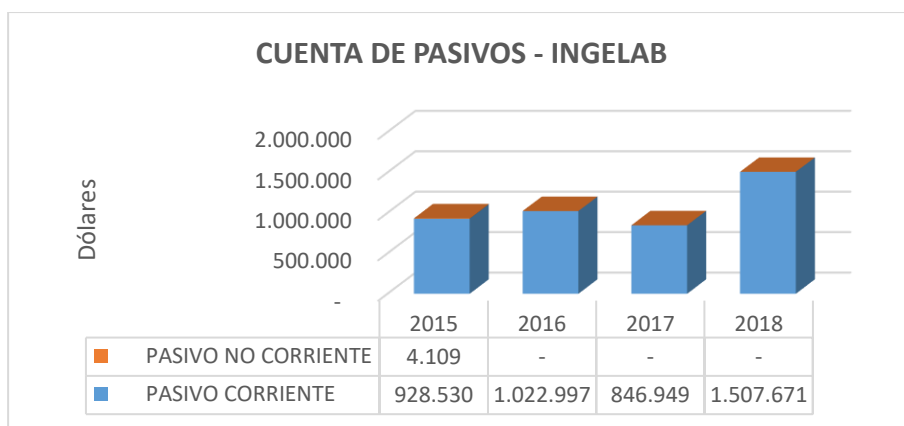
*Análisis de la Cuenta de Activos 2015, 2016, 2017 y 2018*



En lo que respecta la cuenta de pasivos totales, la mayor participación se enfoca en los pasivos corrientes, así, para el año 2015 representan el 99,56%, mientras que para los años 2016, 2017 y 2018 representan el 100%, es decir no mantiene obligaciones a largo plazo.

**Figura 27**

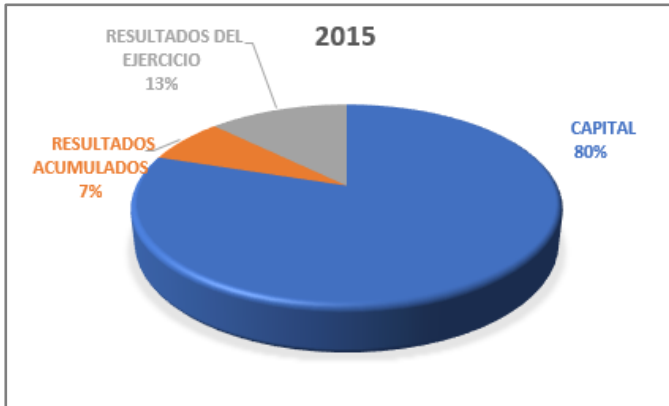
*Análisis Cuenta de Pasivos 2015, 2016 y 2017*



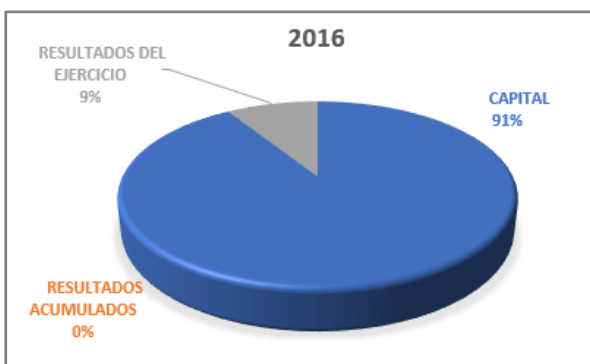
Es importante mencionar que Ingelab no cuenta con una política de inversión y financiamiento, pues como se mencionó anteriormente la falta de planificación, estrategias y direccionamiento financiero hace que no pueda visualizar las necesidades que tiene la empresa para establecer este tipo de políticas.

Mientras tanto, el total que presenta la cuenta de patrimonio durante los años 2015, 2016, 2017 y 2018 ha ido en crecimiento, lo que ha permitido respaldar a la empresa en sus gestiones frente al mercado, ya sea frente con clientes externos o internos, así como también con las instituciones financieras.

La cuenta de “resultados del ejercicio” para el año 2015 representa el 12.69%, para el año 2016 es el 8.98%, para el año 2017 es el 19.91% y para el año 2018 es el 6.99%; mientras que la cuenta de “Capital” representa el 80.01% para el año 2015, mientras que para el año 2016 es el 91.02%, para el año 2017 es el 76.81% y para el año 2018 es el 88.38%.

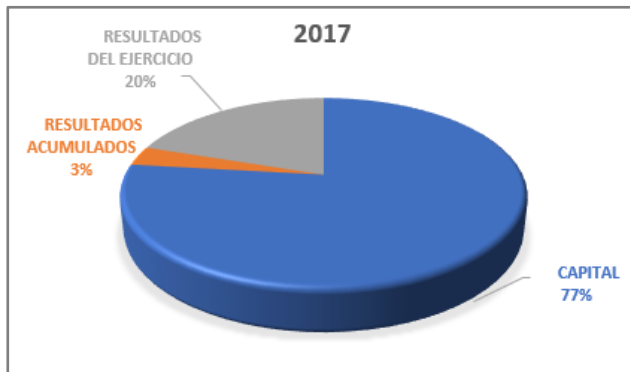
**Figura 28***Patrimonio 2015**Nota: Empresa Ingelab*

En el figura 28 se observa cómo se encuentra conformada la cuenta de patrimonio de la empresa Ingelab para el año 2015. La cuenta de capital es la más representativa con un 80%, seguida de resultados del ejercicio con un 13%. Para el año 2016, el capital aumenta a un 91% en su participación y la cuenta de resultados disminuye a un 9%.

**Figura 29***Patrimonio 2016**Nota: Empresa Ingelab*

Para el año 2017, la cuenta de capital sigue siendo la más representativa; sin embargo, baja su participación a un 77% y la cuenta de resultados del ejercicio aumenta a un 20%.

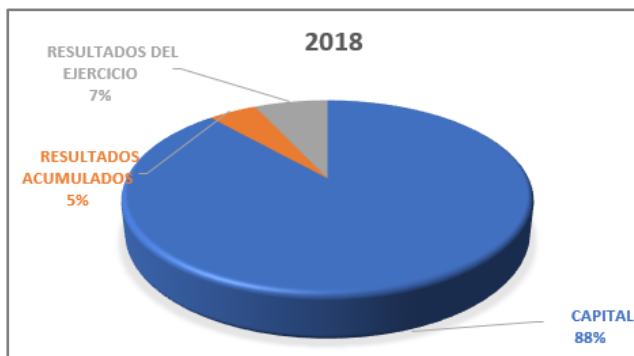
**Figura 30**  
*Patrimonio 2017*



*Nota: Empresa Ingelab*

En el figura 30 se muestra la composición de la cuenta de Patrimonio para el año 2017, en la cual la cuenta de capital sigue siendo la más representativa, como lo era para los años anteriores, sin embargo, disminuye su participación a un 77% y la cuenta de resultados del ejercicio aumenta a un 20%.

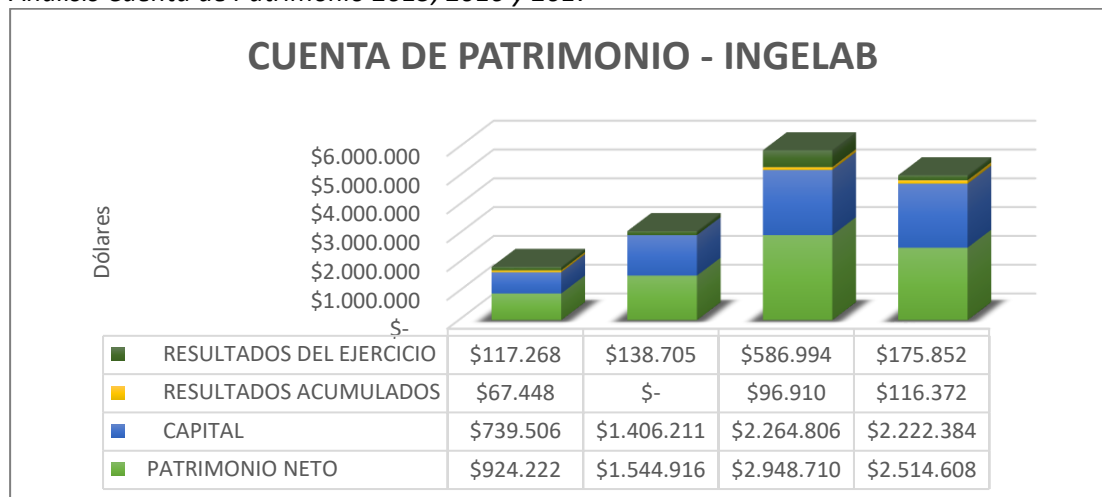
**Figura 31**  
*Patrimonio 2018*



*Nota: Empresa Ingelab*

**Figura 32**

*Análisis Cuenta de Patrimonio 2015, 2016 y 2017*



Así, por medio de los figuras presentados anteriormente, se observa que las cuentas de Balance de la empresa Ingelab, tienen una tendencia de crecimiento.

El manejo de sus pasivos a un corto plazo ha sido eficiente, sin afectar a su liquidez, lo que a simple vista se puede observar en las cifras de los activos corrientes.

Con respecto a la cuenta de activos, los inventarios y cuentas por cobrar en el transcurso de los años de igual manera han ido en aumento, lo que determina que las ventas incrementaron, así se puede verificar en los estados de resultados de la empresa.

Al realizar el análisis horizontal de los balances de la empresa correspondiente a los años 2015 y 2016, se observa que tuvo un crecimiento en un 38%.

Las cuentas de “efectivo” y “cuentas por cobrar” fueron las de mayor impacto con un 81% y 87% respectivamente.



Tabla 17

## Análisis Horizontal 2015 y 2016

ANÁLISIS HORIZONTAL				
	AÑOS		Variación	
	2015	2016	Absoluta	Relativa
<b>ACTIVOS</b>	<b>\$ 1.856.861,11</b>	<b>\$ 2.567.913,23</b>	<b>\$ 711.052,12</b>	<b>38%</b>
<b>CORRIENTE</b>	<b>\$ 1.306.060,33</b>	<b>\$ 2.123.533,10</b>	<b>\$ 817.472,77</b>	<b>63%</b>
EFFECTIVO	\$ 147.748,31	\$ 267.341,19	\$ 119.592,88	81%
CUENTAS POR COBRAR	\$ 675.326,72	\$ 1.264.207,01	\$ 588.880,29	87%
INVENTARIOS	\$ 465.951,07	\$ 525.355,04	\$ 59.403,97	13%
ANTICIPOS	\$ 17.003,00	\$ 2.982,64	\$ -14.020,36	-82%
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	\$ 31,23	\$ 63.647,22	\$ 63.615,99	203702%
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 550.800,78</b>	<b>\$ 444.380,13</b>	<b>\$ -106.420,65</b>	<b>-19%</b>
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	\$ 550.800,78	\$ 444.380,13	\$ -106.420,65	-19%
<b>PASIVO</b>	<b>\$ 932.639,20</b>	<b>\$ 1.022.997,08</b>	<b>\$ 90.357,88</b>	<b>10%</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 928.529,88</b>	<b>\$ 1.022.997,08</b>	<b>\$ 94.467,20</b>	<b>10%</b>
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	\$ 206.238,39	\$ 173.630,99	\$ -32.607,40	-16%
IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 4.937,01	\$ 32.532,07	\$ 27.595,06	559%
BENEFICIOS EMPLEADOS POR PAGAR	\$ 26.145,81	\$ 4.683,34	\$ -21.462,47	-82%
PRESTAMOS POR PAGAR	\$ 463.842,34	\$ 533.871,84	\$ 70.029,50	15%
OTROS PASIVOS FINANCIEROS POR PAGAR	\$ 226.738,65	\$ 265.951,32	\$ 39.212,67	17%
ANTICIPO DE CLIENTES	\$ 627,68	\$ 12.327,52	\$ 11.699,84	1864%
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 4.109,32</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -4.109,32</b>	<b>-100%</b>
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONE	\$ 4.109,32	\$ -	\$ -4.109,32	-100%
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>\$ 924.221,91</b>	<b>\$ 1.544.916,15</b>	<b>\$ 620.694,24</b>	<b>67%</b>
CAPITAL	\$ 739.505,68	\$ 1.406.211,50	\$ 666.705,82	90%
RESULTADOS ACUMULADOS	\$ 67.447,82	\$ -	\$ -67.447,82	-100%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$ 117.268,41	\$ 138.704,65	\$ 21.436,24	18%

*Nota: Datos de la Empresa Ingelab*

Su cuenta de pasivos tiene un aumento del 10% en el 2016 en relación al año 2015, debido al aumento de sus impuestos por pagar, que se relaciona con el crecimiento de sus ventas, así se evidencia en el aumento de sus cuentas de balance (cuentas por cobrar e inventarios). Las cuentas de “cuentas por pagar proveedores” y “beneficios empleados por pagar” presentan una disminución del 16% y 82% respectivamente.

En las cuentas de “prestamos por pagar”, “otros pasivos financieros por pagar” y “anticipo de clientes”, se evidencia un crecimiento, es decir que la empresa está apalancando su operación con terceros, lo cual no refleja un problema, al contrario, es bueno, debido a que su cuenta de efectivo es positiva y respalda el pago de sus obligaciones.

En lo que respecta al año 2016 frente al año 2017, Ingelab, tuvo un crecimiento en sus cuentas de balance general en un 48%. En su cuenta de activo el “efectivo” fue la cuenta que tuvo mayor impacto con un 282%, esto debido al adecuado desempeño de sus cuentas por cobrar, lo cual generó un

costo de oportunidad de liquidez, que la empresa pudo haber aprovechado para direccionar a inversiones, pero al no contar con herramientas que le direccionen a una adecuada toma de decisiones como el caso de balances generales mensuales, políticas y procesos financieros definidos, hizo que la empresa pierda tiempo, dinero, oportunidades y rentabilidad.

Mientras tanto, en lo que respecta a sus cuentas por cobrar del año 2016 frente al 2017 se observa una disminución en un 10%. Su cuenta de “inventarios” tuvo un aumento en un 78% que, al verificar con el estado de resultados, esto se debe al crecimiento en ventas.

La cuenta de anticipos presenta una disminución del 82%, pues los valores que constaban en esta cuenta han sido justificados con facturas de proveedores y dirigidos al respectivo gasto.

**Tabla 18**

*Análisis Horizontal 2016 - 2017*

ANÁLISIS HORIZONTAL				
	AÑOS		Variación	
	2016	2017	Absoluta	Relativa
<b>ACTIVOS</b>	<b>\$ 2.567.913,23</b>	<b>\$ 3.795.658,60</b>	<b>\$ 1.227.745,37</b>	<b>48%</b>
<b>CORRIENTE</b>	<b>\$ 2.123.533,10</b>	<b>\$ 3.270.027,65</b>	<b>\$ 1.146.494,55</b>	<b>54%</b>
EFFECTIVO	\$ 267.341,19	\$ 1.020.985,60	\$ 753.644,41	282%
CUENTAS POR COBRAR	\$ 1.264.207,01	\$ 1.140.544,06	\$ -123.662,95	-10%
INVENTARIOS	\$ 525.355,04	\$ 932.855,60	\$ 407.500,56	78%
ANTICIPOS	\$ 2.982,64	\$ 580,44	\$ -2.402,20	-81%
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	\$ 63.647,22	\$ 175.061,95	\$ 111.414,73	175%
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 444.380,13</b>	<b>\$ 525.630,95</b>	<b>\$ 81.250,82</b>	<b>18%</b>
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	\$ 444.380,13	\$ 525.630,95	\$ 81.250,82	18%
<b>PASIVO</b>	<b>\$ 1.022.997,08</b>	<b>\$ 846.948,52</b>	<b>\$ -176.048,56</b>	<b>-17%</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 1.022.997,08</b>	<b>\$ 846.948,52</b>	<b>\$ -176.048,56</b>	<b>-17%</b>
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	\$ 173.630,99	\$ 23.513,19	\$ -150.117,80	-86%
IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 32.532,07	\$ 80.415,84	\$ 47.883,77	147%
BENEFICIOS EMPLEADOS POR PAGAR	\$ 4.683,34	\$ 28.613,30	\$ 23.929,96	511%
PRESTAMOS POR PAGAR	\$ 533.871,84	\$ 467.381,64	\$ -66.490,20	-12%
OTROS PASIVOS FINANCIEROS POR PAGAR	\$ 265.951,32	\$ 235.694,91	\$ -30.256,41	-11%
ANTICIPO DE CLIENTES	\$ 12.327,52	\$ 11.329,64	\$ -997,88	-8%
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>0%</b>
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES	\$ -	\$ -	\$ -	0%
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>\$ 1.544.916,15</b>	<b>\$ 2.948.710,08</b>	<b>\$ 1.403.793,93</b>	<b>91%</b>
CAPITAL	\$ 1.406.211,50	\$ 2.264.805,97	\$ 858.594,47	61%
RESULTADOS ACUMULADOS	\$ -	\$ 96.910,49	\$ 96.910,49	100%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$ 138.704,65	\$ 586.993,62	\$ 448.288,97	323%

*Nota: Datos de la Empresa Ingelab*

Los pasivos totales de la empresa del año 2016 al año 2017, disminuyó en un 17%, pues al contar con liquidez en sus cuentas, decidió gestionar los pagos de proveedores de manera inmediata, esto generó una disminución en un 86% equivalente a USD 150.117,80; mientras que, la cuenta de beneficios empleados por pagar, fue la cuenta que más aumentó, así su incremento fue en USD 23.929,96.

Con respecto al patrimonio total, este creció en un 91% debido al aumento de capital por un valor de USD 858.621,47 y también el valor de la cuenta resultados del ejercicio, mismo que aumentó en USD 448.288,97.

**Tabla 19**

*Análisis Horizontal Ingelab 2018*

ANÁLISIS HORIZONTAL				
	AÑOS		Variación	
	2017	2018	Absoluta	Relativa
<b>ACTIVOS</b>	\$ 3.795.658,60	\$ 4.022.279,20	\$ 226.620,60	6%
<b>CORRIENTE</b>	\$ 3.270.027,65	\$ 3.556.039,47	\$ 286.011,82	9%
EFFECTIVO	\$ 1.020.985,60	\$ 1.170.111,58	\$ 149.125,98	15%
CUENTAS POR COBRAR	\$ 1.140.544,06	\$ 1.398.276,39	\$ 257.732,33	23%
INVENTARIOS	\$ 932.855,60	\$ 906.299,25	\$ -26.556,35	-3%
ANTICIPOS	\$ 580,44	\$ 536,76	\$ -43,68	-8%
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	\$ 175.061,95	\$ 80.815,49	\$ -94.246,46	-54%
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	\$ 525.630,95	\$ 466.239,73	\$ -59.391,22	-11%
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	\$ 525.630,95	\$ 466.239,73	\$ -59.391,22	-11%
<b>PASIVO</b>	\$ 846.948,52	\$ 1.507.671,41	\$ 660.722,89	78%
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	\$ 846.948,52	\$ 1.507.671,41	\$ 660.722,89	78%
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	\$ 23.513,19	\$ 79.027,94	\$ 55.514,75	236%
IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 80.415,84	\$ 57.400,96	\$ -23.014,88	-29%
BENEFICIOS EMPLEADOS POR PAGAR	\$ 28.613,30	\$ 16.811,41	\$ -11.801,89	-41%
PRESTAMOS POR PAGAR	\$ 467.381,64	\$ 975.160,64	\$ 507.779,00	109%
OTROS PASIVOS FINANCIEROS POR PAGAR	\$ 235.694,91	\$ 376.422,15	\$ 140.727,24	60%
ANTICIPO DE CLIENTES	\$ 11.329,64	\$ 2.848,31	\$ -8.481,33	-75%
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	\$ -	\$ -	\$ -	0%
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONE	\$ -	\$ -	\$ -	0%
<b>PATRIMONIO NETO</b>	\$ 2.948.710,08	\$ 2.514.607,79	\$ -434.102,29	-15%
CAPITAL	\$ 2.264.805,97	\$ 2.222.383,67	\$ -42.422,30	-2%
RESULTADOS ACUMULADOS	\$ 96.910,49	\$ 116.372,49	\$ 19.462,00	20%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$ 586.993,62	\$ 175.851,63	\$ -411.141,99	-70%

*Nota: Datos de la Empresa Ingelab*

El año 2018 en relación al año 2017, sus cuentas de balance aumentan en un 6%, cuyas cuentas más representativas en aumento corresponden tanto a la cuenta de “efectivo” con un 15% y la de

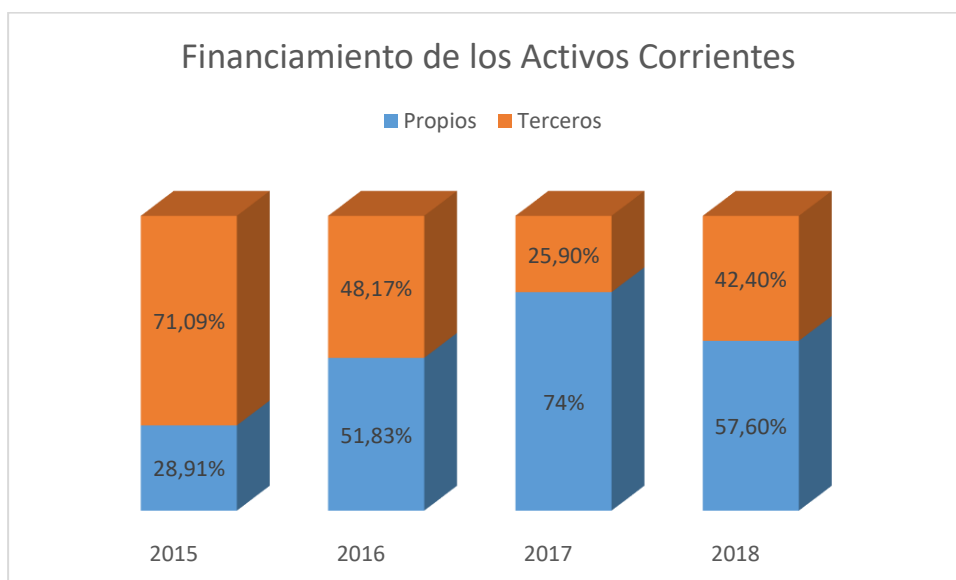
“cuentas por cobrar” con un 23%. Se observa que sus inventarios han decrecido, debido a su aumento en ventas según se puede observar en el análisis horizontal del estado de resultados que se presenta más adelante.

Su cuenta de pasivo, del año 2017 al año 2018, ha tenido un aumento del 78%, debido a un apalancamiento de USD 507.779,00. Las cuentas de impuestos por pagar, beneficios empleados por pagar y anticipos se han gestionado en forma adecuada que ha permitido cumplir con las mencionadas obligaciones y han podido disminuirlas.

A continuación, se procederá a realizar el análisis vertical del balance general de Ingelab. Por medio de este análisis se puede confirmar que la empresa es una de tipo comercial, ya que las cuentas de “inventarios” y “cuentas por cobrar” tienen la mayor participación dentro de los activos corrientes, es así que para el año 2015 representan el 61.46%, para el año 2016 el 69.69%, para el año 2017 el 54.63%, y para el año 2018 es el 57.30%, es decir que, estas cuentas representan más de la mitad de los activos corrientes.

**Figura 33**

*Financiamiento de los Activos Corrientes*



De la misma manera se concluye que, para el año 2015 el 71.09% de sus activos corrientes son financiados con recursos de terceros, mientras que 28.91% es financiado por recursos propios de la empresa. Para el año 2016 el 48.17% los activos corrientes son financiados con recursos de terceros, y el 51.83% es financiado con recursos propios de la empresa, para el año 2017 solo el 25.90% es financiado por recursos de terceros, mientras que para el año 2018 el 42.40% de sus activos corrientes son financiados con recursos de terceros y el 57.60% es financiado con recursos propios. Así se verifica que la empresa fue gestionando de manera eficiente el financiamiento de sus recursos en el transcurso de los años, pues para el año 2018, sus recursos pertenecen en más del 50% a la empresa.

Para el año 2018, los activos corrientes, la cuenta que sobresale es “cuentas por cobrar”, ya que representan el 39.32% del total de los activos corrientes, seguido de su cuenta “efectivo” que representa un 32.90% del total de activos corrientes y un 29.09% del total de activos. La cuenta de pasivos, está representada únicamente por pasivos corrientes, cuya cuenta más representativa es la de préstamos por pagar, por un valor de USD 975.161 y una participación del 64.68% del total de pasivos.

**Tabla 20**

*Análisis vertical 2015, 2016, 2017 y 2018*

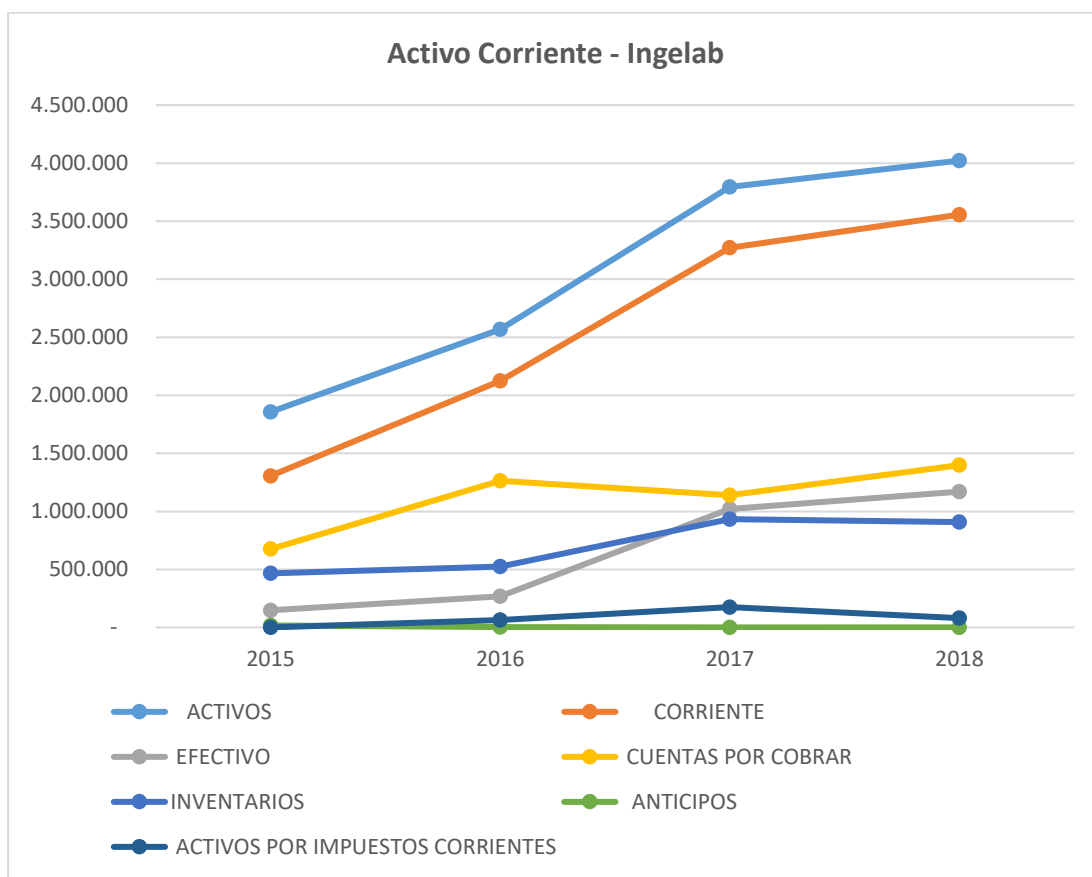
ANÁLISIS VERTICAL									
		2015	%	2016	%	2017	%	2018	%
1.	<b>ACTIVOS</b>	1.856.861	100,00%	2.567.913	100,00%	3.795.659	100,00%	4.022.279	100,00%
1.1.	<b>CORRIENTE</b>	1.306.060	70,34%	2.123.533	82,69%	3.270.028	86,15%	3.556.039	88,41%
1.1.01.	EFFECTIVO	147.748	7,96%	267.341	10,41%	1.020.986	26,90%	1.170.112	29,09%
1.1.02.	CUENTAS POR COBRAR	675.327	36,37%	1.264.207	49,23%	1.140.544	30,05%	1.398.276	34,76%
1.1.03.	INVENTARIOS	465.951	25,09%	525.355	20,46%	932.856	24,58%	906.299	22,53%
1.1.04.	ANTICIPOS	17.003	0,92%	2.983	0,12%	580	0,02%	537	0,01%
1.1.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	31	0,00%	63.647	2,48%	175.062	4,61%	80.815	2,01%
1.2.	<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	550.801	29,66%	444.380	17,31%	525.631	13,85%	466.240	11,59%
1.2.01.	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	550.801	29,66%	444.380	17,31%	525.631	13,85%	466.240	11,59%
2.	<b>PASIVO</b>	932.639	100,00%	1.022.997	100,00%	846.949	100,00%	1.507.671	100,00%
2.1.	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	928.530	99,56%	1.022.997	100,00%	846.949	100,00%	1.507.671	100,00%
2.1.03.	CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	206.238	22,11%	173.631	16,97%	23.513	2,78%	79.028	5,24%
2.1.07.	IMPUESTOS POR PAGAR	4.937	0,53%	32.532	3,18%	80.416	9,49%	57.401	3,81%
2.1.07.	BENEFICIOS EMPLEADOS POR PAGAR	26.146	2,80%	4.683	0,46%	28.613	3,38%	16.811	1,12%
2.1.08.	PRESTAMOS POR PAGAR	463.842	49,73%	533.872	52,19%	467.382	55,18%	975.161	64,68%
2.1.09.	OTROS PASIVOS FINANCIEROS POR PAGAR	226.739	24,31%	265.951	26,00%	235.695	27,83%	376.422	24,97%
2.1.10.	ANTICIPO DE CLIENTES	628	0,07%	12.328	1,21%	11.330	1,34%	2.848	0,19%
2.2.	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	4.109	0,44%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
2.2.03.	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONE	4.109	0,44%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
3.	<b>PATRIMONIO NETO</b>	924.222	100,00%	1.544.916	100,00%	2.948.710	100,00%	2.514.608	100,00%
3.1.	CAPITAL	739.506	80,01%	1.406.211	91,02%	2.264.806	76,81%	2.222.384	88,38%
3.6.	RESULTADOS ACUMULADOS	67.448	7,30%	-	0,00%	96.910	3,29%	116.372	4,63%
3.7.	RESULTADOS DEL EJERCICIO	117.268	12,69%	138.705	8,98%	586.994	19,91%	175.852	6,99%

*Nota: Datos de la Empresa Ingelab del 2015 al 2018*

Se visualiza en el balance general una tendencia de crecimiento en sus activos en el transcurso de los años, teniendo mayor participación en los activos corrientes frente a los activos no corrientes en un 80-20.

**Figura 34**

*Activos Corrientes Ingelab del 2015 al 2018*

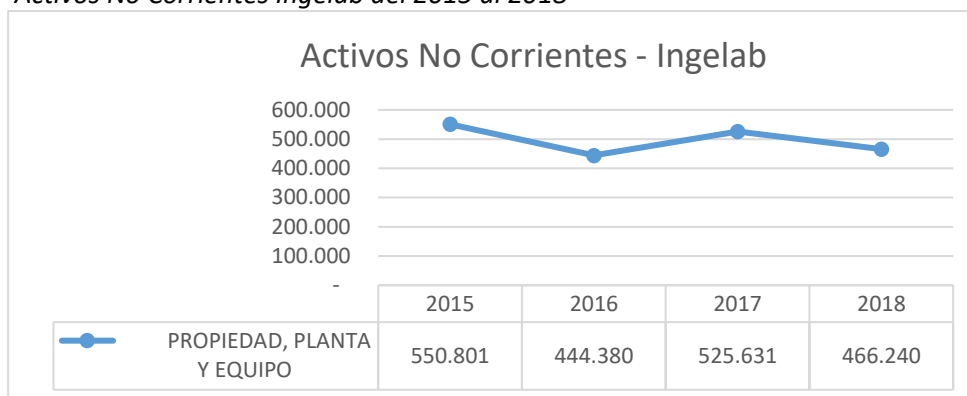


Dentro de sus activos corrientes, la cuenta que mayor participación tiene es “Cuentas por cobrar”, seguido de “inventarios” y “efectivo”, siendo esta última cuenta la de mayor importancia, ya que como se observa en el figura 34, es la cuenta que refleja un importante crecimiento, siendo su mayor crecimiento del año 2016 al 2017.

En sus activos no corrientes no se refleja mayor cambio

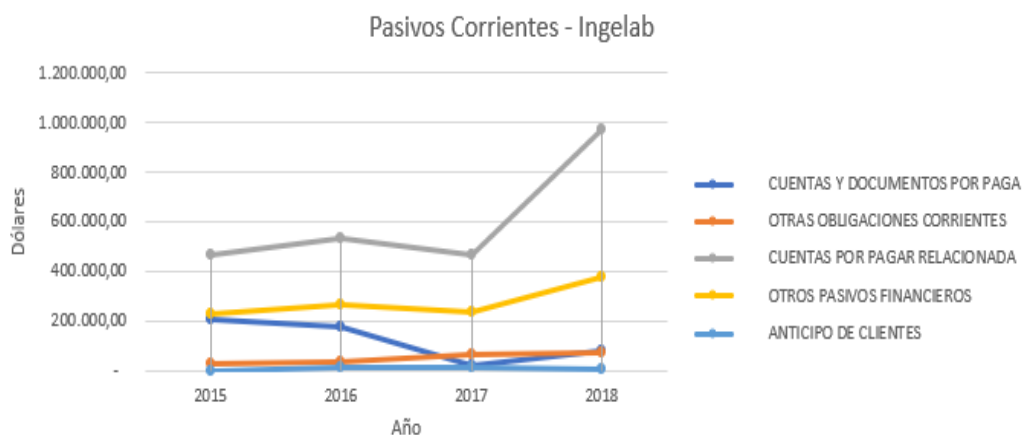
**Figura 35**

*Activos No Corrientes Ingelab del 2015 al 2018*



**Figura 36**

*Pasivos Corrientes Ingelab del 2015 al 2018*



Sus cuentas de pasivos en el transcurso de los años, ha tenido mayor participación la cuenta de “Préstamos por pagar”, seguido de “Otros pasivos financieros por pagar” y “Cuentas por pagar proveedores” como se muestra en el figura 36.

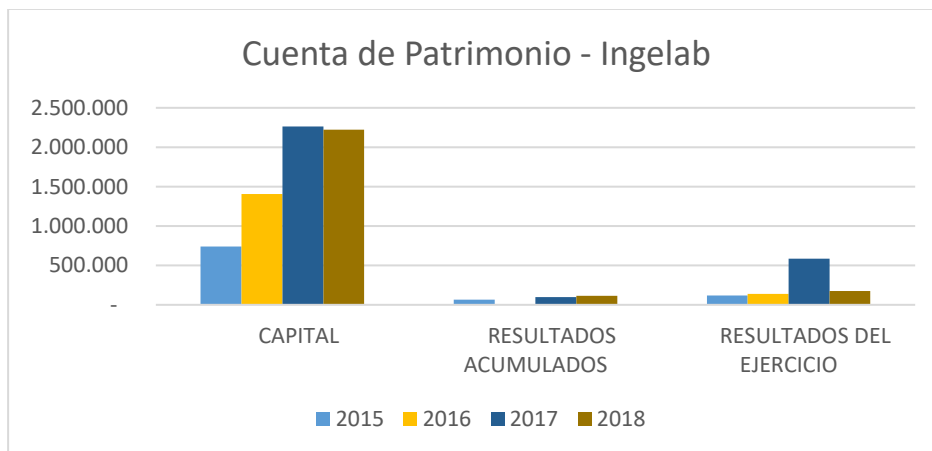
La cuenta de “Préstamos por pagar “corresponde a préstamos directos con el propietario, Ing. Jorge Estrella de lo correspondiente a los dividendos de años anteriores por pagar, quien ha preferido otorgar financiamiento para no incurrir en gastos financieros.

La cuenta de “Otros Pasivos Financieros por pagar” corresponde directamente a tarjetas de crédito, bancos y cooperativas.

Su estrategia principalmente en esta cuenta ha sido el mantener un costo de financiamiento bajo, mismo que se ha apalancado con dinero de su propietario, lo cual ha permitido trabajar efectiva y eficientemente con los proveedores, así se evidencia en la tendencia de la cuenta, aprovechando descuentos por pronto pago, por lo que no cuenta con movimientos de largo plazo.

**Figura 37**

*Cuenta de Patrimonio Ingelab del 2015 al 2018*



Se observa en las cuentas de patrimonio que su capital ha tenido un aumento en el transcurso de los años, al igual que el resultado del ejercicio, lo que nos hace concluir que habido aportación del propietario para poder financiar los activos con recursos propios y, la operación de Ingelab ha estado manejándose de una manera adecuada, apoyándose en la gestión de ventas y en la optimización de gastos lo que ha permitido tener resultados en el transcurso de los años, siendo mejor año el 2017.



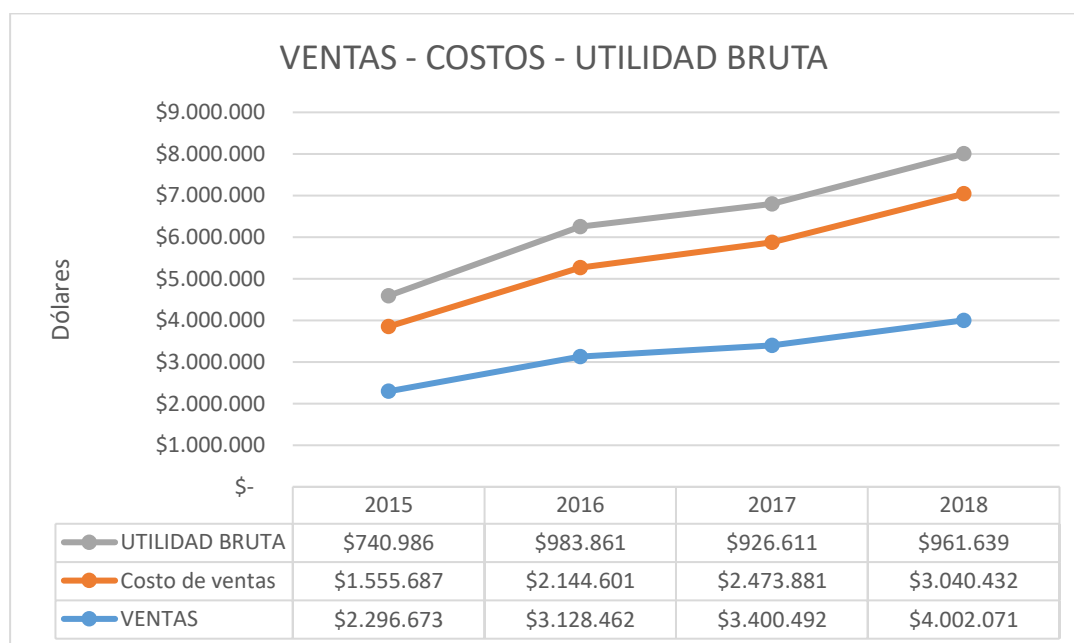
### 2.5.2.2. Análisis Estados de Resultados 2015, 2016, 2017 y 2018

Ingelab en el transcurso de los años, ha tenido crecimiento en las ventas, lo que demuestra una mayor participación en el mercado. Como se revisó en el capítulo 1, el mercado de la salud, es un mercado donde cada día requiere de mayor atención, tanto en servicio, insumos y medicamentos debido al crecimiento de la población.

Es así que, Ingelab aprovechando este nicho de mercado ha logrado mantener la tendencia en crecimiento, tratando de satisfacer las necesidades de mercado.

**Figura 38**

*Ventas, Costos y Utilidad 2015, 2016, 2017 y 2018*



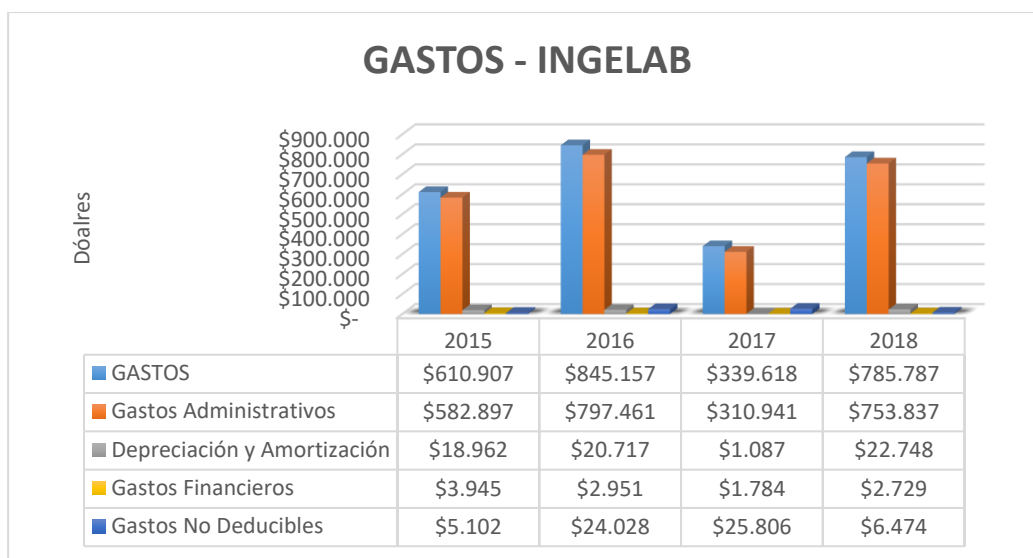
Con respecto a los gastos, se puede evidenciar que su comportamiento es muy variable, ya que del año 2015 al año 2016 tiene un crecimiento, mientras que para el año 2017 se reducen. Esto se debe a que en el transcurso del año 2015 y 2016, se trabajó en las remodelaciones de las instalaciones de la empresa, como fue la pintura, iluminación, decoración, pisos, puertas, techos, cableado y sistema de

alarmas. Sin embargo, para el año 2018 los gastos se duplican debido a un incremento en el porcentaje de comisión a vendedores por ventas como incentivos al personal.

Más adelante se analiza a detalle la cuenta de gastos para cada año.

**Figura 39**

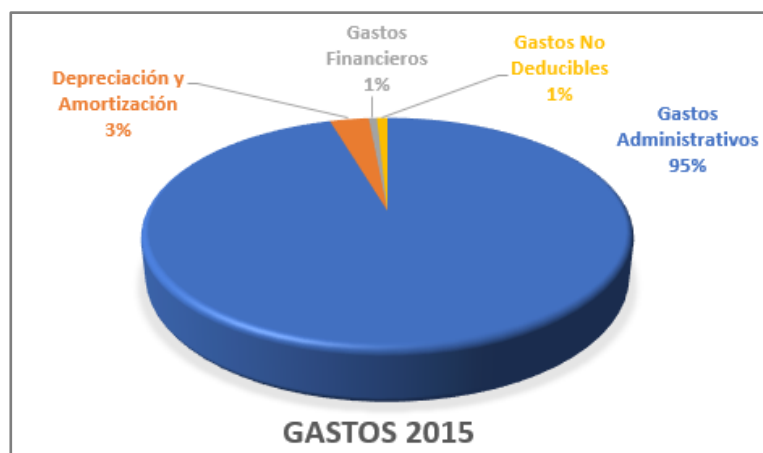
Gastos 2015, 2016, 2017 y 2018



*Nota: Datos de la Empresa Ingelab*

**Figura 40**

Participación de Gastos 2015

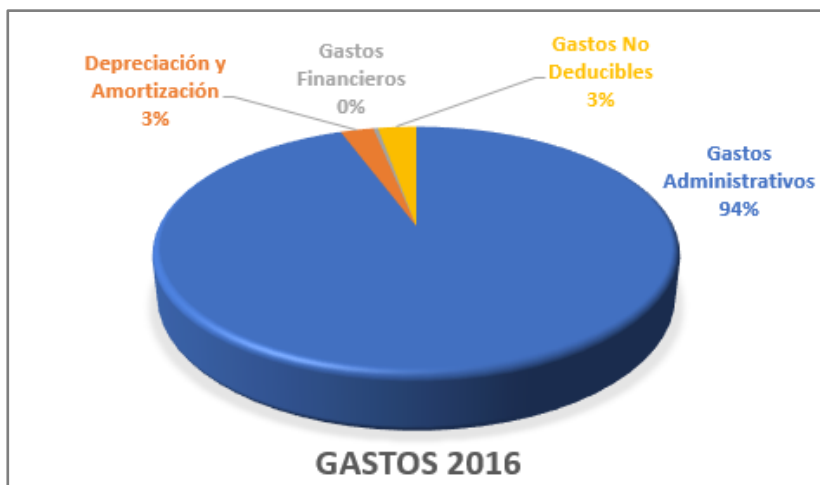


*Nota: Empresa Ingelab*

Se observa que el gasto más representativo tanto para el año 2015, 2016, 2017 y 2018 corresponde a “gastos administrativos”, debido a que en esta cuenta se encuentran todo lo relacionado con sueldos, bonos, comisiones, beneficios empleados, servicios básicos, mantenimientos, remodelaciones, viáticos, gasolina, suministros de oficina, honorarios, transporte, convenios, internet, seguridad, capacitaciones, uniformes, suministros de cafetería y aseo, arrendamiento, seguros, entre otros.

**Figura 41**

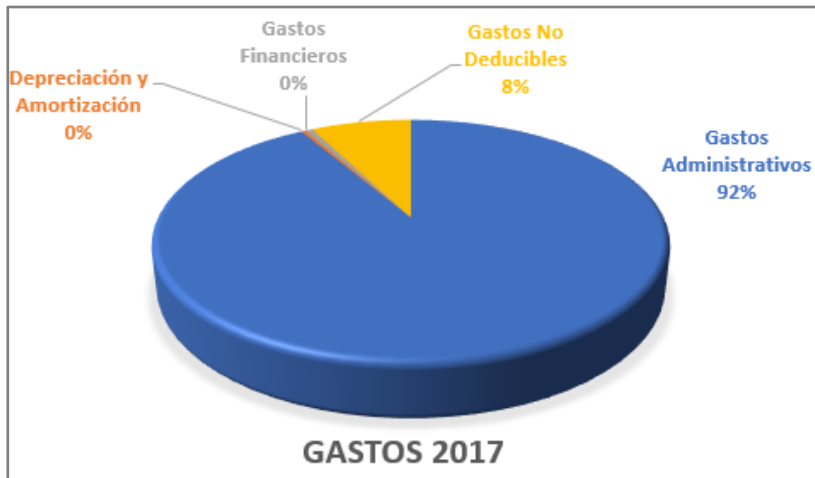
*Participación Gastos 2016*



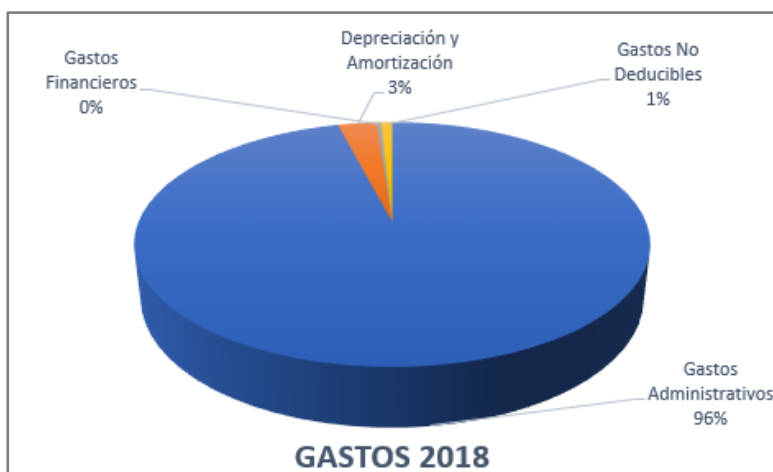
*Nota: Empresa Ingelab*

Los gastos financieros que mantiene la compañía, corresponden a costos por el uso de la plataforma de los bancos y la emisión de chequeras.

En los gastos no deducibles se observa que tiene un importante crecimiento en el año 2016 y 2017, esto debido a pérdida de productos por caducidad en el inventario, y al robo de equipos que tuvo la compañía.

**Figura 42***Participación Gastos 2017**Nota: Empresa Ingelab*

Para el año 2018, los gastos administrativos aumentan a un 96%, es decir 4 puntos más en relación al año 2017. Mientras que, los gastos no deducibles bajan al 1% de participación frente al total de gastos.

**Figura 43***Participación de Gastos 2018*

Para el análisis horizontal que se presenta a continuación, Ingelab, del año 2015 al año 2016 tiene un crecimiento en ventas del 36%, mientras que sus gastos también incrementaron en un 38%; sin embargo, les deja un crecimiento en resultados del 7%, esto debido a que su margen de ganancia es alto lo que permite cubrir el aumento en gastos.

**Tabla 21**

*Análisis Horizontal*

ANÁLISIS HORIZONTAL				
	2015	2016	Variación	
			Absoluta	Relativa
VENTAS	\$ 2.296.673	\$ 3.128.462	\$ 831.789	36%
Costo de ventas	\$ 1.555.687	\$ 2.144.601	\$ 588.913	38%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 740.986</b>	<b>\$ 983.861</b>	<b>\$ 242.875</b>	<b>33%</b>
<b>GASTOS</b>	<b>\$ 610.907</b>	<b>\$ 845.157</b>	<b>\$ 234.250</b>	<b>38%</b>
Gastos Administrativos	\$ 582.897	\$ 797.461	\$ 214.564	37%
Depreciación y Amortización	\$ 18.962	\$ 20.717	\$ 1.755	9%
Gastos Financieros	\$ 3.945	\$ 2.951	\$ -994	-25%
Gastos No Deducibles	\$ 5.102	\$ 24.028	\$ 18.925	371%
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ 130.079</b>	<b>\$ 138.705</b>	<b>\$ 8.625</b>	<b>7%</b>
15% Participación de Trabajadores	\$ 19.512	\$ 20.806	\$ 1.294	7%
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 110.567	\$ 117.899	\$ 7.331	7%
25% Impuesto a la Renta	\$ 27.642	\$ 29.475	\$ 1.833	7%
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 82.926</b>	<b>\$ 88.424</b>	<b>\$ 5.499</b>	<b>7%</b>

*Nota: Empresa Ingelab*

Sin embargo, del año 2016 al 2017, sus ventas crecen en un 9% y sus gastos disminuyen en un 60%, siendo gestionados de mejor manera los gastos administrativos. Tiene esta disminución importante debido a que en el 2016 terminaron las remodelaciones de las instalaciones de las oficinas como se detalló anteriormente y para el año 2017 su gasto fue optimizado.

La gestión en general de los gastos fue eficiente, y se evidencia en los resultados, cuya utilidad creció en USD 448.288,97

Tabla 22

## Análisis Horizontal 2016 - 2017

ANALISIS HORIZONTAL				
	2016	2017	Variación	
			Absoluta	Relativa
VENTAS	\$ 3.128.462	\$ 3.400.492	\$ 272.030	9%
Costo de ventas	\$ 2.144.601	\$ 2.473.881	\$ 329.280	15%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 983.861</b>	<b>\$ 926.611</b>	<b>\$ -57.250</b>	<b>-6%</b>
<b>GASTOS</b>	<b>\$ 845.157</b>	<b>\$ 339.618</b>	<b>\$ -505.539</b>	<b>-60%</b>
Gastos Administrativos	\$ 797.461	\$ 310.941	\$ -486.519	-61%
Depreciación y Amortización	\$ 20.717	\$ 1.087	\$ -19.631	-95%
Gastos Financieros	\$ 2.951	\$ 1.784	\$ -1.167	-40%
Gastos No Deducibles	\$ 24.028	\$ 25.806	\$ 1.778	7%
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ 138.705</b>	<b>\$ 586.994</b>	<b>\$ 448.289</b>	<b>323%</b>
15% Participación de Trabajadores	\$ 20.806	\$ 88.049	\$ 67.243	323%
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 117.899	\$ 498.945	\$ 381.046	323%
25% Impuesto a la Renta	\$ 29.475	\$ 124.736	\$ 95.261	323%
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 88.424</b>	<b>\$ 374.208</b>	<b>\$ 285.784</b>	<b>323%</b>

Nota: Empresa Ingelab

En la tabla 21, se verifica que los gastos del año 2018 en relación al año 2017 aumentaron más del doble, es decir en un 131%, debido a un ajuste como beneficio a vendedores en el pago de comisiones, adicional a un aumento en mantenimientos y a la pérdida por robo de inventarios, activos y suministros. Es así que la cuenta más representativa de los gastos corresponde a “gastos administrativos” con un 96%. De igual manera, los gastos no deducibles, han sido gestionados de mejor manera, por lo que para el año 2018 disminuyen en un 75%.

Tabla 23

## Análisis Horizontal Estado de Resultados 2018

ANALISIS HORIZONTAL				
	2017	2018	Variación	
			Absoluta	Relativa
VENTAS	\$ 3.400.492	4.002.071	\$ 601.579	18%
Costo de ventas	\$ 2.473.881	3.040.432	\$ 566.551	23%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 926.611</b>	<b>961.639</b>	<b>\$ 35.028</b>	<b>4%</b>
<b>GASTOS</b>	<b>\$ 339.618</b>	<b>785.787</b>	<b>\$ 446.170</b>	<b>131%</b>
Gastos Administrativos	\$ 310.941	753.837	\$ 442.895	142%
Depreciación y Amortización	\$ 1.087	22.748	\$ 21.661	1993%
Gastos Financieros	\$ 1.784	2.729	\$ 945	53%
Gastos No Deducibles	\$ 25.806	6.474	\$ -19.332	-75%
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ 586.994</b>	<b>175.852</b>	<b>\$ -411.142</b>	<b>-70%</b>
15% Participación de Trabajadores	\$ 88.049	26.378	\$ -61.671	-70%
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 498.945	149.474	\$ -349.471	-70%
25% Impuesto a la Renta	\$ 124.736	37.368	\$ -87.368	-70%
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 374.208</b>	<b>112.105</b>	<b>\$ -262.103</b>	<b>-70%</b>

Nota: Datos de la Empresa Ingelab

Así también, se verifica que la cuenta de depreciaciones y amortizaciones aumenta, debido a que en el año 2017 se realizó compras de activos y para el año 2018 ya presentan los primeros valores en esta cuenta.

Tabla 24

## Análisis Vertical 2015, 2016, 2017 y 2018

ANALISIS VERTICAL								
	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%
Ventas	2.296.673	100,00%	3.128.462	100,00%	3.400.492	100,00%	4.002.071	100,00%
Costo de ventas	1.555.687	67,74%	2.144.601	68,55%	2.473.881	72,75%	3.040.432	75,97%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>740.986</b>	<b>32,26%</b>	<b>983.861</b>	<b>31,45%</b>	<b>926.611</b>	<b>27,25%</b>	<b>961.639</b>	<b>24,03%</b>
<b>Gastos</b>	<b>610.907</b>	<b>26,60%</b>	<b>845.157</b>	<b>27,02%</b>	<b>339.618</b>	<b>9,99%</b>	<b>785.787</b>	<b>19,63%</b>
Gastos Administrativos	582.897	25,38%	797.461	25,49%	310.941	9,14%	753.837	18,84%
Depreciación y Amortización	18.962	0,83%	20.717	0,66%	1.087	0,03%	22.748	0,57%
Gastos Financieros	3.945	0,17%	2.951	0,09%	1.784	0,05%	2.729	0,07%
Gastos No Deducibles	5.102	0,22%	24.028	0,77%	25.806	0,76%	6.474	0,16%
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>130.079</b>	<b>5,66%</b>	<b>138.705</b>	<b>4,43%</b>	<b>586.994</b>	<b>17,26%</b>	<b>175.852</b>	<b>4,39%</b>
15% Participación de Trabajadores	19.512	0,85%	20.806	0,67%	88.049	2,59%	26.378	0,66%
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>110.567</b>	<b>4,81%</b>	<b>117.899</b>	<b>3,77%</b>	<b>498.945</b>	<b>14,67%</b>	<b>149.474</b>	<b>3,73%</b>
25% Impuesto a la Renta	27.642	1,20%	29.475	0,94%	124.736	3,67%	37.368	0,93%
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	<b>82.926</b>	<b>3,61%</b>	<b>88.424</b>	<b>2,83%</b>	<b>374.208</b>	<b>11,00%</b>	<b>112.105</b>	<b>2,80%</b>

Nota: Empresa Ingelab

En la tabla 24 se presenta los datos para el análisis vertical correspondiente a los estados de resultados de Ingelab de los años 2015, 2016, 2017 y 2018, donde verifica la participación que tiene cada cuenta frente a las ventas.

Con respecto a los ingresos de las ventas para el año 2018, se determina que ayudó a cubrir los gastos; sin embargo, por los ajustes que se dieron en cuanto a los incentivos a los empleados (viaje al exterior y aumento de porcentaje en comisiones por ventas), hizo que su utilidad en relación al año 2017 disminuya en un 70%, sin embargo, sigue siendo representativa con un 4.39% en relación a sus ventas.

#### *2.5.2.3. Razones Financieras de la empresa al 2018*

Según (James C. Van Horne, 2002) “Las razones financieras son herramientas que se utilizan para evaluar la situación y el desempeño financiero de las empresas. Los analistas financieros utilizan estas razones como los médicos competentes recurren a los estudios de gabinete”.

Así, las razones financieras son de dos tipos: a la Situación Financiera ó Balance General, a las cuales se las conoce como razones de balance general debido a que el numerador como el denominador de cada razón se derivan directamente del balance general; en segundo lugar, a algunos aspectos del desempeño de la compañía en determinado periodo, por lo general suele ser un año. A estas razones se las denomina razones del estado de resultados.

Para tener un mejor análisis de los estados financieros de la empresa Ingelab, a continuación, se presentan los indicadores financieros que ayudan a identificar de una mejor manera el comportamiento de la empresa en el transcurso de los años 2015, 2016, 2017 y 2018.

#### *Grupo de Liquidez*



**Tabla 21***Razón Financiera - Liquidez 2015, 2016, 2017 y 2018*

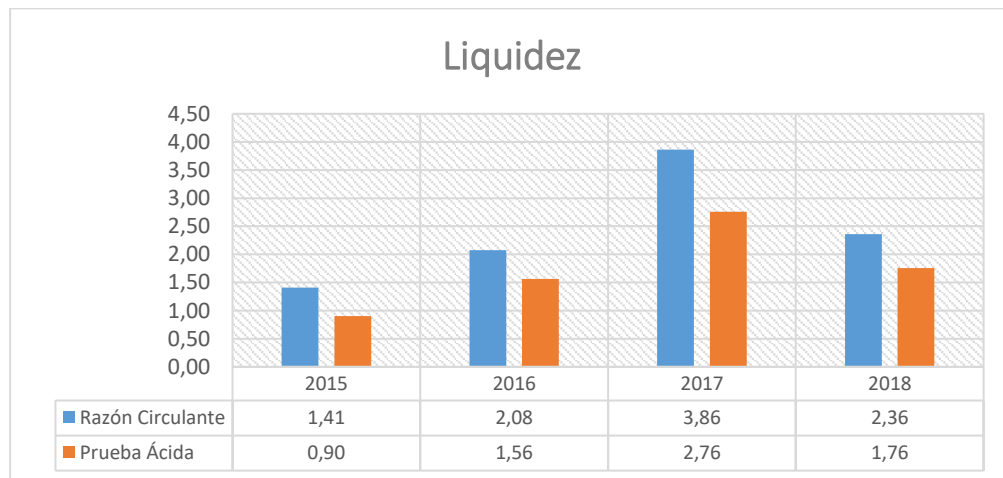
<b>Razones de Liquidez</b>	<b>Fórmula</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Razón Circulante	$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$	1,41	2,08	3,86	2,36
Razón Rápida	$\frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo circulante}}$	0,90	1,56	2,76	1,76
Razón de Efectivo	$\frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivo circulante}}$	0,16	0,26	1,21	0,78

*Nota: Datos de la Empresa Ingelab*

Se corrobora que el capital de trabajo con el que cuenta la empresa Ingelab durante los años 2015 al 2018 es bueno, ya que al aplicar la fórmula “Activo Corriente” menos “Pasivo Corriente” el valor va desde los USD 377.530 en el año 2015 a USD 2.048.368 en el año 2018, es decir que son los recursos económicos con los que cuenta luego de cubrir sus compromisos de corto plazo.

Así mismo, mediante la razón circulante que se presenta en la tabla 25, se observa que por cada dólar que adeuda, paga el dólar y se queda para el año 2015 con 0.41 ctvos, USD 1.08 para el 2016, USD 2.86 para el año 2017 y USD1,36 para el año 2018. Mismos valores se obtienen del valor circulante presentado, se resta el dólar adeudado y la diferencia es la ganancia para la empresa.

Su liquidez llegó al punto más alto en el año 2017, pues se observa en el figura 44 que, desde el año 2015 tiene una tendencia a crecer; sin embargo, al no tener una estrategia definida para el control del capital de trabajo ha incurrido en pérdidas importantes de costos de oportunidad.

**Figura 44***Liquidez Ingelab***Figura 45***Capital de Trabajo 2015, 2016, 2017 y 2018*

En la prueba ácida se puede apreciar que para el año 2015, Ingelab tenía problemas para el pago de sus acreedores, ya que no contaba con el efectivo suficiente para poder pagar.

Grupo de Rotación**Tabla 22***Razón Financiera – Grupo de Rotación 2015, 2016, 2017 y 2018*

Razón de rotación	Fórmula	2015	2016	2017	2018
Rotación del inventario	$\frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Inventario}}$	3,34	4,08	2,65	3,35
Días de ventas en el inventario	$\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación del inventario}}$	109	89	138	109
Rotación de la cuentas por cobrar	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$	3,40	2,47	2,98	2,86
Días de ventas en cuentas por cobrar	$\frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de las cuentas por cobrar}}$	107	147	122	128
Rotación de la cuentas por pagar	$\frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por pagar}}$	7,54	12,35	105,21	38,47
Días de ventas en cuentas por pagar	$\frac{365}{\text{Rotación cuentas por pagar}}$	48	30	3	9
Rotación de activos totales	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$	1,24	1,22	0,90	0,99
Intensidad del capital	$\frac{\text{Activos totales}}{\text{Ventas}}$	0,81	0,82	1,12	1,01

*Nota: Datos de la Empresa Ingelab*

En la gestión de pagos, Ingelab, se observa que ha tenido menos demora, sus pagos en el transcurso de los años han sido más rápidos; sin embargo, al observar en el capital de trabajo y la razón de liquidez no se han visto afectados, con excepción del año 2015 en la prueba ácida, lo que generó un costo de oportunidad adquiriendo descuentos y teniendo característica diferencial de los demás clientes.

Según se menciona en las políticas de pagos de la empresa, Ingelab debe pagar a sus acreedores en 30 días; sin embargo, para el año 2015 no cumplió con lo establecido y para el año 2017, realizó sus pagos muy pronto, lo que puede generar que su caja se afecte.

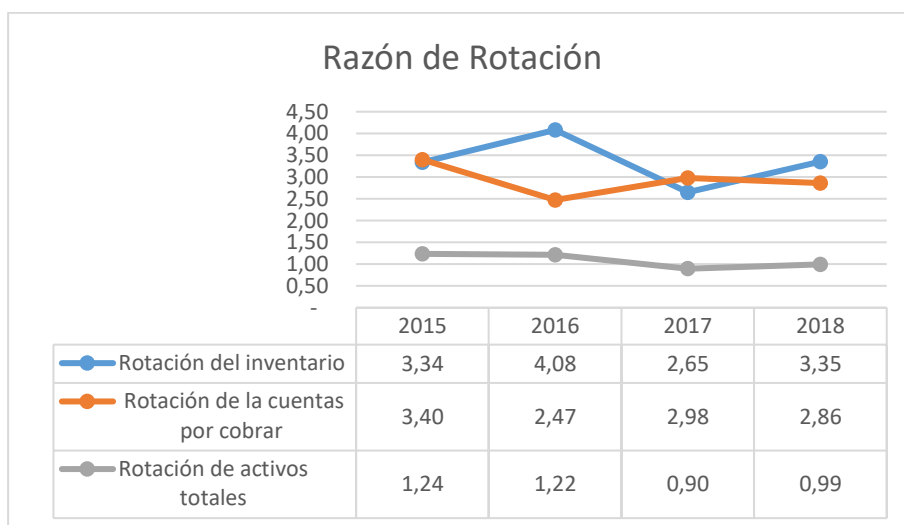
Para el año 2018, las cuentas por pagar lo están haciendo 38.47 veces, es decir cada nueve días, con lo que tampoco cumplió con la política de pago de proveedores. Así, Ingelab está pagando más rápido y se demora en recuperar cartera, lo que hace que no cumpla con sus políticas y su caja no está siendo.

Ingelab, para generar el 100% de sus ventas requirió para el año 2015 1.24 veces del total de sus activos, mientras que para el 2016 requirió 1.22 veces, para el año 2017 0.90 veces y para el año 2018 de 0,99 veces; mientras que el uso de sus activos fijos para lograr sus ventas se necesitó 4.17 veces para el 2015, mientras que para el 2016 requirió 7.04 veces, para el año 2017 fue de 6.47 veces, y para el 2018 fue de 8.58 veces, lo que quiere decir que en la rotación de sus activos fijos ha sido más eficiente y productiva la empresa, desde el punto de vista financiero, mientras que en la rotación de sus activos no ha sido eficiente, pues no los está utilizando a su máxima capacidad.

Ingelab, ha vendido, o ha renovado sus inventarios para el 2015 3.34 veces, para el 2016 4.08 veces, para el 2017 fue de 2.65, mientras que, para el año 2018 fue de 3.35 veces. El año 2016 fue donde mejor se manejó sus inventarios, mientras que para el año 2017 su rotación bajó, esto debido a la compra de insumos a finales del 2016 para poder abastecer el mercado para el año 2017.

**Figura 46**

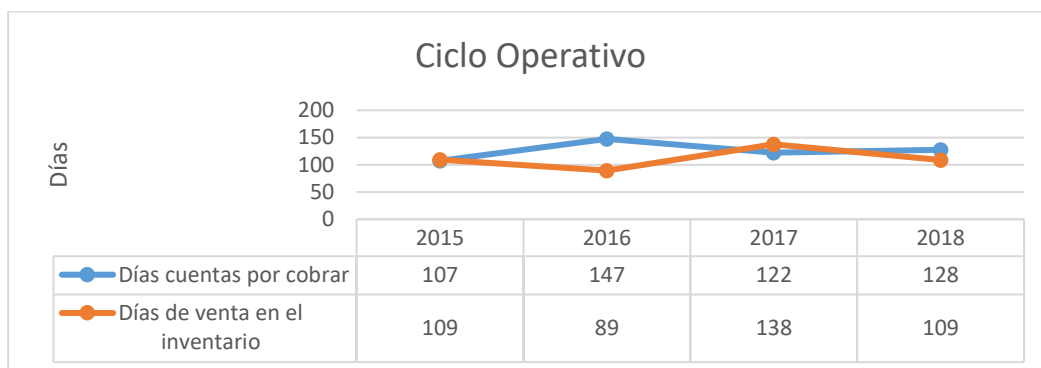
*Comportamiento de Razón de Rotación Ingelab*



Con respecto a las cuentas por cobrar se recuperan 3.40 veces para el año 2015, 2.47 para el 2016, 2.98 para el año 2017, y 2.86 para el año 2018, lo que demuestra que la gestión de recuperación de cartera ha decaído en el transcurso de los años. Los días que demora la recuperación de cartera para el año 2018 asciende a los 128; sin embargo, según sus políticas, los clientes deben pagar en 30 días, lo cual para ningún año se está cumpliendo la política, lo que hace que su caja-efectivo se vea afectado.

**Figura 47**

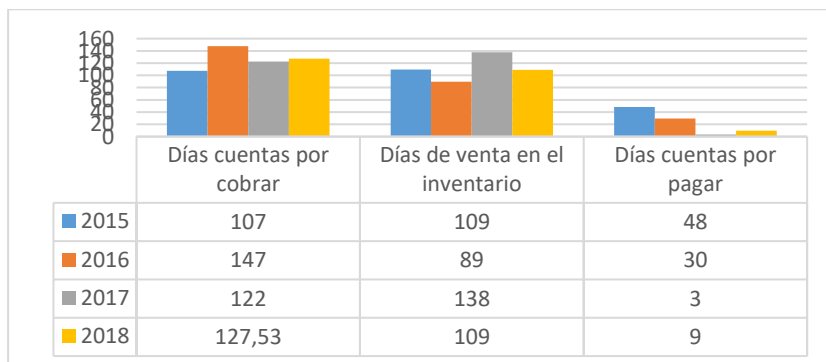
*Ciclo Operativo – Días*



El inventario se mantuvo 109 días en promedio antes de que se venda para el año 2015, mientras que para el año 2016 fue de 89 días, para el año 2017 fue 138 días y para el año 2018 rota 3.35 veces, es decir cada 109 días.

**Figura 48**

*Días de cuentas por cobrar, inventarios y pagos Ingelab*



Ingelab, en el transcurso de los años, ha tratado de recuperar la cartera de manera más ágil. Su política destaca el crédito de 30 días; sin embargo, se evidencia que no se cumple, debido a que trabaja en 40% con instituciones del estado, y un 60% con empresas y público privado, esto ha hecho que su recuperación de cartera no sea tan eficiente.

Grupo de Endeudamiento

**Tabla 23**

*Razón Financiera - Endeudamiento 2015, 2016, 2017 y 2018*

<b>Razones de apalancamiento financiero</b>	<b>Razón de Efectivo</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Razón de deuda total	$\frac{\text{Activos totales} - \text{Capital total}}{\text{Activos totales}}$	50,23%	39,84%	22,31%	37,48%
Razón de deuda a capital	$\frac{\text{Deuda total}}{\text{Capital total}}$	1,01	0,66	0,29	0,60
Multiplicador de capital	$\frac{\text{Activos totales}}{\text{Capital total}}$	2,01	1,66	1,29	1,60

*Nota: Datos de la Empresa Ingelab*

Con estos índices se observa que los activos de Ingelab, están compuestos de recursos ajenos para el 2015 en un 50.23%, para el año 2016 en un 39.84%, para el año 2017 de un 22.31%, y para el año 2018 de un 37.48%, mientras que con recursos propios está compuesta para el 2015 en un 49.77%, para el año 2016 en un 60.16%, para el 2017 en un 77.69% y para el 2018 en un 62.52%, es decir que ha ido mejorando su gestión de obligaciones. Tanto los pasivos como el patrimonio son usados por la empresa para financiar los activos, en el caso de Ingelab, en el transcurso de los años, está financiando sus activos la mayor parte con recursos propios, lo cual es bueno para la empresa, ya que está disminuyendo el riesgo de sus activos puedan ser adquiridos por terceros.

Así mismo, se observa que Ingelab para constituir el 100% de sus activos requirió 2.01 veces de su patrimonio para el año 2015, 1.66 veces para el año 2016, 1.29 veces para el año 2017 y 1.60 veces para el 2018.

Grupo de Rentabilidad

**Tabla 24**

*Razón Financiera - Rentabilidad 2015, 2016, 2017 y 2018*

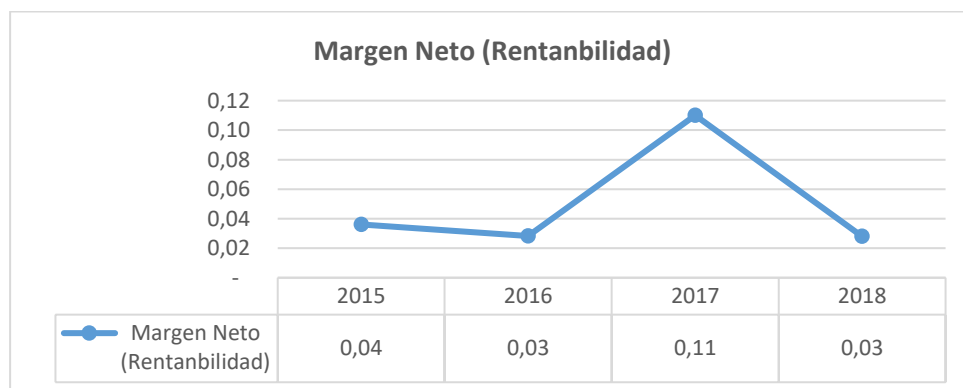
Razones de rentabilidad	Fórmula	2015	2016	2017	2018
Margen de utilidad	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$	0,04	0,03	0,11	0,03
Rendimientos sobre los activos (ROA)	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}}$	4,47%	3,44%	9,86%	2,79%
Rendimientos sobre el capital (ROE)	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital total}}$	8,97%	5,72%	12,69%	4,46%
ROE (Comprobación)	$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}} \times \frac{\text{Activos}}{\text{Capital}}$	8,97%	5,72%	12,69%	4,46%
EVA	Utilidad Bruta - Costos de Capital*WACC	8.096,66	2.733,96	20.885,14	43.890,54

*Nota: Datos de la Empresa Ingelab*

Ingelab, por cada dólar que vende, para el año 2015 tuvo una utilidad neta de 0.04 ctvos, mientras que para el año 2016 fue de 0.03 ctvos., para el año 2017 fue de 0.11 ctvos, y para el año 2018 fue de 0.03 ctvos; lo que concluye que para el año 2015 fue su mejor ganancia de 0.11 ctvos.

**Figura 49**

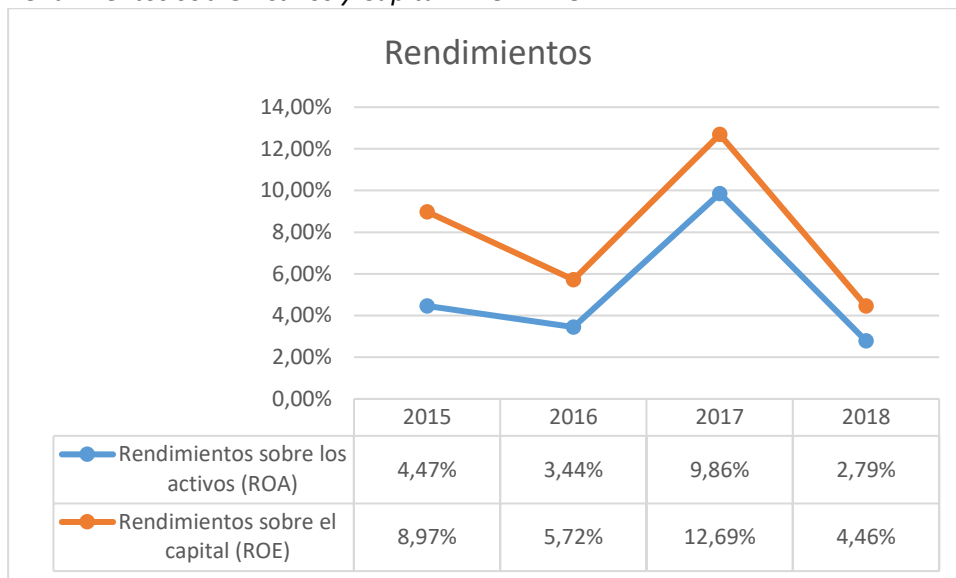
*Rentabilidad 2015, 2016, 2017 y 2018*



Con el ROE se verifica como le fue al socio durante cada año, así para el 2015 por cada dólar de capital Ingelab generó 0.09 ctvos, para el 2016 fue de 0.06 ctvos, para el 2017 fue de 0.13 ctvos, y para el año 2018 fue de 0.04 ctvos. Así su mejor año fue el 2017.

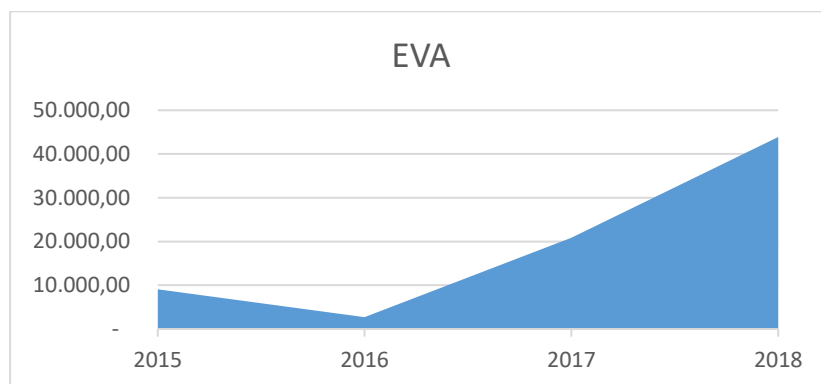
**Figura 50**

*Rendimientos sobre Activos y Capital – ROE Y ROA*

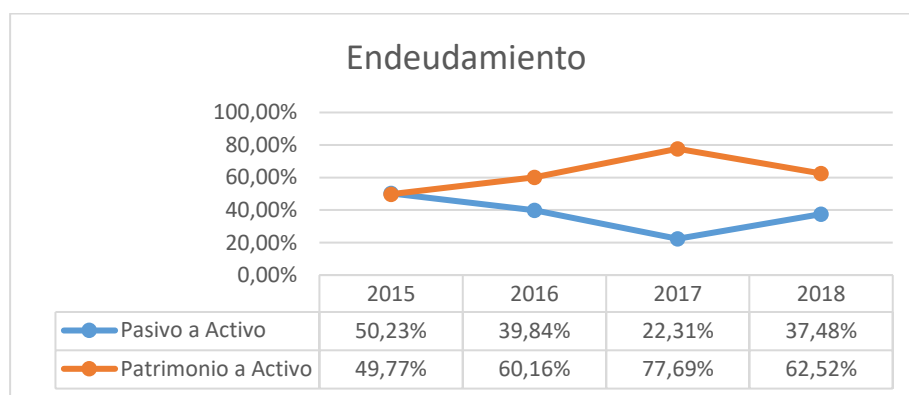


En el análisis EVA, se puede verificar que la empresa INGELAB genera un valor agregado de USD 9,096.66 para el año 2015, para el año 2017 un valor USD 20,885.14 y para el año 2018 un valor de USD 43,890.54. Así, para el año 2016 se genera valor en USD 2.733,96, siendo el más bajo de los cuatro años, es decir, destruyó valor para el propietario. Ingelab debió haber aprovechado los costos de oportunidad presentados en los diferentes indicadores para poder mejorar este indicador.



**Figura 51***Análisis EVA*

Mientras tanto, Ingelab tratando de optimizar gastos y cuentas por pagar con proveedores, ha logrado pagar lo más pronto, aprovechando descuentos y liquidez; sin embargo, no está cumpliendo la política de pagos a proveedores, la cual menciona que debe cumplir un plazo de 30 días en sus pagos, con lo cual pudiera optimizar el dinero con el que cuenta produciendo beneficios financieros a la empresa.

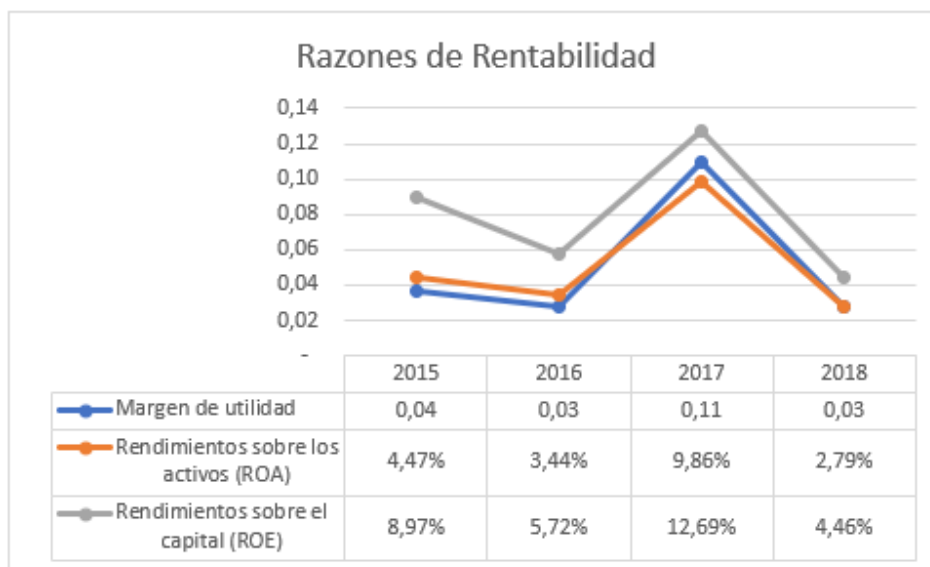
**Figura 52***Endeudamiento Ingelab*

Los activos de Ingelab del año 2015 al año 2018 han disminuido su composición de recursos ajenos, pues de un 50.23% han bajado a un 37.48%, mientras que con recursos propios han aumentado del 49.77% al 62.52%.

Esta estrategia que ha utilizado la empresa es buena, ya que ha invertido con sus propios recursos para su desarrollo.

**Figura 53**

*Rentabilidad Ingelab*



El figura 53 muestra un resumen del comportamiento de rentabilidad de empresa en los últimos cuatro años. Como se observa los datos son positivos, demostrando que hay rentabilidad, utilidad y ganancia.

Sin embargo, la empresa del 2015 al 2018 en sus indicadores de rentabilidad por la utilización de sus recursos disponibles como por los fondos propios presenta un decrecimiento a excepción del año 2017, lo que demuestra que la gestión financiera viene presentando problemas, pues el incumplimiento

y falta de políticas junto con la escasez de herramientas financieras han hecho que financieramente la empresa no esté respaldada eficientemente.

El Roa que presenta Ingelab del año 2015 al 2018 es decreciente, por lo que es importante implementar acciones para mejorar la gestión de los recursos, una de ellas puede ser mejorar la rotación de los activos, reducir costos para aumentar la utilidad neta, ó subir precios para obtener más ingresos.

Se observa por medio del ROE que por cada USD 100,00 invertidos, para el año 2015 se recupera USD 8,79, USD 5,72 para el año 2016, USD 12,69 para el año 2017 y USD 4,46 para el año 2018; lo que significa que la empresa en el transcurso de los años se ha hecho poco atractiva para invertir, con excepción del año 2017.

Así mismo, se verifica que para que la empresa tenga un crecimiento adecuado verificamos que el ROE es mayor que el ROA, lo que da el efecto apalancamiento, mismo que para Ingelab es positivo significa que el hecho de haber financiado parte del activo empresarial con deuda, ha supuesto el crecimiento de la rentabilidad financiera.

### Capítulo III

#### 3. Planeación y Control en la Administración Financiera de la Empresa

La administración de una empresa requiere el constante ejercicio de ciertas responsabilidades directivas, a tales responsabilidades se les denomina colectivamente como las funciones o procesos de la administración y éstas son muy variables en su concepción, estas funciones son ampliamente conocidas por la mayoría de los administradores de las empresas y que el ser humano las trae por naturaleza e inconscientemente las aplica en su vida cotidiana sin técnica, es por esto que haremos mención a ellas: PLANEACIÓN, ORGANIZACIÓN, DIRECCIÓN Y CONTROL. Estas cuatro funciones tienen un enlace entre ellas y una retroalimentación para mejorar el desempeño de cada una.

Así, la planeación es el proceso de desarrollar objetivos empresariales y elección de los cursos de acción para lograrlos, con base en la investigación y elaboración de esquemas detallados que se realizarán a futuro. (Munch Galindo, 2004, pág. 64)

Además, la planeación permite a una empresa tomar en cuenta los factores más relevantes y enfocarlos en sus puntos críticos; así mismo, garantiza que la empresa estará preparada para cualquier eventualidad razonable y para aquellas más graves que requieran un cambio de estrategia. Hoy en día, planear no es solamente mirar hacia el futuro incierto, la planeación ahora es más integral, ya que requiere del desarrollo de una misión, del pronóstico de tendencias, desarrollo de escenarios, del establecimiento de objetivos y de la conversión de los planes en términos financieros, es decir, de una planeación estratégica.

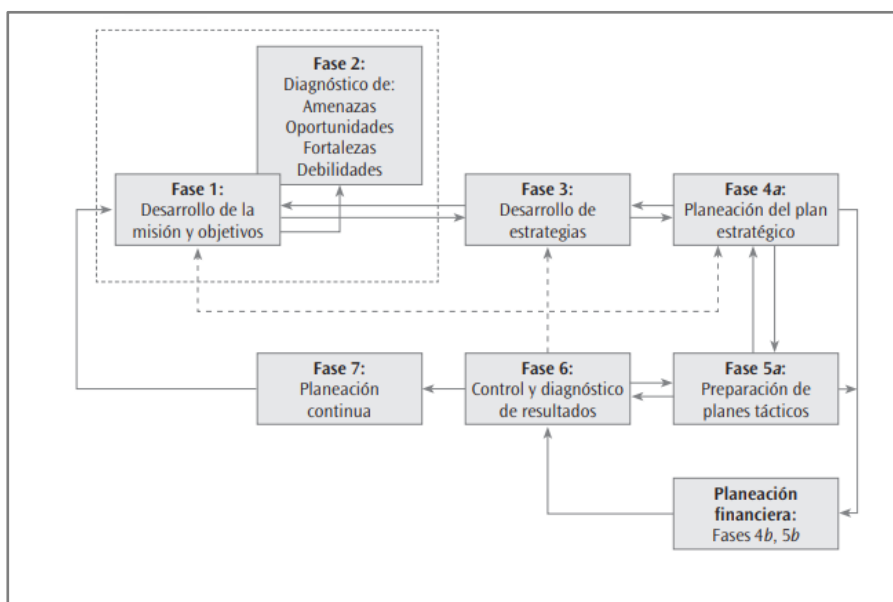
Por otro lado, la función de control en la administración, comprende en las actividades emprendidas para asegurar que las operaciones reales se ajusten a las planeadas, como también que se vean reflejadas en los registros contables con los que cuenta la organización. Así, en la justificación e importancia de este proyecto, se determinó que, para que las empresas permanezcan en el mercado

deben ser estratégicas, de manera que puedan sobresalir de las demás, enfocándose en su administración y planificación financiera para que puedan controlar eficientemente sus recursos.

En la planeación se establecen los objetivos que se desean alcanzar, después de hacer un análisis de la compañía y su interacción con el medio donde se desarrollan los caminos para alcanzar los objetivos, a esas vías se les denominan estrategias y tácticas. (Morales Castro & Morales Castro, 2014, pág. 2)

**Figura 54**

*Proceso de Planeación*



*Nota: Ccon base Koontz, Harold y O'Donell, Cyril, Curso de administración moderna, México, McGraw-Hill, 1984; Mintzberg, Henry y Brian Quinn James, El proceso estratégico. Conceptos, contexto y casos, México, 1991 y Steiner, George A., Planeación estratégica. Lo que todo director debe saber. Una guía paso a paso, México, 1998.*

A continuación, se detalla cada una de las fases que se presenta en el figura 55 según (Morales Castro & Morales Castro, 2014):

La Fase 1: Desarrollo de la misión y objetivos: A partir del análisis de las amenazas, oportunidades, fortalezas y debilidades que la empresa tiene al desarrollar sus operaciones de

producción de bienes y servicios y su interacción con el medio ambiente, fija lo que desea hacer para mantenerse como un negocio en marcha dentro del sector al que pertenece. Entre los objetivos que puede llegar a fijar una empresa pueden ser: 1) seguir un esquema sólido y constante de ventas y crecimiento en los ingresos; 2) aumentar el número de productos que la empresa fabrica; 3) ampliar el número de clientes a los que se venden productos, y 4) tener presencia en mayor cantidad de lugares donde se venden productos, por mencionar algunos de los objetivos que se establecen en la planeación de la empresa.

Fase 2: Diagnóstico de amenazas, oportunidades, fortalezas y debilidades: La planeación empresarial necesita una evaluación de estos aspectos. En el caso de las fuerzas de las empresas existen diversas variables concretas que influyen en la solidez de la compañía, entre esos factores se encuentra la relación que mantiene con: competidores, clientes, proveedores, bienes o servicios sustitutos, requisitos que el gobierno establece a las empresas, tecnología en los procesos de las empresas.

El análisis de la empresa y su relación con estos elementos permite identificar cuáles son los aspectos en que se encuentra débil y que de acuerdo a los daños que puede ocasionar a la empresa se convierten en amenazas. También pueden presentarse fortalezas en algunos aspectos, y en consecuencia ventajas.

Fase 3: Desarrollo de estrategias: El desarrollo de estrategias debe de evaluarse en términos de oportunidades y amenazas externas, así como fortalezas y debilidades internas. Con lo cual se determina lo que la empresa desea lograr en específico, y así establece los mecanismos necesarios para conseguir los objetivos planteados, de alguna forma es la probabilidad de que las estrategias ayuden a que la organización logre su misión y objetivos.

Fase 4: Preparación del plan estratégico: Un plan estratégico contiene varios elementos, entre ellos:

- La misión y los objetivos organizacionales.

- La oferta de bienes, servicios o ambos.
- Un análisis y estrategias de mercado, incluyendo oportunidades y amenazas, y planes de contingencia.
- Las estrategias para obtener y utilizar los recursos tecnológicos, fabriles, de marketing, financieros y humanos.
- Las estrategias para emplear y desarrollar las competencias organizacionales y de los empleados.
- Informes financieros que comprendan proyecciones de pérdidas y ganancias.
- Indicadores financieros, de producción, de ventas, de desempeño de los trabajadores que ayuden a medir las metas alcanzadas.

Fase 5: Preparaciones de planes tácticos: La formulación de las actividades en detalle que contribuyan a conseguir los objetivos de la empresa, son necesarias para el desarrollo de los planes estratégicos, porque ayudan a instrumentar los planes estratégicos, establecen el cómo con precisión para desarrollar todas las actividades necesarias, para conseguir los objetivos de corto plazo.

Fase 6: Control y diagnóstico de resultados: Los controles ayudan a reducir desviaciones de los planes y proporcionan información útil para el proceso de planeación en curso. Miden la cantidad de cumplimiento de los objetivos que se establecieron al inicio.

Fase 7: Planeación continúa: Es un proceso ininterrumpido dado que después de evaluar el grado de obtención de los objetivos designados en la etapa de desarrollo de misión y objetivos, identificar porque no se consiguieron y hacer de nuevo el proceso de planeación.

Fases 4b y 5b: Planeación financiera: Para desarrollar las actividades de corto y largo plazo es necesario proporcionar los activos de maquinaria, equipo, capital de trabajo, etc., de tal manera que se desarrollan dos actividades fundamentales como son el financiamiento y la inversión. En este caso se

elabora estados financieros proyectados que presenten cifras por un periodo determinado en el que funcionará la planeación de la empresa. (Morales Castro & Morales Castro, 2014).

Ingelab es una microempresa que lleva veinte años en el mercado, cuya base filosófica fue desarrollada hace 10 años y su planeación estratégica viene teniendo el mismo enfoque de liderazgo, servicio y calidad, en la cual no se ha sido establecidos claramente los objetivos, acciones y estrategias para cada una de sus áreas involucrada como la gerencia general, el área de ventas, servicio al cliente, facturación, contabilidad y bodega, siendo el área financiera su mayor debilidad ya que no cuenta con una planificación que enfoque a la empresa a mejorar sus resultados y participación.

La empresa Ingelab cuenta con manual de políticas deficientes y limitados, mismos que no han permitido tener un control de sus procesos y funciones.

Así mismo, según la investigación realizada en la empresa, se observa claramente que no se cumple con lo establecido en sus políticas, debido a que el mercado en el que se desenvuelve es muy exigente en sus peticiones, por lo que la empresa se ve obligada a flexibilizarse ante ello y brindar un adecuado servicio, así por ejemplo en su política de cobranza menciona que tienen 30 días, sin embargo, se les otorga hasta 120 días con derecho a devolución de los productos entregados por fechas de caducidad próximas a vencimiento.

Es así que en el presente capítulo se habla de las técnicas de planeación, administración y de control financiero que permite generar información para la toma de decisiones, tanto para el crecimiento como para la permanencia en el mercado.



### 3.1. Planeación Financiera

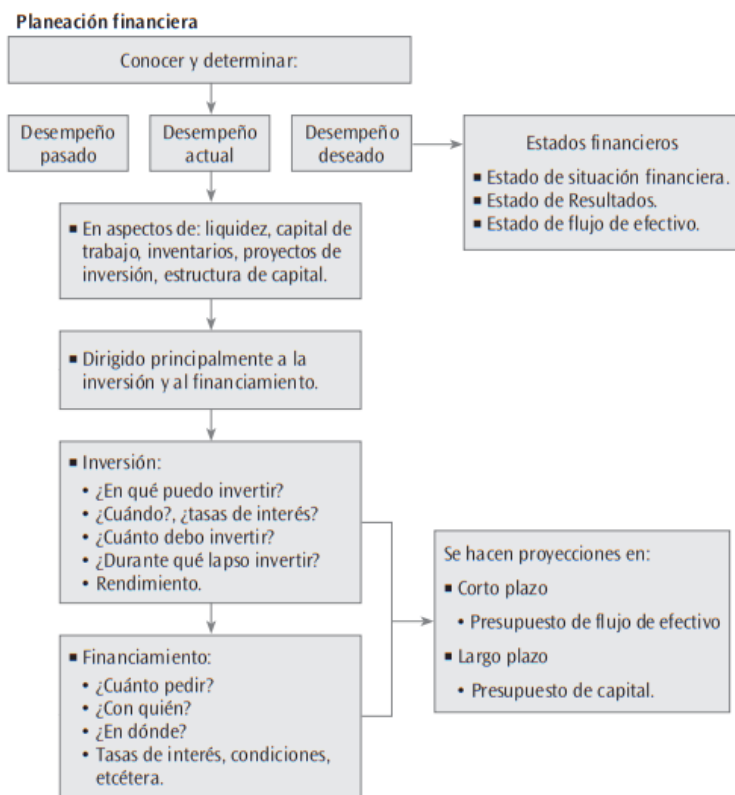
La planeación financiera es una herramienta importante en las empresas, pues establece la manera de cómo se lograrán las metas; además, representa la base de toda la actividad económica de la empresa. Así mismo, pretende la previsión de las necesidades futuras de modo que las presentes puedan ser satisfechas de acuerdo con un objeto determinado, que se establece en las acciones de la empresa, es decir constituye el proceso de análisis de inversiones, financiamiento, ingresos, gastos, utilidades y flujos de efectivo, creando así un croquis para el futuro de la empresa, y así poder alcanzar sus objetivos estratégicos. Tiene como propósito anticipar posibles problemas que se puedan presentar, y mejorar su rentabilidad.

Es así que, por medio de la planeación financiera se puede establecer metas y planes, mismos que son evaluados para ver su factibilidad, tomando en consideración todas las partes de la empresa como es el caso de sus políticas, procesos y toma de decisiones sobre aspectos como: liquidez, capital de trabajo, inventarios, presupuestos de capital, estructura de capital y dividendos; convirtiéndose en el pilar fundamental de la administración financiera empresarial.

En el figura 54 se observa que la planeación financiera depende de la planeación estratégica corporativa. En el plan financiero se establecen las metas financieras y las estrategias para cumplirlas, un plan coherente exige entender la manera en que la empresa podría obtener una rentabilidad a largo plazo más elevada. Al diseñar un plan financiero, se combinan todos los proyectos e inversiones que la empresa ejecutará, es un proceso en el cual se convierten, en términos financieros, los planes estratégicos y operativos del negocio en un horizonte de tiempo determinado; proporcionando información que ayuda en las decisiones que van desde las estratégicas hasta las financieras en detalle.

Figura 55

## Planeación Financiera



*Nota: (Morales Castro & Morales Castro, 2014)*

Según se verificó en el capítulo II, la empresa Ingelab presenta en sus ventas un crecimiento en el transcurso de los años, demostrando que su posicionamiento dentro del sector de la salud en el país ha crecido, pues su preocupación por entender de las nuevas necesidades del mercado ha hecho que la empresa se enfocó exclusivamente en el área de marketing y servicio, dejando de lado a la gestión financiera.

Tomando como referencia al figura 55, Ingelab no cuenta con todas las herramientas necesarias que le permitirían tener una adecuada planeación financiera, pues cuenta únicamente con los estados financieros de estado de situación y resultados, mismos datos que son tanto históricos como actuales y

que de cierta manera le han permitido conocer el desenvolvimiento que tiene la empresa; sin embargo, para contar con todas las herramientas es importante que la empresa implemente a sus estados financieros al flujo de efectivo o flujo de caja, para que su gestión financiera sea eficiente. Así mismo, al no tener un presupuesto que le permita establecer metas hace que la empresa tenga un futuro incierto y, a la vez que su trabajo diario no tenga rumbo definido.

Actualmente, los estados financieros de la empresa son elaborados anualmente por el área de contabilidad y reportados a la Gerencia General, misma que según la entrevista realizada se enfoca principalmente en las cuentas de: ventas, cuentas por cobrar y efectivo; ya que son su referente para analizar su flujo de efectivo.

Así, se confirma que la falta del flujo de caja en la empresa Ingelab, ha generado el desconocimiento de cuanto efectivo realmente tiene para poder cumplir con las obligaciones, o, en el caso de tener exceso de efectivo poder administrarlo adecuadamente para realizar pagos anticipados o generar inversiones.

Ingelab se ve en la necesidad de implementar una planificación financiera que le permita ordenar, direccionar y administrar eficiente y eficazmente sus recursos, para una adecuada toma de decisiones, así por ejemplo para invertir o financiar. Para ello, la empresa debe implementar como estrategias la administración de cuentas por cobrar y cuentas por pagar, presupuestos, la administración de los inventarios, y las líneas de crédito, así la empresa estará prevenida para cualquier escenario que se presente.

### ***3.1.1. Clasificación de la Planeación Financiera***

La planificación a largo plazo se debe plasmar en una sincronización cada vez más exacta a través de la coordinación entre la planificación anual y la planeación de caja. El número de factores que

determinan la necesidad de capital circulante son varios entre ellos se encuentran: naturaleza del negocio, tiempo de adquisición de los productos y costo del producto, velocidad de la rotación de inventarios, rotación de cuentas por cobrar, plazo en las compras, plazo en las ventas, expansión del negocio, variaciones estacionales, riesgos y contingencias inherentes a cada tipo de negocio, etc.

Existen dos planes financieros como es el de largo plazo, el cual considera el financiamiento y la inversión, y el de corto plazo, que generalmente no va más allá de un año, que por lo común se conocen como planes de flujo de efectivo (o tesorería) y los de emergencia que buscan asegurarse de tener el efectivo suficiente para cumplir con obligaciones a corto plazo.

Como se mencionó anteriormente, Ingelab no cuenta con una planificación financiera; sin embargo, según se observó en el capítulo anterior en los estados de situación de la empresa, sus pasivos reflejan el financiamiento con proveedores e instituciones del Estado como es el SRI, o el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, por lo que la clasificación que menciona la planeación financiera para la empresa sería únicamente a corto plazo.

### ***3.1.2. Planeación Estratégica Financiera***

Según (Puente Riofrío, Viñán Villagrán, & Aguilar Poaquiza, 2017, pág. 3), todo plan financiero debe tener como referencia y estar integrado al plan estratégico de la organización. Así un plan estratégico tiene 5 componentes:

- Organización del proceso: Definición de la visión estratégica, la misión de la empresa. Se define hacia donde debe dirigirse, es la identidad de la empresa.
- Definición de objetivos: Consiste en convertir la visión estratégica y la misión del negocio en resultados específicos del desempeño, algo por medio del cual se pueda evaluar el progreso de la empresa u organización.

- Creación de una estrategia (¿A dónde queremos llegar?), se lo realiza con el objetivo de alcanzar los resultados deseados. Los objetivos son los fines y las estrategias son los medios para lograrlo.
- Implementación de las estrategias ¿Qué tenemos que hacer para aplicarlo?
- Evaluación del desempeño y efectuar ajustes correctivos. La estrategia financiera de la empresa es el plan de acción para lograr y mejorar el buen desempeño financiero.

Los objetivos financieros constituyen un compromiso con los resultados tales como el incremento de la rentabilidad empresarial, disminuyendo niveles de endeudamiento, crecimiento de dividendo, apreciación del precio de las acciones o generación de flujo de efectivo. Al inicio del proceso de la planeación financiera, la empresa suele pedir a cada área tres planes de negocios que abarquen los cinco años siguientes:

- Plan de crecimiento emprendedor con inversiones de capital y productos nuevos.
- Plan de crecimiento en el cual cada área crezca de forma paralela a sus mercados, pero no a expensas de la competencia, es decir a las necesidades de la empresa como estrategia de servicio.
- Plan de reducción y especialización creado para minimizar los desembolsos de capital exigido.

La empresa debe comenzar a establecer objetivos, estrategias, planes de acción y evaluación para su gestión financiera, de tal manera que le permita encaminar a la empresa a una mejor gestión y a tomar decisiones que le permitan optimizar, gestionar y generar rendimientos de sus recursos.

Así, Ingelab para su planeación financiera deberá elaborar un plan de crecimiento, reducción y especialización que le permita generar valor a la empresa.

### **3.1.3. Modelos de Planificación Financiera**

Los planificadores financieros generalmente usan modelos de planeación financiera para visualizar distintos escenarios posibles de financiamiento.

Muchos modelos de planeación financiera producen estados financieros proforma, que literalmente significa “de acuerdo con la forma”. En este caso, esto implica que los estados financieros son la forma que se usa para resumir la situación financiera proyectada a futuro de una empresa. (Ross, Westerfield , & Jaffe , 2012)

Los modelos de planeación financiera permiten que la proyección de los estados financieros resulte más fácil y económica, y automatizan buena parte del proceso de planificación para que sea más eficiente. Son modelos de simulación diseñados para proyectar situaciones económicas financieras de una empresa sobre la base de determinados supuestos sobre el futuro. (González Sepúlveda, 2011)

Los modelos financieros pueden diferir mucho en términos de complejidad, pero casi todos tienen los siguientes elementos:

- **Supuestos adoptados:** son estimaciones de cómo estará el mercado en el futuro, de acuerdo a las condiciones presentes. Principalmente son utilizados por los inversores y las empresas para hacer planes financieros.
- **Presupuestos de Ingresos o pronósticos de ventas:** es la estimación de las ventas que hace una empresa para un determinado período.
- **Presupuestos de costos de producción:** Constituye la estimación de los costos que se requiere para fabricar los diferentes bienes o servicios que puede tener una empresa.
- **Presupuestos de gastos administrativos:** comprende los gastos que se derivan de directamente de las funciones de dirección y control de las diferentes actividades de la empresa.

- Presupuestos de gastos de comercialización: representan los gastos que incurre la empresa para vender y distribuir el producto o servicio.
- Requerimientos de inversión fija: es el dinero que se pretende invertir en la adquisición de activos fijos.
- Requerimientos de capital de trabajo: denominado fondo de maniobra.
- Requerimientos de financiamiento.
- Estados Financieros Proyectados: son los estados financieros proyectados, generalmente se pronostican con un año de anticipación.
- Análisis de escenarios: permite considerar la valoración de las inversiones y actividades de la empresa a realizarse en el futuro.

Según (Ross, Westerfield , & Jaffe , 2012), menciona que los modelos de planeación financiera a largo plazo se pueden dar bajo el método de porcentaje de ventas o incremento tanto en activos, pasivos y patrimonio basado en supuestos.

Es indispensable que Ingelab implemente en sus procesos la elaboración de presupuestos para sus estados financieros, pues esta herramienta permitirá a la empresa establecer metas que le permitan cumplir con sus objetivos. Así mismo, es recomendable manejar los presupuestos bajo ciertos escenarios, es decir, manejar las metas propuestas bajo ciertas condiciones que se pueden presentar en el mercado, como son los factores externos (inflación, tasas de interés, desempleo, etc.), mismos que no son controlables y que pueden afectar a las ventas presupuestadas en el caso del estado de resultados, o, a las cuentas por cobrar en el estado situación.

### **3.1.4. Proceso de Planeación Financiera**

Según (Morales Castro & Morales Castro, 2014) los planes se crean, se examinan y se modifican una y otra vez, el plan final será un resultado negociado entre todas las partes que conforman los procesos, es así que la planeación financiera es un proceso interactivo. El proceso de la planeación financiera tiene dos etapas: planes a corto (presupuesto de efectivo) y largo plazo (Planeación de utilidades)

- Presupuesto de efectivo: a través de esta herramienta se conoce si existe déficit o superávit en cada uno de los meses cubierto por el pronóstico. Demuestra las entradas, salidas y saldos del efectivo de la empresa en un período dado, proporcionando liquidez confiable, información del movimiento futuro de la empresa, además indica cuando la empresa tendrá la necesidad de efectivo a corto plazo, y por lo tanto buscar su financiamiento en caso de déficit o inversiones temporales por los recursos excedentes que puede tener la entidad.
- Planeación de Utilidades (Estados Financieros Proforma): se basa en conceptos de acumulación para proyectar las utilidades de la empresa y toda la situación financiera. Tanto accionistas, acreedores y administradores de la empresa prestan atención a los estados proforma.

Ingelab, no cuenta con un proceso establecido para desarrollar presupuestos para ninguno de los estados financieros, lo cual ha hecho que su planeación y direccionamiento no tenga ningún objetivo financiero claro por el cual deba trabajar e implementar estrategias. Esto ha generado que la empresa adquiera un alto riesgo financiero, pues, al no tener las metas y los factores que le permitan conocer su situación, genera una pérdida económica tanto para el empleador como para los empleados.



### **3.2. Herramientas de control**

Sin lugar a duda, la contabilidad se puede conceptualizar como una herramienta de control financiera necesaria en cualquier empresa. Se utiliza para llevar cuenta y razón de las operaciones monetarias que realiza una empresa, en un proceso de clasificación, registro, cuantificación de esas operaciones y finalmente presentación de la información que resulte, en estados contables que se denominan estados financieros.

Es así que, Ingelab cuenta con un catálogo de cuentas contables que le permite controlar cada movimiento que se realiza en la empresa, misma que se soporta con el software “Fenix”, el cual se ha adaptado a sus necesidades tanto administrativas como financieras que ha tenido la empresa en el transcurso de los años.

#### ***3.2.1. Catálogo de cuentas al 2018***

Pedro Zapata afirma:

Cuenta es un formato con término (nombre o denominación objetiva) usado en contabilidad para registrar, clasificar y resumir en forma ordenada los incrementos y disminuciones de naturaleza similar (originados en las transacciones comerciales) que corresponden a los diferentes rubros integrantes del activo, pasivo, patrimonio, rentas, costos y gastos. (Contabilidad General, 2008, pág. 23)

Es así que la empresa Ingelab para el año 2018, ha requerido el listado de cuentas para su giro de negocio, de acuerdo a la transaccionalidad que ha tenido en el transcurso de los años, mismo que se puede apreciar en el Anexo No.1.

El catálogo de cuentas que maneja la empresa ha permitido la elaboración de los estados financieros, tanto el balance general como el estado de resultados.

### **3.2.3. Sistemas Informativos Financieros al 2018**

Las organizaciones hoy en día son muy dinámicas, constantemente cambian su carácter, se expanden, se fusionan, amplían sus productos, etc, esto sumado a que continuamente sus procesos internos son regulados con nuevas normas o estándares definidos por entes de control externos.

Es así que el desarrollo de software tiene un reto interesante al momento de abordar los requerimientos que permitan acomodarse a los cambios y ajustarse a las necesidades de cada empresa, de tal manera que permitan almacenar y generar información.

El sistema informático que maneja la empresa Ingelab es "Fenix", mismo software que utilizan para el manejo de inventarios, contabilidad, facturación, cartera, administración de cheques post fechados, balances, entre otros. Este sistema ha sido manejado desde al año 2009, y ha requerido ciertos ajustes que permita adaptarse a las necesidades y requerimientos del giro del negocio.

Este software no genera información de índices financieros, pero puede ser adaptado para que genere este tipo de información para que sea más eficiente la generación de este tipo de datos.

### **3.3. Herramientas de Análisis Financiero**

Para que las decisiones relacionales de las empresas sean congruentes con los objetivos, los directores financieros deben contar con herramientas para el análisis. Tanto las empresas como los proveedores externos de capital (acreedores e inversionistas) deberán realizar el análisis de los estados financieros, mismos que serán diferentes según el interés de las partes involucradas. Aun cuando el análisis financiero varía de acuerdo con el interés particular de los analistas, siempre implica el uso de diferentes estados financiero, principalmente el balance general y estado de resultados. (James C. Van Horne, 2002)

Ingelab, para su análisis financiero toma como base los dos estados financieros que genera: Balance General y Estado de Resultados. Sin embargo, según se pudo apreciar en el capítulo 2, la

empresa requiere que se integre al flujo de efectivo, de tal manera que le permita conocer su fuente real de ingresos, gastos y su saldo de caja disponible para la toma de decisiones; así como también los índices financieros.

### **3.4. Análisis FODA de la Administración Financiera**

Según (Fred, 2013) la matriz FODA es una de las herramientas que conforma la segunda etapa de adecuación de la estrategia, la primera es conocida como la etapa de los insumos. El análisis FODA es una herramienta que permite definir un cuadro de la situación actual del objeto de estudio (persona, empresa u organización, etc.) permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso para la toma de decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

Así a continuación se presenta una matriz FODA de la empresa Ingelab, en base a las razones financieras y los análisis realizados en el capítulo 2 y en el presente capítulo.

#### **Figura 56**

*Matriz FODA Ingelab*

### Fortalezas

- Sólidos niveles de solvencia reflejados en su liquidez
- Potencial de crecimiento
- Conocimiento y experiencia del mercado
- Adquiere descuentos por pronto pago con proveedores
- Disponibilidad de Inventarios para cubrir la demanda del mercado
- Adecuada infraestructura
- Cuenta con un sistema contable adecuado para la empresa

### Oportunidades

- Otro ingresos mediante inversiones
- Existencia de problemas de salud por nuevas enfermedades o virus
- Acceso a zonas rurales
- No hay restricciones en importaciones de insumos médicos
- Manejo de Herramientas financieras para la toma de decisiones
- Innovación y desarrollo de nuevos productos para análisis de pruebas de laboratorio.
- Mejorar el posicionamiento en el mercado

### Debilidades

- No hay manejo de Flujo de Caja
- Falta de Planificación Estratégica
- Falta de Políticas
- Falta de información financiera
- Falta de gestión de cobros
- Ausencia de manuales de procedimiento

### Amenazas

- Cambio de leyes de aduanas
- Cambio de ley tributaria
- Adquisición de exclusividad en la distribución de marca
- Ingreso de nuevas competencias en el mercado

Los estados financieros que presenta Ingelab, demuestra que tienen un adecuado capital de trabajo, lo que le ha permitido cumplir con sus obligaciones, tanto con instituciones del estado o empresas públicas, empresas privadas y del exterior, quienes son sus proveedores, accediendo a importantes beneficios como es el caso de los descuentos y productos adicionales que ayudan a su inventario.

Su desenvolvimiento en el mercado ha hecho que su marca logre mayores niveles en ventas como se presenta en el figura 38 del capítulo 2, obligando a la empresa a abastecer sus inventarios para poder cubrir la demanda existente. Es así que, la empresa amplió sus instalaciones con bodegas amplias

y adecuadas que permiten mantener al inventario en óptimas condiciones, y a la vez, poder realizar los mantenimientos necesarios de los equipos e insumos.

Ingelab, al no contar con una planificación financiera, ha hecho que presente algunas dificultades, como es el caso de no conocer con cuanto efectivo realmente cuenta. Al implementar una planificación financiera hará que la empresa comience a direccionar su rumbo y a corregir procesos mal ejecutados como es el caso de su gestión de cobros y pagos, así como el manejo de su plan de cuentas; y, a la vez podrá incorporar nuevas estrategias que permitan optimizar los recursos financieros, de tal manera que, el trabajo que realicen a diario sea eficiente y vayan de acuerdo a los objetivos que tiene la empresa.

Así también, el incorporar herramientas financieras hace que la información para su análisis sea eficaz.

La empresa tiene que estar prevenida ante posibles cambios en las leyes, ya sean con respecto a las Pymes, aduanas o tributariamente.

Para una adecuada planeación financiera de la empresa Ingelab, se recomienda seguir el modelo que se ha tomado como referencia a lo mencionado por Arturo Morales Castro y José Antonio Morales en su libro de Planeación Financiera del año 2014, mismo que se resumen en el figura 54 al inicio del presente capítulo.

El giro del negocio de la empresa está dentro de un mercado donde las importaciones de insumos médicos no se encuentran restringidas, pues es un recurso de primera necesidad y la fabricación de los mismos aún es escasa en el Ecuador. Las negociaciones pueden dar un giro al dar exclusividad de marca algún proveedor nuevo en el mercado, por lo que Ingelab debe implementar

planes de acción ante ciertos escenarios que puedan afectar su giro de negocio como lo ha venido haciendo.

**Figura 57**

*Balance General Simed S.A. 2018*

The screenshot shows the 'INFORMACIÓN ESTADOS FINANCIEROS DE LA COMPAÑÍA' section. It includes a table with the following data:

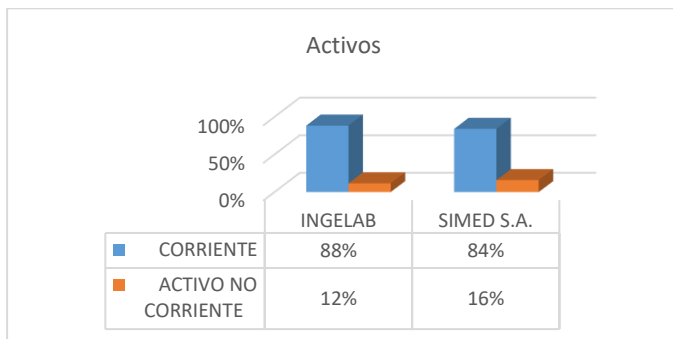
Código de la Cuenta Costable	Nombre de la Cuenta Costable	Valor
101020901	RENTA VARIABLE	0.00
101020910	VALORES DE TITULARIZACIÓN DE PARTICIPACIÓN	0.00
101020920	ACCIONES Y PARTICIPACIONES	0.00
101020930	OTROS	0.00
101020940	INVERSIONES EN EL EXTERIOR	0.00
101020950	UNIDADES DE PARTICIPACIÓN	0.00
101020960	CUOTAS DE EJECUCIÓN COLECTIVAS	0.00
101020970	RENTA FIJA	0.00

*Nota: Superintendencia de Compañías*

El incursionar en las inversiones puede hacer que la empresa Ingelab, en el mercado de distribución de insumos médicos sea una empresa generadora de valor, pues al validar la información de la competencia no muestra un importante movimiento de inversiones, como es el caso de Simed S.A., empresa que se encuentra en las primeras posiciones del mercado según se observa en la Tabla No.1.

**Figura 58**

*Análisis Activos 2018 - Ingelab vs. Simed S.A.*



*Nota: Superintendencia de Compañías*

Dentro sus activos el valor que presenta como inversiones corresponde a USD 2.500,00 mismo valor que consta dentro de renta fija y es un certificado de inversión como se observa en el figura 59.

**Figura 49**

*Balance General Simed SA - Activos Financieros*

Información Estados Financieros

**INFORMACIÓN ESTADOS FINANCIEROS DE LA COMPAÑÍA**

Estado Situación | Estado Resultados | Estado Flujos Efectivos | Estados Cambios Patrimonios

**Estado Financiero correspondiente al año: 2018**

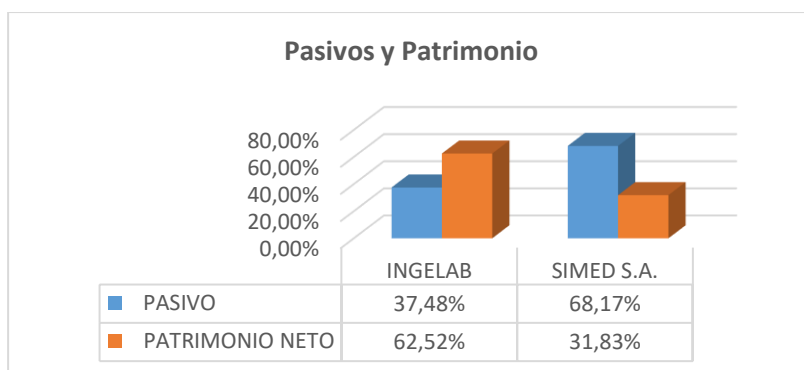
Código de la Cuenta Contable	Nombre de la Cuenta Contable	Valor
101020101	RENTA VARIABLE	0.00
1010201010	VALORES DE TITULARIZACIÓN DE PARTICIPACIÓN	0.00
1010201010	ACCIONES Y PARTICIPACIONES	0.00
1010201010	OTROS	0.00
1010201010	INVERSIONES EN EL EXTERIOR	0.00
1010201010	UNIDADES DE PARTICIPACIÓN	0.00
1010201010	CUOTAS DE FONDOS COLECTIVOS	0.00
101020102	RENTA FIJA	2.500.00

*Nota: Superintendencia de Compañías*

De igual manera se observa que la competencia tiene distribuido en igual porcentaje sus activos corrientes y no corrientes, según se observa en el Figura 57, misma información obtenida desde la página de la Superintendencia de Compañías.

**Figura 60**

*Análisis Pasivos y Patrimonio 2018 - Ingelab vs. Simed S.A*



*Nota: Superintendencia de Compañías*

En lo que corresponde a sus pasivos y patrimonio, Simed S.A. tiene mayor porcentaje en sus pasivos, mientras que Ingelab es lo contrario, esto nos demuestra que los activos que maneja Simed S.A. están siendo financiados por terceros.

Por otro lado, se puede verificar que Simed cuenta con una planificación financiera, pues, se confirma su participación en mercado de valores en lo que corresponde emisiones de obligaciones, es decir, el medio por el cual realiza su financiamiento. La calificación obtenida por el calificador de riesgos Bank Watch Ratings S.A. es de AA+ al año 2018.



**Tabla 25***Resumen Financiero Simed S.A.*

	2016	2017
Activos (USD MM)	40.2	43.0
Ventas (USD MM)	42.3	44.3
Margen EBITDA (%)	24.47%	27.13%
ROE (%)	21.48%	13.45%
Deuda / capitalización (%)	48.45%	53.12%
CFO / Deuda Fin CP (X)	0.60	0.01
Cash + FCL neto / Deuda Fin CP (X)	0.16	-0.73
Deuda Financiera Total Ajustada /EBITDA (x)	1.28	1.29
Deuda Financiera Total Ajustada/FFO (x)	2.15	2.26

*Nota: Simed S.A., elaborado por Bank Watch Ratings S.A.*

El sector de la salud al que atiende la empresa es poco sensible al ciclo económico y es estratégico para el Estado, por lo cual, en los últimos años, éste ha crecido de forma importante independientemente de los cambios en el entorno económico del país. Esta estabilidad se refleja en sus indicadores de generación operativa, que son sólidos y con ligera tendencia a mejorar.

SIMED S.A. ha podido mantener un muy importante posicionamiento en el mercado tanto por su trayectoria y al hecho de que tiene representaciones exclusivas para la venta de equipos e insumos médicos y de diagnóstico de marcas reconocidas internacionalmente, que generan barreras de entrada para nuevos competidores. Al ser un mercado altamente especializado, el número de participantes donde se desarrolla el negocio, es más limitado.

Según datos de la calificadora Bank Watch Ratings S.A, cerca del 60% de las ventas de SIMED se realizan a instituciones pertenecientes al sector público. Esta concentración le expone a riesgo de retrasos en cobros por contracciones en la liquidez estatal o cambios regulatorios. Como mitigantes se consideran la importancia estratégica y social de la atención de salud, y el hecho de que no existen sustitutos claros para los productos e insumos que vende la empresa.

El bajo nivel de endeudamiento según datos de la tabla 29, le da al emisor flexibilidad financiera y le permite mitigar los riesgos asociados a la necesidad constante de realizar las inversiones para renovar equipos colocados y crecer en ventas, así como a escenarios de reducción en los flujos de cobro desde el sector público, que ya ha mostrado este comportamiento por el deterioro de las cuentas fiscales.

Según Bank Watch Ratings S.A., los requerimientos de capital de trabajo provenientes de inventario y cuentas por cobrar y las inversiones en equipos que debe realizar la empresa generan mayor presión de liquidez en épocas de crecimiento en ventas. Se espera que las nuevas emisiones en el mercado de valores ayuden a la empresa a mejorar su posición de liquidez. El riesgo de refinanciamiento estaría mitigado por la posición de la empresa en el mercado y su posición financiera, que le hacen un buen sujeto de crédito para el sistema bancario.

Así, Bank Watch Ratings S.A. confirma que la perspectiva de la calificación es estable para Simed S.A.; sin embargo, esta podría verse afectada si es que, debido a factores externos o decisiones de la empresa, el endeudamiento se incrementara.

Así, las características de emisiones calificadas a Simed S.A. para el mercado son:

Tabla 26

*Características de la Emisión Calificada*

Quinta Emisión de Obligaciones (2018)	
Emisor:	SIMED S.A.
Clase	<b>Clase A</b>
Monto Total Emisión:	4,000,000.00
Plazo de la Emisión:	1080 DÍAS
Periodicidad Pago de Capital	Trimestral
Periodicidad Pago de Interés	Trimestral
Tipo de Tabla de Amortización	Sistema francés, pagos trimestrales iguales
Tasa de interés	7.5% fijo anual
Forma de Cálculo Interés	30/360
Garantía:	General
Objeto de la emisión	75% para reestructuración de pasivos financieros bancarios, y 25% para inversión de capital.
Agente Pagador :	DECEVALE S.A
Rep. Obligacionistas:	Bondholder Representative S.A.

*Nota: Bank Watch Ratings S.A.*

Así, para la quinta ocasión que Simed emite obligaciones, el emisor obliga a la empresa a:

1. Establecer las siguientes medidas cuantificables en función de razones financieras para preservar posiciones de liquidez y solvencia razonables del emisor:
  - a. Mantener semestralmente un indicador promedio de liquidez o circulante, mayor o igual a 1, a partir de la autorización de la oferta pública y hasta la redención total de los valores; y,
  - b. Los activos reales sobre los pasivos exigibles deberán permanecer en niveles de mayor o igual a 1, entendiéndose como activos reales a aquellos activos que pueden ser liquidados y convertidos en efectivo.
2. No repartir dividendos mientras existan obligaciones en mora.
3. Mantener, durante la vigencia del programa, la relación activos libres de gravamen sobre obligaciones en circulación, según lo establecido en el Libro II de la Codificación de las Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros.

Así mismo, el incumplimiento de los resguardos antes mencionados dará lugar a declarar de plazo vencido a todas las emisiones. El emisor se compromete adicionalmente a mantener semestralmente un indicador promedio de Pasivo/Activo menor o igual a 0.85 a partir de la autorización de la oferta pública y hasta redención total de los valores.

Esto obliga y responsabiliza a Simed S.A. a mantener un adecuado direccionamiento financiero, que permita alcanzar los resultados tanto de la empresa como las obligaciones establecidas para mantener las emisiones en el mercado de valores.

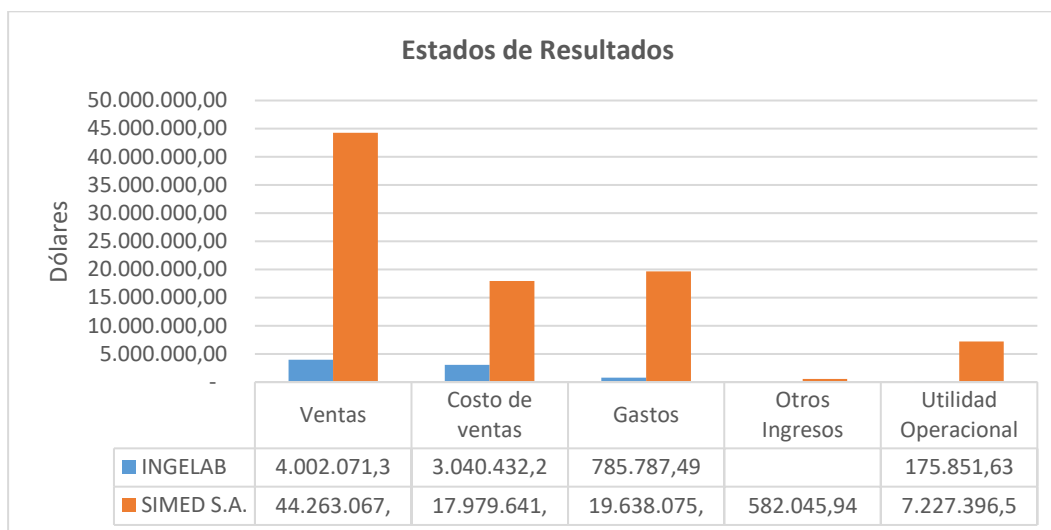
Para Ingelab, el caso de Simed S.A., es un adecuado modelo a seguir, pues su experiencia en el mercado, le ha permitido posicionarse como una de las mejores de su sector y poder incursionar en mercado de valores, teniendo ventajas financieras competitivas que le ha llevado a buenos resultados.

El manejo de adecuadas herramientas, bases, políticas, procesos y sobre todo una planeación financiera hará que Ingelab pueda direccionar su camino y tener información efectiva que le ayude a la toma de decisiones oportuna, para que pueda aprovechar las oportunidades que el mercado tiene y lleve así, a mejorar su desenvolvimiento financiero administrativo.

Para efectos de esta tesis se recomendó a la empresa Ingelab iniciar la actualización de su información con el estado de situación financiera terminado el 31 de diciembre de 2018 e iniciar a partir de enero de 2018 la reexpresión formal que debe realizarse cada mes, esto con la finalidad de que tanto el balance general como el estado de resultados que se preparen mensualmente refleje datos reales de manera que, se pueda tomar medidas correctivas mediante la implementación de políticas y procesos que ayuden a mejorar el manejo de los datos financieros.

**Figura 61**

*Análisis Estado de Resultados 2018 - Ingelab vs. Simed S.A*



*Nota: Superintendencia de Compañías*

En el figura No. 61 se observa claramente que Simed S.A. al ser persona jurídica, las cifras de las ventas son mucho más altas que las que presenta Ingelab, así mismo sus costos y gastos van de la mano; sin embargo, Simed S.A. si presenta un importante valor en la cuenta de otros ingresos, con lo cual se puede confirmar que Ingelab debe realizar una planificación financiera que aporte valor a este tipo de rubros.

**Tabla 27**

*Diferencias entre Simed SA e Ingelab*

	<b>SIMED</b>	<b>INGELAB</b>
Tipo de Empresa	Persona Jurídica	Persona Natural Obligada a Llevar contabilidad
Presente en el mercado (Años)	35 Años	21 años
Oficinas	Perú y Ecuador	Ecuador
Participación en Mercado de Valores	Sí	No
Margen Neto	0,05	0,03
ROE	14,91%	4,46%
ROA	4,74%	2,79%

*Nota: Superintendencia de Compañías y Empresa Ingelab*

En la tabla 27 se observa las diferencias más importantes entre Ingelab y Simed SA, pues los 15 años de diferencia que lleva Simed SA en el mercado han hecho que su experiencia y posicionamiento en el mercado le lleve a sus metas. Simed SA ha ganado mercado no únicamente en Ecuador, sino también en Perú, país en el que lleva ya 5 años.

Con ello es importante que Ingelab tenga una planificación definida para todos sus ámbitos, sean financieros, como comerciales e institucionales; de manera que, con ello pueda lograr identificar a donde quiere llegar, en que tiempo y como lo hará, sin ello será imposible que la empresa tome un rumbo diferente por el cual está encaminada.

La planificación financiera será su parte más importante que le llevará a tomar decisiones para todas las áreas, pues sus índices financieros alertaran a las gerencias de donde se debe corregir para lograr llegar a la meta. Es por ello que, debe comenzar a realizar reportes financieros que le aporten la adecuada información para conocer al cien por ciento el estado de la empresa, pues como se lo mencionó anteriormente sus dos únicos estados con los que cuenta no basta para su toma de decisiones. Es así que se recomienda la implementación del Estado de Flujo de Efectivo, Flujo de Caja, Estado de Cambios en el Patrimonio y los índices o indicadores financieros.

Ingelab debe tomar como referencia a la empresa líder del mercado para saber a dónde debe dirigirse, que en este caso es Simed SA, identificar las oportunidades que tiene, implementarlas e innovarlas.

## Capítulo IV

### 5. Conclusiones y Recomendaciones

#### Conclusiones

- Las empresas pequeñas y medianas se caracterizan por contribuir directamente al emprendimiento y a generar fuentes de empleo, así mismo, se las identifica por el número de empleados, valor monetario bruto de las ventas anuales y de sus activos. En el Ecuador una pequeña empresa tiene de 9 a 49 empleados, su valor bruto en ventas anuales va de USD 100.001 a USD 1,000.000 y el monto de activos van de USD 100.001 hasta los USD 750.000; mientras que, las medianas empresas tienen de 50 a 199 empleados, ventas brutas anuales de USD 1,000.001 a USD 5,000.000, y activos de USD 750.001 a USD 3,999.999, según la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Así también, el capital de las Pymes es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad quienes son responsables de dirigirlas. Su administración es empírica y las posiciones jerárquicas que mantienen generalmente son ocupadas por familiares, lo que distorsiona la comunicación y causa problemas en las decisiones y en la línea de autoridad.

Generalmente las operaciones de las Pymes son únicamente en el mercado local. Adicional, se caracterizan por la falta de políticas adecuadas para su desarrollo; sin embargo, tienen la flexibilidad y adaptabilidad a cambios en el entorno económico, social y político y condiciones de mercado, por lo que contribuyen a aliviar las tensiones y crisis de orden social, dinamizando la economía.

- El mercado financiero, es el espacio donde por medio de leyes, normas y reglas se puede realizar intercambios de instrumentos financieros, mismos que de acuerdo a los productos

que oferten toman un nombre. Es así que, en los mercados financieros se presentan compradores de diferentes productos como son: papeles comerciales, acciones, divisas y bonos. La fuerza de la oferta y demanda que exista en el mercado mundial determinará los precios que se puedan dar, así como también la recaudación de financiamiento para las empresas y los gobiernos, y la transferencia de liquidez y de riesgo.

La función de los mercados financieros, es la intermediación entre las personas o empresas que tienen excedentes y quienes necesitan de financiación.

En el Ecuador el mercado financiero se conforma de dos grandes grupos: Mercado de Dinero y el Mercado de Capitales. El mercado de capitales, es representado por las Bolsas de Valores de Quito y Guayaquil, así mismo todos los actores necesarios para poder transar papeles, títulos, representativos de los activos financieros de las empresas cotizadas en la bolsa; mientras que el mercado de dinero es representado por las instituciones financieras. Así, el mercado de valores ecuatoriano se creó con la finalidad de ser una herramienta para que los actores pertenecientes a la sociedad encuentren recursos que les permitan financiar sus proyectos o diferentes actividades económicas. En Ecuador este objetivo no se ha cumplido en su totalidad ya que como se evidencia en la investigación, las empresas que se benefician de este mercado son empresas con un patrimonio establecido y sus niveles de ventas superan los 3 millones de ventas mensuales. A ello se suma que, del monto total negociado en los últimos años, el sector que se ha beneficiado ha sido el sector público, correspondientes a bonos de deuda interna o diferentes emisiones de documentos realizadas por el Estado.

Después de realizar el análisis en cuanto a las preferencias de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, se evidenció que este segmento empresarial prefiere financiarse en primer lugar mediante una entidad financiera privada; en segundo lugar



prefieren el financiamiento mediante una institución pública; en tercer lugar prefieren el financiamiento de otras fuentes que no exijan garantías como es el caso de los mercados de valores, y por último prefieren el financiamiento mediante instituciones no reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

- En el mercado de valores se negocian títulos de renta fija y renta variable, mismos que son inscritos en el Catastro Público del Mercado de Valores y en las subastas especiales debidamente reglamentadas por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera y las normativas emitidas por las Bolsas de Valores de Quito y/o Guayaquil. Una de las ventajas, es el costo ya que el interés sería alrededor del 4% y su rendimiento alcanzaría hasta un 9%. Además, también se tiene como beneficio las garantías ya que las empresas pueden utilizar sus cuentas por cobrar o los inventarios como respaldo de la emisión de papeles para obtener financiamiento.

El mercado monetario es el conjunto de mercados financieros (bancos, cooperativas, entre otros) donde se intercambia activos financieros de corto plazo, y su renta es únicamente fija, por tal motivo son de bajo riesgo, pero de poca rentabilidad. Para poder acceder al mercado monetario las Pymes, generalmente tienen que cumplir con requisitos estipulados por cada una de las instituciones, es decir, su accesibilidad es más compleja.

- Ingelab no cuenta con una planeación financiera, por lo que existe ausencia de manuales y políticas que le permitan una adecuada administración. Los pocos manuales y políticas con lo que cuenta la empresa están desactualizados y no hay cumplimiento de los mismos, llevando a la empresa a perder el control de su dirección, de su rentabilidad y utilidad.

Actualmente la administración financiera de la empresa se basa en la información administrada por el software Fenix, por el cual ha podido controlar, gestionar y tomar decisiones. Así mismo, los instrumentos financieros con los que cuenta para su análisis son escasos, pues genera únicamente estados de situación y de resultado una vez al finalizar el periodo.

- La empresa ha tenido aumento en sus ventas en los últimos cuatro años. Amplió sus instalaciones con bodegas adecuadas que le permitan mantener el inventario en óptimas condiciones, y así poder realizar los mantenimientos necesarios de los equipos e insumos. Los estados financieros y su respectivo análisis demuestran que Ingelab cuenta con suficiente liquidez, por lo que le ha permitido cumplir con sus pagos.

El sistema contable con el que cuenta la empresa se adapta a las necesidades que ha tenido la empresa en el transcurso de los años, lo que ha hecho que la información sea veraz y oportuna. Sin embargo, sus políticas y manuales están desactualizados y fuera del alcance de las necesidades que hoy en día tiene la empresa, por lo que tiene la necesidad de crear nuevas políticas y manuales que le ayuden a mejorar su gestión.

No tiene una planificación financiera, por lo que sus herramientas financieras son escasas.

Es así que, la empresa tiene que estar prevenida ante posibles cambios en las leyes, ya sean con respecto a las Pymes, aduanas o tributariamente.

- Ingelab al incursionar en el mercado de valores, y teniendo al año 2018 un índice de liquidez de 2.8, puede invertir por medio de la compra de títulos, mismos que generarían rendimientos adicionales para la empresa y le ayudarían a gestionar de mejor manera sus recursos. De igual manera, al realizar una comparación entre el financiamiento de una PYME a través de una entidad financiera privada y el mercado de valores ecuatoriano, se

obtuvo que la mejor opción en cuanto a costos es la del mercado de valores ya que el costo de financiamiento por medio de una emisión de pagarés (título valor más usado por las pymes) es menor en 6,57 puntos porcentuales debido a las condiciones que le mercado de valores ofrece a las pequeñas y medianas empresas dentro de su registro especial bursátil. Aun considerando los respectivos costos y gastos en los que ya se incurren en la emisión dentro del mercado formal de valores, donde se consideran los costos por calificación de riesgo, estructuración financiera y legal, colocación y otros, el porcentaje del costo seguiría siendo menor. Cabe recalcar que los costos de emisión pueden variar dependiendo del título valor que se escoja para financiarse, todo depende de la necesidad de la empresa, según la estructura de su balance.

### **Recomendaciones**

- Implementar una planeación financiera que le ayude a direccionar, gestionar, controlar y medir las metas de la empresa.
- Actualizar sus manuales y políticas para controlar los procesos.
- Generar estados financieros mensuales para tener una información más efectiva para la toma de decisiones.
- Incorporar a sus estados financieros el Flujo de Efectivo y como herramienta financiera al Flujo de Caja, de tal manera que le permita conocer los usos y las fuentes del efectivo que tiene.
- Incursionar en el mercado de valores para gestionar y administrar eficientemente nuevos rendimientos que permitan a la empresa ser más proactiva.
- Por parte del mercado de valores, es recomendable generar campañas de difusión informativa en cuanto a la factibilidad y beneficios del financiamiento dentro del mercado de valores. Así, al dar a conocer que esta posibilidad de financiamiento es factible para las

pequeñas y medianas empresas, el impacto que se podría tener si un gran porcentaje de las empresas con estas características decidiera incurrir en el financiamiento bursátil sería positivo, pues ahorrarían costos, mismos que podrían ser invertidos en diferentes actividades propias del giro del negocio.

### Bibliografía

Bolsa de Valores de Quito. (2017). *Bolsa de Valores de Quito*. Obtenido de Bolsa de Valores de Quito:

<http://www.bolsadequito.info/inicio/conozca-el-mercado/el-mercado-de-valores/>

Borja Gallegos, R. (1995). *La Fiducia o Fideicomiso Mercantil y la Titularización*. Quito: Jurídica del

Ecuador.

*Broker Online*. (2019). Obtenido de <https://www.brokeronline.es/bolsas-mundiales/>

Cardozo, E. (23-27 de julio de 2012). *Revisión de la definición de PYME en América Latina*. Obtenido de

Revisión de la definición de PYME en América Latina: [http://laccei.org/LACCEI2012-](http://laccei.org/LACCEI2012-Panama/RefereedPapers/RP031.pdf)

[Panama/RefereedPapers/RP031.pdf](http://laccei.org/LACCEI2012-Panama/RefereedPapers/RP031.pdf)

Concepto, E. d. (02 de 2018). *Concepto de Empresa*. Obtenido de <https://concepto.de/empresa/>

Ekos. (mayo de 2019). *Ekos negocios*. Obtenido de Ekos negocios:

<https://www.ekosnegocios.com/articulo/comportamiento-del-mercado-de-valores-en-el-ano-2018>

EKOS, R. (NOV de 2017). *EKOS*. Obtenido de EKOS:

<http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=9813>

elciudadano.gob.ec. (2017). Obtenido de

<https://radiohuancavilca.com.ec/noticias/2013/10/02/presupuesto-para-salud-hasta-el-2017-5-651-millones/>

Fred, D. (2013). *Conceptos de Administración Estratégica*. México: Pearson.

García Lozano, A. C. (27 de Septiembre de 2017). *ABCFinanzas.com*. Obtenido de

<https://www.abcfinanze.com/administracion-financiera/valor-economico-agregado-eva>

González Sepúlveda, P. (2011). *Universidad Nacional Abierta y a distancia*. Obtenido de

[http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102022/VERSION\\_3\\_ACTIVIDADES\\_DEL\\_CURSO\\_10202](http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102022/VERSION_3_ACTIVIDADES_DEL_CURSO_10202)

2\_MLFD\_Dic\_2011/EXE\_LEARNING\_V3\_MLFD\_2011/leccin\_27\_\_modelos\_de\_planeacin\_financiera.html.

James C. Van Horne, J. M. (2002). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson.

Morales Castro, A., & Morales Castro, J. A. (2014). *Planeación Financiera*. México: Patria.

Munch Galindo, L. (2004). *Fundamentos de Administración*. México: Trillas.

Mundo Pymes. (2016). *Mundo Pymes*. Obtenido de <https://mundopymes.org/finanzas/educacion-financiera/conoce-los-instrumentos-financieros-claves-para-las-pymes.html>

Nicollela. (2006). *La emisión de bonos*. Barranquilla: Interbolsa.

Núñez Rivadeneira, P. A. (Noviembre de 2013). *REVNI: Alternativa de financiamiento para pequeñas y medianas empresas (Pymes) en Ecuador*. Quito. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/10316/TESIS-PUCE-N%C3%BA%C3%B1ez%20Rivadeneira%20Paola.pdf?sequence=1>

Pérez Porto, J., & Merino, M. (2017). <https://definicion.de/actividad-economica/>.

Perez, A. B. (06 de 06 de 2018). *Enciclopedia Financiera*. Obtenido de <https://www.encyclopediainanciera.com/mercados-financieros.htm>

Puente Riofrío, M. I., Viñán Villagrán, J. A., & Aguilar Poaquiza, J. B. (2017). *Planeación Financiera y Presupuestaria*. Riobamba: ESPOCH.

Racar. (14 de marzo de 2011). *Características de los Sistemas Informáticos Financieros*. Obtenido de Desarrollo Software: <https://senderotech.wordpress.com/2011/03/14/caracteristicas-de-los-sistemas-informaticos-financieros/>

Ross, S., Westerfield, R., & Jaffe, J. (2012). *Finanzas Corporativas*. México: McGraw-Hill.

Sánchez, P. Z. (2008). *Contabilidad General*. Colombia: McGraw-Hill.

Sanchis Palacio, J. R., & Ribeiro Soriano, D. (1999). *Creación y Dirección de Pymes*. Madrid: Díaz Santos.

SRI. (21 de MARZO de 2015). *SRI*. Obtenido de SRI: <http://www.ecuadorlegalonline.com/sri/pymes/>

Zapata, P. (2008). *Contabilidad General*. México: McGraw-Hill.

**Anexos**