



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**Proyecto Integrador, previo a la obtención del Título de Licenciada en  
Contabilidad y Auditoría C.P.A.**

**Tema:**

---

“Estrategias financieras en el área de ventas en la empresa INSISMED Cía. Ltda.  
período 2019 – 2020”.

---

**Autora:** Monar Benavides, Karla Michelle

**Tutor:** Dr. Arias Pérez, Mauricio Giovanni

**Ambato – Ecuador**

**2022**

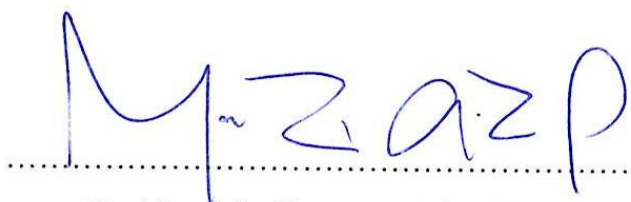
## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

Yo, Dr. Mauricio Giovanni Arias Pérez con cédula de identidad No. 180276726-2, en mi calidad de Tutor del Proyecto Integrador sobre el tema: **"ESTRATEGIAS FINANCIERAS EN EL ÁREA DE VENTAS EN LA EMPRESA INSISMED CIA. LTDA. PERÍODO 2019 – 2020."**, desarrollado por Karla Michelle Monar Benavides, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para presentación del Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los docentes calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, septiembre 2022

**TUTOR**



Dr. Mauricio Giovanni Arias Pérez

C.I. 180276726-2

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Karla Michelle Monar Benavides, con cédula de identidad No 185002314-2, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto integrador, bajo el tema: **“ESTRATEGIAS FINANCIERAS EN EL ÁREA DE VENTAS EN LA EMPRESA INSISMED CIA. LTDA. PERÍODO 2019 – 2020”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos, conclusiones, son exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este proyecto integrador.

Ambato, septiembre 2022.

**AUTORA**



.....  
Karla Michelle Monar Benavides

C.I. 185002314-2

## **CESIÓN DE DERECHOS**

Autorizo a la Universidad Técnica De Ambato, para que haga de este proyecto integrador, un documento disponible para su lectura consulta y proceso de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto integrador, con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de este proyecto integrador, dentro las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, septiembre 2022.

**AUTORA**



Karla Michelle Monar Benavides

C.I. 185002314-2

## **APROBACIÓN TRIBUNAL DE GRADO**

El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto Integrador, sobre el tema: **"ESTRATEGIAS FINANCIERAS EN EL ÁREA DE VENTAS EN LA EMPRESA INSISMED CIA. LTDA. PERÍODO 2019 – 2020"** elaborado por Karla Michelle Monar Benavides, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, septiembre 2022




---

Dra. Mg. Tatiana Valle  
**PRESIDENTE**



---

Dr. Edison Coba  
**MIEMBRO CALIFICADOR**



---

Ing. Roberto Valencia  
**MIEMBRO CALIFICADOR**

## **DEDICATORIA**

*El presente proyecto lo dedico a mi Virgencita María y a Dios todo poderoso por no dejarme caer y no darme por vencida, a la vez a mis queridos padres, Rosita Elvira Benavides Carrera y Carlos Antonio Monar Castillo, que siempre han estado a mi lado en excelentes, buenas, malas y malísimas como mi pilar fundamental en cualquier situación sin dejarme sola siempre con sus reales consejos para salir adelante, y así poderles dedicarles un momento de felicidad y orgulloal poder verme poco a poco, escalón a escalón, el convertir en profesional.*

*A cada de una de las personas, amigos, maestros y conocidos que aportaron en mi crecimiento como estudiante y persona a lo largo de estos años, que han sido con altibajos, difíciles, felices y muchas emociones encontradas a lo largo de mi carrera, la cual ha sido dificultosa pero no imposible.*

**MONAR BENAVIDES**

**KARLA MICHELLE**

## **AGRADECIMIENTO**

*Con una gran honestidad y de todo corazón agradezco a mi Virgencita María, a mi Dios todo poderoso por siempre bendecirme y guiarme para no dejarme por siempre darme las fuerzas necesarias para así llegar a la culminación de proceso en mi carrera.*

*A mi familia que siempre han estado, que nunca dejo de confiar en mí, ya que sin su amor y su apoyo recibido por su parte no hubiese culminado mi proceso de formación profesional.*

*Agradezco infinitamente a mi Facultad de Contabilidad y Auditoría y a todos quienes la conforman, por impartir conocimientos e impulsar mi desarrollo profesional.*

*Finalmente agradezco a mi persona, es un pasito más para mi vida, y siento muy orgullosa ya que a pesar de las complicaciones he logrado sorprenderme a mí misma con mis capacidades y habilidades.*

**MONAR BENAVIDES**

**KARLA MICHELLE**

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TEMA:** “ESTRATEGIAS FINANCIERAS EN EL ÁREA DE VENTAS EN  
LA EMPRESA INSISMED CIA. LTDA. PERÍODO 2019 – 2020”

**AUTORA:** Karla Michelle Monar Benavides

**TUTOR:** Dr. Mauricio Giovanni Arias Pérez

**FECHA:** Septiembre 2022

**RESUMEN EJECUTIVO**

En el presente proyecto integrador se desarrolló en la empresa INSISMED CIA. LTDA., ubicada en la ciudad de Quito, mediante un modelo documental acompañada de una auditoria general a la vez completa con el análisis de los balances y estados financieros de los años 2019 – 2020 basado en el análisis e interpretación de la información financiera la cual fue receptada directamente de la empresa y a la vez cotejada con la página de la Superintendencia de Compañías Popular y Solidaria, permitiendo así conocer a fondo la situación real de la empresa en los años 2019 -2020 y sus variaciones tales como positivas, neutras y negativas tomando en cuenta que el año 2019 fue un año complicado por el efecto COVID – 19 y año 2020 siguió la pandemia pero observamos las estrategias utilizadas y a la vez nos ayuda para poder diseñar nuestras estrategias para recomendar a la empresa INSISMED CIA. LTDA. Este diagnóstico nos permitió identificar los puntos centrales de la empresa, necesidades y falencias con respecto al área de ventas, y así definir y diseñar las posibles estrategias financieras ante este diagnóstico. Dado que el objetivo principal es poder diseñar estrategias financieras especialmente para el área de ventas y la rentabilidad de la empresa INSISMED CIA. LTDA. Con este proyecto integrador, el diagnóstico y análisis de la empresa, estados financieros y balances de la misma de los años 2019 – 2020, se logró cumplir los objetivos establecidos y así se estableció un listado de 20 estrategias financieras para recomendación para el área de ventas de la empresa INSISMED CIA. LTDA.

**PALABRAS DESCRIPTORAS:** ESTADOS FINANCIEROS, DIAGNÓSTICO, ESTRATEGIAS FINANCIERAS, ANÁLISIS, INTERPRETACIÓN.



**TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO**  
**FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDITING**  
**ACCOUNTING AND AUDITING CAREER**

**TOPIC:** " FINANCIAL STRATEGIES IN THE AREA OF SALES IN THE  
COMPANY INSISMED CIA. LTDA. PERIOD 2019 - 2020."

**AUTHOR:** Karla Michelle Monar Benavides

**TUTOR:** Dr. Mauricio Giovanni Arias Pérez

**DATE:** September, 2022

**ABSTRACT**

In this integrative project was developed in the company INSISMED CIA. LTDA, located in the city of Quito, by means of a documentary model accompanied by a general audit at the same time complete with the analysis of the balance sheets and financial statements for the years 2019 - 2020 based on the analysis and interpretation of the financial information which was received directly from the company and at the same time compared with the page of the Superintendence of Popular and Solidarity Companies, thus allowing to know in depth the real situation of the company in the years 2019 - 2020 and its variations such as positive, neutral and negative taking into account that the year 2019 was a complicated year due to the COVID - 19 effect and year 2020 the pandemic continued but we observe the strategies used and at the same time it helps us to design our strategies to recommend the company INSISMED CIA. LTDA. This diagnosis helped us and allowed us to identify the central points of the company, needs and shortcomings with respect to the sales area, and thus define and design possible financial strategies to this diagnosis. Since the main objective is to be able to design financial strategies especially for the sales area and the profitability of the company INSISMED CIA. LTDA. The analysis of the company, financial statements and balance sheets of the company for the years 2019 - 2020, it was possible to meet the established objectives and thus established a list of 20 financial strategies for recommendation for the sales area of the company INSISMED CIA. LTDA.

**KEYWORDS:** FINANCIAL STATEMENTS, DIAGNOSIS, FINANCIAL STRATEGIES, ANALYSIS, INTERPRETATION.

## ÍNDICE GENERAL

<b>CONTENIDO</b>	<b>PÁGINA</b>
<b>PÁGINAS PRELIMINARES</b>	
PORTADA .....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR .....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA .....	iii
CESIÓN DE DERECHOS .....	iv
APROBACIÓN TRIBUNAL DE GRADO .....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO .....	viii
ABSTRACT .....	ix
ÍNDICE GENERAL.....	x
ÍNDICE DE TABLAS.....	xii
ÍNDICE DE FIGURAS .....	xiii
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES .....	xv
<b>CAPÍTULO I .....</b>	<b>1</b>
<b>1. MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>1</b>
1.1. Antecedentes del proyecto integrador.....	1
1.2. Descripción del entorno .....	7
1.3. Justificación .....	8
1.4. Revisión de la literatura.....	13
1.4.1. Teoría que sustenta la tesis.....	13
1.4.2. Generalidades del tema de proyecto integrador tratado.....	18
<b>CAPÍTULO II.....</b>	<b>27</b>
<b>2. METODOLOGÍA.....</b>	<b>27</b>

2.1. Descripción de la metodología.....	27
2.1.1. Unidad de análisis .....	29
2.1.2. Fuentes y técnicas de recolección de información.....	30
2.1.3. Fases del desarrollo.....	32
<b>CAPÍTULO III .....</b>	<b>33</b>
<b>3. PLANTEAMIENTO DE RESOLUCIÓN Y DISEÑO DE ESTRATEGIAS.....</b>	<b>33</b>
3.1. Formulación del problema.....	33
3.1.2. Preguntas directrices .....	33
3.1.3. Delimitación.....	33
3.2. Diagnóstico de la empresa.....	35
3.3. Propuesta .....	47
3.3.1. Análisis de factibilidad.....	47
3.3.2. Económico – Financiero .....	48
3.3.3. Objetivo específico I: .....	48
3.3.4. Objetivo específico II:.....	56
3.3.5. Objetivo específico III: .....	58
<b>CAPÍTULO IV.....</b>	<b>60</b>
<b>4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>60</b>
4.1. Conclusiones .....	60
4.2. Recomendaciones.....	61
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>63</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>65</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
<b>Tabla 1.</b> Ley orgánica del sistema nacional de contratación pública .....	5
<b>Tabla 2.</b> Ley que regula las empresas privadas de salud y medicina prepagada.....	6
<b>Tabla 3.</b> Características generales de la aplicación de las estrategias financieras en la empresa. ....	21
<b>Tabla 4.</b> Definición de los tipos de planificación de estrategias financieras.....	23
<b>Tabla 5.</b> Ejecución de estrategias financieras.....	24
<b>Tabla 6.</b> Normas Internacionales de Información Financiera completas (NIIF completas) .....	24
<b>Tabla 7.</b> Documentación financiera .....	29
<b>Tabla 8.</b> Personas encuestadas de la empresa INSISMED CIA. LTDA. ....	30
<b>Tabla 9.</b> Preguntas y formas de contestar de la encuesta de la empresa INSISMED CIA. LTDA. ....	30
<b>Tabla 10.</b> Check list de comparación de empresas.....	31
<b>Tabla 11.</b> Análisis de estrategias financieras aplicadas en el año 2019 – 2020 de la empresa INSISMED CIA. LTDA. ....	46
<b>Tabla 12.</b> Propuesta de estrategias financieras.....	57

## ÍNDICE DE FIGURAS

CONTENIDO	PÁGINA
<b>Figura 1.</b> Productos del área de salud de cardiología que ofrece INSISMED CIA.LTDA. ....	3
<b>Figura 2.</b> Organigrama estructural de la empresa INSISMED CIA. LTDA. ....	4
<b>Figura 3.</b> Ejemplo de los productos y operación que ofrece INSISMED CIA.LTDA. ....	5
<b>Figura 4.</b> Enfoques en diferentes áreas de las estrategias financieras.....	13
<b>Figura 5.</b> Modo de aplicación de las estrategias financieras.....	15
<b>Figura 6.</b> Relación de la administración con la gestión y estrategias financieras. ....	16
<b>Figura 7.</b> Tipos de Planificación financiera .....	23
<b>Figura 8.</b> Análisis crítico.....	34
<b>Figura 9.</b> Estructura de balance de la empresa INSISMED CIA. LTDA. 2019 - 2020 .....	36
<b>Figura 10.</b> Balance años 2019 de la Empresa INSISMED CIA. LTDA. ....	37
<b>Figura 11.</b> Balance años 2019 de la Empresa INSISMED CIA. LTDA. ....	38
<b>Figura 12.</b> Balance años 2019 de la Empresa INSISMED CIA. LTDA. ....	39
<b>Figura 13.</b> Balance años 2020 de la Empresa INSISMED CIA. LTDA. ....	40
<b>Figura 14.</b> Balance años 2020 de la Empresa INSISMED CIA. LTDA. ....	41
<b>Figura 15.</b> Balance años 2020 de la Empresa INSISMED CIA. LTDA. ....	42
<b>Figura 16.</b> Diagnóstico de la tasa de variación de los balances de los años 2019 -2020 de la Empresa INSISMED CIA. LTDA.....	43
<b>Figura 17.</b> Indicadores los cuales analizamos para poder diseñar de las estrategias financieras. ....	49
<b>Figura 18.</b> indicadores los cuales analizamos con los años 2019 – 2020 y vemos como se encuentra la empresa.....	50
<b>Figura 19.</b> Tasa de variación en porcentaje a través de grafico estadístico (activos). ....	51
<b>Figura 20.</b> Tasa de variación en dólares a través de grafico estadístico. (activos) ...	51
<b>Figura 21.</b> Tasa de variación en porcentajes a través de grafico estadístico. (pasivos) .....	51
<b>Figura 22.</b> Tasa de variación en dólares a través de grafico estadístico. (pasivos)...	52
<b>Figura 23.</b> Tasa de variación en porcentajes a través de grafico estadístico.	

(patrimonio, patrimonio +pasivo) .....	53
<b>Figura 24.</b> Tasa de variación en porcentajes a través de grafico estadístico. (patrimonio, patrimonio +pasivo) .....	53
<b>Figura 25.</b> Tasa de variación en porcentajes a través de grafico estadístico. (ingresos) .....	54
<b>Figura 26.</b> Tasa de variación en porcentajes a través de grafico estadístico. (ingresos) .....	54
<b>Figura 27.</b> Diagnóstico y variación de los indicadores en los años 2019- 2020. ....	55
<b>Figura 28.</b> Propuesta de estrategias financieras .....	59

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

<b>CONTENIDO</b>	<b>PÁGINA</b>
<b>Ilustración 1.</b> Logo de la empresa INISISMED CIA. LTDA. ....	7

## CAPÍTULO I

### 1. MARCO TEÓRICO

#### 1.1. Antecedentes del proyecto integrador

##### **Historia de la empresa INSISMED CIA. LTDA.**

En 1983, nuestra empresa se estableció en Ecuador como SUMEIN CIA. LTDA., el nombre fue cambiado en 1995 a INSISMED CIA. LTDA. Desde su creación, la empresa ha estado en el campo de los equipos médicos hospitalarios, el trabajo se realiza desde hace más de 30 años, con experiencia en la instalación, puesta en marcha y capacitación de todos los equipos médicos que suministramos, así como los servicios técnicos y de mantenimiento de INSISMED tiene como misión servir a la salud humana a través de la entrega pronta y oportuna de equipos actuales, excelentes y de la más alta calidad. Nuestro objetivo es lograr la excelencia, productos y servicios innovadores que contribuyan activamente al bienestar de la comunidad (Monge, 2022).

##### **Detalles estratégicos de la empresa.**

Según Monge, (2022) INSISMED trabaja en buena parte de los hospitales públicos y privados a nivel nacional en el Ecuador. Con una gran experiencia demostrada en la provisión de equipos médicos al Ministerio de Salud Pública y en el IESS, estando calificado como Proveedor en ambos organismos. Estamos así mismo calificados con nuestros productos dentro del catálogo electrónico del SERCOP donde figuramos por ejemplo como uno de los mayores proveedores del estado en la venta de Monitores a través de este sistema. Además de nuestra continua participación en procesos de compras públicas a nivel nacional, nuestra excelente experiencia, nos permiten ser calificados para participar en procesos de subasta inversa, régimen especial y licitaciones en general.

Dentro de nuestra experiencia en equipamiento podemos señalar como los más importantes contratos de los últimos años los siguientes:

- Contrato para la adquisición de equipos para quirófanos de 20 unidades médicas del IESS monto del contrato: **\$1'7450.000**
- Equipamiento del nuevo hospital IESS de Quevedo monto del contrato: **\$ 5'175.094**



- Ministerio de salud proyecto BID – equipamiento para uci y neonatología monto del contrato: **\$ 4'047.344**
- Ventas de monitores por catálogo electrónico monto del contrato aprox: **\$2'620.000**
- Equipamiento del hospital de cañar monto del contrato: **\$718.963**
- Equipamiento integral del hospital atención cooperativa nacional policía quito: monto del contrato: **\$6'371.254**

### **Misión de la empresa INSISMED CIA. LTDA.**

*La misión de INSISMED, es servir a la salud humana, mediante la ágil y oportuna provisión de equipos modernos de la mejor calidad. Nuestra meta es alcanzar la excelencia, innovando productos y servicios con el fin de contribuir activamente con el bienestar de la comunidad.*

### **Visión de la empresa INSISMED CIA. LTDA.**

*La visión de INSISMED trabaja de puente entre las necesidades de sus clientes y los avances tecnológicos de sus representadas, esto nos permite estar a la cabeza en lo que respecta al futuro del equipamiento clínico Hospitalario y de la Sanidad en general. La Electromedicina, la ingeniería clínica junto con la Teleasistencia son pilares fundamentales de nuestro trabajo presente y futuro. Ampliando día a día sus áreas de trabajo, INSISMED ofrece ser un aliado fiel y profesional para con sus clientes y la sociedad en general.*

### **Equipos de la empresa INSISMED**

El equipo técnico y Humano de INSISMED está formado en su mayoría por ingenieros de electromedicina, Ingenieros biomédicos, con una larga experiencia en el sector. El trabajo conjunto con nuestros proveedores nos ha permitido realizar formación en sus fábricas para poder brindar el soporte técnico necesario para con nuestros clientes. Nuestro equipo acompaña a nuestros clientes desde la consultoría en sus necesidades y diseño, la instalación de los equipos, su puesta en marcha y calibración, así como el mantenimiento preventivo y correctivo durante, no solo el tiempo de garantía de los equipos, sino también posteriormente en la propia vida útil de los mismos.

**Figura 1. Productos del área de salud de cardiología que ofrece INSISMED CIA.LTDA.**

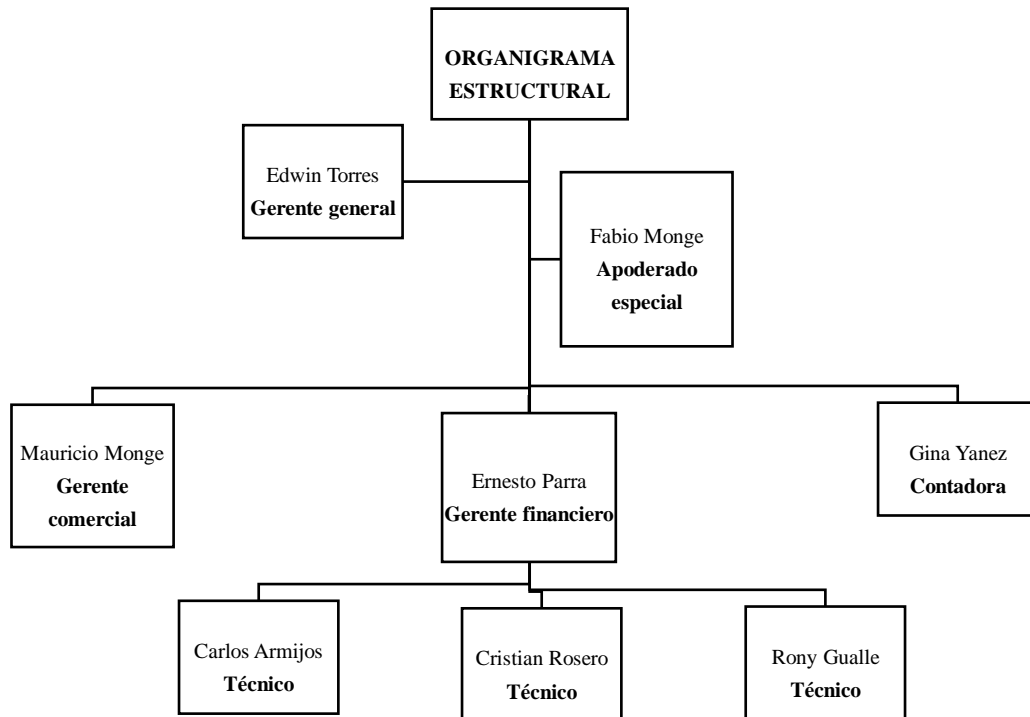


**Estructura organizacional (organigrama estructural o funcional)**

**Lista de autoridades de INSISMED CIA. LTDA.**

- *GERENTE GENERAL:* Ing. Edwin Torres
- *APODERADO ESPECIAL:* Ing. Fabio Monge
- *GERENTE COMERCIAL:* Ing. Mauricio Monge
- *GERENTE FINANCIERO:* Ing. Ernesto Parra
- *CONTADORA:* Ing. Gina Yánez
- *TÉCNICO:* Ing. Carlos Armijos
- *TÉCNICO:* Ing. Rony Gualle
- *TÉCNICO:* Ing. Cristian Rosero

**Figura 2. Organigrama estructural de la empresa INSISMED CIA. LTDA.**



**Detalles de operación de le empresa INSISMED CIA. LTDA.**

Según Monge T. (2022), nos dice que INSISMED pone en consideración de todos los médicos, hospitales, consultorio odontológico, laboratorios clínicos e instituciones en general los servicios de nuestra Empresa en todo lo relacionado al área de equipamiento médico hospitalario, para las áreas de emergencia, quirófanos, neonatología, ginecología, medicina interna, cuidado intermedio, cuidado crítico, consulta externa, etc. Todos los equipos son de última generación y con garantía de fábrica de por lo menos dos años en todas sus líneas. Nuestros equipos cumplen con las ultimas actualizaciones de fichas técnicas tanto del MSP como del IESS INSISMED ofrece equipos que satisfacen las necesidades de las distintas áreas médicas y cuenta con el respaldo técnico para el mantenimiento y reparación de los mismos, teniendo capacidad y conocimiento en el desarrollo de proyectos integrales de instalación de equipos médicos. Todas las marcas y equipos ofertados por INSISMED tienen certificaciones de calidad Internacionales como: *ISO9001:2000 - ISO13485 – FDA - TUV CE (comunidad europea)*

**Figura 3. Ejemplo de los productos y operación que ofrece INSISMED CIA.LTDA.**



**Detalles legales (leyes, reglamentos o normativas que se rige la empresa)**

**Tabla 1. Ley orgánica del sistema nacional de contratación pública**

ARTÍCULO	TÍTULO	CONTENIDO
Art. 4	Principios	Para la aplicación de esta Ley y de los contratos que de ella deriven, se observarán los principios de legalidad, trato justo, igualdad, calidad, vigencia tecnológica, entre otros.
Art. 27	Modelos Obligatorios	Serán obligatorios los modelos y formatos de documentos precontractuales, y la documentación mínima requerida para la realización de un procedimiento precontractual y contractual, que serán elaborados y oficializados por el Servicio Nacional de Contratación Pública, para lo cual podrá contar con la asesoría de la Procuraduría General del Estado y de la Contraloría General del Estado.
Art. 35	Expediente del Proceso de	Las Entidades Contratantes deberán formar y mantener un expediente por cada contratación en el que constarán los documentos referentes a los hechos y aspectos más relevantes de sus etapas de

	Contratación	preparación, selección, contratación, ejecución, así como en la fase los contractual.
Art. 45	Obligaciones de los Proveedores	Los adjudicatarios quedarán obligados a proveer bienes y servicios normalizados de conformidad con las condiciones de plazo, precio, calidad, lugar de entrega y garantía establecidas para el período de duración del Convenio Marco. No obstante, los adjudicatarios podrán mejorar las condiciones establecidas, siguiendo el procedimiento que para el efecto se haya previsto en el Convenio Marco.

**Tabla 2. Ley que regula las empresas privadas de salud y medicina prepagada**

<b>ARTÍCULO</b>	<b>CONTENIDO</b>
Art. 1	<p>Las empresas de salud y medicina prepagada son sociedades constituidas en el territorio nacional y que, en virtud del pago de cotizaciones o aportaciones individuales, otorgan a sus afiliados el financiamiento para el servicio de salud y atención médica en general.</p> <p>La presente Ley regula la organización y funcionamiento de las empresas privadas de salud y medicina prepagada que financian la prestación de servicios de salud y, garantiza los derechos y obligaciones de los afiliados a estas empresas.</p>
Art. 5	Las empresas privadas de salud y medicina prepagada pueden prestar sus servicios de financiamiento, a través de planes abiertos, cerrados o mixtos.
Art. 15	La evaluación de la calidad en la prestación de los servicios de salud y medicina prepagada estará a cargo de la Dirección Provincial de Salud.

## **Marcas y logos de la empresa INSISMED CIA. LTDA.**

La marca de la empresa en el año 1983 fue SUMEIN CIA. LTDA., el nombre fue cambiado en 1995 a INSISMED CIA. LTDA. (como actualmente es conocida).

### ***Ilustración 1. Logo de la empresa INISISMED CIA. LTDA.***



## **Valores Institucionales**

- Lealtad
- Eficiencia
- Probidad
- Responsabilidad
- Confidencialidad
- Imparcialidad
- Integridad
- Respeto

## **Ubicación de la empresa**

INSISMED CIA. LTDA. está ubicada actualmente en la provincia de Pichincha cantón Quito en las calles; Avenida N.N.U.U. 1014 y Amazonas. Edificio La Previsora, Torre B, Piso 3 Oficina 309.

### **1.2. Descripción del entorno**

Independientemente de cuál es el entorno de la empresa las estrategias financieras se toman el compartimiento de los competidores con una debida complejidad que se observa según donde se ubique por competidores y conflictos organizativos. Así

podemos decir que la empresa INSISMED CIA. LTDA. tiene competencias grandes con más años de experiencia las cuales están ubicadas en la ciudad de Quito, aun así INSISMED CIA. LTDA. ha sabido sobresalir, y tener mejor técnica para poder ser reconocida a nivel nacional público, privado e internacional. INSISMED CIA. LTDA. se ha concentrado principalmente en brindar los mejores insumos, equipos de calidad la cual tienen garantía y su debido mantenimiento, es por eso que es una de las grandes diferencias que tiene en el entorno de sus empresas competidoras. Es por eso que al nosotros al concentrarnos en poder diseñar estrategias financieras ayudaran mucho más a la empresa, a su rentabilidad y al mejoramiento en general de ventas.

### **1.3. Justificación**

#### **1.3.1. Justificación teórica científica**

INSISMED CIA. LTDA. es una empresa establecida en Ecuador desde 1983 en donde primero fue nombrada como SUMEIN CIA. LTDA., nombre cambiado en el año 1995 por INSISMED CIA. LTDA. Los cuales siempre se han caracterizado por brindar un muy excelente servicio con equipos de alta calidad y en donde el personal es capacitado de la manera adecuada para a la vez poder brindar instalación, capacitación, y mantenimiento de los equipos médicos comercializados, para poder obtener un gran servicio de parte de la empresa.

Según García J. (2015) nos comenta que; el mundo de los negocios no sólo está cambiando, sino evolucionando, lo cual significa que sufre transformaciones de fondo que producirán más cambios y con mayor rapidez, se presentan herramientas útiles para quienes se encuentran en el ámbito de los negocios, desde el punto de vista financiero con vinculación a situaciones que en ocasiones no se identifica que tienen un impacto en los recursos de la organización.

Sandoya, Rodríguez, Falconi, & Félix (2019) en el artículo titulado: *“Estrategias de diferenciación aplicadas a las comercializaciones de medicamentos e insumos médicos”*, en el país de Ecuador, donde tienen como objetivo aplicar estrategias para la diferenciación de productos médicos con respecto a calidad, atención, mantenimiento, eficiencia y eficacia tanto en el proceso como en el transcurso de la garantía de la comercialización en la empresa INSISMED CIA. LTDA.

En relación con las estrategias financieras podemos decir que son decisiones

netamente financieras de gran impacto para el presente, futuro de la empresa, así mismo se tiene relación de recursos y objetivos a largo plazo de igual manera se debe de estar concerniente con varias estrategias financieras, empresariales que se haya establecido en la empresa con tiempo.

Este proyecto tiene un enfoque objetivo de investigación cuantitativa y más cualitativa, en la que se incluye estrategias financieras con propuestas de comercialización, por medio de herramientas tecnológicas en el cual incrementaría el progreso y publicidad para poder posicionarse de manera correcta en el mercado específico.

### **1.3.2. Justificación Metodológica**

La estrategia financiera debe estar ligada a la estrategia general con respecto a organización y a la vez con la teoría, visión y misión, está abarca varias áreas vitales tales como la inversión, organización y manejo de capital, inseguridades financieras, rentabilidad, y gestión del manejo del efectivo, todos netamente ligados para poder lograr la debida competitividad y determinar el nivel de crecimiento de la empresa.

Independientemente del mercado en el que se ubique, la estrategia financiera se caracteriza por la incertidumbre, el comportamiento competitivo, las percepciones ambientales complejas y el conflicto organizacional. Podemos decir que el modo de clasificación de las estrategias financieras puede ser de la siguiente manera: ofensivas (aspectos internos), defensivas (aspectos externos), reorientación, persistencia.

La estrategia competitiva trata de establecer una posición provechosa y sostenible contra las fuerzas que determinan la competencia en el sector industrial. Se identifica tres estrategias genéricas que se aplican de manera individual o combinado de acuerdo al sector y la situación de la empresa: Estrategia del liderazgo en los costos; Estrategia de diferenciación; y Estrategia basada em el enfoque (Ugando et al., 2021).

Podemos decir que para este proyecto utilizaremos la metodología mixta en general para fundamentar nuestro pensamiento de poder recomendar las estrategias financieras en esta empresa se basa especialmente en el contraste de criterios, opiniones, recomendaciones de autores ya especializados con el tema expuesto.

La cual primero aplicamos el método inductivo al enfoque cualitativo y cuantitativo considerado como un método general, Según Gerardini & Rivera (2021) en el método inductivo se obtienen las terminaciones a partir de proposiciones específicas, es aquel



método más usual, donde se puede identificar cuatros fases esenciales, como la observación de hechos para el posterior registro, en segundo lugar, se procede con la clasificación y el estudio de los hechos, todo ello permite llegar a una universalización y comprobación

En el presente proyecto también podemos decir que se le aplicaría la metodología de tipo documental, bibliográfico, cualitativo, cuantitativo, en general por lo tanto para la recolección de datos se acumuló de varios autores ya especializados en el tema mencionado se ha considerado estas metodologías en vista que se obtendrá un análisis adecuado de las estrategias financieras para poder recomendar a la empresa y lo pueda poner en práctica.

### **1.3.3. Justificación práctica**

En el presente proyecto integrador, se propone indagar de manera correcta y específicamente las estrategias financieras y a la vez tener información que sea fidedigna y verídica que nos ayude a establecer de mejor manera lo que nos proponemos cabe destacar que es netamente utilizadas en el área de ventas de INSISMED CIA LTDA, período 2019 – 2020.

La relación del equipo financiero y el de ventas a veces puede presentarse como un choque cultural. Porque los dos departamentos a menudo operan con propósitos cruzados. Los comerciales trabajan a comisión y pueden presionar para ampliar crédito fácil con el fin de maximizar las ventas. (Rich Johnsen, 2020).

Actualmente la empresa INSISMED CIA. LTDA. sirve a la salud humana con provisión de equipos nuevos de fábricas, de última tecnología y de excelente calidad con una experiencia en el mercado de 25 años en el estado ecuatoriano.

Sus estrategias financieras de ventas en el período de 2019 – 2020 variaron notoriamente, 2019 se manejó normalmente el modelo de ventas de la empresa pero para el 2020 cambio notoriamente, ventas bajaron, proveedores en la medida en que no se obtenía la misma capacidad de despachar todos insumos y equipos médicos, teniendo en cuenta que todo el mundo afrontamos una pandemia, el COVID – 19, por ende todo tipo de empresa, personas y sociedad en general se acoplaron a la manera de salir adelante con una pandemia con una cuarentena para poder evitar que se

extienda el contagio, así mismo se dieron estrategias financieras en el área de ventas manejados por nuevos medios tecnológicos, como el comercio informal mediante varias redes sociales.

## **Objetivos**

### **1.3.4. Objetivo General**

- Diseñar estrategias financieras para el área de ventas en la empresa ENSISMED CIA. LTDA.

### **1.3.5. Objetivos Específicos**

- Diagnosticar la situación financiera de la empresa INSISMED CIA LTDA a través de indicadores: liquidez, endeudamiento, rentabilidad, entre otros.
- Proponer estrategias financieras que ayuden a maximizar las ventas de la empresa INSISMED CIA. LTDA.
- Analizar estrategias financieras propuestas para el área de ventas de la empresa INSISMED CIA. LTDA

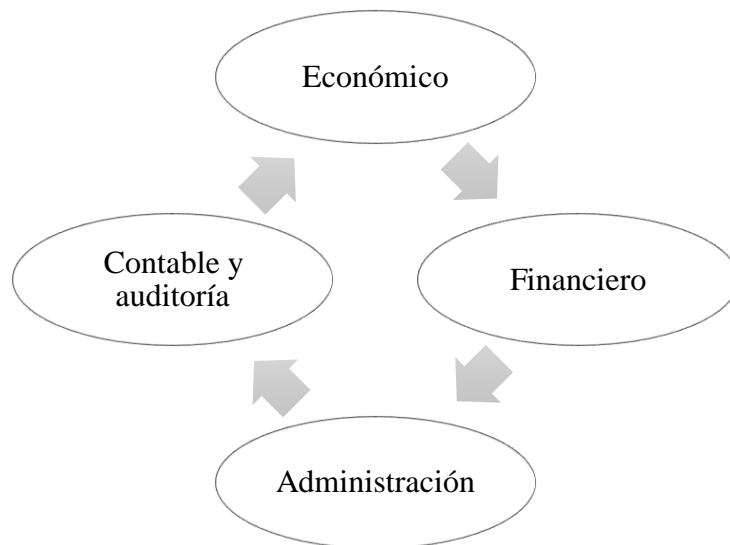
## 1.4.Revisión de la literatura

### 1.4.1. Teoría que sustenta la tesis

A fin de tener un razonamiento más desarrollado sobre las estrategias financieras y el crecimiento empresarial en el sector de venta de insumos y equipos médicos, se observa, analiza y recopila información adecuada correctamente, lo cual ayudará a conseguir una comprensión más clara de los elementos a estudiar de la empresa INSISMED CIA. LTDA.

Para poder realizar de mejor manera este proyecto debemos enfocarnos de manera general, analizar y sustentarnos de mejor manera con teorías económicas, financieras, administrativas, contables y auditoría; y así tener de manera más explícita los enfoques de cada uno y centrarnos en el tema tratado.

*Figura 4. Enfoques en diferentes áreas de las estrategias financieras.*



## **Teoría económica**

Según Zurita et al. (2019) la perspectiva de la economía peruana es incrementar el desarrollo económico dando posibilidades de crecimiento y expansión continua a las empresas, no obstante, la falta de aplicación de estrategias económicas y financieras por parte de la compañía de servicios conduce a la reducción de la rentabilidad en un determinado período, originando en los accionistas la preocupación de sus inversiones e inseguridad de continuar apostando por la misma. En este sentido, las estrategias cumplirán con los objetivos planteados por la entidad. La gerencia debe tomar decisiones con respecto a la situación económica en la que se percibe la empresa de servicios, mediante el análisis de índices financieros para apoyar el desarrollo de índices de rentabilidad.

Los factores que contribuyen a los bajos márgenes son los altos costos de producción, relacionados con la mano de obra, los materiales y otros costos generales de producción, así como los altos costos humanos y tecnológicos. Para dar solución al problema se propone: Incrementar los ingresos, a través de estrategias de venta para captar nuevos clientes, al tiempo que se aplican estrategias de marketing.

En cuanto a los factores que influyen en la disminución de la rentabilidad, como los índices de apalancamiento raros, los costos laborales, las materias primas y los costos innecesarios, han mejorado a lo largo del último año, sin embargo, este contexto requiere un control estrecho, en tanto que existe una relación directa entre la gestión de la producción y funcionamiento incorrecto para la toma de decisiones.

Como parte de la estrategia de ventas, primero se analizará el mercado competitivo recopilando información sobre la oferta, la demanda y el precio con el fin de avanzar hacia un futuro mejor, y así hacer recomendaciones, las decisiones correctas son beneficiosas para el crecimiento de los ingresos de la empresa. Así mismo, estas estrategias conducirán a la captación de nuevos clientes generando altos niveles comerciales en el mediano plazo.

*Figura 5. Modo de aplicación de las estrategias financieras*



Fuente: (Zurita et al., 2019)

### **Teoría financiera**

Bold Consulting Group, (2022) menciona que; las estrategias financieras son fundamentales para trazar el camino que tomará tu empresa hacia sus objetivos, por lo que te ayudarán a establecer políticas y planes de acción para alcanzar esos objetivos.

El crecimiento de la empresa se debe en gran medida a una buena planificación de estrategias a largo plazo, por supuesto no solo en este caso sino también a la planificación de algunas estrategias a corto y mediano plazo; La clave es mirar hacia la rentabilidad y aumentar el valor de su negocio.

Al poder diseñar y aplicar de la mejor manera las estrategias financieras empresariales de una forma estructurada podemos decir que la empresa tendría varias ventajas las cuales pueden ser:

- Mayor liquidez
- Tener objetivos enfocados la rentabilidad
- Contar con objetivos definidos por corte (trimestre, semestre, año)
- Un crecimiento controlado orientado a tus objetivos
- Más control de tu empresa, te brinda tranquilidad

### **Teoría administración**

Podemos decir que el administrar estrategias financieras asociadas con la maximización de la riqueza a largo plazo. Explicaremos en detalle los procesos de gestión que se deben seguir al implementar una estrategia financiera, así como describiremos las principales funciones de la gestión financiera y los métodos operativos relacionados con ellas.

García & Paredes, (2014) argumentan que, comenzando en la parte superior de la pirámide, lo primero que debe determinar una empresa para implementar un plan financiero exitoso es su estrategia comercial. Debe ser un proyecto integral a largo plazo, con un plan de acción que incluya un conjunto de estrategias de gestión (finanzas, marketing, etc.), basadas en el logro de las metas establecidas.

Podemos establecer una pirámide en donde se ve la relación de administración con la gestión y estrategias financieras:

***Figura 6. Relación de la administración con la gestión y estrategias financieras.***



Fuente: (ConnectAmericas, 2022)

Al ponernos a hablar de adquisiciones, la financiación y la gestión de activos. Es el proceso de administrar los recursos financieros disponibles para la empresa. También cubre la contabilidad de la organización, la elaboración de informes financieros y el presupuesto, el cobro de cuentas por cobrar, la gestión de riesgos y seguros, y la garantía de la alineación con la estrategia financiera definida.

Decimos que la financiación y gestión de activos. Es el proceso de administrar los recursos financieros disponibles para la empresa. También cubre la contabilidad de la organización, los informes financieros y el presupuesto, el cobro de cuentas por cobrar, la gestión de riesgos y seguros, y garantiza la alineación con la estrategia financiera definida.

En una palabra, es el uso de información financiera, habilidades y métodos de gestión para aprovechar al máximo los recursos de una empresa.

### **Teoría Contabilidad y Auditoría**

Según criterio de (Cagua & Trujillo, 2017) nos comentan que; las estrategias financieras y la contabilidad y auditoría en general es una herramienta de gestión muy útil, una herramienta indispensable en todas las áreas de operación, su importancia está directamente relacionada con la planeación estratégica de la empresa, contribuye al logro y al beneficio de los negocios. objetivos, relación con el comercio, la producción y la gestión, establecer un marco de análisis de costos para la toma de decisiones en línea con los objetivos estratégicos del negocio.

En cualquier actividad económica y en cualquier modelo económico, la contabilidad y las finanzas son elementos esenciales en la planificación, control y ejecución de las actividades empresariales; Se requiere más perspicacia de análisis en los proyectos de producción. Sin embargo, sigue siendo adecuado para todos los tipos y tamaños de empresas. Es importante estar familiarizado con muchos conceptos de planificación estratégica, incluida la relación intrínseca con los costos y presupuestos comerciales; Obtenga más información sobre este estudio. Las estrategias permiten a las organizaciones obtener una ventaja competitiva de tres maneras: control de costos, diferenciación y enfoque.



La estrategia competitiva debe de ser el resultado de la competencia perfecta en la estructura de la industria y sus cambios tanto a nivel nacional como internacional.

Las amenazas de nuevos competidores.

- La amenaza de productos o servicios sustitutos.
- El poder negociación con los proveedores.
- El poder negociación con la competencia.
- La rivalidad entre las empresas.

Después de leer varias instalaciones del plan estratégico de varios autores que se especializan en el tema; Se puede apreciar que la planificación estratégica en las empresas y organizaciones, tanto del sector público como privado, es un conjunto de acciones estratégicas encaminadas a asegurar la interdependencia operativa y económica frente a las amenazas de otros competidores. Es por esto que el costo es una variable tan importante en todos los movimientos de gestión empresarial que son directamente proporcionales entre sí. A disposición que una empresa planifica y repasa estrategias para lograr sus objetivos, establece los costos de obtener una ventaja competitiva sobre otros competidores en el mercado.

Para que los elementos de la planeación estratégica logren sus objetivos, es necesario asignar correctamente los recursos económicos, ya que las técnicas de contabilidad y costeo permiten identificar de manera efectiva los factores antes mencionados, así como la planeación estratégica en base al presupuesto de la empresa. una compañía. En todos los niveles de estrategia financiera, contabilidad y auditoría.

#### **1.4.2. Generalidades del tema de proyecto integrador tratado**

##### **ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA UNA EMPRESA**

Según Gaytán, (2008) la estrategia financiera cubre una amplia gama de áreas clave, como inversiones, estructura de capital, riesgo financiero, rentabilidad, gestión del capital de trabajo y gestión del efectivo, todos los cuales son esenciales para lograr la rentabilidad, la competitividad y el crecimiento armonioso.

##### **¿Qué son las estrategias financieras?**

Es la gestión de los recursos tanto económicos, tangibles, intangibles y personal en sí, de una empresa de manera adecuada y estratégica.

### **¿Cuál es la definición de las estrategias financieras?**

Es el conjunto de decisiones financieras de planificación y control de la empresa, para utilizar de forma inteligente y eficiente todos los recursos para lograr conseguir los objetivos (rentabilidad y tranquilidad) de la forma más oportuna y barata posible (Trenza, 2020)

### **Características de las estrategias Financieras**

Las estrategias financieras de inversión pueden ser clasificadas como:

- a) Ofensivas
- b) Defensivas
- c) Reorientación
- d) Supervivencia.

Las decisiones de inversión impulsan el crecimiento cuando las empresas emplean estrategias ofensivas, desviadoras o defensivas. En este caso, se debe definir claramente cómo se debe desarrollar, con diferentes posibilidades.

### **Crecimiento interno**

Esto se debe a la necesidad de ampliar el negocio porque la demanda ha superado a la oferta, o porque se ha identificado la posibilidad de nuevos productos y/o servicios que requieren ampliar una inversión existente, o simplemente porque los costos existentes afectan la competitividad de la empresa. En estos casos, las decisiones a menudo se toman teniendo en cuenta alternativas para aumentar los activos existentes o reemplazarlos con activos más modernos y eficientes.

### **Crecimiento externo.**

Se efectúa según a la estrategia de eliminación de competidores en ordinario a través de fusiones y/o adquisiciones horizontales, de la misma naturaleza que la actividad de que se trate o por la necesidad de remover barreras a clientes y proveedores buscando un mayor control interno y externamente, en estos casos a través de fusiones y/o adquisiciones verticales, de distinta naturaleza de sistematizaciones, pero certificando las convenientes cadenas de elaboración y comercialización. En crecimiento e inversión, la selección de la mejor alternativa debe seguir el criterio de maximizar el valor de la organización o, en todo caso, reducir al mínimo el valor en el proceso.

### **CLAVE 1: Desempeño operativo**

Cuando hablamos de rendimiento, nos referimos a algo muy simple, pero no fácil de administrar; ¿Cuánto gana su negocio por cada dólar o peso invertido? Para obtener buenos resultados, se debe prestar atención al aumento de costos, precios de venta, compras de materias primas y el uso de costos fijos por parte de la empresa en relación con el volumen de bienes vendidos (Ghostscript, 2021)

Se debe tener en cuenta que:

- Qué implica la venta de una unidad
- Mix de ventas
- Margen de contribución (egresos variables)
- Utilización de capacidad (egresos fijos)

### **CLAVE 2: Ciclo de conversión efectivo**

En esta área se tienen en cuenta las cuentas por cobrar a clientes, el inventario y las obligaciones de los proveedores; La idea es reducir el inventario y el saldo de cuentas por cobrar mientras se maximizan las ventas. Se entiende y se optimiza la gestión de crédito y cobranzas (Ghostscript, 2021)

- Perfeccionamiento del manejo de inventarios
- Obtiene financiamiento de proveedores

### **CLAVE 3: Rotación sobre activos**

El uso efectivo de los activos es importante porque su empresa no puede operar con equipos obsoletos o espacio insuficiente. Las buenas operaciones y la eficiencia financiera incluyen aprovechar al máximo la gestión de activos como terrenos, almacenes, oficinas, equipos, entre otros (Gerardini & Rivera, 2021).

Tener en cuenta que se debe:

- Medir la utilización de la capacidad instalada
- Buscar eficiencia en el uso de activos
- Renovar el modelo de negocios para mejorar la eficiencia

### **CLAVE 4: Financiación y rentabilidad del patrimonio**

En este punto, estamos hablando de cómo financiar su negocio para que sea rentable. Es importante comprender que la deuda debe administrarse de manera responsable y que asegurar el financiamiento le brindará el apalancamiento que necesita para lograr sus objetivos comerciales (Gerardini & Rivera, 2021).

Se debe saber que para lograr esa rentabilidad que deseas lo mejor sería:

- Empatar fuentes y usos de financiamiento (corto y largo plazo)
- Endeudarse para crecer en ventas y no para cubrir ineficiencias
- Exprimir cada dólar de capital midiendo el riesgo
- Por otro lado, tenemos unos consejos adicionales que te pueden servir para una estrategia financiera orientada a una empresa de servicios:

A la vez se aconseja:

- Cuidar la cartera de clientes para evitar problemas con el flujo de caja.
- Estandarizar los procesos y definición de precios para asegurar ganancias
- No gastar dinero en adquirir activos fijos si no es necesario.

De esta forma tendrás más claro en qué vale la pena invertir e incluso podrás definir tus estrategias financieras a largo plazo, sin embargo, cabe aclarar que debe hacerse de manera inteligente y responsable.

**Tabla 3. Características generales de la aplicación de las estrategias financieras en la empresa.**

<b>CARACTERÍSTICAS</b>	
Se utiliza para marcar el rumbo o dirección de la empresa y así poder alcanzar las metas trazadas.	Toma de decisiones optimas en la financiación
	Administrar eficientemente tus recursos
	Mejorar la rentabilidad
	Hacer crecer el valor de la empresa
	Trabajar de forma ordenada y planificada
	Facilita la administración eficaz de los activos de la empresa.
	Ayuda a invertir sabiamente, facilita la toma de decisiones respecto a futuras inversiones
	Ayuda a satisfacer las necesidades de los empleados y los clientes.
	Toda estrategia financiera empresarial debe ayudar a desarrollar un proceso de gestión que asegure el sustento económico y financiero de la empresa.

Fuente: (Trenza, 2020)

### **Planificación de estrategias financieras**

Según (Gerardini & Rivera, 2021) el plan financiero debe ser uno de los componentes del plan estratégico elaborado para la empresa, traduce la visión del negocio implementado en el marco de planes estratégicos que inciden en el futuro y crecimiento sostenible de la empresa. Aparte de la continuidad del negocio, la idea del crecimiento empresarial sostenible sigue siendo generalizada, un concepto poco común que reconoce la necesidad de una planificación financiera a corto y largo plazo.

### **Importancia**

Algunos elementos que pueden ayudar a identificar su importancia son las siguientes:

- La administración puede respaldar su visión estratégica y prever la disponibilidad de recursos para lograrlo.
- Permite identificar el uso de métodos para el uso racional de los recursos.
- Admite la participación y selección de posibles escenarios y el efecto de estos en el futuro deseado.
- Administración de posibles riesgos, contingencias y la adopción de medidas para afrontarlos.
- Hace posible incorporar controles para evaluar el logro de objetivos y la adopción de medidas correctivas.
- Reduce las incertidumbres frente a posibles contingencias.

Tener información sobre el pasado y los resultados obtenidos nos permitirá tomar decisiones sobre el rumbo de la acción, por lo que la planificación nos permitirá predecir eventos e incluso saber cómo nos afectarán.

### **Tipos de planificación para la aplicación de estrategias financieras**

Comprende el período de tiempo definido para el proceso de planeación financiera, que usualmente suele clasificarse en:

- a) la planificación de acorto plazo, que abarca períodos de uno a dos años,
- b) el mediano plazo, de 3 a 5 años y
- c) el largo plazo, por gestiones superiores a los 5 años.

Para fines financieros, lo usual es según la siguiente figura:

**Figura 7. Tipos de Planificación financiera**



Fuente: (Gerardini & Rivera, 2021)

**Tabla 4. Definición de los tipos de planificación de estrategias financieras.**

TIPOS DE PLANIFICACIONES	
Planificación a largo plazo	Esto es parte de un plan estratégico que requiere la participación de toda la organización que finalmente determinará el horizonte para el logro de las metas trazadas por los líderes.
Planificación a corto plazo	Verificamos con anticipación los resultados esperados para el período actual de no más de dos años, y en su aplicación utilizamos el presupuesto para promover el logro de las metas de largo plazo establecidas.

Fuente: (Gerardini & Rivera, 2021)

**Organización ejecución de aplicación de las estrategias financieras**

**Tabla 5. Ejecución de estrategias financieras**

<b>Ejecución De Estrategias Financieras</b>			
<b>Análisis del entorno</b>	<b>Formulación</b>	<b>Especificar claramente las metas</b>	<b>Implementación de Tareas</b>
Análisis de las industrias Análisis de la competencia Autodiagnóstico Planeación de Escenarios	Marco de referencia Contexto Formulación de la estrategia	Definición de Actividades	Coordinación de iniciativas Comunicación de prioridades Seguimiento

Fuente: (Ruiz, 2021)

**Normativa utilizada en el proyecto relacionado con el tema propuesto**

**Tabla 6. Normas Internacionales de Información Financiera completas (NIIF completas)**

<b>NÚMERO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
P.6.	Las NIIF completas establecen los requerimientos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar.
P.7.	Las NIIF están diseñadas para ser aplicadas en los estados financieros con propósito de información general, así como en otra información financiera, de todas las entidades con ánimo de lucro.
<b>ALCANCE PRETENDIDO DE ESTA NORMA</b>	
1.1	Se pretende que la NIIF para las PYMES se utilice por las pequeñas y medianas entidades (PYMES).
<b>OBJETIVO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS ENTIDADES</b>	
2.2	El objetivo de los estados financieros de una pequeña o mediana entidad es proporcionar información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de la entidad que sea útil para la toma de decisiones.

<b>CARACTERÍSTICAS CUALITATIVAS DE LA INFORMACIÓN EN LOS ESTADOS FINANCIEROS</b>	
2.7.	Fiabilidad: La información es fiable cuando está libre de error significativo y sesgo, y representa fielmente lo que pretende representar o puede esperarse razonablemente que represente.
<b>INFORMACIÓN A REVELAR SOBRE UN CAMBIO EN UNA ESTIMACIÓN</b>	
10.18	Una entidad revelará la naturaleza de cualquier cambio en una estimación contable y el efecto del cambio sobre los activos, pasivos, ingresos y gastos para el período corriente.

Fuente: (Molina, 2013)

### **Modelo a seguir**

La definición del "modelo de estrategia financiera" se encuentra en el propio término. Básicamente, un modelo estratégico es un plan estratégico, o modelo, diseñado para mejorar un proceso. Las organizaciones utilizan modelos estratégicos para mejorar las operaciones y lograr sus objetivos. El desarrollo de este modelo implica definir los principales objetivos de la organización, identificar los principales componentes o pasos del proceso que conducen desde el punto de partida hasta el logro de esos objetivos, y crear formas de mejorar la producción y lograr los objetivos. Modelos de diversos grados de complejidad.

De esta forma, podemos decir que no hay una verdad, sino que hay varios hechos que tienen opiniones y observadores. Esto significa, desde este punto de vista, el rechazo de cualquier idea autoritaria sobre el individuo y su comportamiento. Así, el modelo estratégico trata de la relación de la persona consigo misma, con los demás y con el mundo.

Según (Gish, 2020) el modelo que aplicaremos en este proyecto es el que proponen los planes de gestión empresarial concretos y abstractos. Los modelos estratégicos específicos tratan con variables cuantitativas que son fáciles de medir, analizar, comprender y cambiar. Estos modelos trabajan directamente con números de empleo, finanzas comerciales y economía. Estos gráficos a menudo ofrecen soluciones en blanco y negro como "Cambiar la variable A para ganar más dinero con el proceso B". Los modelos abstractos de estrategia incluyen estrés, ética de trabajo, elección y disponibilidad de alternativas. Estos planes plantean acertijos actuales como "Hacer A



costos más bajos, aumentar las ganancias, a pesar de entrar en conflicto con los estándares morales de los trabajadores extranjeros". Las elecciones y creencias personales de los propietarios o gerentes de pequeñas empresas se ilustran en estos modelos.

## CAPÍTULO II

### 2. METODOLOGÍA

#### 2.1. Descripción de la Metodología

En la actualidad centralmente en las PYMES circunda continuamente hoy, en el seno de las pequeñas y medianas empresas, ronda constantemente el término estrategia financiera, como un refuerzo al crecimiento y fortalecimiento de la estructura empresarial, pero en realidad no ha sido ampliamente adoptado, principalmente por falta de comprensión del significado del concepto. Por lo tanto, para entenderlo inicialmente, es necesario identificar las principales áreas de la enfermedad (Gerardini & Rivera, 2021).

También podemos decir que además de lo indicado en la justificación metodológica que se utilizará en general una metodología mixta, donde nos guiaremos por las recomendaciones de expertos que tengan sobre el tema de exposición, a lo cual aplicamos la primera inductiva. método. Enfoques cualitativos y cuantitativos, en donde nos dice que:

En método inductivo se obtienen las terminaciones a partir de proposiciones específicas, es aquel más usual, donde se puede identificar cuatro fases esenciales:

- a. Observación de hechos
- b. registro,
- c. clasificación
- d. estudio de los hechos

Detallamos que las estrategias financieras en una empresa se deben de tener un gran liderazgo en costos totales bajos, diferenciación, enfoque del producto y calidad. Si una empresa tiene una posición de bajo costo, se espera que genere utilidades por encima del promedio de la industria y la proteja de las fuerzas competitivas.

A medida que los competidores intentan bajar los precios, sus ganancias disminuyen hasta que los competidores más cercanos y eficientes son eliminados. Está claro que los competidores menos efectivos son los primeros en sentir la presión competitiva (García & Paredes, 2014).

El análisis que abarcan las estrategias financieras contempla métodos de cálculo e interpretación para aplicar un análisis y supervisión del desempeño que presenta la empresa en donde las principales fuentes de datos para los análisis de razones son, en primer lugar, el estado de resultados, y en segundo, el balance general de la empresa (Barco & Andrade, 2019).

Con esto decimos que respecto a las estrategias financieras en el área de ventas específicamente debemos tener en cuenta que este tipo de relación puede causar como un choque cultural en donde ambos departamentos tienen propósitos cruzados, pero gracias a tensión y conflicto se da una debida cooperación de los departamentos lo cual ambos quieren que la empresa tenga éxito, cumplir los objetivos planteados, mantener a sus clientes contentos y no perderlos.

Principalmente al área de ventas debe ser diferente, llamativo, precios accesibles, pero con la mejor calidad que se pueda presentar para no perder clientes y mejor tener una marca única que ofrezca lo mejor con capacitación, instrucción y mantenimiento entendible.

En el ámbito empresarial es sensato tener en cuenta que al aplicar las estrategias financieras adecuadas al departamento permite tener una mejor rentabilidad y a la vez una adecuada competitividad, es decir tener de manera más conveniente una posición provechosa y sostenible contra otras empresas. Partiendo del hecho de que la economía financiera de la empresa realiza un análisis integral de las estrategias financieras que son aplicados por la empresa, se puede ver una división entre la función financiera exclusiva de un departamento y de la política general administrativa, la idea de abarcar estrategias financieras de actualidad, creando condiciones para la simbiosis de estas dos áreas de la empresa.

Este análisis también se ve determinado por el sincretismo que dicha metodología debe tener conjuntamente con una variedad de estrategias paralelas, como las estrategias de producción y costos, las estrategias de recursos humanos y las estrategias de mercado, incluyendo además estrategias de diferenciación, de integración y de desarrollo de imagen empresarial y de producto, especialmente las estrategias financieras aplicadas al área de ventas.

Dando como resultado la necesidad explícita de estrategias, que generalizando en ámbitos financieros mejorarían la inversión, la financiación y el equilibrio financiero, esto al emplear servirá de soporte al análisis y obtención de resultados del presente trabajo la metodológica deductivo ayuda a evitar ineficiencias y problemas que pueden surgir con los procesos manuales. Tales como múltiples solicitudes de crédito manuales, llamadas telefónicas, correos electrónicos, bloqueo de datos, informes de crédito no programados, solicitud de línea de crédito inconsistente y otras prácticas.

### **2.1.1. Unidad de análisis**

La empresa INSISMED CIA. LTDA. cómo podemos observar anteriormente es una compañía con varios años de experiencia, pero aun así al tener ese estilo en los años 2019 – 2020 se experimentó grandes cambios no solo para INSISMED CIA. LTDA. si no para todas las empresas tanto del Ecuador como del mundo entero, en este proyecto vamos a tratar específicamente del área de ventas, como fue su proceso en esos años, como reaccionaron y que estrategias financieras aplicaron para poder estar en proceso aun así existiendo una pandemia que nos mantuvo encerrados, y muy asustados a todos.

Una vez analizado a INSISMED CIA. LTDA. haremos comparaciones con su mercado competitivo, la competitividad empresarial también puede ser examinada para poder establecer nuestro criterio basándonos en autores experimentados de estrategias financieras y recomendar nuestras propias estrategias financieras para la empresa, y para lograr obtener lo establecido en el objetivo general y los objetivos específicos, a la vez para poder generar un mejor crecimiento de eficiencia productiva, en las capacidades internas y de gestión del área a tratar.

***Tabla 7. Documentación financiera***

DOCUMENTOS	CANTIDAD
Balance General	
Estados de resultados	
TOTAL	

**Fuente:** Empresa INSISMED CIA. LTDA

### 2.1.2. Fuentes y técnicas de recolección de información

#### Fuentes de información primaria.

##### ¿A quiénes?

Esta encuesta se la realizó a principales personas de varias áreas administrativas de INSISMED CIA. LTDA.

##### ¿Cuántas personas?

Se les realizó a 8 personas que son las principales de varias áreas del personal administrativo de INSISMED CIA. LTDA.

**Tabla 8. Personas encuestadas de la empresa INSISMED CIA. LTDA.**

<b>NOMBRES</b>	<b>CARGO</b>	<b>DEPARTAMENTO</b>
Edwin Torres	Gerente General	Gerencia
Fabio Monge	Apoderado Especial	Gerencia
Mauricio Monge	Gerente Comercial	Ventas
Ernesto Parra	Financiero	Financiero
Gina Yánez	Contadora	Financiero
Carlos Armijos	Técnico	Mantenimiento
Rony Gualle	Técnico	Mantenimiento
Cristian Rosero	Técnico	Mantenimiento

**Cuestionario inicial.** - En el presente proyecto se utilizaron 7 preguntas inicialmente con contestación en párrafos según corresponda y con escala utilizada, tipos de preguntas de acuerdo con el siguiente cuadro:

**Tabla 9. Preguntas y formas de contestar de la encuesta de la empresa INSISMED CIA. LTDA.**

<b>PREGUNTA</b>	<b>CONTESTACIÓN</b>
¿Cuál es su nombre?	Según corresponda
¿Qué cargo tiene en la empresa INSISMED CIA? LTDA.?	Según corresponda
¿La empresa tiene estrategias financieras específicamente para el área de ventas?	1. Si 2. No

Si es así puede nombrar, ¿cuáles son?	Según corresponda
¿Usted permitiría que le sugieran estrategias financieras para su empresa luego de un análisis?	1. Si 2. No
¿Qué tipos de indicadores se maneja para poder tener un buen manejo de las ventas?	Según corresponda
¿Cuáles son los índices de ventas más altos de la empresa, en que meses?	Según corresponda

### Fuentes de información secundaria

#### ¿De dónde se obtuvo la información?

Los datos recolectados fueron proporcionados de los Estados Financieros y de sus notas explicativas de los períodos 2019 - 2022, que se los encuentra en el portal de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

**Tabla 10. Check list de comparación de empresas.**

EMPRESAS	NOMBRE	UTILIDAD	VENTAS	ACTIVOS	PATRIMONIO
Empresa A	INSISME D CIA. LTDA.	<b>Año 2019:</b> \$ 208,369.50	<b>Año 2019:</b> \$5,729,964.14	<b>Año 2019:</b> \$2,342,262.48	<b>Año 2019:</b> \$10,320.00
		<b>Año 2020:</b> \$216,652.09	<b>Año 2020:</b> \$2,764,559.85	<b>Año 2020:</b> \$ 1,261,225.01	<b>Año 2020:</b> \$10,320.00
Empresa B	GIMPRO MED CIA. LTDA.	<b>Año 2019:</b> \$2,324,579.93	<b>Año 2019:</b> \$1,896,749.08	<b>Año 2019:</b> \$6,234,925.68	<b>Año 2019:</b> \$6,840,513.40
		<b>Año 2020:</b> \$1,867,622.97	<b>Año 2020:</b> \$7,848,612.89	<b>Año 2020:</b> \$ 7,071,300.26	<b>Año 2020:</b> \$8,036,108.04
Empresa C	GLOBAL MEDICS CIA. LTDA.	<b>Año 2019:</b> \$0	<b>Año 2019:</b> \$0	<b>Año 2019:</b> \$9,340.11	<b>Año 2019:</b> (\$38,436.08)
		<b>Año 2020:</b> \$0	<b>Año 2020:</b> \$0	<b>Año 2020:</b> \$156,703.53	<b>Año 2020:</b> \$4,000.00

Fuente: (Superintendencia de Compañías Valores, 2022)

### **2.1.3. Fases del Desarrollo**

#### **Fase I (Diagnostico):**

En esta fase lo que se realizó es el diagnóstico financiero de cómo está la empresa con respecto a determinar la situación financiera de la empresa y midiendo las magnitudes de los indicadores, así podemos obtener la información necesaria para la facilidad de toma de decisiones en la institución.

- Para llevar a cabo esta fase se debe de realizar a través de un análisis preliminar para determinar el objetivo del análisis y de los indicadores.
- Analizar los balances de los años establecidos y de las cuentas principales de la empresa.
- Calculo e interpretación de las principales cuentas.
- Diagnóstico en general final.

#### **Fase II (Propuesta):**

El diseño de estrategias financieras requiere un diagnóstico, y evaluación de los problemas para poder identificar debidas soluciones y elaboración de planes de acción para un cambio o mejoramiento.

Así mismo se para el diseño de las estrategias es necesario que:

- Tener organización de la información obtenida del diagnostico
- Establecer que se quiere alcanzar
- Desarrollar las propuestas
- Ver los recursos disponibles

#### **Fase III (Análisis):**

Una vez teniendo realizado el diagnóstico, y diseñado las estrategias financieras, debemos observar que vaya acorde a nuestro departamento señalado en el tema y comparamos, en la cual observamos como ayudan nuestras estrategias financieras a la empresa.

## **CAPÍTULO III**

### **3. PLANTEAMIENTO DE RESOLUCIÓN Y DISEÑO DE ESTRATEGIAS**

#### **3.1. Formulación del problema.**

¿Son las estrategias financieras aplicadas inadecuadamente al área de ventas para la baja rentabilidad de la empresa INSISMED CIA.LTDA.?

##### **3.1.2. Preguntas directrices**

- a. ¿Cómo se encuentra financieramente INSISMED CIA. LTDA. luego del diagnóstico?
- b. ¿Qué tipos de estrategias financieras se debe de diseñar para INSISMED CIA. LTDA. luego de la comparación en los años 2019 - 2020?
- c. ¿Las estrategias financieras son las más adecuadas para mejorar de las ventas y rentabilidad de la empresa INSISMED CIA. LTDA.?

##### **3.1.3. Delimitación**

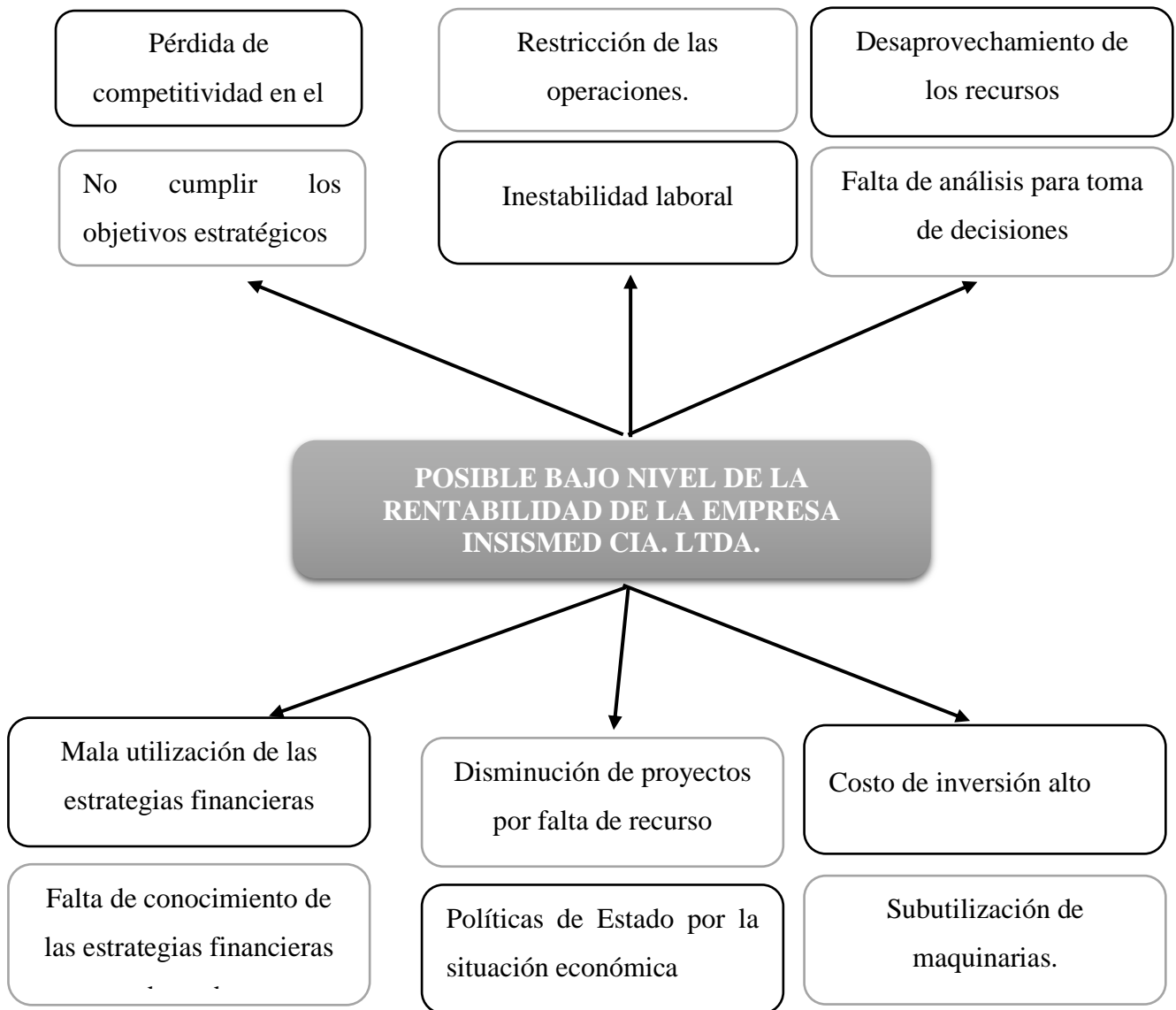
**Campo:** Administración financiera

**Área:** Gestión Financiera

**Aspecto:** Estrategias financieras



**Figura 8. Análisis crítico**



El mal uso de las estrategias financieras ha resultado en que la empresa no obtenga ganancias proporcionales; tampoco es posible cubrir las áreas clave que son el resultado del análisis estratégico y permiten el diseño de estrategias y políticas que rigen las operaciones de una empresa desde el punto de vista financiero.

Uno de los factores clave que determinan como está el área de ventas, es el crecimiento de las ventas, que se ve paralizado por la reducción de proyectos gubernamentales por falta de recursos económicos, estos proyectos de petróleo y gas se suspenden solo, creando un conflicto económico para las empresas que tiene que ver con todo el sistema de aceite

Este procesamiento de datos se realiza mediante el uso de indicadores financieros con la ayuda de una computadora, es decir, esta etapa del procesamiento de información es necesaria en vista que facilita la determinación de las conclusiones y recomendaciones para los objetivos y variables de estudio puesto en este proyecto.

Para esto se realizó:

- a. Revisar o diagnosticar críticamente de la información recogida, perfeccionar la información.
- b. Analizar la recolección de información
- c. Tabulación o cuadros según variables establecidas, con el correspondiente análisis financiero, el mismo que comprenderá representación escrita, tabular y gráfica.

**Plan de análisis e interpretación de datos:** Se determinó de la siguiente manera:

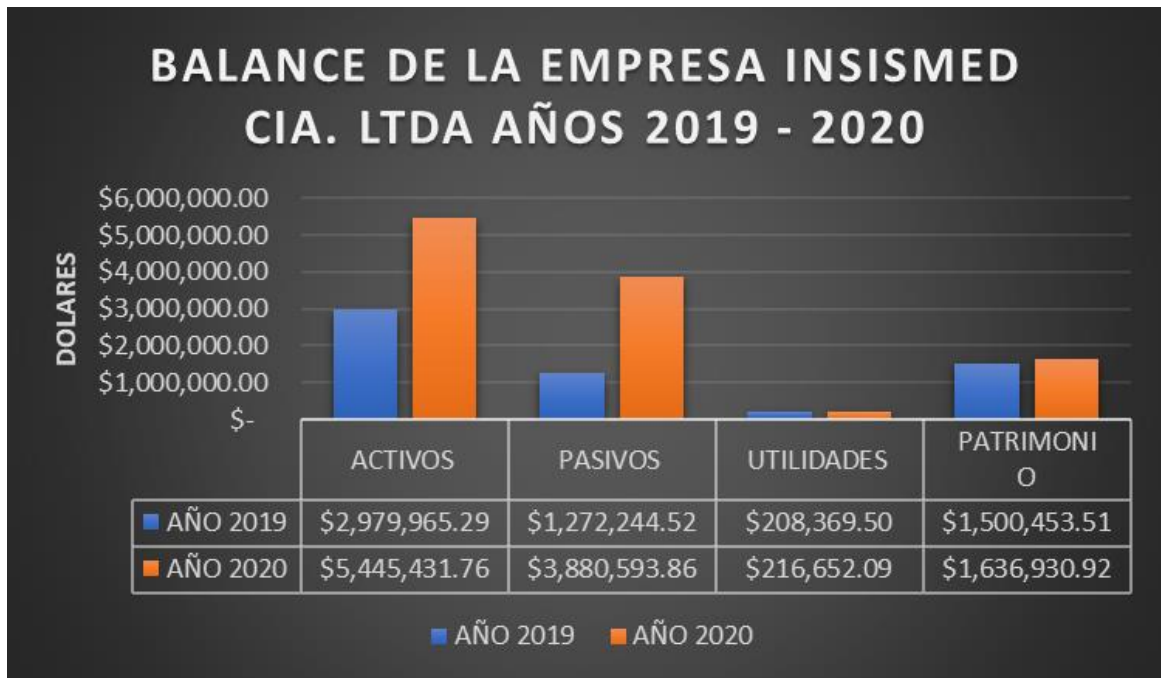
- a. Análisis de Balances financieros
- b. Comprobación de variables de estudio, aplicación de indicadores financieros para determinar las estrategias financieras.
- c. Recomendación de estrategias financieras.

### **3.2. Diagnóstico de la empresa**

En el presente proyecto se utilizó como técnica el análisis de los estados financieros de la empresa INSISMED CIA. LTDA. de los años 2019 – 2020, se ha realizado con determinados cálculos para obtener un buen análisis, el cual corresponde a los pasos antes mencionados para poder llegar a los objetivos establecidos en este proyecto y así poder diseñar y recomendar las estrategias financieras para dicha empresa.

A continuación, se presenta cuadros, gráficas estadísticas que sirvieron para la interpretación cualitativa de los resultados, diagnosticamos la situación financiera de los años 2019 – 2020 de la empresa INSISMED CIA. LTDA. Presentamos en una tabla con estadística la cual nos muestra liquidez y utilidad.

**Figura 9. Estructura de balance de la empresa INSISMED CIA. LTDA. 2019 - 2020**



Podemos observar la diferenciación de los activos, pasivos en los años 2019 -2020, en el año 2019 empezó la pandemia COVID 19, pero vemos una buena acogida y un buen crecimiento para el año 2020.

Tomando en cuenta que esta información se procede a analizar especialmente los puntos principales de las cuentas para poder diseñar de mejor manera las estrategias financieras.

Seguidamente luego de un diagnóstico de balances de los años 2019 – 2020 de la empresa INSISMED CIA. LTDA. la fórmula que aplicamos para conocer la variación y diagnosticar fue la cual:  $((\text{año actual} / \text{año anterior}) - 1)$  tomado en cuenta en porcentajes para la interpretación.

**Figura 10. Balance años 2019 de la Empresa INSISMED CIA. LTDA.**

<b>AÑO 2019</b>	
<b>ACTIVOS</b>	
Efectivo y equivalente al efectivo	\$ 2,342,262.48
Locales	\$ 368,870.81
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (Impuesto a la Renta)	\$ 2,843.43
Inventario de prod. term. y mercad. en almacén (excluyendo obras/inmuebles terminados para la venta)	\$ 257,834.57
Primas de seguro pagadas por anticipado	\$ 8,154.00
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 2,979,965.29</b>
Costo histórico antes de reexpresiones o revaluaciones	\$ 47,544.97
Muebles y enseres	\$ 118,929.88
Equipo de Computación	\$ 14,934.10
Vehículos, Equipo de Transporte y Caminero Móvil	\$ 371,698.33
Otras Propiedades, Planta y Equipo	\$ 23,284.78
Del costo histórico antes de reexpresiones o revaluaciones	\$ 332,687.26
Por diferencias temporarias	\$ 12,419.26
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>\$ 256,124.06</b>
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>\$ 3,236,089.35</b>
<b>PASIVO</b>	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES no relacionados (Locales )	\$ 1,135,004.39
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES no relacionados (Del exterior )	\$ 9,720.00
OTRAS NO RELACIONADAS (Locales)	\$ 14,473.00
Impuesto A La Renta Por Pagar Del Ejercicio	\$ 1,439.88
Participación trabajadores por pagar del ejercicio	\$ 31,255.43
Obligaciones con el IESS	\$ 4,128.61
Otros Pasivos Corrientes Por Beneficios a Empleados	\$ 2,133.20
Anticipos de clientes	\$ 74,090.01
<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 1,272,244.52</b>
Jubilación Patronal	37987.6
Desahucio	6136.87
OTROS	419266.79
<b>TOTAL NO PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 463,391.26</b>
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>	<b>\$ 1,735,635.78</b>

**Figura 11. Balance años 2019 de la Empresa INSISMED CIA. LTDA.**

<b>PATRIMONIO</b>		
Capital Suscrito y/o Asignado	\$	10,000.00
Reserva de capital	\$	8,558.54
Utilidades acumuladas de ejercicios anteriores	\$	1,342,364.25
Utilidad del ejercicio	\$	111,252.79
Ganancias y pérdidas actuariales acumuladas	\$	17,957.93
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	\$	<b>1,490,133.51</b>
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>	\$	<b>3,236,089.35</b>
<b>INGRESOS</b>		
(VENTAS LOCALES DE BIENES ) Gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	\$	5,729,964.14
(PRESTACIONES LOCALES DE SERVICIOS) Gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	\$	125,087.38
<b>TOTAL INGRESOS ORDINARIOS</b>	\$	<b>5,855,051.52</b>
<b>OTROS INGRESOS</b>		
Utilidad en venta de propiedades, planta y equipo	\$	2,864.36
NO RALACIONADOS (local)	\$	77,574.91
<b>TOTAL OTROS INGRESOS</b>	\$	<b>80,439.27</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>	\$	<b>5,935,490.79</b>

**Figura 12. Balance años 2019 de la Empresa INSISMED CIA. LTDA.**

<b>COSTOS Y GASTOS</b>		
	<b>COSTOS</b>	<b>GASTO</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>		
Inventario inicial de bienes no producidos por el sujeto pasivo	\$ 3,334,256.49	
Compras netas locales de bienes no producidos por el sujeto pasivo	\$ 489,667.80	
Importaciones de bienes no producidos por el sujeto pasivo	\$ 698,488.00	
(-) Inventario final de bienes no producidos por el sujeto pasivo	\$ 257,834.57	
<b>GASTOS POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS Y HONORARIOS</b>		
Sueldos, salarios y demás remuneraciones que constituyen materia gravada del iess		\$ 114,500.00
Beneficios sociales, indemnizaciones y otras remuneraciones que no constituyen materia gravada del IESS		\$ 12,927.13
Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva)		\$ 22,278.43
Honorarios profesionales y dietas		\$ 19,380.00
Otros		\$ 26,043.55
<b>DEL COSTO HISTÓRICO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO</b>		
No acelerada		\$ 68,408.74
<b>OTROS GASTOS</b>		
Transporte		\$ 80,001.43
Consumo de combustibles y lubricantes		\$ 3,411.78
Gastos de viaje		\$ 36,829.66
Mantenimiento y reparaciones		\$ 240,579.64
Seguros y reaseguros (primas y cesiones)		\$ 55,160.76
Impuestos, contribuciones y otros		\$ 49,370.33
<b>NO RELACIONADOS</b>		
Servicios públicos		\$ 14,564.98
Otros		\$ 704,810.97
<b>TOTAL COSTOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 4,264,577.72</b>	
<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>\$ 1,462,543.57</b>
<b>TOTAL GASTO Y COSTO</b>	<b>\$ 5,727,121.29</b>	
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 208,369.50</b>	
<b>PÉRDIDA DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ -</b>	
<b>UTILIDAD GRAVABLE</b>	<b>\$ 263,445.10</b>	

**Figura 13. Balance años 2020 de la Empresa INSISMED CIA. LTDA.**

<b>AÑO 2020</b>	
<b>ACTIVOS</b>	
Efectivo y equivalente al efectivo	\$ 1,261,225.01
Locales	\$ 251,147.59
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IVA)	\$ 288,085.25
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (Impuesto a la Renta)	\$ 2,843.43
Inventario de prod. term. y mercad. en almacén (excluyendo obras/inmuebles terminados para la venta)	\$ 3,635,380.48
Primas de seguro pagadas por anticipado	
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 5,438,681.76</b>
Costo histórico antes de reexpresiones o revaluaciones	\$ 47,544.97
Muebles y enseres	\$ 118,929.88
Equipo de Computación	\$ 15,968.92
Vehículos, Equipo de Transporte y Caminero Móvil	\$ 371,698.33
Otras Propiedades, Planta y Equipo	\$ 23,284.78
Del costo histórico antes de reexpresiones o revaluaciones	\$ 395,838.39
Por diferencias temporarias	\$ 12,419.26
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>194007.75</b>
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>\$ 5,639,439.51</b>
<b>PASIVO</b>	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES no relacionados (Locales )	\$ 3,487,411.77
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES no relacionados (Del exterior )	\$ 55,392.00
OTRAS NO RELACIONADAS (Locales)	\$ 1,870.57
GACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES NO REALAC	\$ 157,755.43
Impuesto A La Renta Por Pagar Del Ejercicio	\$ 4,395.08
Participación trabajadores por pagar del ejercicio	\$ 32,497.81
Obligaciones con el IESS	\$ 4,380.00
Otros Pasivos Corrientes Por Beneficios a Empleados	\$ 2,133.20
Anticipos de clientes	\$ 134,758.00
<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 3,880,593.86</b>
Jubilación Patronal	\$ 37,987.60
Desahucio	\$ 6,136.87
OTROS	\$ 77,790.20
<b>TOTAL NO PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 121,914.73</b>
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>	<b>\$ 4,002,508.59</b>

**Figura 14. Balance años 2020 de la Empresa INSISMED CIA. LTDA.**

<b>PATRIMONIO</b>	
Capital Suscrito y/o Asignado	\$ 10,000.00
Aportes de Socios, Accionistas, Partícipes, Fundadores, Constituyentes, Beneficiarios U Otros Titulares De Derechos Representativos De Capital Para Futura Capitalización	\$ 320.00
Reserva de legal	\$ 10,000.00
Reserva de capital	\$ 8,558.54
Utilidades acumuladas de ejercicios anteriores	\$ 1,453,617.04
Utilidad del ejercicio	\$ 136,477.41
Ganancias y pérdidas actuariales acumuladas	\$ 17,957.93
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 1,636,930.92</b>
<b>TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 5,639,439.51</b>
<b>INGRESOS</b>	
(VENTAS LOCALES DE BIENES ) Gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	\$ 2,764,559.85
(PRESTACIONES LOCALES DE SERVICIOS) Gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	\$ 218,930.32
<b>TOTAL INGRESOS ORDINARIOS</b>	<b>\$ 2,983,490.17</b>
<b>OTROS INGRESOS</b>	
NO RELACIONADOS (local)	\$ 13,544.66
<b>TOTAL OTROS INGRESOS</b>	<b>\$ 13,544.66</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 2,997,034.83</b>



**Figura 15. Balance años 2020 de la Empresa INSISMED CIA. LTDA.**

<b>COSTOS Y GASTOS</b>		
	<b>COSTOS</b>	<b>GASTOS</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>		
Inventario inicial de bienes no producidos por el sujeto pasivo	\$ 257,834.57	
Compras netas locales de bienes no producidos por el sujeto pasivo	\$ 435,542.24	
Importaciones de bienes no producidos por el sujeto pasivo	\$ 4,834,785.21	
(-) Inventario final de bienes no producidos por el sujeto pasivo	\$ 3,635,380.48	
<b>GASTOS POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS Y HONORARIOS</b>		
Sueldos, salarios y demás remuneraciones que constituyen materia gravada del iess		\$ 115,200.00
Beneficios sociales, indemnizaciones y otras remuneraciones que no constituyen materia gravada del IESS		\$ 12,800.00
Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva)		\$ 23,538.67
Honorarios profesionales y dietas		\$ 5,147.54
Otros		\$ 25,060.00
<b>DEL COSTO HISTÓRICO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO</b>		
No acelerada		\$ 63,151.13
<b>OTROS GASTOS</b>		
Transporte		\$ 46,004.37
Consumo de combustibles y lubricantes		\$ 711.07
Gastos de viaje		\$ 35,733.10
Mantenimiento y reparaciones		\$ 110,122.60
Seguros y reaseguros (primas y cesiones)		\$ 30,785.98
Impuestos, contribuciones y otros		\$ 162,627.13
<b>NO RELACIONADOS</b>		
Servicios públicos		\$ 16,409.59
Otros		\$ 204,353.42
<b>TOTAL COSTOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 1,892,781.54</b>	
<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>\$ 887,601.20</b>
<b>TOTAL GASTO Y COSTO</b>	<b>\$ 2,780,382.74</b>	
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 216,652.09</b>	
<b>PÉRDIDA DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ -</b>	
<b>UTILIDAD GRAVABLE</b>	<b>\$ 190,707.48</b>	

**Figura 16. Diagnóstico de la tasa de variación de los balances de los años 2019 - 2020 de la Empresa INSISMED CIA. LTDA.**

<b>TASA DE VARIACIÓN</b>		
<b>ACTIVOS</b>		
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	83%	\$ 2,458,716.47
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	-24%	\$ (62,116.31)
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	74%	\$ 2,403,350.16
<b>PASIVO</b>		
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	205%	\$ 2,608,349.34
TOTAL NO PASIVOS CORRIENTES	-24%	\$ (341,476.53)
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>	74%	\$ 2,266,872.81
<b>PATRIMONIO</b>		
TOTAL PATRIMONIO	10%	\$ 146,797.41
<b>TOTAL DEL PASIVO + PATRIMONIO</b>	74%	\$ 2,403,350.16
<b>INGRESOS</b>		
TOTAL INGRESOS ORDINARIOS	-49%	\$ (2,871,561.35)
<b>OTROS INGRESOS</b>		
TOTAL OTROS INGRESOS	-83%	\$ (66,894.61)
<b>TOTAL INGRESOS</b>	-50%	\$ (2,938,455.96)
<b>COSTOS Y GASTOS</b>		
TOTAL COSTOS OPERACIONALES	-56%	\$ (2,371,796.18)
TOTAL GASTOS	-39%	\$ (574,942.37)
<b>TOTAL GASTO Y COSTO</b>	-51%	\$ (2,946,738.55)
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	4%	\$ 8,282.59

Según la información diagnosticada se muestra la tasa de variación de los años 2019 – 2020 según balances de la empresa INSISED CIA. LTDA. en la cual observamos que la cuenta **activos corrientes** del año 2019 al 2020 sube un 83 por ciento que representa el \$ 2,458,716.47.

Para la cuenta de **activos nos corrientes** podemos ver que la tasa de variación de los años 2019 según balances de INSISMED CIA. LTDA. en la cual observamos que nos refleja un valor negativo es decir que del 2019 al 2020 hubo un decrecimiento del -24 por ciento que representa el \$ (62,116.31).

Para la cuenta de **activos totales** podemos ver que la tasa de variación de los años 2019 según balances de INSISMED CIA. LTDA. en la cual observamos que nos refleja un valor positivo es decir que del 2019 al 2020 hubo un crecimiento del 74 por ciento que representa el \$2,403,350.16.

Para la cuenta de **pasivos corrientes** podemos ver que la tasa de variación de los años 2019 según balances de INSISMED CIA. LTDA. en la cual observamos que nos refleja un valor que sube es decir que del 2019 al 2020 hubo un crecimiento del 205 por ciento que representa el \$2,608,349.34.

Para la cuenta de **pasivos no corrientes** podemos ver que la tasa de variación de los años 2019 según balances de INSISMED CIA. LTDA. en la cual observamos que nos refleja un valor que baja es decir que del 2019 al 2020 hubo un decrecimiento del -24 por ciento que representa el \$(341,476.53).

Para la cuenta de **pasivos totales** podemos ver que la tasa de variación de los años 2019 según balances de INSISMED CIA. LTDA. en la cual observamos que nos refleja un valor que sube es decir que del 2019 al 2020 hubo un crecimiento del 74 por ciento que representa el \$ 2,266,872.81.

Para la cuenta de **patrimonio** podemos ver que la tasa de variación de los años 2019 según balances de INSISMED CIA. LTDA. en la cual observamos que nos refleja un valor positivo es decir que del 2019 al 2020 hubo un crecimiento del 10 por ciento que representa el \$146,797.41.

Para la cuenta de **patrimonio + pasivo** podemos ver que la tasa de variación de los años 2019 según balances de INSISMED CIA. LTDA. en la cual observamos que nos refleja un valor que sube es decir que del 2019 al 2020 hubo un crecimiento del 74 por ciento que representa el \$ 2,403,350.16.

Para la cuenta de **ingresos ordinarios** podemos ver que la tasa de variación de los años 2019 según balances de INSISMED CIA. LTDA. en la cual observamos que nos refleja un valor negativo es decir que del 2019 al 2020 hubo un crecimiento del -49 por ciento que representa el \$(2,871,561.35).

Para la cuenta de **otros ingresos** podemos ver que la tasa de variación de los años 2019 según balances de INSISMED CIA. LTDA. en la cual observamos que nos refleja un valor negativo es decir que del 2019 al 2020 hubo un crecimiento del -83 por ciento que representa el \$ (66,894.61).

Para la cuenta de **ingresos totales** podemos ver que la tasa de variación de los años 2019 según balances de INSISMED CIA. LTDA. en la cual observamos que nos refleja un valor negativo es decir que del 2019 al 2020 hubo un crecimiento del -50 por ciento que representa el \$(2,938,455.96).

Para la cuenta de **costos operacionales** podemos ver que la tasa de variación de los años 2019 según balances de INSISMED CIA. LTDA. en la cual observamos que nos refleja un valor negativo es decir que del 2019 al 2020 hubo un crecimiento del -56 por ciento que representa el \$(2,371,796.18).

Para la cuenta de **gastos podemos** ver que la tasa de variación de los años 2019 según balances de INSISMED CIA. LTDA. en la cual observamos que nos refleja un valor negativo es decir que del 2019 al 2020 hubo un crecimiento del -39 por ciento que representa el \$(574,942.37).

Para la cuenta de **gastos y costos podemos** ver que la tasa de variación de los años 2019 según balances de INSISMED CIA. LTDA. en la cual observamos que nos refleja un valor negativo es decir que del 2019 al 2020 hubo un crecimiento del -51 por ciento que representa el \$(2,946,738.55).

Para la cuenta de **utilidad del ejercicio** ver que la tasa de variación de los años 2019 según balances de INSISMED CIA. LTDA. en la cual observamos que nos refleja un valor positivo es decir que del 2019 al 2020 hubo un crecimiento del 4 por ciento que representa el \$ 8,282.59.

### **AÑO 2019**

Este fue nuestro año base el mismo que nos sirvió para la realización de comparaciones para observar cómo se encuentra la empresa y ver qué tipo de estrategias financieras aplicaron en este año donde comenzó una pandemia (COVID 19) y ver cómo fue su proceso para el próximo año.

### **AÑO 2020**

En este año observamos a través de balance que la empresa aplicó estrategia financiera de inversión de supervivencia y ofensiva donde adquiriendo con complejidad activos nuevos y a la vez vendieron activos fijos, también se aplicó estrategias financieras de financiamiento con un riesgo alto, es decir aprovechar recursos de proveedores tanto nacionales como extranjeros, y a la vez por un año difícil en donde las empresas proveedores podían quedarle mal por situación de riesgo del COVID 19 a la empresa INSISMED CIA. LTDA.

Así mismo, al diagnosticar los balances de los años 2019 – 2020 de la empresa INSISMED CIA. LTDA. podemos decir que la empresa se mantiene en un constante equilibrio de las principales cuentas, en donde analizamos que INSISMED CIA. LTDA tiene una buena rentabilidad en el mercado, con deudas financiadas a largo plazo las cuales las van culminando con el pasar de los años, un tiene una liquidez buena a pesar de que el año 2019 fue un año complicado vemos que han aplicado adecuadas estrategias financieras y observamos un rendimiento bueno para el año 2020.

Podemos analizar que la empresa se mantuvo con un mismo margen de estrategias financieras en los años 2019 – 2020, los cuales podemos ver en la siguiente en tabla:

***Tabla 11. Análisis de estrategias financieras aplicadas en el año 2019 – 2020 de la empresa INSISMED CIA. LTDA.***

<b>ESTRATEGIAS FINANCIERAS</b>	<b>CORTO PLAZO</b>	Sobre gestión del efectivo
		Sobre el financiamiento corriente
		Sobre el capital de trabajo
	<b>LARGO PLAZO</b>	Sobre el reparto de utilidades
		Sobre la estructura financiera
		Sobre la inversión

### **3.3. Propuesta**

#### **3.3.1. Análisis de factibilidad**

La propuesta de ESTRATEGIAS FINANCIERAS EN EL ÁREA DE VENTAS EN LA EMPRESA INSISMED CIA. LTDA. PERÍODO 2019 – 2020, es factible desde el momento en que se encuentra aprobada por el apoderado especial Ing. Fabio Monge y el apoyo del personal necesario de la empresa INSISMED CIA. LTDA.

### **3.3.2. Económico – Financiero**

Para la empresa INSISMED CIA. LTDA. es de mucha importancia esta aplicación de proyecto por lo que cuenta con un recurso económico y recurso financiero para la propuesta de este proyecto y así lograr tener buenas propuestas para obtener mejoras para la institución.

Para poder dar un modelo de estrategias financieras para el área de ventas, realizamos el diagnóstico, análisis y diseño de estrategias.

- a. Vimos la situación financiera, el crecimiento de la rentabilidad y como se encuentra la empresa
- b. Observamos hechos históricos y presentes
- c. Analizamos escenarios futuros
- d. Y diseñamos las estrategias financieras adecuadas para el área de ventas de la empresa INSISMED CIA. LTDA.

### **3.3.3. Objetivo específico I:**

Diagnóstico de la situación financiera de la empresa INSISMED CIA LTDA a través de indicadores: liquidez, endeudamiento y rentabilidad.

Para poder recomendar cual o cuales serían las mejores estrategias financieras para el área de ventas de la empresa INSISMED CIA. LTDA. se puede realizar con la proyección de balances generales y de resultados correspondientes de los años 2019 – 2020.

Para esto se tomó como base el año 2019, la información presentada en la Superintendencia de Compañías popular y solidaria que correspondía al año 2019 y así iniciamos para el diagnóstico correspondiente, proyecciones, a la vez incluyendo la situación de economía del país, y posibles escenarios.

También es importante tener en cuenta que ningún método es incorrecto, por lo que estos valores son una estimación de posibles valores para el futuro, es decir, un estimador, que se utiliza para derivar estimaciones de las situaciones que puedan surgir.

A continuación, mostramos en gráficos estadísticos los analices de la empresa:

**Figura 17. Indicadores los cuales analizamos para poder diseñar de las estrategias financieras.**

<b>FACTOR</b>	<b>INDICADORES TÉCNICOS</b>	<b>FORMULA</b>
<b>Liquidez</b>	Liquidez corriente	$= \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$
<b>Solvencia</b>	Endeudamiento del Activo	$= \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo Total}}$
	Endeudamiento Patrimonial	$= \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$
	Fijo Apalancamiento	$= \frac{\text{Activo total}}{\text{Patrimonio}}$
<b>Gestión</b>	Rotación de Cartera	$= \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$
	Período Medio de Cobranza	$= \frac{(\text{Cuentas por cobrar} * 365)}{\text{Ventas}}$
	Período Medio de Pago	$= \frac{(\text{Cts. y doc. por cobrar} * 365)}{\text{Compras}}$
	Impacto de la Carga Financiera	$= \frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}}$
<b>Rentabilidad</b>	Rentabilidad Neta del Activo	$\left(\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}\right) \left(\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}\right)$
	Margen Operacional	$= \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$
	Rentabilidad Neta de Ventas	$= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$
	(Margen Neto)	$= \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$

Fuente: (Superintendencia de Compañías Valores, 2022)

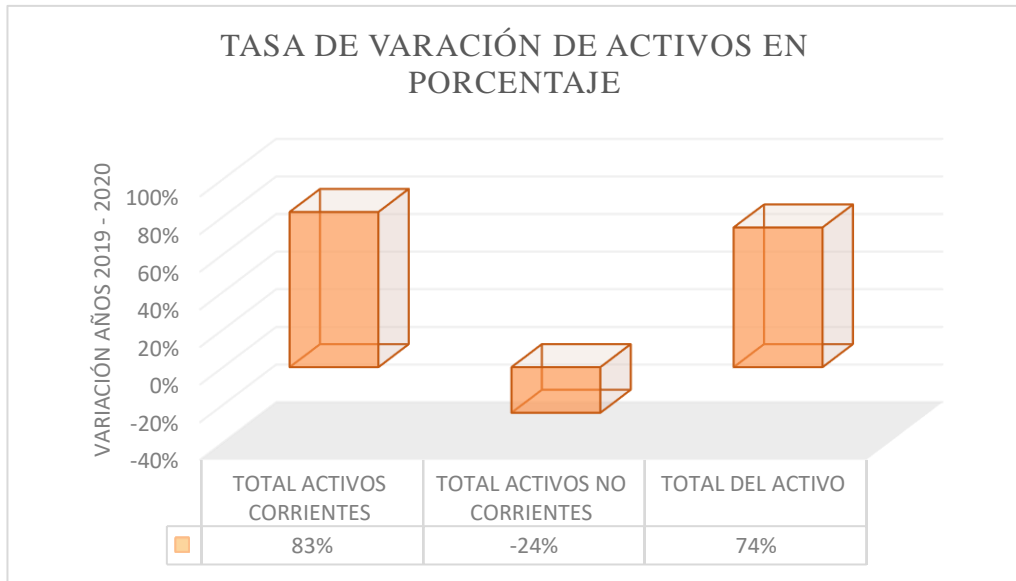


**Figura 18. indicadores los cuales analizamos con los años 2019 – 2020 y vemos como se encuentra la empresa.**

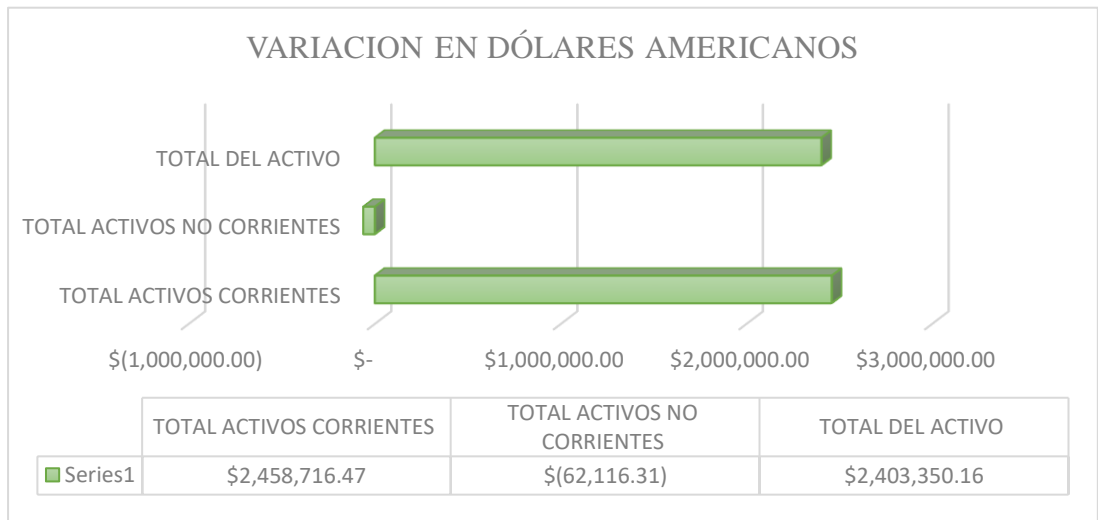
<b>AÑO 2019</b>	<b>AÑO 2020</b>
$= \frac{2,979,965.29}{1,272,244.52} = 2.34$	$= \frac{5,445,431.76}{3,880,593.86} = 1.40$
$= \frac{1,735,635.84}{3,236,089.35} = 0.54$	$= \frac{4,002,508.59}{5,639,439.51} = 0.71$
$= \frac{1,735,635.84}{1,500,453.51} = 1.16$	$= \frac{4,002,508.59}{1,636,930.92} = 2.45$
$= \frac{3,236,089.35}{1,500,453.51} = 2.16$	$= \frac{5,639,439.51}{1,636,930.92} = 3.45$
$= \frac{3,236,089.35}{368,870.81} = 8.77$	$= \frac{2,764,559.85}{251,147.59} = 11.01$
$= \frac{368,870.81 * 365}{3,236,089.35} = 41.61$	$= \frac{251,147.59 * 365}{2,764,559.85} = 33.16$
$= \frac{368,870.81 * 365}{3,236,089.35} = 274.96$	$= \frac{251,147.59 * 365}{435,542.24} = 210.47$
$= \frac{142,76.17}{3,236,089.35} = 1.61$	$= \frac{35,956.60}{2764559.85} = 0.01$
$\left(\frac{208,369.50}{3,236,089.35}\right) \left(\frac{3,236,089.35}{3,236,089.35}\right) = 0.6$	$\left(\frac{136,477.41}{2,764,559.85}\right) \left(\frac{2,764,559.85}{5,639,439.51}\right) = 0.02$
$= \frac{142,206.40}{3,236,089.35} = 0.04$	$= \frac{239,064.03}{2,764,559.85} = 0.09$
$= \frac{111,252.79}{3,236,089.35} = 0.03$	$= \frac{136,477.41}{2,764,559.85} = 0.05$
$= \frac{142,206.40}{1,500,453.51} = 0.09$	$= \frac{239,064.03}{1,636,930.92} = 0.15$

Fuente: (Superintendencia de Compañías Valores, 2022)

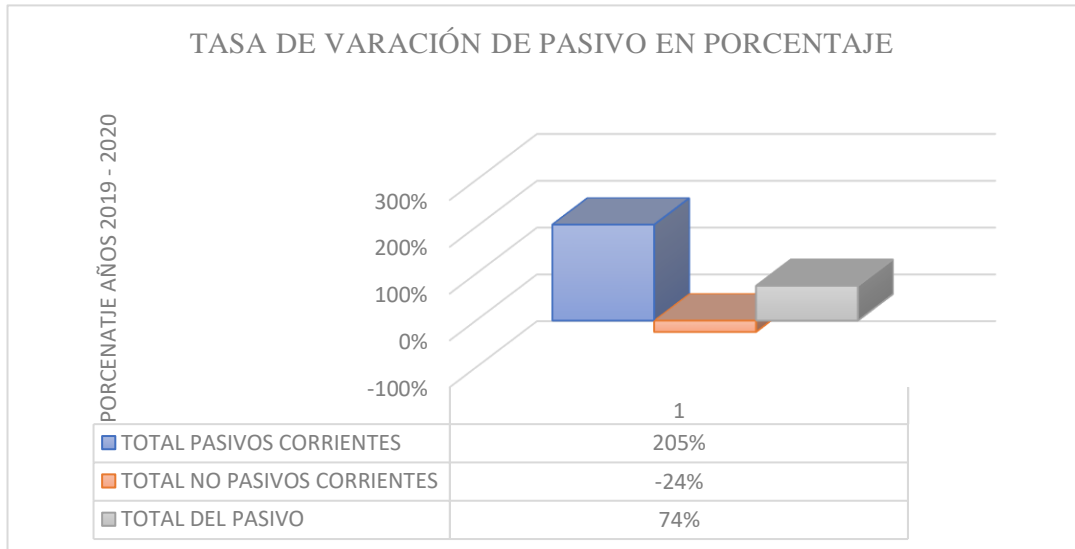
**Figura 19. Tasa de variación en porcentaje a través de grafico estadístico (activos).**



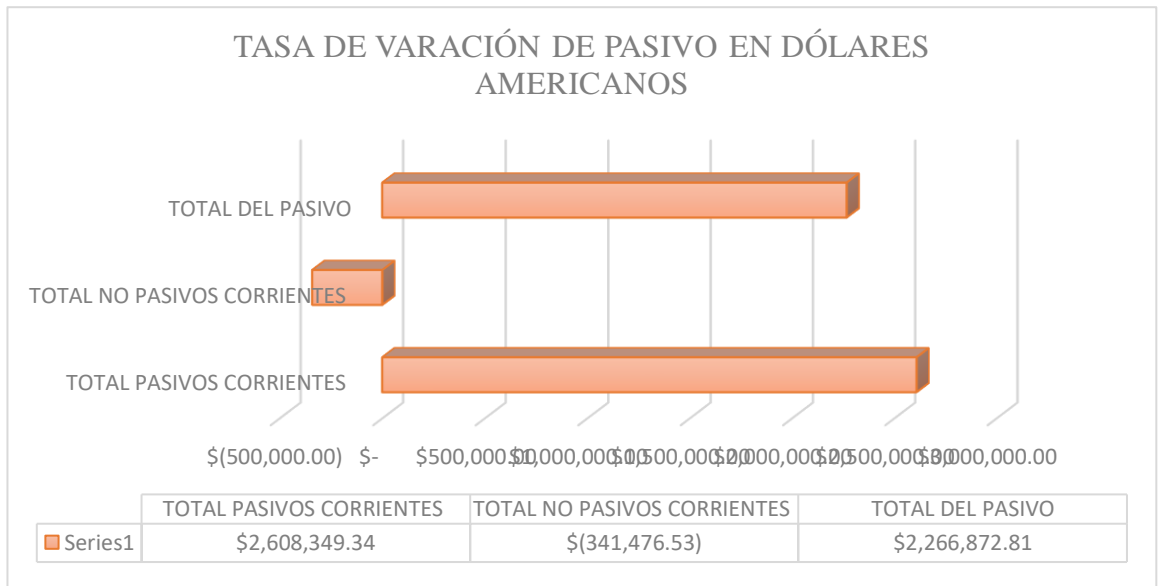
**Figura 20. Tasa de variación en dólares a través de grafico estadístico. (activos)**



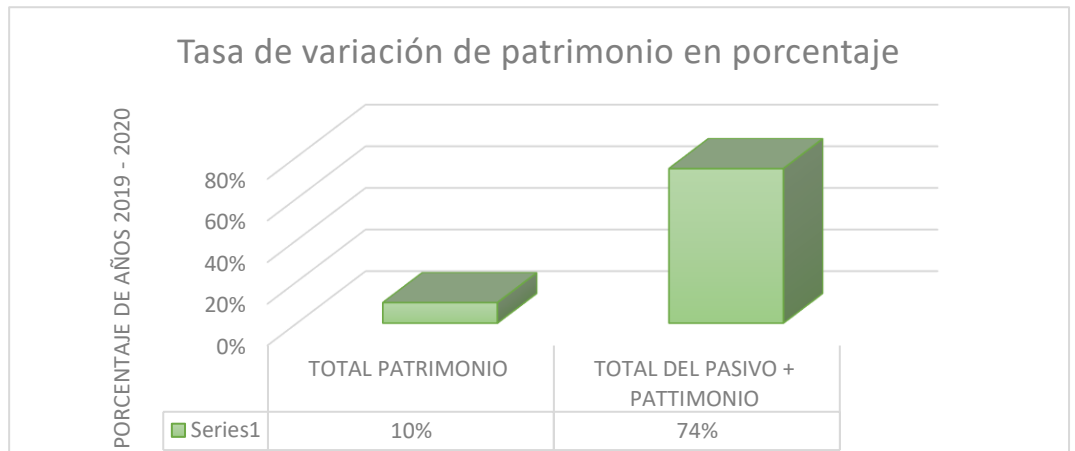
**Figura 21. Tasa de variación en porcentajes a través de grafico estadístico. (pasivos)**



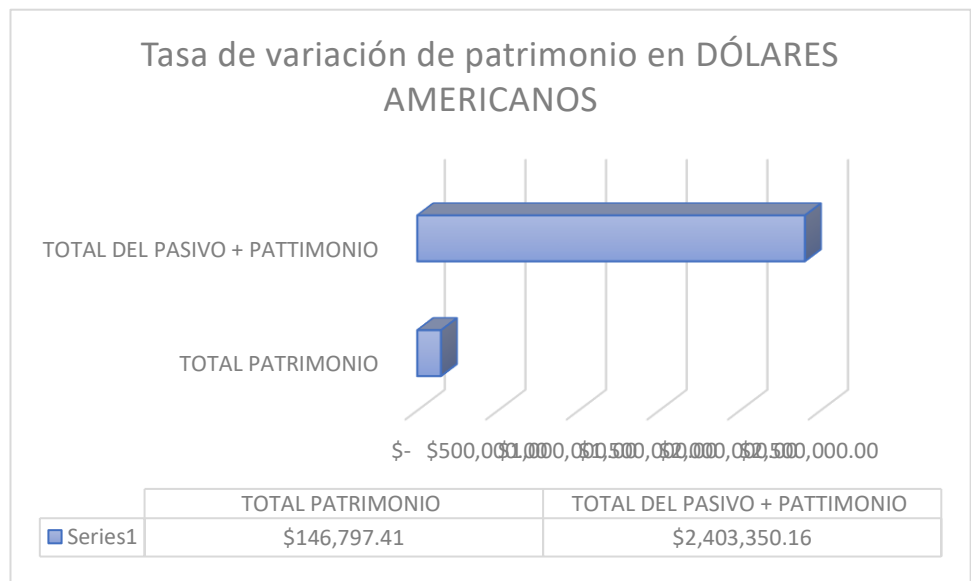
**Figura 22. Tasa de variación en dólares a través de grafico estadístico. (pasivos)**



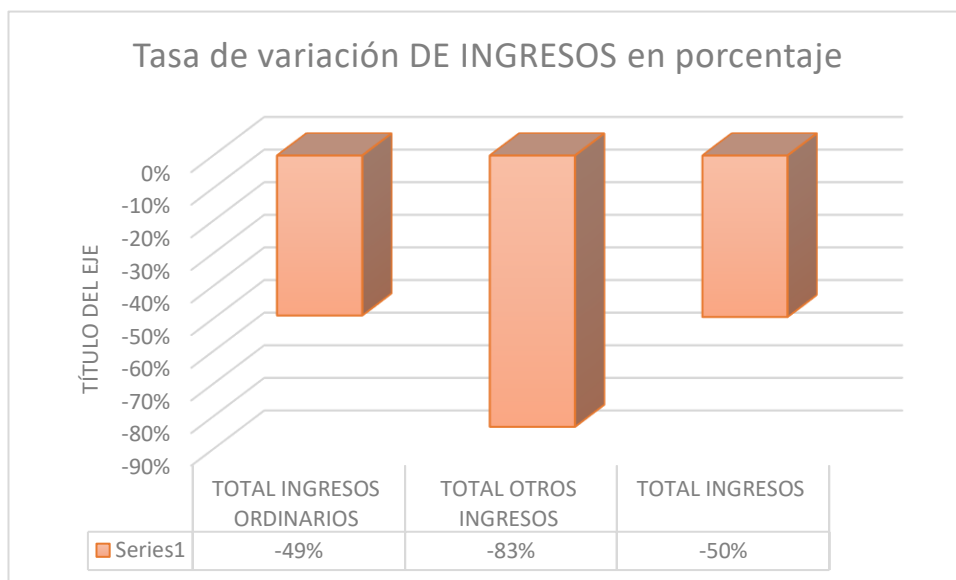
**Figura 23. Tasa de variación en porcentajes a través de grafico estadístico. (patrimonio, patrimonio +pasivo)**



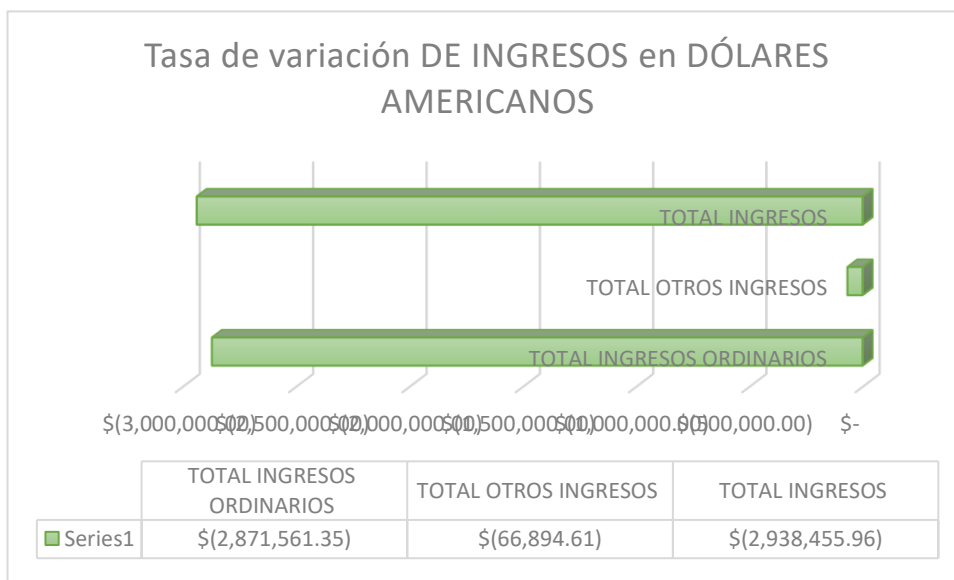
**Figura 24. Tasa de variación en porcentajes a través de grafico estadístico. (patrimonio, patrimonio +pasivo)**



**Figura 25. Tasa de variación en porcentajes a través de grafico estadístico. (ingresos)**



**Figura 26. Tasa de variación en porcentajes a través de grafico estadístico. (ingresos)**



**Figura 27. Diagnóstico y variación de los indicadores en los años 2019- 2020.**

AÑO 2019	AÑO 2020	VARIACION AÑOS 2020 - 2019	INTERPRETACIÓN
2.34	1.4	<b>-40%</b>	En el indicador de liquidez corriente de la empresa INSISMED CIA. LTDA. podemos decir que del año 2019 al 2020 existió una disminución notable del 40% de indicador general de liquidez.
0.54	0.71	<b>31%</b>	En el indicador de endeudamiento del activo de la empresa INSISMED CIA. LTDA. podemos decir que del año 2019 al 2020 existió un aumento notable del 31% de indicador general de solvencia.
1.16	2.45	<b>111%</b>	En el indicador de endeudamiento patrimonial de la empresa INSISMED CIA. LTDA. podemos decir que del año 2019 al 2020 existió un aumento notable del 111% de indicador general de solvencia.
2.16	3.45	<b>60%</b>	En el indicador fijo apalancamiento de la empresa INSISMED CIA. LTDA. podemos decir que del año 2019 al 2020 existió un aumento notable del 60% de indicador general de solvencia
8.77	11.01	<b>26%</b>	En el indicador rotación de cartera de la empresa INSISMED CIA. LTDA. podemos decir que del año 2019 al 2020 existió un aumento notable del 26% de indicador general de gestión.
41.61	33.16	<b>-20%</b>	En el indicador periodo medio de cobranza de la empresa INSISMED CIA. LTDA. podemos decir que del año 2019 al 2020 existió una disminución notable del -20% de indicador general de gestión.
274.96	210.47	<b>-23%</b>	En el indicador periodo medio de pago de la empresa INSISMED CIA. LTDA. podemos decir que del año 2019 al 2020 existió una disminución notable del -23% de indicador general de gestión.
1.61	0.01	<b>-99%</b>	En el indicador de impacto de carga financiera de la empresa INSISMED CIA. LTDA. podemos decir que del año 2019 al 2020 existió una disminución notable del -99% de indicador general de gestión.
0.6	0.02	<b>-97%</b>	En el indicador rentabilidad neta del activo de la empresa INSISMED CIA. LTDA. podemos decir que del año 2019 al 2020 existió una disminución notable del -97% de indicador general de rentabilidad.
0.04	0.09	<b>125%</b>	En el indicador margen operacional de la empresa INSISMED CIA. LTDA. podemos decir que del año 2019 al 2020 existió un aumento notable del 125% de indicador general de rentabilidad.
0.03	0.05	<b>67%</b>	En el indicador rentabilidad neta de ventas de la empresa INSISMED CIA. LTDA. podemos decir que del año 2019 al 2020 existió un aumento notable del 67% de indicador general de rentabilidad.
0.09	0.15	<b>67%</b>	En el indicador margen neto de la empresa INSISMED CIA. LTDA. podemos decir que del año 2019 al 2020 existió un aumento notable del 67% de indicador general de rentabilidad.

#### **3.3.4. Objetivo específico II:**

Al haber realizado el debido diagnóstico de los indicadores y cuentas más importantes de la empresa podemos decir que estamos listos para poder proponer estrategias financieras que ayuden a maximizar las ventas de la empresa INSISMED CIA. LTDA. Hemos de diagnosticar y analizado la situación tanto financiera como auditoría de la empresa INSISMED CIA. LTDA. la cual podemos decir que:

La rentabilidad depende mucho del crecimiento de las ventas, de la reducción de costos, pero cuando se está pasando por una situación económica difícil como la que estamos viviendo ahora en nuestro país, no se pueden conseguir nuevos proyectos y por lo tanto no habrá ventas. A la vez vemos que analizamos más indicadores que están ligadas con el departamento de ventas y que nos ayudará a mejorar la propuesta de estrategias y establecer de mejor manera.

Los elementos importantes de la contabilidad son que es por ello que, al realizar análisis en general, se encuentra que la reinversión de utilidades puede producir un incremento en el patrimonio y así mejorar algunos elementos del balance que son consecuencia de hacer decisiones estratégicas como, por ejemplo, mejorar el apalancamiento financiero, reducir la dependencia de nuestros activos de terceros, hacer más atractiva la inversión institucional, trabajar con servicios offshore, amplio crédito de pago y excelente tecnología.

La cual, para el cumplimiento de poder diseñar estrategias financieras adecuadas para la ayuda y mejoramiento de la empresa, sugerimos las de la siguiente tabla:

**Tabla 12. Propuesta de estrategias financieras**

<b>ESTRATEGIAS FINANCIERAS</b>	Analizar de manera periódica opciones de financiación para verificar los costos financieros
	Variar futuras inversiones
	Preparar un análisis financiero trimestral para verificar la posición de la empresa.
	Consultar la composición del balance trimestral
	Estimar la rentabilidad para cada uno de los años
	Implementar iniciativas que promuevan de mejor manera la calidad de los insumos o equipos médicos de la empresa.
	Desarrollar nuevas modalidades de prestación de servicios.
	Implementar un modelo integral de atención de calidad al cliente.
	Implementar el Modelo de Gestión por Excelencia.
	Implementar un Plan de Carrera y formación continua a nivel nacional.
	Mejorar los sistemas de información gerencial y aplicativos
	Reducción de costos al mayoritario consumo.
	Tener una mejor política de compra para servidor público y privado.
	Establecer una política de crédito y cobranza.
	Analizar de mejor manera al mercado competitivo, acerca de oferta, demanda y precios.
	Reestructuración de la gestión de nuevos proyectos que permitirá reducir costos de la empresa.
	Implementar un software para la mejora de las compras.
Evaluación financiera del cliente.	



### **3.3.5. Objetivo específico III:**

Una vez propuesto las estrategias financieras podemos decir que vamos a realizar otro análisis en donde se verá como ayudan estas estrategias para poder tener una maximización del 5% en cada uno de los indicadores y cuentas estudiadas de empresa del área de ventas de la empresa INSISMED CIA. LTDA. y observaremos que son estrategias que ayudan a mejorar a la empresa. Y así analizar estrategias financieras en el área de ventas de la empresa INSISMED CIA. LTDA Para poder tener una mejor acogida en el mercado.

Una vez analizado los balances llegamos a observar que el año 2019 a pesar de que en el mundo se ha dado una pandemia COVID 19, la empresa INSISMED CIA. LTDA. supo manejar de la mejor manera para poder obtener un balance equilibrado y no tener perdidas a pesar de la situación que hemos y estamos pasando.

Consideramos que las cuentas principales de los años 2019 -2020 de la empresa INSISMED CIA. LTDA. En la cual podemos decir que con respecto a liquidez en los balances se puede observar un poco de disminución debido a que aumento cuentas por cobrar al año 2020.

Una vez examinado los rubros vemos que el endeudamiento del activo vemos una disminución del 2019 al 2020 lo cual, pues dice que es por la dependencia de acreedores de activos de la entidad, que puede ser tanto nacionales como extranjeros. Con respecto al patrimonio de la empresa INSISMED CIA. LTDA. tiene un aumento notable en de los años 2019 al 2020, lo cual indica que fue una buena aplicación de estrategias financieras en donde es el incremento debido a utilidades es decir un incremento de rentabilidad.

A pesar de que existe aumento de pasivos, o disminución de ventas podemos observar que el rendimiento de patrimonio es mayor a tasas de mercado competitivo es por eso que es una buena decisión o buena estrategia financiera que ayuda a mantenerse a la empresa.

**Figura 28. Propuesta de estrategias financieras**

Maximización del 5%	
-35%	Podemos decir que al aplicar debidamente un análisis de manera periódicamente los estados de la empresa para verificar la liquidez ayuda a un mejoramiento del 5% es decir que del -40% mejorara al -35%, tomando en cuenta que sería mensual ya que se esta retomando la normalidad .
26%	Podemos decir que al aplicar debidamente reducción de costos al mayoritario consumo para verificar la posición de la empresa,vamos a tener un mejoramiento del 5% es decir que del 31% mejorara al 26%, tomando en cuenta que sería mensual ya que se esta retomando la normalidad .
106%	Podemos decir que al aplicar debidamente el análisis financiero para verificar la posición de la empresa,vamos a tener un mejoramiento del 5% es decir que del 111% mejorara al 106%, tomando en cuenta que sería mensual ya que se esta retomando la normalidad .
65%	Podemos decir que al aplicar debidamente la composición del balance, para verificar la posición de la empresa,vamos a tener un mejoramiento del 5% es decir que del 60% mejorara al 65%, tomando en cuenta que sería mensual ya que se esta retomando la normalidad .
31%	Podemos decir que al aplicar debidamente la implementación del Modelo de Gestión por Excelencia, para verificar la posición de la empresa,vamos a tener un mejoramiento del 5% es decir que del 26% mejorara al 31%, tomando en cuenta que sería mensual ya que se esta retomando la normalidad .
-15%	Podemos decir que al aplicar debidamente el establecer una política de crédito y cobranza, para verificar la posición de la empresa,vamos a tener un mejoramiento del 5% es decir que del 20% mejorara al 15%, tomando en cuenta que sería mensual ya que se esta retomando la normalidad .
-18%	Podemos decir que al aplicar debidamente el establecer una política de crédito y cobranza, para verificar la posición de la empresa,vamos a tener un mejoramiento del 5% es decir que del 23% mejorara al 18%, tomando en cuenta que sería mensual ya que se esta retomando la normalidad .
-94%	Podemos decir que al aplicar debidamente evaluación financiera , para verificar la posición de la empresa,vamos a tener un mejoramiento del 5% es decir que del 99% mejorara al 94%, tomando en cuenta que sería mensual ya que se esta retomando la normalidad .
-92%	Podemos decir que al aplicar debidamente evaluación la estimar la rentabilidad para cada uno de los años ,vamos a tener un mejoramiento del 5% es decir que del 97% mejorara al 92%, tomando en cuenta que sería mensual ya que se esta retomando la normalidad .
130%	Podemos decir que al aplicar debidamente la reestructuración de la gestión de nuevos proyectos ,vamos a tener un mejoramiento del 5% es decir que del 125% mejorara al 130%, tomando en cuenta que sería mensual ya que se esta retomando la normalidad .
72%	Podemos decir que al aplicar debidamente la reestructuración de la gestión de nuevos proyectos ,vamos a tener un mejoramiento del 5% es decir que del 67% mejorara al 72%, tomando en cuenta que sería mensual ya que se esta retomando la normalidad .
72%	Podemos decir que al aplicar debidamente la reestructuración de la gestión de nuevos proyectos ,vamos a tener un mejoramiento del 5% es decir que del 67% mejorara al 72%, tomando en cuenta que sería mensual ya que se esta retomando la normalidad .

## CAPÍTULO IV

### 4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 4.1. Conclusiones

- Luego de haber realizado el diagnóstico, análisis y diseño e interpretación de los respectivos resultados, llegamos a las siguientes conclusiones; luego de analizar los factores correspondientes al estudio, se determinó que las estrategias financieras más utilizadas en la empresa INSISMED CIA. LTDA. hay pocas similitudes no por conocimiento sino por costumbre, así lo conseguimos.
- Fuerte estrategia de inversión, revendiendo los activos fijos después de un año de uso para no incurrir en mayores costos de mantenimiento porque su rendimiento ya no es el mismo. La estrategia de financiamiento de bajo riesgo es principalmente trabajar con proveedores relevantes en el exterior, reducir costos de financiamiento externo y tecnología moderna que permita un mejor servicio al cliente.
- La estrategia de inversión defensiva aumenta las ventas al extender los días de crédito a los clientes, lo que da una ventaja competitiva en los proyectos de compra debido a la situación económica del país. Al hacer el análisis de rentabilidad pertinente, resulta que el mejor año para los accionistas es 2019 ya que su inversión en acciones genera retornos cinco veces superiores, a través de mejores utilidades, que pueden reinvertir. Esto le permitirá a la empresa implementar nuevos proyectos con el país de Ecuador, lo que asegurará que la empresa pueda generar no solo ganancias sino también muchas fuentes de trabajo.
- Dado el trabajo actual, es posible sugerir algunas estrategias financieras que permitirán mejorar tanto la rentabilidad como las ventas de la empresa INSISMED CIA. LTDA.
- Encontramos que la empresa, en un esfuerzo por evitar incurrir en costos de mantenimiento, vendía algunos de sus activos cada año, lo que significaba que

dentro de la empresa, de manera similar, tenían que ser reemplazados cada año, lo que generaba consecuencias administrativas y costos financieros por año para reemplazar los activos fijos vendidos.

- Ser capaz de determinar las estrategias a aplicar en la empresa INSISMED CIA. LTDA está obligada a analizar los ejercicios económicos correspondientes a los últimos cuatro años, con la información presentada al realizar la verificación de las estrategias financieras actualmente vigentes y que serán las más prácticas de aplicar a la sociedad para mejorar sus ganancias a partir de ahora.

#### **4.2. Recomendaciones**

- Se recomienda que una vez vendidos los activos fijos en los lugares de mejor valor y se obtenga una buena rentabilidad de la venta de activos fijos, según el análisis, la ganancia obtenida no es suficiente.
- También es recomendable buscar financiamiento de la principal empresa extranjera, en la cual se otorgan créditos para insumos utilizados en la empresa y para equipos de alta calidad, pero se debe tener en cuenta que se trabaja con efectivo de un tercero.
- Además, implementar la estrategia de cuentas por cobrar porque si bien es cierto que el aumento de las ventas se debe al aumento de los días de crédito, al momento de cobrar se debe tener en cuenta los ingresos reales por ventas, lo que nos permitirá pagar una mejor cuenta.
- Igualmente se recomienda la opción de no retorno a los accionistas para aumentar el patrimonio, porque el patrimonio de la empresa es menor que los pasivos, lo que demuestra que tenemos todo el tercer compromiso de patrimonio.

- Se recomienda implementar un modelo estratégico que mejore no solo los resultados organizacionales, sino también la incidencia organizacional en general, en el que todas las partes de la organización estén involucradas en el proceso de toma de decisiones.

## BIBLIOGRAFÍA

- Barco, R., & Andrade, M. (2019). *Plan de Gestión Administrativo-Financiero para la empresa Andina Sanson, artesanos calificados que tienen como actividad principal la metalmecánica*. Universidad Central del Ecuador.
- Bold Consulting Group. (2022). *Por qué la estrategia financiera es clave para hacer crecer una empresa*. <https://bold.com.ec/estrategia-financiera-para-hacer-crecer-una-empresa/>
- Cagua, R., & Trujillo, M. (2017). *Contabilidad Y Finanzas* (Primera Edición). Quito. [http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/21076/1/Contabilidad y finanzas. La contabilidad y las finanzas en la gestión gerencial.pdf](http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/21076/1/Contabilidad_y_finanzas_La_contabilidad_y_las_finanzas_en_la_gestion_gerencia.pdf)
- ConnectAmericas. (2022). *La estrategia financiera, paso a paso* . <https://connectamericas.com/es/content/la-estrategia-financiera-paso-paso>
- García, J., & Paredes, M. (2014). *Estrategias financieras empresariales* (1ra ed.). Grupo Editorial Patria . <https://www.editorialpatria.com.mx/mobile/pdf/files/9786074382037.pdf>
- Gaytán, J. (2008). The Determinants of Capital Structure: Capital Market-Oriented versus Bank-Oriented Institutions. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 43(1), 59–92.
- Gerardini, A., & Rivera, B. (2021). *Estrategias de comercialización en la venta de equipos médicos y hospitalarios de la empresa importadora Aldalab Perú S.A.C*. Universidad Continental.
- Gish, W. (2020). *Definición de modelos de estrategia | Pequeña y mediana empresa* . <https://pyme.lavoztx.com/definicion-de-modelos-de-estrategia-8094.html>
- Molina, R. (2013). NIIF para las PYMES: ¿La solución al problema para la aplicación de la normativa internacional? *Contabilidad y Negocios*, 8, 21–34.
- Monge, T. (2022). *INSISMED Quienes Somos*. <https://www.insismed.com/index.php/quienes-somos>
- Ruiz, P. (2021). *Sencillos Pasos para Hacer un Plan Financiero Eficaz*. <https://www.factura-e.mx/blog/administracion-financiera-estrategica/>
- Superintendencia de Compañías Valores. (2022). *Tabla de Indicadores*. [https://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf)
- Trenza, A. (2020). *Estrategia Financiera* . <https://anatrenza.com/estrategia-financiera/#1-que-es-la-estrategia-financiera>

Ugando, M., Cortés, A., & Sanabria, Z. (2021). Application of financial tools and strategies that efficiently contribute to decision-making and economic profitability of undergraduate and postgraduate courses at PUCE, Santo Domingo Headquarters, at the end of 2020. *South Florida Journal of Development*, 2(4), 5937–5958. <https://doi.org/10.46932/sfjdv2n4-074>

Zurita, T., Pucutay, J., Córdova, J., & León, L. (2019). Vista de Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad. Caso: Empresa Indema Perú S.A.C. *INNOVA Research Journal*, 4, 30–41. <https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/1175/1575>

## **ANEXOS**



Tabulación de la encuesta que realizamos a las principales profesionales de la empresa INSISMED CIA. LTDA., podemos observar las respuestas a las preguntas realizadas en la encuesta en donde vemos que hay una variación en porcentaje con respecto al conocimiento de las estrategias financieras y al desconocimiento de los mismos.

A la vez vamos a observar el RUC de la empresa, los balances de los años 2019 y 2020 donde observamos todas las cuentas y las principales que tomamos para nuestro proyecto integrador desarrollado.



## ANEXO A

Preguntas **Respuestas** 5 Configuración

5 respuestas  

Se aceptan respuestas

Resumen    Pregunta    Individual

Cuál es su nombre?  
5 respuestas

- Gina Yánez
- Ernesto Parra
- Edwin Torres
- Ing Fabio Monge
- Carlos Armijos

Que cargo tiene en la empresa INSISMED CIA. LTDA. ?  
5 respuestas

## ANEXO B



Preguntas Respuestas **3** Configuración

Que cargo tiene en la empresa INSISMED CIA. LTDA. ?

5 respuestas

Contadora

Financiero

Gerente

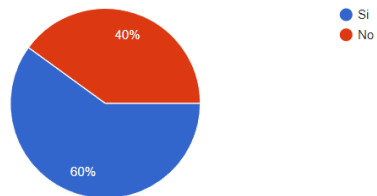
Apoderado

Ingeniero

La empresa tiene estrategias financieras específicamente para el área de ventas ?

Copiar

5 respuestas



## ANEXO C

Preguntas Respuestas **5** Configuración

Si es así puede nombrar, cuáles son?

3 respuestas

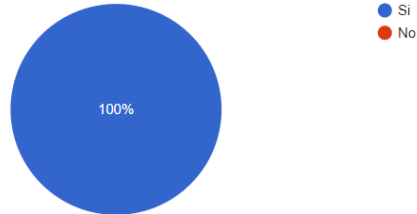
Promociones y descuentos  
Fidelización de clientes

Ventas a empresas públicas con valor accesibles y otras

Analizar los recursos financieros actuales de la empresa-Examinar el nivel de endeudamiento de la empresa-  
Determinar las fuentes de Financiacion

Usted permitiría que le sugieran estrategias financieras para su empresa luego de un análisis? [Copiar](#)

5 respuestas



## ANEXO D

Preguntas Respuestas **5** Configuración

Rotación de cartera

Margen económico según riesgo país

Numero de ventas-clientes nuevos-satisfaccion del cliente-Posicion en el mercado

Indicadores de rendimiento

Cuáles son los índices de ventas mas altos de la empresa, en que meses ?

5 respuestas

Entre los meses de febrero, marzo, junio y septiembre

Diciembre

Junio

Por lo general, todos los meses tiene un buen indice de ventas

En Mayo, Agosto y Diciembre

## ANEXO E



Preguntas Respuestas **5** Configuración

Qué tipos de indicadores se maneja para poder tener un buen manejo de las ventas ?

5 respuestas

Indicadores de rentabilidad como Rentabilidad Neta del Activo (Roa) y Rentabilidad Neta de Ventas o Margen Neto

Rotación de cartera

Margen económico según riesgo país

Numero de ventas-clientes nuevos-satisfaccion del cliente-Posicion en el mercado

Indicadores de rendimiento

Cuáles son los índices de ventas mas altos de la empresa, en que meses ?

5 respuestas

Entre los meses de febrero, marzo, junio y septiembre

Diciembre

Junio

Por lo general, todos los meses tiene un buen indice de ventas