



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE EMPRESARIALES
CARRERA INGENIERIA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES**

TEMA:

**Análisis y diagnóstico financiero para la propuesta de
nuevas vías alternativas de financiamiento de la empresa
VIAPROYECTOS S.A.**

AUTORES:

**Camacho Flores, Isaac Andrés
Villacís González, Mirian Yaritza**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**

TUTOR:

Economista Luis Renato Garzón Jiménez, MBA

Guayaquil, Ecuador

15 de marzo del 2017



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE EMPRESARIALES

**CARRERA INGENIERIA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Camacho Flores, Isaac Andrés y Villacís González Mirian Yaritza**, como requerimiento para la obtención del título de **Ingeniero Comercio y Finanzas internacionales bilingüe**.

TUTOR

f. _____
Garzón Jiménez, Luis Renato

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____
Knezevich Pilay, Teresa Susana

Guayaquil, al décimo quinto día del mes de marzo del año 2017



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE EMPRESARIALES
CARRERA INGENIERIA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, **Camacho Flores, Isaac Andrés y Villacís González**
Mirian Yaritza

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación, Análisis y diagnóstico financiero para la propuesta de nuevas vías alternativas de financiamiento de la empresa VIAPROYECTOS S.A. Previo a la obtención del título de Ingeniero en Comercio y Finanzas internacionales bilingüe, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, al décimo quinto día del mes de marzo del año 2017

LOS AUTORES

f. _____
Camacho Flores, Isaac Andrés

f. _____
Villacís Gonzáles, Mirian Yaritza



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE EMPRESARIALES
CARRERA INGENIERIA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES

AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Camacho Flores Isaac Andrés y Villacís González,**
Mirian Yaritza

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, Análisis y diagnóstico financiero para la propuesta de nuevas vías alternativas de financiamiento de la empresa VIAPROYECTOS S.A., cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, al décimo quinto día del mes de marzo del año 2017

f. _____
Camacho Flores, Isaac Andrés

f. _____
Villacis Gonzales, Mirian Yaritza



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE EMPRESARIALES
CARRERA INGENIERIA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Econ. Luis Renato, Garzón Jiménez

TUTOR

f. _____

Ing. Teresa Susana, Knezevich Pilay

DECANO O DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

Econ. David, Coello Cazar

COORDINADORA DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis padres Luis Alexis, Camacho Mendoza y Ada del Roció, Flores Maya, su apoyo incondicional es el pilar que me soporta y me empuja a luchar por cumplir mis metas. Sin ellos esto no sería posible, el mejor regalo que puedo recibir de ustedes es mi formación integral. Estoy en el deber de responder siendo un hombre honorable que explote al máximo las enseñanzas adquiridas.

Mirian Villacís mi compañera en el trabajo de tesis y más que eso una persona muy importante en mi vida, por su amor incondicional, por todo lo que he podido aprender de ella y lo que aún nos falta por lograr en este camino que es la vida. Gracias por compartir conmigo este logro.

Mis profesores y forjadores del saber en la carrera, especialmente a mi tutor de tesis el Econ. Renato Garzón por su guía y consejos constructivos en esta investigación mi gratitud con ellos.

Isaac Andrés Camacho Flores

Agradezco a Dios y a mi madre Patricia Elizabeth González Costales por formarme con valores y sobre todo por dedicar cada día de su vida a que yo sea feliz. A mi familia, abuelos, tíos y primos quienes me ayudaron siempre que lo necesite.

A Isaac Camacho, quien la vida puso en mi camino para hacerme entender que el amor está en los pequeños momentos, gracias por no dejar que me rinda a lo largo de este proyecto. Este es el primero de muchos logros.

Un agradecimiento especial a mi tutor de tesis Econ. Renato Garzón por su guía a lo largo del trabajo, al Abg. Kleber Parrales, al MBA. Edmundo Arízaga y la Mgs. Mayra León por su aporte y predisposición para el desarrollo de esta investigación.

Mirian Yaritza Villacís González

DEDICATORIA

Dedicado a la memoria de mi abuelo, el Señor Walter Camacho Mendoza, aunque no estés conmigo en la Tierra siempre tengo presente tus enseñanzas y tu visión de la vida.

Isaac Andrés Camacho Flores

Todos mis logros son para ti mamá.

Mirian Yaritza Villacís González

RESUMEN

Este proyecto parte del problema por falta de liquidez de la empresa Viaproyectos S.A., por lo que se buscará ofrecer una nueva alternativa de financiamiento para mantener la solidez y confianza de la misma. Viaproyectos S.A. es una empresa que se ha desarrollado en la ciudad de Guayaquil, con 19 años en el mercado, su principal actividad es la importación y comercialización de insumos médicos, siendo su principal cliente el Hospital Dr. Teodoro Maldonado Carbo. El método a utilizarse en esta investigación es el estudio de caso descriptivo, analítico; y, los objetivos de la investigación se basan en determinar las alternativas de financiamiento para la empresa Viaproyectos S.A. necesarias para generar liquidez a corto plazo realizando un análisis de los resultados de los años 2014 y 2015. Para este fin se procederá a analizar información contable sobre los diferentes insumos médicos que actualmente se comercializan y desarrollar el respectivo análisis financiero, luego analizar las diferentes alternativas de financiamiento ofrecidas por instituciones financieras públicas/privadas y determinar su factibilidad, finalmente se determinará el financiamiento adecuado a corto plazo para cubrir las eventualidades de liquidez de la empresa, concluyendo que el Factoring, producto financiero disponible en el mercado ecuatoriano es el que mejor se ajusta para resolver los problemas de liquidez de la empresa que se estudia.

Palabras claves: Productos financieros, plan de financiamiento, Ilíquidez, Insumos médicos, factoring

ABSTRACT

This project starts from the problem of lack of liquidity of the company Viaproyectos S.A., so it will be sought to offer a new financing alternative to maintain the solidity and confidence. Viaproyectos S.A. Is a company that has developed in the city of Guayaquil, with 19 years in the market, its main activity is the importation and commercialization of medical supplies, being its main client Dr. Teodoro Maldonado Carbo Hospital. The method to be used in this research is the descriptive, analytical case study; and, the objectives of the research are based on determining the financing alternatives for the company Viaproyectos S.A. necessary to generate liquidity in the short term by conducting an analysis of the results for the years 2014 and 2015. For this purpose, we will collect accounting information on the different medical supplies that are currently marketed and develop the respective financial analysis, then analyze the different alternatives of financing offered by public / private financial institutions and determine their feasibility, will finally determine the appropriate financing in the short term to cover the eventualities of liquidity of the company, concluding that Factoring, financial product available in the Ecuadorian market is the best Adjusts to solve the liquidity problems of the company being studied.

Keywords: Financial products, financing plan, illiquidity, medical supplies, factoring

Índice

Introducción	13
Generalidades de la investigación	14
Antecedentes	14
Planteamiento del Problema	16
Delimitaciones.....	18
Justificación de la investigación	19
Líneas de investigación de la carrera	19
Metodología de la investigación	20
Variables de Investigación	22
Objetivos de la investigación	23
Objetivo general	23
Objetivos específicos.....	23
Marco teórico, conceptual y legal.	23
Teórico	23
Marco conceptual	26
Ratios	31
Métodos de financiamiento	36
Mercado de la salud	38
Johnson & Johnson	39
ASP / Ethicon	40

Marco legal	40
Capítulo I	42
Análisis vertical del estado de resultado	42
Johnson & Johnson	46
Estado de resultado basado en línea de producto	47
Análisis del balance general 2014-2015	48
Análisis de la condición financiera y rentabilidad (razones financieras)	54
Capítulo II	58
Analizar las diferentes alternativas de financiamiento ofrecidas por instituciones financieras públicas/privadas y determinar su factibilidad.	58
Fuente de financiamiento de ahorros personales	58
Fuente de financiamiento de Bancos y Cooperativas de crédito.	59
Financiamientos a corto plazo.....	60
Capítulo III	63
¿Cuáles son los requisitos para el desarrollo del factoring?	65
Ventajas y Desventajas del Factoring	65
Conclusiones	68
Recomendaciones	69
Bibliografía.....	70
Anexos	75

Índice de Tablas

Tabla 1 Ciclo de conversión del efectivo del 2014	17
Tabla 2 Ciclo de conversión del efectivo 2015	18
Tabla 3 Análisis vertical años 2014/2015 empresa Viaproyectos S.A	43
Tabla 4 Estado de resultado basado en línea ASP/ETHICON de producto 2014/2015	47
Tabla 5 Análisis Balance general 2014-2015	49
Tabla 6 Algunos productos de la cartera Johnson & Johnson / Viaproyectos	75
Tabla 7 Balance general 2014	80
Tabla 8 Estado de Situación Inicial 2015	81
Tabla 9 Estado de Resultado Integral 2014-2015	82

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 Tamaño de empresa-Volumen ventas (V) y empleados (P).....27

Introducción

El propósito de esta investigación es realizar, analizar y elaborar el diagnóstico financiero para la consecución de una mejor alternativa de financiamiento para la empresa VIAPROYECTOS S.A. la misma que al momento ha optado por préstamos bancarios, con altas tasas de interés que provoca insolvencia a largo plazo.

La primera parte del trabajo corresponde a las generalidades de la investigación como los antecedentes de la empresa, el planteamiento del problema, la hipótesis de la investigación y los requerimientos de delimitación, justificación, metodología y variables de la investigación. Luego se definirá los objetivos, el marco teórico conceptual y legal para el desarrollo del tema de investigación.

Los tres objetivos del caso de estudio serán la pauta para el desarrollo de los capítulos. En el primero se analizará información contable sobre los diferentes insumos médicos que actualmente se comercializan para desarrollar el respectivo análisis financiero e identificar las cuentas que tienen iliquidez. Seguidamente en el capítulo segundo se analizará las diferentes alternativas de financiamiento ofrecidas por instituciones financieras públicas/privadas para determinar su factibilidad en la empresa. Por último pero no menos importante, el capítulo tres determinará y presentará el plan adecuado de financiamiento a corto plazo para cubrir las eventualidades de liquidez de la empresa.

Generalidades de la investigación

Antecedentes

Viaproyectos S.A. fue constituida el día 11 de agosto de mil novecientos noventa y ocho en la ciudad de Guayaquil, comercializa insumos médicos, además de equipos para quirófano que incluyen partes, piezas y mantenimiento técnico; sus clientes están en el sector público y privado.

Fue la primera empresa ecuatoriana en tener marcas internacionales como Stryker, Ethicon, Johnson & Johnson y Schmitz, igualmente de ser pionera en ofrecer servicio técnico y asesoría hospitalaria en Guayaquil. La empresa se desenvuelve en un sector priorizado de Ecuador, la salud, por este motivo se procederá a caracterizar brevemente la industria en las siguientes líneas.

El sistema de salud en Ecuador se caracteriza por estar dividido en dos sectores, el público y el privado. Los ciudadanos que tienen mayores ingresos económicos a pesar de disponer de atención pública, prefieren la atención privada con médicos especialistas en clínicas, escogiendo el día y horario en el que quieren ser atendidos, pagando la consulta y comprando medicamentos en la farmacia de su preferencia. En cuanto a las personas con ingresos económicos medianos y bajos, se cuenta con un sistema administrado por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social ¹(IESS), al cual se accede con cupos disponibles de consultas médicas a través de llamadas a su central telefónica o ingresando al sistema en línea; en materia de medicamentos, el IESS los ofrece sin ningún costo en las farmacias propias de las entidades de salud.

¹ IESS es una entidad, cuya organización y funcionamiento se fundamenta en los principios de solidaridad, obligatoriedad, universalidad, equidad, eficiencia, subsidiariedad y suficiencia. (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, 2016).

Los dos sectores tienen una fuerte incidencia en las actividades comerciales de la empresa en estudio, y hace tres años la situación financiera cambió drásticamente debido a las condiciones macroeconómicas del país. Por esta razón es importante considerar las compras nacionales tomando como referencia los concursos para la adquisición de insumos gestionados mediante el Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP) que a través de una plataforma informática lleva a cabo diferentes procedimientos para adquirir bienes, obras y/o servicios, siendo el procedimiento de Subasta Inversa Electrónica el de mayor utilización. Para un mejor entendimiento de cómo funciona el SERCOP se plantea como ejemplo lo siguiente: si se necesita adquirir insumos médicos para hospitales del Estado, las Unidades de Salud a través del SERCOP gestionan la compra, suben el requerimiento y los proveedores del Estado habilitados ofertan sus productos a través de este portal. Finalmente, luego del proceso de convalidación de errores, la calificación y negociación con el proveedor se presenta la mejor propuesta, se procede con la suscripción del contrato y posteriormente con la entrega del producto procediendo al cobro según lo establecido en las bases del concurso público. Viaproyectos S. A está habilitada como proveedor del Estado y participa activamente en estos procesos logrando obtener experiencia en negociaciones exitosas. En la actualidad el Estado, no ha cumplido con los pagos en los tiempos establecidos en los contratos suscritos, generando problemas de liquidez en la empresa, razón por la cual no tiene el dinero suficiente para cancelar a tiempo las compras de su principal proveedor Johnson & Johnson del Ecuador.

En cuanto al sector privado, la empresa tiene un sistema de ventas compuesto por un equipo de vendedores que visita a los clientes con el objeto de actualizar la información de las necesidades actuales para que estos puedan ser provistos por la empresa. Actualmente este equipo de ventas y los clientes de la empresa se muestran insatisfechos debido a que no existe el stock suficiente de productos en bodega por los pagos tardíos

con el proveedor, quien ya no despacha los productos por las deudas existentes.

De allí pues que el método financiero que la empresa utiliza para este abastecimiento es el préstamo bancario de bancos locales.

Planteamiento del Problema

Como señala Hernández, “plantear el problema no es sino afinar y estructurar más formalmente la idea de investigación” (2010, pág. 36). Los elementos que forman parte del problema provienen de componentes fundamentales estudiados, así como conocimiento sobre la situación actual a estudiar. De acuerdo con los balances revisados de la empresa Viaproyectos S.A correspondientes a los años 2014 y 2015 se puede constatar que sus ventas son altas debido a las contrataciones públicas siendo su principal cliente el Hospital Dr. Teodoro Maldonado Carbo²(HTMC), pero la demora en los pagos por parte de la Entidad mencionada ha generado que la liquidez disminuya. Esta falta de liquidez trae consigo el retraso en los pagos a empleados, malestar en los vendedores por bajas comisiones y pagos tardíos a su principal proveedor Johnson & Johnson del Ecuador, quienes retiraron el plan de pago bajo la modalidad de crédito a la empresa, teniendo la misma que pagar anticipadamente la mercadería. La raíz del problema es la falta de liquidez y se busca brindar a la empresa una nueva alternativa de financiamiento para mantener la solidez y confianza que los clientes y empleados depositan en ella.

La comprensión del ciclo de conversión del efectivo para las empresas en general es fundamental si se quiere tener una correcta administración financiera a corto plazo. Este ciclo se “utiliza como herramienta en el análisis administrativo de los activos y pasivos corrientes de las empresas” (Gitman, 2007, pág. 514). El mismo está compuesto por los siguientes tres elementos:

² El Hospital de Especialidades Teodoro Maldonado Carbo fue inaugurado el 7 de octubre del 1970 en Guayaquil, ofreciendo servicios de salud a los afiliados de la Seguridad Social en todo el Ecuador. (Hospital de Especialidades Teodoro Maldonado Carbo, 2016)

el primero consiste en el número de días de inventario el cual define cuanto demora un producto terminado disponible para su comercialización; el segundo consiste en el número de días requeridos para las cobranzas de ventas a crédito; y, el tercero refiere al tiempo necesario para el pago a proveedores.

A continuación, se desarrolla el análisis del ciclo de conversión del efectivo para los años 2014 y 2015 aplicando los parámetros previamente mencionados. En materia de parámetros individuales, se considera un promedio de 19 días para la disponibilidad de productos terminados, 50 días para las cuentas por cobrar y 188 para las cuentas por pagar en el año 2014.

Tabla 1
Ciclo de conversión del efectivo del 2014

Cuentas	Días promedio	Porcentaje (Días promedio/360)	Inventario USD	Total (Porcentaje*Inventario) USD
Días promedios de inventario	19	5%	222.220,00	11.728,28
Días promedios cuentas por cobrar	50	14%	1.263.367,00	175.467,64
Días promedios de cuentas por pagar	188	52%	2.244.230,00	1.171.986,78
			Total General	(984.790,86)

Rescatado de (Viaproyectos S. A., 2016)

En el año 2015 se consideran 27 días de inventario, 50 días promedios de cuentas por cobrar y 140 días de cuentas por pagar.

Tabla 2
Ciclo de conversión del efectivo 2015

Cuentas	Días promedio	Porcentaje (Días promedio/360)	Inventario USD	Total (Porcentaje*Inventario) USD
Días promedios de inventario	27	8%	192.600,00	14.445,00
Días promedios cuentas por cobrar	50	14%	1.449.059,0	201.258,19
Días promedios de cuentas por pagar	140	39%	1.975.725,0	768.337,50
			Total	(552.634,31)

Rescatado de (Viaproyectos S. A., 2016)

El análisis financiero indica que la empresa tiene problemas de liquidez considerando las cuentas pertenecientes a los activos y pasivos corrientes. Por tanto, Viaproyectos S. A. tiene un déficit acumulado de los años 2014 y 2015 que asciende a la suma de \$ (1.537.425,17).

Hipótesis de la investigación

La hipótesis de la investigación, según lo explica Méndez, es un elemento central y esencial del proceso de estudio ya que es la posible solución que se da previamente con base en la experiencia (2006, pág. 30) a continuación se presenta una adecuada propuesta: Al aplicar una nueva herramienta financiera dentro de la estructura contable de Viaproyectos S.A su liquidez mejorara.

Delimitaciones

Campo: Finanzas

Área: Métodos de financiamiento

Tema: Análisis y diagnóstico financiero para la propuesta de nuevas vías alternativas de financiamiento de la empresa Viaproyectos S.A.

Problema: la empresa Viaproyectos S.A tiene en la actualidad problemas para financiar las compras de insumos médicos, el pago a proveedores y el pago de salarios de su personal. La raíz del problema es la cartera vencida que mantiene al momento y el hecho de que la única fuente de financiamiento que tiene son los préstamos bancarios quienes ponen recargos por mora y tasas de interés del 10%.

Delimitación espacial: El caso de estudio se llevará a cabo en la ciudad de Guayaquil enfocada a la empresa Viaproyectos S.A ubicada en la ciudadela la Garzota avenida Eloy Velásquez Manzana 95 solar 14.

Delimitación eventual: la investigación se realizará usando datos de la empresa y de la industria correspondiente al periodo (2014-2015).

Justificación de la investigación

La empresa Viaproyectos S. A. lleva 18 años dando soluciones de salud al sector público y privado, esta empresa facilita insumos médicos, equipos y soluciones tecnológicas, además de ser un distribuidor oficial de la línea Johnson & Johnson del Ecuador. Es de vital importancia la permanencia de la empresa en el mercado para que todos los ciudadanos puedan gozar de productos de calidad en el ámbito de la salud. La falta de liquidez dentro del sector público afecta a la facturación de la empresa incrementando la cartera de cobranza y por consiguiente genera incumplimientos en los pagos a proveedores y empleados.

Líneas de investigación de la carrera

Dentro de las cuatro líneas de investigación propuestas por la comisión académica de la carrera de Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, se eligió la tercera que hace referencia a “Análisis de modelos de

financiamiento alternativos (no tradicionales) que puedan ser aplicados por empresas ecuatorianas” (Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, 2016), se pretende que las empresas ecuatorianas puedan optar por otra opción de financiamiento distinta a la ofrecida por la banca privada, siendo el propósito de este trabajo la búsqueda de un método de financiamiento alternativo para la empresa Viaproyectos S.A. constituida formalmente dentro de los parámetros de la ley.

Metodología de la investigación

La investigación científica parte del tema que se desee conocer a profundidad, el mismo debe ser de interés tanto para el investigador como para la sociedad. La definición de investigación es muy diversa se la suele describir en varias aéreas académicas o sociales como una actividad sencilla y enriquecedora para quien la práctica, por lo que hay que desmitificarla (Méndez, 2006, pág. 30).

Luego de establecer qué se va investigar, se establecen los métodos y técnicas que se implementan para cumplir los objetivos, proceso que se describe como metodología de la investigación (Diaz Flores, et al., 2013, pág. 62) cita a (Romero y Galicia, 2009).

El siguiente paso es la aplicación de la correcta metodología, el presente trabajo consistirá en desarrollar una investigación científica, la cual será dividida bajo enfoques cuantitativos y cualitativos.

“Lo cuantitativo es perteneciente o relativo a la cantidad y de su análisis se determina las porciones de cada elemento analizado; en cambio, lo cualitativo denota cualidad que, en su acepción más elemental es cada una de las circunstancias o caracteres, naturales o adquiridos que distinguen a las personas o las cosas” (Barragán, et al., 2003, págs. 115-116).

De acuerdo con Hernández, Fernández, & Baptista se procederá a realizar un análisis descriptivo el cual “busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice

describe tendencias de un grupo o población” (2010, pág. 80). Este trabajo presentará la situación financiera durante los períodos 2014 - 2015 considerando los procesos de manejo de cobros, el procedimiento para que se le otorgue un préstamo bancario y las diferentes alternativas financieras que existen en el mercado.

También se usará la investigación de tipo explicativa para la cual se debe establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian (et al.,2010, pg. 83). Al conocer las causas y efectos financieros que han afectado a la empresa, se procederá a mejorar la situación financiera con la aplicación de nuevas alternativas.

La información a utilizar será de orden primaria y secundaria, la primera consistirá en realizar un grupo focal con el Gerente General y el Gerente Financiero, como explica a continuación:

El grupo focal también es conocido por la expresión inglesa focus group, se trata de técnica que propicia la exploración de un tema a partir de la interacción de los participantes. Es particularmente útil para explorar los conocimientos, las prácticas y las opiniones, no solo en sentido de examinar lo que la gente piensa sino también cómo y por qué piensa como piensa. (Beltramino, et al., 2007 pág. 77)

Se prepararon preguntas puntuales para los entrevistados de esta forma la entrevista fue puntual y objetiva, para así obtener información referente a la situación financiera de la empresa y sus opiniones al respecto, dando información necesaria para la investigación.

Concerniente a la información secundaria se obtuvieron datos financieros históricos de la empresa, entiéndase balances generales y estados de resultados necesarios para formular la posible solución.

Variables de Investigación

En la investigación se presenta una serie de conceptos concernientes al tema de estudio, a partir de los mismos se crean las variables dependiente e independiente. Naghi explica lo siguiente “La variable que el investigador desea explicar se considera como la variable dependiente y la variable que se espera que explique el cambio de la variable dependiente es referida como la variable independiente” (2005, pág. 66). Luego de definir los conceptos, la variable de estudio será la administración de liquidez de la empresa a corto plazo y las variables explicativas serán: alternativas de financiamiento, reestructuración de deudas y gestión de cobranza.

Objetivos de la investigación

Objetivo general

Determinar diferentes alternativas de financiamiento para la empresa VIAPROYECTOS S. A. necesarias para fortalecer su liquidez a corto plazo mediante un análisis de los resultados financieros comprendiendo los años 2014 y 2015.

Objetivos específicos

- Analizar información contable sobre los diferentes insumos médicos que actualmente se comercializan y desarrollar el respectivo análisis financiero.
- Analizar diferentes alternativas de financiamiento ofrecidas por instituciones financieras públicas y privadas.
- Determinar el plan adecuado de financiamiento a corto plazo necesario para cubrir las eventualidades de liquidez de la empresa.

Marco teórico, conceptual y legal.

Teórico

La palabra teoría viene del Griego theorein, que significa “observar”. Dentro de la ciencia, una teoría es la explicación final de un fenómeno, es decir, una explicación que surge de la investigación. (Diaz, 2013, pág. 126).

Las teorías ayudan a comprobar mediante la demostración científica por medio de la experimentación y sustentación, hechos que han ocurrido en el pasado, que se logran esclarecer por sus investigadores ayudando a poder afirmar situaciones en concreto, formando parte de la ayuda que todo investigador necesita.

El valor del dinero en el tiempo

“El dinero tiene un valor por su uso asociado al transcurso del tiempo y por lo tanto, un dólar que se recibe hoy vale más que otro que se recibirá en el futuro” (Block, Hirt, & Danielsen, 2016, pág. 216). El dinero nos conecta entre las personas y es una herramienta que ha servido a lo largo del tiempo para darle valor a los bienes o servicios, la inflación es definida como el aumento sostenido de los precios actuales en la mayor parte de las economías mundiales, consecuentemente el valor del dinero se reduce en el tiempo mermando la capacidad de compra.

Cuasi- dinero

Existen otros tipos de dinero distinto a los billetes y las monedas llamados cuasidinerio. “En este concepto incluimos inversiones líquidas en el banco como cuentas maestras, cheques, ahorros, etcétera o la moneda extranjera. No son dinero por completo puesto que no se pueden usar para realizar cualquier transacción, pero pueden convertirse en dinero fácil y rápido”. (Schettino, 2001, pág. 204).

Son considerados como activos líquidos por su facilidad y rapidez al convertirse en papel moneda, el objetivo del cuasidinerio es facilitar y asegurar en muchas ocasiones nuestro dinero. Al no hacernos depender de los billetes se logran realizar transacciones con otros métodos de pago agilizando el comercio entre personas.

Apalancamiento Empresarial

Block (2016) indica que el apalancamiento significa utilizar partidas de costos pertenecientes a las cuentas operativas y financieras ubicadas en el estado de resultado necesarias para incrementar al máximo los resultados de las empresas. Específicamente existen dos tipos: Operativo y Financiero el primero indica la medida en que la empresa utiliza los activos fijos, el segundo muestra el monto de la deuda, que la empresa incluye en su estructura de capital.

En las empresas que inician actividades, por lo general emplean el apalancamiento operativo utilizando sus activos fijos para generar retornos. En el otro escenario, las empresas con experiencia en el mercado utilizan el apalancamiento financiero mediante créditos bancarios necesarios para la compra de activos y por consiguiente maximizar sus utilidades.

Teoría del riesgo y rendimiento

En el Mercado financiero, el riesgo está existente desde que se inician las actividades comerciales a partir de una inversión en proyectos y en general. Lo que podemos hacer ante esta posible situación es prepararse con anticipación, es recomendable establecer posibles escenarios y soluciones para que cuando estos pasen, estar preparados y responder de la mejor manera. La relación riesgo y rendimiento es directamente proporcional, mientras más riesgo exista mayor será la rentabilidad.

En el sentido más básico, el riesgo es la posibilidad de pérdida financiera. Los activos que tienen más posibilidades de pérdida son considerados más arriesgados que los que tienen menos posibilidades de pérdida. Los términos riesgo e incertidumbre se usan para referirse al grado de variación de los rendimientos relacionados con un activo específico (Gitman, 2007, pág. 196).

Estrategias para administrar el ciclo de conversión del efectivo

La teoría del ciclo de conversión del efectivo es fundamental en la administración financiera en corto plazo (Et al., 2007, pg. 514). Analizando los activos corrientes y los pasivos corrientes, las empresas con ciclo de conversión de efectivo positivo dan muestra de su buena salud financiera y su estabilidad para pagar sus obligaciones a corto plazo. Para lograrlo se presentan las siguientes estrategias (Gitman, 2007) :

1. Rotar el inventario tan rápido como sea posible sin desabastos que ocasionen perdidas de ventas.

2. Cobrar las cuentas por cobrar tan rápido como sea posible, sin perder ventas debido a técnicas de cobranza muy agresivas.
3. Administrar el tiempo de correo, procesamiento y compensación para reducirlo al cobrar a los clientes y aumentarlo al pagar a los proveedores.
4. Pagar las cuentas por pagar sin perjudicar la Calificación de crédito de la empresa.

Marco conceptual

Para comprender las finanzas y su importancia en las empresas, se procederá a definir varios términos de interés. Se sentarán las bases conceptuales y legales, se describirá el mercado financiero y los elementos que lo componen y sus herramientas de financiación que utilizadas de forma eficiente permitirán a la empresa Viaproyectos S.A. a mejorar su liquidez en corto plazo.

Concepto de empresa

“La empresa es un conjunto organizado de actividades, bienes patrimoniales y relaciones de hecho bajo la responsabilidad de una persona”. (Ruiz de Velasco y Del Valle, 2007, pág. 28). Cada uno de los elementos que conforman la empresa está sujeto a distintas normas jurídicas que avalan su existencia y la vuelven un sujeto de derecho.

Persona jurídica

Como lo explica Juan E. Medina “Al no tener un sustrato físico, la persona jurídica realiza todas sus actuaciones a través de sujetos humanos que conforman su personal y que tienen diversos grados de competencias y facultades” (2010, pág. 559).

Clasificación de empresa

La finalidad de una empresa es obtener rentabilidad, estas pueden ofertar bienes o servicios. La buena administración y el crecimiento de las empresas favorecen a la economía. Las personas jurídicas se las puede categorizar según varios factores, según su magnitud en micro, pequeña, mediana y grande empresa, según su origen de capital en pública, privada o mixta, y finalmente según sus ventas a nivel local, nacional o internacional. (Gitman, 2007)

Según la publicación del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) sobre el directorio de empresas y establecimientos, clasifica a Viaproyectos S. A. como una empresa grande, de origen del capital privado y con ventas nacionales. A continuación se expone la categorización de empresas por el ente mencionado.

Ilustración 1 Tamaño de empresa-Volumen ventas (V) y empleados (P)

Grande:

- V: \$5'000.001 en adelante. P: 200 en adelante.

Mediana "B":

- V: \$2'000.001 a \$5'000.000. P:100 a 199

Mediana "A"

- V: \$1'000.001 a \$2'000.000. P: 50 a 99

Pequeña:

- V: \$100.001 a \$1'000.000. P: 10 a 49

Microempresa:

- V: < a \$100.000. P: 1 a 9

Recuperado de: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2015)

El mercado financiero

En cuanto al sector financiero el Banco Central del Ecuador lo define como:

La Dirección de Inversiones se encarga de gestionar en los mercados financieros nacional e internacional los activos del Banco Central del Ecuador y los de aquellas entidades Públicas, que por mandato legal, entregan recursos para dicho cometido. Asimismo, administra los flujos de liquidez de los Activos Internacionales de Inversión canalizando los ingresos a sus beneficiarios y provisionando los recursos requeridos para honrar los pagos que realizan las entidades del Sector Público, en el mercado internacional. (Banco Central del Ecuador, 2016).

En este mercado financiero podemos encontrar la gestión de pago a entidades públicas, por lo tanto el pago de las Unidades Médicas del sector público está en este presupuesto que realiza el estado anualmente.

El sistema financiero

Las finanzas junto con la administración son herramientas que nos permiten analizar, controlar y proyectar nuestras inversiones y movimientos económicos, permitiendo prevenir situaciones críticas como déficit y aprovechar de forma eficiente los recursos si existe.

Bahillo, Pérez, & Escribano definen al sistema financiero como “el conjunto de instituciones, medio y mercado cuyo fin principal es canalizar el ahorro que generan las unidades económicas con superávit hacia los prestatarios (ahorradores) o unidades económicas con déficit (inversores)”. (2013, pág. 2).

Una de las formas de saber si la empresa se encuentra bien financieramente es analizando si tiene un excedente o falta de dinero en sus finanzas lo cual está clasificado por superávit o déficit.

Superávit

Para determinar si las unidades económicas tienen superávit se deben considerar los ingresos y los gastos, si gastan menos de lo que tienen quiere decir que solo utilizan una parte de lo que tienen para su consumo o inversión. Esto ayuda a las empresas a ahorrar e invertir a largo plazo en proyectos que generen una mayor rentabilidad. (Et al., 2013 pág.2).

Déficit

Cuando una empresa gasta más de lo que tiene como ingresos quiere decir que tiene un déficit ya que está utilizando para su consumo o inversión una cantidad superior a sus ingresos totales (Et al., 2013, pág.2).

Activo real

Un activo real es un sinónimo de activos físicos que según Escobar & Cuartas son todo objeto o bien material que posee una persona natural o jurídica entre los que encontramos: maquinarias, edificio, vehículo, muebles etc. (2006, pág. 13). Esta investigación está basada en el estudio financiero de la empresa Viaproyectos S. A. y permitirá estudiar la empresa en la situación de iliquidez actual y qué medidas se pueden tomar como alternativa para esta.

Intermediarios financieros

De acuerdo con Bahillo (2013) toda empresa cuenta con intermediarios financieros, los cuales son usados como medio de apalancamiento, los principales son los bancos quienes son capaces de ofrecer líneas de crédito, préstamos y servicios que ayudan a una empresa a mantener su capacidad de funcionamiento.

Ciclo de capital del efectivo

El ciclo de capital es aquel a través del cual la empresa vuelve a recuperar el dinero destinado a inversiones de activos no corrientes -

inmovilizados- (Bahillo, 2013, pág. 376) por este motivo, para identificar la demora en los cobros a través del capital invertido se realizará por este método.

La empresa tiene tres factores importantes que le dan vida a las ventas los cuales se definen a continuación:

Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar son un compromiso bilateral en la que una persona se compromete a cumplir su obligación de pago mediante la firma de un documento, en un largo plazo establecido entre las dos partes. También son llamados cuentas por cobrar documentadas y su período de pago debe ser menor a un año para que pueda entrar en sus activos corrientes. (Ochoa, 2009, pág. 109).

Cuentas por Pagar

Las cuentas por pagar a clientes representan los derechos de las empresas con sus clientes por la actividad realizada a cambio de un pago a corto plazo. “Este rubro abarca todos los derechos exigibles por la entidad, por las ventas, servicios prestados o cualquier otro concepto de similar naturaleza.” (Bernal, 2004, pág. 113).

Inventario

Inventario el total de nuestro stock o reservas del producto con el que contamos. Bernal lo define como los “bienes que una empresa tiene destinados para la venta”. (Et al, 2004, pág. 121).

A continuación procederemos a describir en breves rasgos el formato que se usará para el análisis financiero:

El balance general

Es el estado financiero que muestra la situación financiera de una empresa a una fecha determinada. Lo conforman tres elementos: el activo,

el pasivo corriente que son de corta duración y la deuda a largo plazo que básicamente se realizan para financiamiento y el patrimonio que tiene que ver con las acciones comunes, capital pagado y la utilidad retenida. (Ávila, 2007, pág. 16). El balance general de la empresa se muestra en el **Anexo 3 Tabla 7 y 8**.

Estado de pérdidas y ganancias o estado de resultados

Considerado un documento principal y dinámico permite apreciar el estado en que se encuentra una empresa y la productividad que ha tenido en cierto período, es dinámico por que abarca cierto tiempo de vida de la empresa mostrando resultados de los movimientos habidos entre dos fechas. (Et al, 2007, pág. 72).

El estado de resultado refleja en su estructura las ventas menos costo de venta que resulta en el margen bruto menos los gastos generales, por ejemplo gastos por intereses. Para una mejor comprensión se muestra el estado de resultado de la empresa en el **Anexo 4 Tabla 9**.

Ratios

Índices de iliquidez

Ratio de liquidez general o razón corriente

Este ratio muestra qué proporción de las deudas están siendo cubiertas por los activos por lo tanto es la mayor medida de liquidez a corto plazo, es netamente la habilidad que tiene la empresa para pagar sus pasivos corrientes.

En los activos se encuentran las cuentas de caja, bancos cuentas y letras por cobrar al ser los más líquidos. La fórmula está representada por activos corrientes menos pasivos corrientes y su resultado indica la cantidad de dólares que se tiene en los activos corrientes para cubrir la deuda corriente. (Aching Samatelo & Aching Guzmán, 2006, pág. 16).

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Prueba ácida

Este ratio financiero proporciona la capacidad de pago que tiene la empresa en el corto plazo, restando el inventario al ser el activo menos líquido y más sujeto a pérdidas. A continuación se muestra la fórmula de prueba ácida. (Et al, 2006, pág., 16)

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Índices de solvencia

Pasivo Total / Activos totales

Indica que porcentaje de los activos están siendo financiados por deuda, el resultado de la división de la deuda total sobre los activos totales indica el porcentaje de los activos de la empresa que están siendo financiados por la deuda. “Pone de manifiesto la importancia relativa del financiamiento de deuda de la empresa al mostrar el porcentaje de activos de la empresa sustentados mediante financiamiento de deuda”. (Van Horner & Wachowicz, 2002, pág. 137) Se calcula de la siguiente forma

$$\text{Pasivo Total/Activo Total} = \frac{\text{Deuda Total}}{\text{Activo Total}}$$

Endeudamiento patrimonial

Indica el nivel de autonomía financiera, mientras más bajo su resultado más independencia tiene la empresa. Según Tanaka “otorgan una idea de que porcentaje de las inversiones totales fueron financiadas por deudas a terceros”. (2005, pág. 322)

$$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Apalancamiento

Significa que por cada unidad invertida se ha podido obtener activos, nace de la utilización de activos o fondos de costos fijos para incrementar la utilidad para los socios o accionistas de la empresa, con esto incrementa el riesgo y el rendimiento (Gitman, 2007, pág. 438).

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Apalancamiento financiero

Es el uso potencial de los costos financieros fijos para incrementar los resultados en las ganancias antes de los intereses e impuestos. (Et al, 2007, pág. 446)

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Utilidad antes de Impuestos/Patrimonio}}{\text{Utilidad antes de Impuestos/Activos Totales}}$$

Índices de gestión

Rotación de cuentas por cobrar

Determina cuan buena es una empresa en sus cobranzas, el resultado dice cuánto la empresa rota al año sus cuentas por cobrar, es decir al final del año he cobrado lo que indique el resultado de la fórmula por ejemplo si el resultado es 63 significa que la empresa cobra cada 63 días. “Sirve para saber cuánto se tarda en cobrar las cuentas por cobrar, ¿Cuánto tardo en obtener mi dinero después de que realizo una venta?” (Horngren, 2000, pág. 188).

$$\text{Rotación Cuentas Por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Netas a Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

Rotación de ventas

Muestra como la empresa está siendo administrada, en producción del volumen de ventas, relacionando la inversión realizada en los activos totales (Fuentes, 2012, pág. 141). El resultado dice que por cada dólar que se invierta en activo se está generando tal porcentaje de ventas.

$$\text{Rotación de Ventas} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales}}$$

Periodo de cobranza

Periodo de tiempo requerido para la cobranza de las cuentas por cobrar. “Es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro” (Gitman, 2007, pág. 54).

$$\text{Periodo de Cobranza} = \frac{\text{Días en el Año}}{\text{Rotación por Cobrar}}$$

Rotación de inventario

El inventario genera un costo alto y un gasto alto, ya que se corre el riesgo que se caduque el producto, por esta razón este indicador determina la efectividad de la empresa en el manejo de su inventario. “Por lo general, la rotación de inventario mide la actividad, o liquidez, del inventario de una empresa”. (Et al, 2007, pág. 50). Se lo calcula de la siguiente forma:

$$\text{Rotación de Inventario} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Inventario}}$$

Período de pagos

Gitman (2007) reconoce al período de pagos como el tiempo promedio requerido para el pago de cuentas, determina el número de días que la empresa tiene deudas con sus proveedores. (Pág. 55)

$$\text{Periodo de Pago} = \frac{\text{Días en el Año}}{\text{Rotación por Pagar}}$$

Impacto de gasto administrativo y ventas

En este ratio financiero se consideran las comisiones o nóminas del personal, resulta claro entender que dentro de esta cuenta no se consideran los costos de producción.

$$\text{Gasto administrativo y venta} = \frac{\text{Gasto administrativo y ventas}}{\text{Ventas Netas}}$$

Índice de rentabilidad

Rentabilidad neta de ventas

La palabra margen hacer referencia a excedente en este caso puntual las ventas de las empresas. “Es el excedente de las ventas por arriba del costo de los bienes vendidos” (Horngren, 2007, pág. 62).

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Análisis vertical

Permite interpretar y analizar los estados financieros, consiste en determinar el valor porcentual que tiene cada cuenta para dentro del estado financiero analizado. “Llamado así porque compara dos o más partidas de un mismo periodo, el resultado obtenido es comparado con un periodo pasado o con otra empresa” (Tanaka, 2005) para determinar la situación financiera de la empresa analizada.

Métodos de financiamiento

Factoring

El factoring consiste en la cesión de la cartera de cobro (facturas, recibos, letras, etc.) de un titular (empresa) a una firma especializada en este tipo de transacciones (sistemas financieros Bancos públicos o privados) agilitando de esta forma los cobros a corto plazo en ventas al contado, con términos y condiciones impuestas por las entidades bancarias con las que se negocie (Martínez, 2013, pág. 165).

Crédito comercial

El crédito comercial analiza la forma en que una entidad maneja su gestión de tesorería a corto plazo, es decir la medida en la cual los créditos son otorgados ya sea a un cliente o a una empresa, su análisis es

importante puesto que evita que la empresa caiga en problemas de iliquidez. Dentro de las líneas de créditos tenemos dos principales; el crédito comercial a clientes y el crédito comercial a proveedores (Eslava, 2003, pág. 188)

Pagaré

Es un documento por el cual una persona se compromete a pagar a otra una determinada cantidad de dinero con interés o sin él en una fecha determinada. La persona que se compromete a pagar se lo denomina deudor y la que tiene el derecho a cobrar es el beneficiario (Vidaurri, 2012, pág. 144).

Papel Comercial

Consisten en notas promisoras no aseguradas que tienen un vencimiento de hasta 270 días o más si existiere el caso de prórroga. Las compañías más grandes y más dignas de crédito pueden pedir prestado a corto plazo vendiendo papel comercial (Emery, 2000, pág. 203).

Líneas de crédito

Es un convenio informal entre un prestatario de crédito en cuanto a la cantidad máxima de crédito que el banco otorgara al prestatario en cualquier momento. No existe obligación de la entidad financiera en atribuir el crédito al prestamista y estos son negociados según los records y movimientos en su cuenta (Gooderl L., Palich, Petty, & Hoy, 2012, pág. 367).

Financiamiento por inventario

Las materias primas y los productos terminados son activos líquidos por lo tanto pueden ser utilizados como garantía para préstamos a corto plazo, de la misma forma que con los préstamos garantizados por las cuentas por cobrar el prestamista establece el porcentaje del anticipo contra

el valor de la prenda en el mercado (Van Horner & Wachowicz, 2002, pág. 301).

Mercado de la salud

El mercado de la salud de la República del Ecuador se dividen en:

Hospital básico

Es aquella unidad pública o privada que brinda atención ambulatoria, emergencia y hospitalización de corta estancia en diversas áreas de la salud por ejemplo medicina general y cirugía de emergencia esta entidad cumple con el plan del Gobierno Nacional de mejorar la calidad de vida, recuperando la salud y odontología. Es una unidad médica con servicio de laboratorio, atención médica e Imagenología y se ubica en las cabeceras cantonales. (Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2012).

Hospital general

Es aquella unidad pública o privada que facilita atención de salud ambulatoria e internación en las cuatro especialidades básicas y algunas subespecialidades de la medicina. Dispone de servicios auxiliares de diagnóstico y tratamiento de forma completa atiende a pacientes derivados de unidades médicas más pequeñas se ubican en capitales de provincia y cabeceras cantonales de mayor concentración poblacional (Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2012).

Hospital especializado

Son unidades médicas que atienden a pacientes de gravedad cuya enfermedad requiere internación con permanencia, los pacientes crónicos de más de 30 días y en pacientes graves de menos de 30 días. Brindan atención especializada (Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2012).

Hospital de especialidades

A tiende a pacientes con dolencias específicas de manera urgente brindándole servicio de recuperación y rehabilitación médica (Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2012).

Clínica

Brinda atención ambulatoria y hospitalización en especialidades básicas y ciertas especialidades tienen consulta externa, odontología, internación, centro quirúrgico u obstétrico, farmacia interna con stock básico de medicamentos e insumos médicos y auxiliares de diagnóstico (Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2012).

Clínica especializada

Brinda atención de salud ambulatoria y hospitalización en una de las especialidades de la medicina y subespecialidades de la misma, o que atiende a grupos de edad específicos. Cuenta también con farmacia interna con stock de medicamentos e insumos médicos y odontológicos. Corresponde al tercer nivel de atención con servicios especializados brindados por médicos especialistas (Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2012).

Johnson & Johnson

Es una empresa estadounidense fundada en 1886, encargada de la producción y comercialización de dispositivos médicos, entre otros insumos farmacéuticos, su credo se basa en la responsabilidad social enfocada en la calidad de sus productos. (Johnson&Johnson, 2016). Los principales productos que comercializan se encuentran detallados en el **Anexo 1 Tabla 6**.

ASP / Ethicon

La finalidad de esta línea de equipos médicos se enfoca en mejorar la salud de los ecuatorianos, da un ambiente más seguro a los pacientes y sus familias con productos que previenen infecciones (ASP, 2016); mientras que, Ethicon también de la familia Johnson & Johnson provee suturas como hilos y agujas de alta calidad y con tecnología de punta (Ethicon, 2016).

Marco legal

Es necesario aclarar los puntos legales que fundamentan la investigación tanto en el ámbito de la salud y financiero, esto se debe a que el sector es volátil y vulnerable; y está expuesto a cambios en el Gobierno los cuales reducen o aumentan el presupuesto así como a las malas o buenas decisiones que pueda tomar una empresa privada.

La salud es un tema primordial en un país, ya que ésta fortalece el desarrollo de la nación y aumenta la productividad, en Ecuador según la Asamblea Constituyente indica lo siguiente:

El Artículo 66, numeral 2 reconoce y garantiza “el derecho a una vida digna, que asegure la salud, alimentación y nutrición, agua potable, vivienda, saneamiento ambiental, educación, trabajo, empleo, descanso y ocio, cultura física, vestido, seguridad social y otros servicios sociales necesario” (Asamblea Constituyente, 2008) se considera a “la salud como un derecho garantizado por el Estado” (Et al, 2008, Artículo 32).

La empresa Viaproyectos S.A. durante sus años en servicio a la salud ha tenido que cumplir con este derecho previamente mencionado ofreciendo insumos médicos de primera calidad garantizando salud y calificando a las licitaciones aperturadas por el Estado, debido a su legítimo cumplimiento del deber. Viaproyectos S. A. está legalmente constituida y cuenta con el Registro Único de Proveedores (RUP) lo cual le permite ser proveedor del Estado.

El Gobierno Nacional creó en el 2008 el Instituto Nacional de Contratación Pública (INCOP) que actualmente se denomina como Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP), este sistema legalmente establecido funciona a través de una plataforma tecnológica que mejora con el tiempo y se va adaptando a las necesidades; durante estos años los usuarios de la misma pueden notar las mejoras en cuanto al manejo de la plataforma y ahora es más completa que en sus inicios. En esta herramienta tecnológica el sector de la salud entre otros pueden comprar y contratar con el oferente que mejor propuesta presenta tanto técnica como económica, con esto el Estado garantiza la optimización de los recursos financieros del país (Servicio Nacional de Contratación Pública, 2016).

Capítulo I

Analizar información contable sobre los diferentes insumos médicos que actualmente se comercializan y desarrollar el respectivo análisis financiero.

La empresa Viaproyectos S.A. comercializa equipos e insumos médicos, la mayor parte de sus ingresos corresponde a la marca Johnson & Johnson específicamente de las líneas ASP y ETHICON dentro de las cuales se encuentra una variedad de más de cien insumos médicos como por ejemplo: insumos para equipos de esterilización, hilos, agujas, material de esterilización, y algunos suministros para cirugías oculares.

Basado en la información general proporcionada por la empresa, de sus proformas de estados de resultado y balance general, se procederá a realizar un análisis de la situación financiera de la empresa comprendido en los años 2014 y 2015.

Análisis vertical del estado de resultado

En la **Tabla 3** a continuación se presenta el estado de resultado integral de la empresa, dando ponderación porcentual a cada una de las cuentas tomando como referente a las ventas netas.

Tabla 3*Análisis vertical años 2014/2015 empresa Viaproyectos S.A*

Estado de Resultado Integral	2014	Análisis Vertical	2015	Análisis Vertical
	\$		\$	
Ventas Netas	9.152.123,40	100%	10.614.031,00	100%
	\$		\$	
Costo de Ventas	4.326.779,40	47%	5.179.370,00	49%
	\$		\$	
Utilidad Bruta	4.825.344,00	53%	5.434.661,00	51%
	\$		\$	
Gastos Operacionales	4.540.916,80	50%	4.835.703,80	46%
	\$		\$	
Gastos Administrativos	2.818.161,40	31%	3.140.739,40	30%
	\$		\$	
Gastos de Venta	\$ 194.889,40	2%	219.847,40	2%
	\$		\$	
Otros	1.527.866,00	17%	1.475.117,00	14%
	\$		\$	
Utilidad (Perdida) Operacional	\$ 284.427,20	3%	598.957,20	6%
	\$		\$	
Otros Ingresos	\$ 629.882,00	7%	1.643.664,40	15%
Otros Gastos	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%
	\$		\$	
Utilidad antes de partic. trabajadores e impuestos	\$ 914.309,20	10%	2.242.621,60	21%
	\$		\$	
Utilidad Neta	\$ 914.309,20	10%	2.126.758,00	20%

Rescatado de (Viaproyectos S. A., 2016).

El costo de ventas en el año 2015 fue de 49% de las ventas netas siendo un 2% más que en el 2014, por consiguiente existió mayor inversión en los costos incurridos por inventario, esto se debe a que la empresa en el primer año obtuvo un retraso en pagos a su principal proveedor Johnson & Johnson y por consiguiente en el año 2015, se eliminó el convenio de pagos con la empresa el cual otorgaba un porcentaje de descuento en ciertas compras grandes mediante negociación previa entre el Gerente Regional de Johnson & Johnson y el Gerente General de la empresa. Como resultado los precios para este último año se incrementaron al no tener dicho acuerdo comercial, pero se pidió a la empresa buscar una forma en que se financien estando Johnson & Johnson dispuesto a brindar ayuda en el proceso.

La utilidad bruta en 2014 fue de un 53% de las ventas netas, pero en 2015 disminuyó a un 51%, el decrecimiento existe debido al aumento en los costos de ventas en este año, la culminación del acuerdo comercial en 2014 generó pagos extras por inventario de Johnson & Johnson disminuyendo la utilidad bruta para la empresa.

Gastos operacionales en el 2014 representaron un 50% de las ventas netas y en el 2015 se redujo a 46%, en el último año estudiado la empresa ya no incurrió en gasto de alquiler de bodega lo cual condujo a la disminución de un 4% en gastos de operación del total de ventas netas.

Los Gastos administrativos representan los salarios pagados a personal que labora en la empresa y que no están directamente relacionados con las ventas de los insumos por ejemplo el sueldo a la recepcionista, mensajeros y la compra de material de oficina y demás pagos como internet. Se puede observar una reducción del 1% entre el año 2014 y el año 2015 de las ventas netas de la empresa esto se debe a que la empresa disminuyó su número de empleados dedicados al mantenimiento del edificio; por esta razón el rubro no es significativo de manera general; aunque su recorte permitió incrementar el dinero de la empresa a largo plazo. Cabe recalcar que dichos empleados no tenían más de un año en la empresa.

Gastos de ventas son aquellos que se generan para lograr poner el producto a disposición de los clientes, en Viaproyectos S. A. representan el costo por fletes y comisión a vendedores en la empresa. Entre los dos años no hubo variación considerable de este gasto que fue de un 2% aceptable para la empresa, esto se debe a que se cuenta con un transporte propio lo cual reduce el gasto pero en ocasiones especiales como entregas interprovinciales se utiliza el flete para entrega de productos.

En otros gastos la empresa considera las eventualidades como las multas que las unidades médicas imponen cuando no se entrega el producto objeto del proceso de compra pública en el tiempo establecido en el contrato

las cuales varían en su porcentaje del total de la venta. A pesar que disminuyeron un 3%, la empresa mantuvo multas por concepto de entrega de sus productos entre el 2014 al 2015 total de ventas. Sin embargo, es un valor alto lo cual significa que no se administra eficientemente la actividad comercial de la empresa.

Utilidad Operacional representada por la diferencia de la utilidad bruta y los gastos operacionales, el valor marginal de estas operaciones; por consiguiente, en el año 2014 representó un 3% y en 2015 se incrementó al 6% duplicándose de un año a otro del total de sus ventas netas.

Otros ingresos, capacitaciones ofrecidas por los vendedores a las distintas unidades médicas del país sobre el uso, la asepsia y el periodo de la rotación de los insumos médicos del 2014 al 2015 se incrementaron de un 7% a un 15% del total de sus ventas netas, esto significa que la empresa acertó en propuestas de innovación dirigida a actividades comerciales, considerando capacitación debido a que es empleada como estrategia para mayor difusión del uso de los insumos médicos, aumente la confianza en los doctores y enfermeras los cuales usan los productos.

La utilidad antes de la participación de trabajadores e impuestos sufrió un aumento de un 10% del total de las ventas netas en 2014 a un 21% en 2015 del total de sus ventas netas. Por consiguiente la estrategia utilizada por la empresa de contratar más personal de ventas y disminuir personal administrativo fue positiva.

Utilidad Neta representa la ganancia para los socios entre estos dos años, la empresa duplicó su utilidad en un 10% de la utilidades en 2014 del total de ventas netas a un 20% del valor de las ventas netas, resultado positivo para los accionistas y trabajadores.

Análisis de insumos médicos que proporcionan mayor iliquidez en la empresa a partir de las entrevistas realizadas al Gerente General y Gerente Financiero de la empresa.

Johnson & Johnson

Línea ASP / ETHICON

La empresa comercializa principalmente productos de la marca Johnson & Johnson concretamente de sus líneas medicas ASP y ETHICON los mismos que van a ser sujeto de estudio.

La línea ASP brinda tecnología para la esterilización de equipos, instrumental y quirófanos en cualquier unidad médica. El sistema STERRAD para este fin utiliza una tecnología de plasma de gas de peróxido de hidrógeno de baja temperatura, con esto se garantiza una completa esterilización para el bienestar de los pacientes, a continuación se enlista algunos ejemplos de equipos STERRAD que se comercializa en la empresa (ASP, 2016).

- STERRAD 100NX es el esterilizador de plasma de gas de peróxido de hidrógeno más avanzado de ASP.
- STERRAD NX es un esterilizador de tamaño compacto de ASP ideal para usarse en cualquier parte del hospital.
- STERRAD 100S el sistema elegido por las instalaciones en las que se busca una solución de esterilización a baja temperatura probada, fiable y rentable (Et al, 2016)

ETHICON

Las suturas forman parte de esta línea de Johnson & Johnson, existe un tipo específico para cada tipo de cirugía o necesidades que el médico crea conveniente dependiendo del historial del paciente, las mismas se clasifican en: Suturas absorbibles las cuales se desintegran en el cuerpo del paciente dentro de plazos establecidos en las especificaciones del producto como el Monocryl y Vicryl que se componen de agujas y un hilos absorbibles, suturas no absorbibles las cuales permanecen intactas en el paciente y es útil al momento de sostener algún órgano al cuerpo de la

persona tratada como el Prolene y Ethibon. Por último las suturas mecánicas las cuales permiten agilizar el proceso de cada operación pudiendo cerrar la piel con solo una maniobra en forma de pistola por ejemplo Endoloops y Proximate Straplers (Ethicon, 2016).

Estado de resultado basado en línea de producto

Las empresas grandes e industrias suelen expresar sus estados de pérdidas y ganancias enfocados en las líneas de producto específicas previamente detalladas. Se procede a enfocar todos los costos directos sean directos o indirectos.

Tabla 4
Estado de resultado basado en línea ASP/ETHICON de producto 2014/2015

Estado de Resultado Integral		
	2014	2015
Ventas Netas	5.491.274,04	6.368.418,60
Costo de Ventas	2.596.067,64	3.107.622,00
Utilidad Bruta	2.895.206,40	3.260.796,60
Gastos 100%		
Gastos Administrativos	2.818.161	3.140.739
Gastos de venta	194.889	219.847
Otros	1.527.866	1.475.117
Total Gastos	4.540.917	4.835.704
Utilidad Operacional	-1.645.710,4	-1.574.907,2

Recuperado de (Viaproyectos S. A., 2016)

La utilidad operacional del ejercicio refleja números en negativo lo cual significa pérdidas en la venta de las suturas a pesar que el costo de venta es bajo y refleja una utilidad bruta significativa, la realidad es que si tomamos en cuenta los gastos administrativos, gastos de ventas y otros gastos como las comisiones a los vendedores la venta de la sutura no nos devuelve la liquidez que necesita la empresa.

Análisis del balance general 2014-2015

A continuación se presenta el Estado de situación inicial de la empresa Viaproyectos S.A. y se procede a realizar su respectivo análisis

Tabla 5
Análisis Balance general 2014-2015

Estado de Situacion Financiera	2014	2015	Diferencia	Entrada	Salida
ACTIVO					
Activo Corriente	1.981.483	2.239.820	258.337		258.337
Caja y Bancos	216.693	457.873	241.180		241.180
Inversiones Financieras Temporales	0	0			
Cuentas y Documenteos por cobrar	1.263.367	1.449.059	185.692		185.692
Inventarios	222.220	192.600	-29.620	29.620	
Pagos Anticipados	70.668	42.080	-28.588	28.588	
Otros Activos Corrientes	208.535	98.208	-110.327	110327	
Activos Fijos	9.144.162	8.867.889	-276.273	276.273	
Activos No Corrientes	28.838.635	28.881.228	42.593	42.593	
Cuentas y Documenteos por cobrar, Inversiones a L/plazo	28.753.393	28.763.256	9.864		9.864
Cargos Diferidos	0	0			
Otros Activos No Corrientes	85.243	117.972	32.730		32.730
TOTAL ACTIVO	39.964.280	39.988.937	24.657,00		
PASIVO					
Pasivo Corriente	4.180.929	3.917.146	-263.783	263.783	
Cuentas y Documnetos por pagar	2.244.230	1.975.725	-268.505,00	268.505,00	
Provisiones Sociales por pagar	135.691	177.525	41.834,00		41.834,00
Obligaciones: IESS e impuestos	172.387	202.092	29.705,00		29.705,00
Trabajadores e Impuesto a la Renta	308.122	730.273	422.151,29	422.151,29	
Otros Pasivos Corrientes	1.320.499	831.531	-488.968	488.968	
Pasivo Largo Plazo	4.122.487	3.529.198	-593.289		593289
Cuentas y Documnetos por pagar L/Plazo	3.542.040	2.906.903	-635.137		635137
Otros Pasivos L/Plazo	580.447	622.295	41.848	41.848	
TOTAL PASIVO	8.303.416	7.446.345	-857.071		
PATRIMONIO					
Capital Suscrito y pagado	24.510.000	24.510.000	0		
Reservas	85.429	176.860	91.431	91.431	
Reservas de capital	6.893.383	6.893.383	0		
Reexpresión monetaria	0	0	0		
Otros Superàvits	0	0	0		
Utilidad o pèrdida acumulada	-434.135	-434.135	-868.270		868270
Utilidad o pèrdida del ejercicio	606.187	1.396.485	790.298	790.298	
TOTAL PATRIMONIO	31.660.864	32.542.593	881.729		
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	39.964.280	39.988.937	24.657		

Recuperado de (Viaproyectos S. A., 2016)

El método consiste en el estado de Liquidez de la empresa, el cual cataloga las transacciones de cada cuenta individual, activo, pasivo y patrimonio de acuerdo a su movimiento en Entradas o Salidas de efectivo.

Los activos corrientes se incrementaron del 2014 de \$1'981,483 al 2015 en \$2'239,820 esta cuenta encierra las actividades que representan

salida de dinero de \$258,337 como se observa en la **Tabla 5** es la suma de todos los activos corrientes.

En el rubro de caja y bancos se observa la liquidez que la empresa tiene a través de las ventas de insumos y equipos médicos así como otros ingresos por actividades esporádicas como capacitaciones en clínicas y hospitales. La diferencia es positiva entre los años analizados 2014 de \$216,693 y en 2015 de \$457, 873, sin embargo al no reinvertirse se convierten una salida de dinero de \$241,180 porque a pesar de estar disponible no se está usando ese dinero para actividades que generen liquidez a la empresa.

Cuentas y documentos por cobrar en 2014 fueron de \$1'263,367 y en 2015 de \$1'449,059 representan el derecho que tiene la empresa de cobrar sus deudas existe una diferencia positiva entre ambos años pero sigue existiendo deuda, considero como salida de dinero para la empresa de \$185,692.

Inventario representa el stock, la disponibilidad de productos a la venta. En 2014 fue de \$222,220 y en 2015 \$192,600. Constituyeron una entrada de dinero porque un hubo una diferencia notable de \$29,620 entre los años analizados esto significa que la empresa incremento las ventas en 2015 y por ende el inventario que estaba en stock se redujo.

Pagos Anticipados representaron una salida de dinero en 2014 fueron de \$70,668 y en 2015 se redujo a \$42,080 por que se disminuyeron entre los años analizados en \$28,588, es considerado una salida porque los clientes no hicieron pagos de forma anticipada lo cual genero menos entrada de dinero líquido a la empresa.

Otros activos corrientes representaron una entrada de dinero, en 2015 \$208,535 a 2016 \$98,208 existe una diferencia negativa entre un año y otro significando que se lograron convertir en dinero estos otros activos.

Activos

Fijos la empresa en el año 2014 tuvo \$9´144,162 ya que cuentan con un edificio propio y vehículos así como una bodega ubicada en un lugar adecuado hasta terminar la que se encuentra en el edificio donde funcionan las oficinas administrativas, en el año 2015 la empresa redujo sus activos fijos porque vendieron dicha bodega para contar con más liquidez; se llegó a tener \$9´144,162 en activos fijos en ese año. Es decir existió una entrada de \$276,273.

Activos No Corrientes son menos líquidos que los corrientes, representados por ingresos a largo plazo para empresa, en este caso representan entrada de dinero de \$42,593 esta es la diferencia entre el año 2015 de \$28´881,228 y el año 2014 de \$28´838,635. Como podemos ver el monto es positivo y representa una entrada de dinero porque el dinero entro a la empresa.

Cuentas y Documentos por cobrar a largo plazo en el 2014 fue de \$28´753,393 y en el año 2015 de \$28´763,256 representa salida de capital para la empresa entre estos dos años la empresa incremento sus cuentas, documentos e inversiones a largo plazo, a pesar de tener muchas ventas los cobros no se hacen de manera adecuada o los clientes toman demasiado tiempo en pagar.

Otros activos no corrientes, aumentaron significativamente entre 2014 que fue de \$85,243 y 2015 de \$117,972 constituyendo una salida de dinero porque representa el equipamiento de un quirófano modelo para exposición en las instalaciones de la empresa, a pesar de ser compra de equipos para que se muestren a los médicos, al largo plazo generara mayor venta ya que con esto se podrá apreciar la utilidad de cada uno de los implementos que forman parte de una sala de cirugía.

Pasivos

Pasivo Corrientes, constituyeron una entrada de dinero por que existió un diferencia negativa entre 2014 de \$4'180.929 y 2015 de 3'917.146 significando que la empresa redujo cuentas por pagar en \$263,783 siendo algo positivo por tener menos deuda.

Cuentas y Documentos por pagar la empresa tuvo una diferencia negativa entre estos dos años constituyendo una entrada de dinero para la empresa porque se redujeron sus deudas durante estos años considerando la resta de 2014 de \$2'244,230 y 2015 \$1'975,725 con una diferencia de \$268,505.

Provisiones sociales por pagar significaron una salida de dinero de \$41,834 porque esta cuenta aumento de 2014 que estaba en \$135,691 a 2015 de \$177.525 significando que pago más afiliaciones al Seguro Social (IESS) esto se debe a la contratación de más empleados para este año.

Obligaciones: IESS e impuestos en 2014 fue de \$172.387 y en 2015 \$202,092. Al existir más trabajadores contratados esto represento una salida de dinero de \$29,705.

Trabajadores e Impuesto a la renta esta cuenta se vio incrementada entre estos años constituyendo salida de dinero, por aumento del personal y pago a los impuestos debidos. En el 2014 fue de \$308,122 y en el 2015 de \$730,273 y su resta representa una salida de dinero de \$422,151.29.

Otros pasivos corrientes significaron una entrada de dinero de \$488,968 debido a que se disminuyeron en el lapso de estos dos años y hubo un diferencia negativa es decir en el año 2014 fue de \$1'320.499 y en el 2015 de \$831,531.

Pasivo largo plazo constituyen una salida de capital para la empresa debido a que son pagos que la misma aún está comprometida a realizar en

2014 fue de \$4'122,487 y en 2015 \$3'529,198 la diferencia de estos dos años fue de 593,289.

Otros pasivos a largo plazo en este caso representaron una entrada de \$41,848 existe una diferencia positiva en 2014 fue de \$580,447 y en 2015 \$622,295 muestra de que se redujo este rubro.

Total de pasivos constituyen una salida de \$8,570 en 2014 fue el total fue de 8'303.416 y en 2015 \$7'446.345 debido a que existen deudas que la empresa aún no ha cumplido aunque estas si se vieron reducidas entre los dos años analizados.

Patrimonio

Capital suscrito y Pagado s de \$24'510.000 en el año 2014 y no varió en el 2015, es decir que la empresa no acumulo más capital con el paso de los años.

Reservas representan entrada de \$91,431 en 2014 fue \$85,429 y en 2015 fue de \$176,860 existe un incremento, entre estos dos años con la cual la empresa está asegurada de algún fortuito al incrementar sus reservas de capital.

Utilidad o pérdida acumulada existe una salida de \$868,270 para la empresa este dinero sale como parte de pago a sus trabajadores. En 2014 el total fue de \$(434,135) y en 2015 \$(434,135).

Utilidad del ejercicio existe una diferencia positiva \$790,298 en 2014 fue de \$606,187 y en 2015 1'396.485 existió una de capital para la empresa y sus accionistas.

Análisis de la condición financiera y rentabilidad (razones financieras)

Las razones financieras son empleadas mediante el uso del Estado de Resultado y el Balance General. Se procede a evaluar a la empresa de acuerdo a los ratios financieros de liquidez, endeudamiento entre otros definidos en el Marco Conceptual, y un análisis de los resultados considerando los años 2014 y 2015.

Índices de Liquidez

Capital de trabajo

El capital de trabajo mide en qué cantidad los pasivos de la empresa están siendo cubiertos los activos corrientes. En el año 2014 el resultado fue de (\$2'199.446) y en 2015 de (\$1'677.326). El capital de trabajo neto es negativo en los dos años traduciéndose en pérdidas para la empresa en un periodo menor a un año.

Razón de liquidez

Indica que en el año 2014 puede cubrir los pasivos a corto plazo, hasta 0,47 veces con sus activos corrientes, y en el año 2015 pudo cubrir los pasivos a corto plazo, 0,57 veces con sus activos corrientes. Al analizar los dos años en el 2015 se incrementaron los números de veces en los que los activos corrientes pudieron cubrir los pasivos a corto plazo.

Prueba acida

En este indicador se puede apreciar la liquidez de la empresa sin contar su inventario lo cual es más cercano a la realidad. En 2014 la capacidad de pago de los pasivos corrientes en relación a sus activos corrientes fue de 0.42 veces. En 2015 la capacidad de pago de los pasivos corrientes en relación a sus activos corrientes fue de 0.52 demostrando que

la liquidez acida ha mejorado, aunque lo ideal es que este índice sea mayor 1, para no depender de la deuda.

Endeudamiento del activo

Este resultado indica el nivel de autonomía financiera, mientras más bajo resultado más independencia tiene la empresa, en el año 2015 su índice disminuyo de estar en 0,21 en 2014 a 0,19 en el siguiente año. Es decir que la empresa ahora depende más de sus activos para respaldarse y menos de la deuda.

Endeudamiento patrimonial

Este resultado indica si la empresa está financiada por los proveedores o por el patrimonio, adicional sirve como medición para créditos. Mientras más bajo el resultado es mejor, en 2014 represento \$0,26 y disminuyo en 2015 a \$0,23 muestra positiva para la empresa por la disminución de la dependencia de proveedores y su patrimonio.

Apalancamiento

Significa que por cada unidad invertida se ha podido obtener activos en 2014 invirtió \$1,26 y en 2015 \$1,23. Concluyendo que la empresa tuvo un ahorro de 3 centavos obteniendo la misma cantidad de activos de un año a otro.

Apalancamiento financiero.

Este resultado indica la rentabilidad sobre la inversión, sobre el resultado de producción de activos. En 2014 fue de \$1,26 y en 2015 fue de \$1,23. Resultado bueno por la disminución de tres centavos aunque sigue existiendo la dependencia de capital ajeno a la empresa

Índices de Gestión

Rotación de cuentas por cobrar

Este resultado indica las veces que las cuentas por cobrar giran en el año. Es decir su cartera tiene un promedio de 50 días para el 2014 y de 50 días para el 2015 respectivamente.

Rotación de ventas

Significa el número de veces que un activo es utilizado en relación a sus ventas, mientras el factor sea mayor es ideal, porque con poco activos se generan grandes ventas. La rotación por ventas en 2014 fue 0,23 veces y en 2015 fue de 0,27 veces aumento por lo tanto la empresa uso menos activo generando más ventas.

Periodo de cobranza

Este resultado indica los días en que se está recuperando la cartera, en el 2014 se demoraba 50,38 días y en 2015 demoro 49,83. Evidenciando así una mejor gestión de cobranza en 2015.

Rotación de inventario

Permite identificar cuantas veces el inventario de productos terminados rota y se encuentra disponible para ventas. En 2014 fue de 19,47 veces esto quiere decir que rotaron 19,47 veces en el año. En 2015 rotó 26,89 veces. Existe una variación positiva al incrementarse el número de días de rotación de inventario en 6 días entre el 2014 al 2015 es decir la empresa incremento sus ventas demostrando una excelente gestión de ventas.

Periodo de pago

Indica el tiempo en que la empresa tarda en cubrir sus obligaciones, la empresa en 2014 tardaba 188 días en cumplir con sus pagos, en 2015 tardo 140 días constituyendo una reducción en el pago de sus obligaciones, señal de un mejor ejercicio financiero aunque sea parcialmente.

Impacto Gasto admitido y ventas

Muestra el porcentaje que radica frente a las ventas, el cual puede afectar significativamente el margen operacional. En 2014 corresponde a un 0,33% de las ventas y en 2015 corresponden a un 0,32. Existe disminución de un punto porcentual positivo para la empresa por que tendrá mayor margen operacional a su disposición.

Rentabilidad neta de ventas

Indica la rentabilidad que se obtuvo en el negocio en relación a las ventas anuales, en 2014 el total de ventas de Viaproyectos S.A. fue de \$9'152.123 y obtuvo una ganancia del 7% del total de las ventas correspondientes a \$640.648,638. En 2015 el total de ventas fue de \$10'614.031 obteniendo una ganancia del 13% del total de las ventas correspondientes a \$1'379.824,03. En relación con sus ventas la empresa obtuvo incremento entre el 2014-2015 demostrando la buena gestión de ventas que la empresa realizo demostrado por sus resultados positivos en esta actividad.

Capítulo II

Analizar las diferentes alternativas de financiamiento ofrecidas por instituciones financieras públicas/privadas y determinar su factibilidad.

La forma en que una empresa obtiene su capital es llamado financiamiento, es muy importante contar con el capital suficiente para que las actividades administrativas, de producción y comercialización se lleven a cabo de manera eficiente, manteniendo una economía estable. A continuación se describen seis tipos de financiamiento existentes en el mercado los cuales serán de utilidad de acuerdo a la situación financiera de Viaproyectos S. A.

Fuente de financiamiento de ahorros personales

Los ahorros personales son la fuente de capital menos costosa debido a que no pagan tasas de interés, ni costos de adquisición. Por lo tanto cuando una persona quiere comenzar un negocio recurre a dichos fondos (ahorros) como medio de financiamiento.

En los primeros años de funcionamiento de una empresa es normal que los accionistas inviertan dinero de sus ahorros personales para cubrir cualquier eventualidad que no permita la fluidez de las operaciones de la empresa por ejemplo falta de stock o algún hecho fortuito. Cabe señalar que este método de financiamiento debe ser usado solo en casos especiales o en los inicios de actividad comercial dado que si se realiza de forma constante se estaría inyectando capital a una empresa que no está generando rentabilidad.

Fuente de financiamiento de Bancos y Cooperativas de crédito.

Los Bancos y Cooperativas de Crédito ofrecen préstamos a clientes los mismos que pueden ser personas naturales o jurídicas. El sistema financiero está basado en la confianza en entre el prestamista y el prestatario, cada entidad financiera tiene sus requisitos para el otorgamiento de créditos. Por lo general los bancos no otorgan financiamiento a las empresas que inician sus funciones, la falta de activos patrimoniales que sirvan de respaldo, la inexperiencia y alta probabilidad de pérdida hacen que instituciones financieras limiten sus créditos dirigidos hacia nuevas empresas. Por esta razón Viaproyectos S.A. no logró obtener acceso a créditos en sus inicios, al transcurrir sus años de actividad y con una buena reputación ganada, fue más sencillo conseguir un préstamo para expandir el negocio, en la actualidad tienen como instituciones financieras a Produbanco y Banco Internacional. Existen diferentes ventajas en utilizar préstamos financieros, por ejemplo la flexibilidad que el banco otorga para realizar los pagos a pesar que se debe estar consciente que, al prolongar los periodos de pagos también se está incrementando el monto a pagar al final de la transacción por intereses a cancelar.

Los bancos pueden ser utilizados como prestamistas de última instancia por parte de la empresa y sacar de apuros a la misma en caso de quedarse sin capital en corto plazo, los préstamos son ágiles y la inyección de capital nuevo genera bienestar a corto plazo siempre y cuando este dinero sea utilizado principalmente para la inversión. Considerando la compra en materia primas o productos terminados para su respectiva venta.

Los siguientes bancos son utilizados por la empresa, están domiciliados en el país y se han pactado acuerdos en materia de tasas de interés. Las instituciones financieras privadas utilizadas por Viaproyectos S.A son las siguientes:

Banco internacional Inicio sus actividades en el año 1973 en 2006 logra la clasificación global de riesgo de "AAA-" actualmente cuenta con 87 Puntos de servicio. (Banco Internacional, 2016)

Produbanco Inicio sus actividades en el año 1978, clasificación global de riesgo de "AAA-" forma parte de Grupo Promerica (Produbanco, 2016).

Existen desventajas de usar este método de financiamiento, la tasa de interés activa (la que se le paga a los bancos) hacen que al final se pague mucho más dinero del que se debería perjudicando las utilidades de la empresa. En la actualidad la tasa mínima de interés activo es de 9.74% y la tasa máxima es de 10.21% porcentaje anual, para el comercial prioritario empresarial, Viaproyectos S.A. ya ha utilizado ya esta fuente de liquidez en corto plazo por consiguiente se descarta porque se busca una nueva alternativa que el mercado ofrezca. (Banco Central del Ecuador, 2017)

Financiamientos a corto plazo

Pagaré

El pagaré es un contrato bilateral en el que ambas partes firman un documento que se estipula la fecha de pago, los intereses pactados a la orden y al portador. Viaproyectos S.A. no usa este método de financiamiento puesto que las ventas generadas por la empresa son de mayor cantidad de las que son posibles estipular en los pagarés, además del incumplimiento de sus clientes con las fechas establecidas de pago.

Papeles comerciales

Consiste en pagarés a corto plazo, sin garantías, emitidas por empresas con alta capacidad crediticia. En general este tipo de documentos son emitidos por instituciones privadas grandes y solidas financieramente, la mayoría de papeles comerciales tienen vencimientos que varían entre 3 a 270 días (Gitman, 2007).

La empresa Viaproyectos S.A. no cumple por el momento con estas características, debido a la escasez de liquidez.

Financiamiento por medio de cuentas por cobrar (Factoring)

Consiste en un contrato bilateral que se sustenta en vender todas las cuentas que se tengan pendientes de cobro (cuentas por cobrar) a un ente financiero especializado, esto es un convenio negociado de forma previa en el cual se otorga el dinero pendiente de cobro con el fin de obtener los recursos de forma anticipada.

Este método no ha sido implementado por la empresa a pesar de sus beneficios, por ejemplo es menos costosa para la empresa en el corto plazo pero permite obtener capital de forma ágil necesaria para cubrir inventarios y agilizar las ventas. No existe rubro de cobro ya que se espera que las cuentas sean pagadas a tiempo previamente establecidas. La mayor desventaja de usar este método es la comisión que debe ser pagada a la institución financiera y de no ser cumplido el contrato la otra parte podría tomar acciones legales.

Financiamiento por medio de inventario

Este método utiliza el inventario como medio de financiamiento es por esto que en el caso particular de la empresa esta opción no es factible dado que en los resultados expuestos en el balance se muestra

una disminución del inventario. Actualmente la empresa no cuenta con stock de productos disponible porque se compra únicamente lo necesario para la venta y se entrega en un laxo de 72 horas al cliente cuando es privado y en el plazo establecido en el contrato cuando es público

Capítulo III

Diseño de un plan adecuado de financiamiento a corto plazo necesario para cubrir las eventualidades de liquidez de la empresa.

Como parte de la investigación se efectuó entrevistas tanto al Gerente General y Gerente Financiero de la empresa Viaproyectos S.A. Concretamente se les pregunto sobre las seis diferentes alternativas que se desarrollaron en el capítulo II, en donde la alternativa de ahorros personales ha sido utilizada en diferentes circunstancias durante los primeros años de existencia de la empresa; sin embargo, debido al buen desempeño crediticio, fue posible que la empresa calificara para préstamos de la banca, los cuales fueron instrumentos de manejo en los siguientes años de la empresa y que en la actualidad es una opción que permite inyectar liquidez. En relación a fuentes de financiamiento por cooperativas de préstamo, la empresa ha desistido este método, considerando que el proceso para la obtención de préstamos es muy burocrático lo cual demanda el tiempo que en ocasiones no se logra concretar.

Para los entrevistados los pagarés no figuran como una opción de financiamiento, debido que la misma aplica para montos bajos de préstamos, tal como se expone en el capítulo II y por consecuente no es viable para la empresa. Debido a la situación de iliquidez, no podría emitir papeles comerciales; así como, tampoco podría acceder a la fuente de financiamiento por inventario ya que no cuenta con stock para ello; por tal razón, estas alternativas son descartadas por el Gerente Financiero.

Por último se analiza la alternativa de factoring, que como se explicó anteriormente, consiste en entregar la cartera de cobro con facturas y recibos a una entidad especializada que realice este tipo de contratos ya sean Bancos u otras entidades financieras, agilitando el proceso de cobros de facturas, en donde estas entidades reciben a cambio un porcentaje del

total del cobro realizado en términos negociados con su Banco de confianza. Con respecto a este método, los entrevistados desconocen si una Entidad como la CFN podría comprar la cartera vencida de una institución estatal, por lo cual lo consideran poco viable, dado que el mayor porcentaje de la cartera vencida proviene del Hospital Dr. Teodoro Maldonado Carbo, entidad pública del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

Habiéndose efectuado las entrevistas, se procede a analizar las respectivas respuestas para determinar el plan adecuado de financiamiento. De entre todas las alternativas analizadas, se considera que las más idóneas en la actualidad podrían ser préstamos a través de Bancos y Factoring; no obstante, los préstamos bancarios se otorgan con tasas de intereses muy elevadas, por lo cual no se considera un método viable, aunque la empresa lo mantiene en ciertos casos. La alternativa del Factoring, ha sido de alguna manera descartada por los entrevistados, por lo previamente expuesto en el párrafo anterior.

En este sentido, es pertinente resaltar que la alternativa de Factoring se puede revertir y mediante la compra de la cartera generada por una empresa privada, en este caso, sería el principal proveedor Jhonson & Jhonson del Ecuador. La razón principal consiste en que esta empresa provee a Viaproyectos S. A. insumos médicos los cuales son vendidos a clientes finales, en este caso específico al Hospital Dr. Teodoro Maldonado Carbo, y debido a los pagos tardíos de esta entidad pública a la empresa Jhonson & Jhonson del Ecuador, la misma no otorga créditos para la provisión de los insumos.

Se detallan las diferentes Instituciones Financieras Publicas y Privadas que ofrecen este producto financiero en la ciudad de Guayaquil.

- Corporación Financiera Nacional (CFN)
- Banco de Guayaquil
- Banco Bolivariano

¿Cuáles son los requisitos para el desarrollo del factoring?

Deben ser personas naturales o jurídicas que tenga a los menos dos años de operación desde su constitución con ventas anuales que superen un millón de dólares.

La factura objeto del contrato debe estar vigente al momento de la venta de la misma, sin que esta supere los 90 días de vencimiento (Corporación Financiera Nacional, 2016).

Ventajas y Desventajas del Factoring

Ventajas

- Obtiene liquidez fundamental para la actividad comercial que se esté realizando, mediante el cobro inmediato de las cuentas o documentos por cobrar.
- Elimina el costo administrativo de gestión y cobranza de facturas.
- Facilita y agiliza la transacción comercial.

Desventajas

- Pago de porcentaje por concepto de comisiones permite que el valor recibido sea menor al monto total de la factura...

La finalidad de escoger esta alternativa es percibir recursos financieros a corto plazo, siendo una clara ventaja ofrecida por este producto brindado alta liquidez de la empresa. Al momento de realizar el acuerdo de Factoring, la entidad financiera debe contar con todas las garantías permitidas del 100% de cada operación según la Superintendencia de Bancos previo a una evaluación por la CFN. El costo del Factoring local es

de entre 8.5% y 9.75% dependiendo la entidad financiera. (Corporación Financiera Nacional, 2016).

Entre las tres entidades bancarias que manejan este método, se considera que se ejecute a través de la Corporación Financiera Nacional (CFN) ya que esta evalúa a las dos entidades en estos procesos; además porque esta entidad brinda incentivos y facilidades a las empresas nacionales para que puedan prosperar y mantener un crecimiento sostenido, otorgando en un plazo de 72 horas el financiamiento. La CFN otorga la posibilidad de la compra de facturas con un monto mínimo de \$50.000 anticipando facturas individuales de \$50; los montos máximo son determinados en una mesa de negociación entre los siguientes actores: la empresa ancla -Viaproyectos S. A.-, la proveedora - Jhonson & Jhonson del Ecuador- y la CFN.

En las siguientes se expone la propuesta sugerida por este trabajo de investigación con los respectivos fundamentos:

Análisis

Viaproyectos S.A. tiene como principal proveedor a Johnson & Johnson del Ecuador y como ya se explicó antes, el Factoring es un método de aplicación que podría realizarse a través de la CFN quien compraría la cartera de esta empresa. La CFN para poder otorgar su servicio de factoring requiere de tres autores: el primero es la empresa que busca vender las facturas o cuentas por cobrar conocida como beneficiario, el segundo autor es la empresa ancla (empresa deudora) y el tercero es la misma CFN.

El primer paso a cumplir es la firma de un convenio con la CFN de las dos entidades Viaproyectos S.A. (Empresa ancla) y Johnson & Johnson del Ecuador como beneficiarios; una vez firmado, el plazo para que el dinero se hará efectivo es de 72 horas. Adicionalmente, Viaproyectos S. A. es considerada una empresa grande y está clasificada como “empresa comercial”; por lo que, la tasa a cobrar por la CFN del monto total de la

factura seria del 9.33%, un porcentaje inferior al que se paga en los préstamos bancarios.

Conclusiones

- Se utilizaron herramientas contables por ejemplo los balances de situación y estado de resultados para la investigación y racionalización de las posibles causas que afectan en su liquidez a la empresa Viaproyectos S.A. constatándose de que los insumos médicos de la línea Johnson & Johnson del Ecuador generan a la empresa mayor ingreso y a su vez afectación debido a la mora que existe con el principal cliente de la empresa, el Hospital Teodoro Maldonado Carbo.
- Se estudiaron seis diferentes opciones que ofrece el mercado financiero, descartándose en primera instancia cuatro opciones, y analizándose dos opciones para el apalancamiento financiero, como el préstamo bancario que posteriormente no se considera viable por las tasas altas de interés y en última instancia se analizó la alternativa del Factoring.
- El factoring se plantea como mejor alternativa para su aplicación, se señala que se deben cumplir algunos requisitos detallados en la investigación, los cuales pueden ser efectuados por la empresa objeto de este estudio, garantizando mejor tasa de interés y disponibilidad inmediata del capital.

Recomendaciones

Se recomienda que la empresa Viaproyectos S. A. considere en base a los antecedentes expuestos:

La alternativa del Factoring a través de la CFN, como método de financiación en corto plazo ya que los requisitos que se requieren para ello, pueden ser cumplidos por la empresa y sobre todo a una tasa inferior que las otorgadas por la Banca Privada.

Establecer un convenio entre la empresa ancla que es Viaproyectos S.A., el beneficio en la personería de Johnson & Johnson del Ecuador y la facilitadora representada por la Corporación Financiera Nacional.

Bibliografía

- Aching, G., & Aching, J. (2006). *Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. Ciencia y cultura editorial.
- Arizaga, E. (17 de Febrero de 2017). Ingeniero. (I. Camacho, & M. Villacis, Entrevistadores)
- Asamblea Constituyente. (25 de Octubre de 2008) *Sección Séptima Salud*. Montecristi.
- Asamblea Constituyente. (25 de Octubre de 2008) *Capítulo sexto Derechos de libertad*. Montecristi.
- ASP. (2016). *Protecting Patients from Healthcare-Associated Infections* Obtenido de <http://www.aspjj.com/>
- Ávila, J. J. (2007). *Introducción a la contabilidad*. México D.F: Editorial Umbral.
- Bahillo, E., Pérez, C., & Escribano, G. (2013). *Gestión Financiera* (Primera edición ed.). Madrid: Ediciones Paraninfo.
- Banco Central del Ecuador . (2017). *Tasas de interés*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Banco Central del Ecuador. (2016). *Mercados Financieros* Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/mercados-financieros2>
- Banco Internacional. (2016). *Historia* Obtenido de <https://www.bancointernacional.com.ec/portal/conozcanos.html>
- Barragán, R., Salman, T., Ayllón, V., Córdova, J., Langer, E., Sanjinés, J., & Rojas, R. (2003). *Guía para la formulación y ejecución de proyectos de investigación* (Tercera Edición ed.). La Paz: Offset.

- Beltramino, F., Bidaseca, K., Jones, D., Kornblit, A. L., Giarrancca, N., Manzalli, H., . . . Verardi, M. (2007). *Metodologías Cualitativas en Ciencias Sociales Modelos y Procedimientos de Análisis* (Segunda Edición ed.). Buenos Aires: Biblos.
- Bernal, M. (2004). *Contabilidad, sistema y gerencia. Nuevo enfoque teórico-práctico para la gestión y aplicación de la contabilidad como sistema de información*. CEC S.A Los libros del nacional.
- Block, S., Hirt, G., & Danielsen, B. (2016). *Fundamentos de Administración Financiera* (Décimo Cuarta ed.). México D.F: MC Graw Hill.
- Corporación financiera nacional. (2016). *Factoring electrónico* Obtenido de <http://www.cfn.fin.ec/factoring-electronico/>
- Diaz Flores, M., Escalona Franco, M. E., Castro Ricalde, D., Leon Garduño, A. A., & Ramirez Apaez, M. (2013). *Metodología de la Investigación* (Primera Edición ed.). México D.F: Trillas.
- Emery, Douglas ; Finnerty, John; Stowe, John;. (2000). *Fundamentos de administración*. México: Person education.
- Escobar, H., & Cuartas, V. (2006). *Diccionario Económico Financiero* (Tercera edición ed.). Medellin: Universidad de Medellin.
- Eslava, Jose Jaime. (2003). *Análisis económico-financiero de las decisiones de gestión empresarial*. Madrid: ESIC Editorial.
- Ethicon. (2016). *Our purpose is to advance innovation in surgery*. Obtenido de <http://www.ethicon.com/healthcare-professionals>
- Fuentes, A. (2012). *Visión gerencial perspectiva de gestión y estrategia empresarial*. Colombia: Editorial Vega Impresos Publicidad.
- Gitman, L. J. (2007). *Principios de Administración Financiera*. México: Decimoprimera.

- Gooderl L, J., Palich, L., Petty, W., & Hoy, F. (2012). *Administración de pequeñas empresas, lazamiento y crecimiento de iniciativas de emprendimiento*. México DF: Cengage Learning Editores.
- Horngren, C., Sundem, G., & Elliott, J. (2000). *Introducción a la contabilidad financiera*. Person.
- Horngren, Charles; Sundem, Gary; Stratton, William. (2007). *Contabilidad administrativa*. México D.F: Person Education.
- Hospital de Especialidades Teodoro Maldonado Carbo. (2016). *Nuestra Historia* Obtenido de <http://www.htmc.gob.ec/index.php/hospital/historia>.
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. (2016). *Institución* Obtenido de <https://www.iess.gob.ec/es/web/guest/institución>
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. (2016). *¿Quiénes somos?* Obtenido de <https://www.iess.gob.ec/es/inst-quienes-somos>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2015). *Directorio de empresas y establecimientos 2015* Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2015/Principales_Resultados_DIEE2015.pdf
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2012). *Anuario de Estadísticas Hospitalarias Camas y Egresos 2012* Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/Camas_Egresos_Hospitalarios/Publicacion-es-Cam_Egre_Host/Anuario_Camas_Egresos_Hospitalarios_2012.pdf
- Johnson&Johnson. (2016). *Our credo* Obtenido de <https://www.jnj.com/about-jnj/jnj-credo>

- Martínez Carrasco, Rafael Domingo. (2013). *Productos financieros básicos y su cálculo*. Alicante: Editorial club universitario.
- Medina, J. (2010). *Derecho civil: Aproximación al derecho, derecho de personas* (Segunda edición ed.). Bogotá: Universidad del Rosario.
- Méndez, C. (2006). *Metodología diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales*. Bogota: Grupo Noriega.
- Naghi Namakforoosh, M. (2005). *Metodología de la Investigación*. México D.F.: Limusa.
- Ochoa, G. (2009). *Administración Financiera*. México D.F: MC Graw hill.
- Produbanco, (2016). *Quienes Somos/Grupo Promerica* Obtenido de Produbanco: <https://www.produbanco.com.ec/qui%C3%A9nes-somos/grupo-promerica/>
- R. Hernández, C. F. (2010). *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill.
- Ruiz de Velasco, A. (2007). *Manual de derecho mercantil*. Madrid: ICAI-ICADE.
- Schettino, M. (2001). *Introducción a las ciencias sociales y económicas* (Primera edición ed.). México D.F: Pearson.
- Servicio Nacional de Compras Públicas. (2016). *La Institución* Obtenido de <http://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/>
- Tanaka Nakasone, G. (2005). *Análisis de estados financieros para la toma de decisiones*. Fondo editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. (2016). *Anexo III: Matriz: Planteamiento de líneas de investigación formativa: Carrera de*

Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe.
Guayaquil, Ecuador.

Van Horner, J., & Wachowicz, J. (2002). *Fundamentos de administración financiera.* México D.F: Person editorial.

Viaproyectos S.A. (2016). *Proforma archivos financieros 2014/2015.*
Guayaquil, Ecuador.

Vidaurri A, Hector. (2012). *Matemáticas financieras* (Quinta edición ed.).
México D.F: Cengage Learning editores S.A.

Anexos

Anexo 1:

Tabla 6 Algunos productos de la cartera Johnson & Johnson / Viaproyectos

Productos
CASSETTE DE PEROXIDO DE HIDROGENO
ESTERILIZADOR STERRAD 100S
CIDEX OPA DAN 4X1 GAL CE
STERRAD ROLL W/CI 500X70M
STERRAD 100NX Cassettes
STERRAD ROLL W/CI 350X70M
STERRAD NX Cassettes
STERRAD ROLL W/CI 250X70M
CIDEZYME *ENZYMATIC DETERGENT
ESTERILIZADOR STERRAD NX
STERRAD ROLL W/CI 200X70M
CYCLESURE BIO INDICATOR
ESTERILIZADOR STERRAD NX 1 puerta
STERRAD ROLL W/CI 150X70M
PRESEPT 5 GRS
CHEM INDICATOR STRIP
STERRAD ROLL W/CI 100X70M
CIDEZYME* ENZYMATIC DETERGENT
Cinta Indicadora Química Sterr
CIDEZYME XTRA
RELOADS 100MM LINEAR CUTTER
RELOAD LINEAR CUTTER 55MM GREE
RECARGA CORTADORA 75MM VERDE
SPONGOSTAN POWDER 1GR HEMOSTATICO
SPONGOSTAN* 4X8 ANAL
SURGIFLOW HEMOSTATIC MATRIX

Anexo 2: Focus Group de la empresa Viaproyectos S.A

Empresa:

Viaproyectos S.A

Dirección:

Guayaquil, Av. Eloy Velásquez y Calle 44, Mz 95 solar 14

Lugar de reunión:

Sala de sesiones ubicada en la planta baja de la empresa.

Hora y fecha:

1 de febrero de 2017 a las 15:00 pm.

Personas involucradas:

Abogado Kleber Parrales Gerente General.

Ingeniero Edmundo Arízaga Gerente Financiero.

Moduladores:

Isaac Camacho

Mirian Villacís

Preguntas guías:

1. Como fueron los inicios de la empresa financieramente
2. ¿Cuáles de las alternativas financieras, disponibles en el mercado financiero usted cree que es el más efectivo, para la empresa y por qué?
3. ¿Qué innovaciones financieras debería implementar una empresa comercial, para no caer en iliquidez?
4. Breve exposición de las alternativas financieras.
5. ¿Le parece la propuesta explicada factible para ser aplicada en la empresa?

Medio de grabación:

Smartphone

Respuestas por participante:

Ing. Edmundo Arízaga

Pregunta 1

No tiene conocimiento debido a que comenzó a trabajar en la empresa años después.

Pregunta 2

Redactado literalmente lo siguiente:

En el mercado financiero existen diversas categorías de financiamiento a las empresas: Prestamos de consumos para operación préstamos prendarios, préstamos hipotecarios, casas de valores.

La empresa siempre de evaluar costo beneficio del financiamiento hasta el momento solo hemos usado préstamos bancarios debido a que es más sencillo acceder a ellos a pesar que pagamos tasas altas de interés del 10%. Hemos optado por aplicar factoring pero hemos recibido negativas por parte de la banca privada porque nuestra cartera es del estado.

Pregunta 3

Redactado literalmente lo siguiente:

Los días de crédito en las ventas deben ser menores al tiempo de pagos, buscar fuentes de financiamiento a largo plazo para la operatividad del negocio (Terceros factoring, bancos, casas de valores, accionistas).

Explicación de alternativas 4 y pregunta 5.

Redactado literalmente lo siguiente:

En las alternativas que plantean los ahorros personales tengo entendido que si se utilizaron en su momento. Una cooperativa pide apertura cuentas y no

tenemos historial con ellas y al tener un volumen pequeño se hace complicado, hemos usado los bancos porque es más rápida la gestión, además que en el caso de cooperativas nosotros debemos ir personalmente a entablar acuerdos y eso por lo agitado de las operaciones diarias es complicado a diferencia de un banco que te visita a ti. Los pagarés y papeles no han figurado como opción, al igual que el inventario pero lo que si hemos hecho es salir de todos los productos en stock, lo cual genera liquidez inmediata. Por ultimo entiendo que hablamos de un contrato bilateral que se basa en vender todas las cuentas que se tengan pendientes de cobro (cuentas por cobrar) a un ente financiero especializado, negociado de forma previa en el cual se otorga el dinero pendiente de cobro con el fin de obtener los recursos de forma anticipada es decir proporciona liquidez a sus proveedores en un periodo de hasta 72 horas a una tasa del 9.33%, realizando un acuerdo entre las tres partes, la CFN , Viaproyectos y Hospital Teodoro Maldonado Carbo, sería de gran ayuda lograr que se llegue a obtener ese tipo de financiamiento porque no tenía conocimiento que la CFN compraba las carteras del estado.

A través del factoring se puede obtener la liquidez de la cartera que se vuelve incobrable en el tiempo pactado, pero hay que tomar en cuenta también cual es la rentabilidad de la cartera, ya que puede obtener liquidez pero necesariamente no puede ser rentable.

Ab. Kleber Parrales

Pregunta 1

La empresa se inició con mi socio el Ing. Publio Vásquez con quien logre sacar adéntrate a la empresa a partir de su constitución. Al principio fue difícil porque el mercado de insumos médicos estaba saturado por la competencia en el país, esto por el año de 1998 nosotros inyectamos capital por parte de los accionistas para poder enfrentar esta crisis, como empresa, creamos una imagen fortalecida por la calidad de nuestros productos lo cual en ciertos momentos, cuando se requirió, se consiguió préstamos bancarios

dada nuestra experiencia. Hemos utilizado líneas de crédito de Produbanco y Banco Internacional.

Pregunta 2

Redactado literalmente lo siguiente:

Dada nuestra experiencia hemos utilizado crédito bancario y anticipos de dinero usando nuestra línea de crédito con ambos bancos Produbanco e Internacional.

Pregunta 3

Redactado literalmente lo siguiente:

Lograr que los cobros a nuestros clientes se efectúen en menor tiempo, lo cual ha sido difícil, dado que nuestros clientes fuertes es el Estado. Además esta cobranza en menor tiempo incomoda y genera malestar a nuestros clientes.

Explicación de propuesta 4 y pregunta 5.

Redactado literalmente lo siguiente:

Todas las alternativas financieras tienen ventajas y desventajas. En todo caso, eso siempre será conversado con nuestro Gerente Financiero, quien por experiencia y formación nos dará la mejor guía. Con respecto al factoring, esta alternativa sería poco probable de ejecución, dado que hasta donde conozco la CFN no adquiere carteras del estado, solo del sector privado sería bueno que investiguen si podría ser Johnson con quien se apliquen dichos acuerdos.

Anexo 3: Balances Generales 2014-2015

Tabla 7 Balance general 2014

Viaproyectos S.A
Estado de situación financiera
Al 31 de diciembre del 2014

ACTIVO	
Activo Corriente	
Caja y Bancos	1.981.483
Inversiones Financieras Temporales	216.693
Cuentas y Documenteos por cobrar	0
Inventarios	1.263.367
Pagos Anticipados	222.220
Otros Activos Corrientes	70.668
Activos Fijos	208.535
Activos No Corrientes	9.144.162
Cuentas y Documenteos por cobrar, Inversiones a L/plazo	28.838.635
Cargos Diferidos	28.753.393
Otros Activos No Corrientes	0
TOTAL ACTIVO	85.243
	39.964.280
PASIVO	
Pasivo Corriente	
Cuentas y Documnetos por pagar	4.180.929
Provisiones Sociales por pagar	2.244.230
Obligaciones: IESS e impuestos	135.691
Trabajadores e Impuesto a la Renta	172.387
Otros Pasivos Corrientes	308.122
Pasivo Largo Plazo	1.320.499
Cuentas y Documnetos por pagar L/Plazo	4.122.487
Otros Pasivos L/Plazo	3.542.040
TOTAL PASIVO	580.447
	8.303.416
PATRIMONIO	
Capital Suscrito y pagado	24.510.000
Reservas	85.429
Reservas de capital	6.893.383
Reexpresión monetaria	0
Otros Superàvits	0
Utilidad o pèrdida acumulada	-434.135
Utilidad o pèrdida del ejercicio	606.187
TOTAL PATRIMONIO	31.660.864
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	39.964.280

Tabla 8 Estado de Situación Inicial 2015

Viaproyectos S.A
Estado de situación financiera
Al 31 de diciembre del 2015

ACTIVO	
Activo Corriente	2.239.820
Caja y Bancos	457.873
Inversiones Financieras Temporales	0
Cuentas y Documenteos por cobrar	1.449.059
Inventarios	192.600
Pagos Anticipados	42.080
Otros Activos Corrientes	98.208
Activos Fijos	8.867.889
Activos No Corrientes	28.881.228
Cuentas y Documenteos por cobrar, Inversiones a L/plazo	28.763.256
Cargos Diferidos	0
Otros Activos No Corrientes	117.972
TOTAL ACTIVO	39.988.937
PASIVO	
Pasivo Corriente	3.917.146
Cuentas y Documnetos por pagar	1.975.725
Provisiones Sociales por pagar	177.525
Obligaciones: IESS e impuestos	202.092
Trabajadores e Impuesto a la Renta	730.273
Otros Pasivos Corrientes	831.531
Pasivo Largo Plazo	3.529.198
Cuentas y Documnetos por pagar L/Plazo	2.906.903
Otros Pasivos L/Plazo	622.295
TOTAL PASIVO	7.446.345
PATRIMONIO	
Capital Suscrito y pagado	24.510.000
Reservas	176.860
Reservas de capital	6.893.383
Reexpresión monetaria	0
Otros Superàvits	0
Utilidad o pèrdida acumulada	-434.135
Utilidad o pèrdida del ejercicio	1.396.485
TOTAL PATRIMONIO	32.542.593
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	39.988.937

Anexo 4: Estado de Resultado

Tabla 9 Estado de Resultado Integral 2014-2015

Estado de Resultado Integral	2014	2015
Ventas Netas	9.152.123	10.614.031
Costo de Ventas	4.326.779	5.179.370
Utilidad Bruta	4.825.344	5.434.661
Gastos Operacionales	4.540.917	4.835.704
Gastos Administrativos	2.818.161	3.140.739
Gastos de Venta	194.889	219.847
Otros	1.527.866	1.475.117
Utilidad (Perdida) Operacional	284.427	598.957
Otros Ingresos	629.882	1.643.664
Otros Gastos	0	0
Utilidad antes de partic.trabajadores e impuestos	914.309	2.242.622
Utilidad Neta	914.309	2.126.758



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Camacho Flores Isaac Andrés, con C.C: # 0925764045 autor del trabajo de titulación: **Análisis y diagnóstico financiero para la propuesta de nuevas vías alternativas de financiamiento de la empresa VIAPROYECTOS S.A.** previo a la obtención del título de **Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **al decimo quinto día del mes de marzo del 2017**

f. _____

Camacho Flores, Isaac Andrés
C.C: 0925764045

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Villacis Gonzales Mirian Yaritza, con C.C: # 0927301655 autora del trabajo de titulación: **Análisis y diagnóstico financiero para la propuesta de nuevas vías alternativas de financiamiento de la empresa VIAPROYECTOS S.A.** previo a la obtención del título de **Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **al décimo quinto día del mes de marzo del 2017**

f. _____

Villacis Gonzales, Mirian Yaritza
C.C: 0927301655



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Análisis y diagnóstico financiero para la propuesta de nuevas vías alternativas de financiamiento de la empresa VIAPROYECTOS S.A		
AUTORES	Camacho Flores Isaac Andrés, Villacis González Mirian Yaritza		
TUTOR	Economista Luis Renato Garzón Jiménez, MBA		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Especialidades empresariales		
CARRERA:	Ingeniería En Comercio Y Finanzas Internacional Bilingüe		
TITULO OBTENIDO:	Ingeniero En Comercio Y Finanzas Internacional Bilingüe		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	15 de marzo de 2017	No. DE PÁGINAS:	82
ÁREAS TEMÁTICAS:	Finanzas, comercio, salud.		
PALABRAS CLAVES/KEYWORDS:	Productos financieros, plan de financiamiento, liquidez, Insumos médicos, factoring		

Este proyecto parte del problema por falta de liquidez de la empresa Viaproyectos S.A., por lo que se buscará ofrecer una nueva alternativa de financiamiento para mantener la solidez y confianza de la misma. Viaproyectos S.A. es una empresa que se ha desarrollado en la ciudad de Guayaquil, con 19 años en el mercado, su principal actividad es la importación y comercialización de insumos médicos, siendo su principal cliente el Hospital Dr. Teodoro Maldonado Carbo. El método a utilizarse en esta investigación es el estudio de caso descriptivo, analítico; y, los objetivos de la investigación de basan en determinar las alternativas de financiamiento para la empresa Viaproyectos S.A. necesarias para generar liquidez a corto plazo realizando un análisis de los resultados de los años 2014 y 2015. Para este fin se procederá a analizar información contable sobre los diferentes insumos médicos que actualmente se comercializan y desarrollar el respectivo análisis financiero, luego analizar las diferentes alternativas de financiamiento ofrecidas por instituciones financieras públicas/privadas y determinar su factibilidad, finalmente se determinará el financiamiento adecuado a corto plazo para cubrir las eventualidades de liquidez de la empresa, concluyendo que el Factoring, producto financiero disponible en el mercado ecuatoriano es el que mejor se ajusta para resolver los problemas de liquidez de la empresa que se estudia.

ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0996844749-464192	E-mail: isaacamacho17@outlook.com mirianvillacis@outlook.com
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN	Nombre: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil	
	Teléfono: 2209207	
	E-mail: webmaster@cu.ucsg.edu.ec	
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA		
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):		
Nº. DE CLASIFICACIÓN:		
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		