

Maestría en Finanzas Corporativas

Trabajo de grado previa a la obtención de título de Magister en Finanzas Corporativas

“Estudio de factibilidad para el incremento de capital privado a través de inversionistas
en la empresa Intelcard S.A.”

AUTORES:

Arcos Pala Yajaira Lisseth

Freire Ocaña Katherine Dayana

Escudero Escudero Beeker David

TUTOR:

Esteban Arias

Jesús del Castillo

Quito -

CERTIFICACIÓN

Nosotros, Arcos Pala Yajaira Lisseth, Escudero Escudero Beeker David, Freire Ocaña Katherine Dayana, declaramos que somos los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal.

Todo los efectos académicos y legales que se desprendan de la presente investigación serán de nuestra sola y exclusiva responsabilidad.

Cedemos nuestros derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE), según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, reglamentos y leyes.



Firma del graduando

Arcos Pala Yajaira Lisseth



Firma del graduando

Freire Ocaña Katherine Dayana



Firma del graduando

Escudero Escudero Beeker David

Nosotros, Esteban Arias M. y Jesús del Castillo declaramos que, personalmente conocemos que los graduados: Arcos Pala Yajaira Lisseth, Escudero Escudero Beeker David, Freire Ocaña Katherine Dayana, son los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es la original, auténtica y personal de ellos.



Esteban Arias M. –
UIDE

DEL CASTILLO
MACHADO
JESUS -
24225737K

Firmado digitalmente
por DEL CASTILLO
MACHADO JESUS -
24225737K
Fecha: 2024.08.28
20:15:08 +02'00'

Jesús del Castillo – EIG

DEDICATORIA

El trabajo está dedicado a Dios quien es verdadera fuente de amor y sabiduría, por ser el inspirador y darnos fuerzas para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos deseados.

A nuestros padres, por su amor, su trabajo y sacrificio gracias a ellos hemos podido llegar a donde estamos.

A nuestros hermanos por estar presentes acompañándonos y a todas aquellas personas que nos han apoyado y han hecho que el trabajo aquí planteado se lo realice con éxito en especial aquellos que nos abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos.

A ellos les dedicamos este trabajo de sumo esfuerzo y dedicación.

AGRADECIMIENTOS

Primero damos gracias a Dios, por estar con nosotros en cada paso que hemos dado, por fortalecer nuestros corazones y por habernos guiado a lo largo de nuestra existencia, ser el apoyo y fortaleza en aquellos momentos de debilidad y dificultad.

Gracias a nuestros padres por ser los principales motores de nuestros sueños, por confiar en que podemos conseguir lo que nos planteamos, por los consejos, los valores y principios que nos han inculcado.

Agradecemos a la Universidad Internacional Del Ecuador por abrirnos las puertas y brindarnos la oportunidad de avanzar en nuestra carrera profesional.

A todos los docentes por el esfuerzo en cada enseñanza y transmitir así todos sus conocimientos durante la preparación de nuestra profesión para formarnos, así como un profesional ejemplar.

Agradecemos al grupo de trabajo por el tiempo esfuerzo y dedicación para alcanzar de forma eficiente nuestro anhelo más esperado, por su tiempo, conocimientos, por la facilidad y adaptación a todos los cambios y a trabajar en equipo para que en este Proyecto se pueda plasmar todo lo aprendido, lo adquirido y lo esperado.

Índice

.....	i
Resumen	ix
<i>Palabras claves</i>	x
<i>Abstract</i>	x
<i>Keywords</i>	xi
Capítulo I	1
1.1. Antecedentes	1
Figura 1 <i>Competencia Market Share</i>	2
1.2. Problemática a Resolver	3
1.3. Objetivos	6
1.3.1. Objetivo General	6
1.3.2. Objetivos específicos	6
1.4. Justificación del Proyecto	6
Capítulo II	8
2.1. Análisis Interno	8
Figura 2 <i>Diagnóstico de la Empresa, Análisis Interno y Externo</i>	8
2.2. Análisis externos	11
2.3. Giro del Negocio	13
2.4. Estrategias de Mejora y Crecimiento Organizacional	13
2.4.1. Estructura Organizativa	13
2.4.2. Procesos	14
2.4.3. Producto	15
2.4.4. Canal	15
2.4.5. Marca	16
2.5. Customer Engagement	16
2.6. Otro tipo de análisis	17
2.6.1 Análisis Financiero	17
Figura 3 <i>Análisis Financiero</i>	18
Figura 4 <i>Circulación Financiera entre Empresas e Individuos</i>	21
Figura 5 <i>Proceso del Análisis Financiera</i>	21

2.6.1 Tasas de Interés	22
Figura 6 <i>Tasa de intereses Ecuador</i>	23
Capítulo III	24
3.1. Análisis Interno y Externo	24
Tabla 1 <i>Posición Estratégica Interna y Externa</i>	24
3.1.1. Las fortalezas financieras	25
3.1.2. Las ventajas competitivas	25
3.1.3. La fortaleza de la industria	25
3.1.4. Posición Estratégica Interna	25
3.1.5. Posición Estratégica Externa	26
3.1.6. Fortaleza de la Industria	26
Tabla 2 <i>Matriz de análisis de involucrados</i>	27
3.2. Análisis Financiero	29
Figura 7 <i>Balance de Comprobación Año 2021-2022</i>	29
Tabla 3 <i>Análisis de la Estructura de Activos y Pasivos</i>	30
3.1.1. Activos Corrientes:	30
Tabla 4 <i>Activos Corrientes</i>	30
3.1.2. Activos No Corrientes:	31
Tabla 5 <i>Activos no Corrientes</i>	31
3.1.3. Pasivos Corrientes:	31
Tabla 6 <i>Pasivos Corrientes</i>	31
3.1.4. Pasivos No Corrientes:	32
Tabla 7 <i>Pasivos no Corrientes</i>	32
3.2. Análisis de Riesgos Financieros	32
3.2.1. Apalancamiento Financiero	32
Tabla 8 <i>Apalancamiento Financiero</i>	32
3.2.2. Liquidez	33
Tabla 9 <i>Liquidez</i>	33
3.3. Indicadores de Rentabilidad	34
3.3.1. EBITDA y EBIT	34
3.3.2. Margen de Utilidad	34
3.4. Análisis de Problemas Potenciales	34
3.4.1. Problemas Identificados:	34

3.5. Árbol de Problemas	35
3.5.1. Problema Central: Alto Riesgo Financiero	35
Capítulo IV	38
4.1. Alternativas Análisis Interno Y Externo	38
4.1.1. Desempeño	38
4.1.2. Equidad Interna	38
4.1.3. Equidad Externa	39
4.2. Alternativas al Análisis Financiero	39
4.2.1. Diversificación de la Línea de Productos	39
4.2.2. Formación de Alianzas Estratégicas y Joint Ventures	40
4.2.3. Optimización de la Eficiencia Operativa	40
4.2.4. Mejora en la Gestión de Liquidez	41
4.2.5. Reestructuración de Deuda	41
4.2.6. Emisión de Acciones y Obtención de Capital de Riesgo	42
4.3. Estrategias Combinadas	42
Capítulo V	43
5.1. Conclusiones	43
Referencia Bibliográfica:	47

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Posición Estratégica Interna y Externa</i>	24
Tabla 2 <i>Matriz de análisis de involucrados</i>	27
Tabla 3 <i>Análisis de la Estructura de Activos y Pasivos</i>	30
Tabla 4 <i>Activos Corrientes</i>	30
Tabla 5 <i>Activos no Corrientes</i>	31
Tabla 6 <i>Pasivos Corrientes</i>	31
Tabla 7 <i>Pasivos no Corrientes</i>	32
Tabla 8 <i>Apalancamiento Financiero</i>	32
Tabla 9 <i>Liquidez</i>	33

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Figura 1 <i>Competencia Market Share</i>	2
Figura 2 <i>Diagnóstico de la Empresa, Análisis Interno y Externo</i>	8
Figura 3 <i>Análisis Financiero</i>	18
Figura 4 <i>Circulación Financiera entre Empresas e Individuos</i>	21
Figura 5 <i>Proceso del Análisis Financiera</i>	21
Figura 6 <i>Tasa de intereses Ecuador</i>	23
Figura 7 <i>Balance de Comprobación Año 2021-2022</i>	29

Resumen

En el presente trabajo de titulación, titulado: “Estudio de factibilidad para el incremento de capital privado a través de inversionistas en la Empresa Intelcard S.A”, misma que se dedica a la fabricación de tarjetas de interfaz (de sonido, video, control, red, módems); así como también podrá ejecutar las actividades complementarias: fabricación de otros productos electrónicos: cables de impresora, monitor, cables USB, conectores, entre otros.

El trabajo de investigación analiza la viabilidad de un incremento de capital que permita identificar oportunidades de inversión estratégica que impulse la expansión de la línea de productos, la entrada a nuevos mercados y el fortalecimiento de la posición competitiva de la industria de fabricación de productos electrónicos, así como determinar herramientas financieras que permitan optimizar los recursos y disminuir costos.

Se llevo a cabo un análisis comparativo de la situación de la empresa durante los años 2021, 2022 y 2023, identificando tanto oportunidades como riesgos operativos y de control. Este análisis permitió reconocer áreas con potencial de mejora.

Mediante el análisis de la situación financiera y la actividad económica, se evaluará el rendimiento interno y externo de la empresa Intelcard S.A. Este análisis permitirá conocer la salud financiera de Intelcard S.A., proporcionando información crucial que ayudará a los inversionistas internos y externos a tomar decisiones informadas sobre la rentabilidad potencial de la empresa.

Palabras claves

Intelcard S.A., inversionistas, estudio de factibilidad, innovación tecnológica, factibilidad, incremento de capital, inversión estratégica, expansión de productos.

Abstract

In this thesis, entitled: "Feasibility study for the increase of private capital through investors in the Company Intelcard S.A", which is dedicated to the manufacture of interface cards (sound, video, control, network, modems); as well as being able to carry out complementary activities: manufacturing of other electronic products: printer cables, monitors, USB cables, connectors, among others.

The research work analyzes the feasibility of an increase in capital that allows identifying strategic investment opportunities that drive the expansion of the product line, entry into new markets and strengthening the competitive position of the electronic products manufacturing industry, as well as determining financial tools that allow optimizing resources and reducing costs.

A comparative analysis of the company's situation during the years 2021, 2022 and 2023 was carried out, identifying both operational and control opportunities and risks. This analysis allowed recognizing areas with potential for improvement.

By analyzing the financial situation and economic activity, the internal and external performance of the company Intelcard S.A. will be evaluated. This analysis will allow us to understand the financial health of Intelcard S.A., providing crucial

information that will help internal and external investors make informed decisions about the potential profitability of the company.

Keywords

Intelcard S.A., investors, feasibility study, technological innovation, feasibility, capital increase, strategic investment, product expansion.

Capítulo I

1.1. Antecedentes

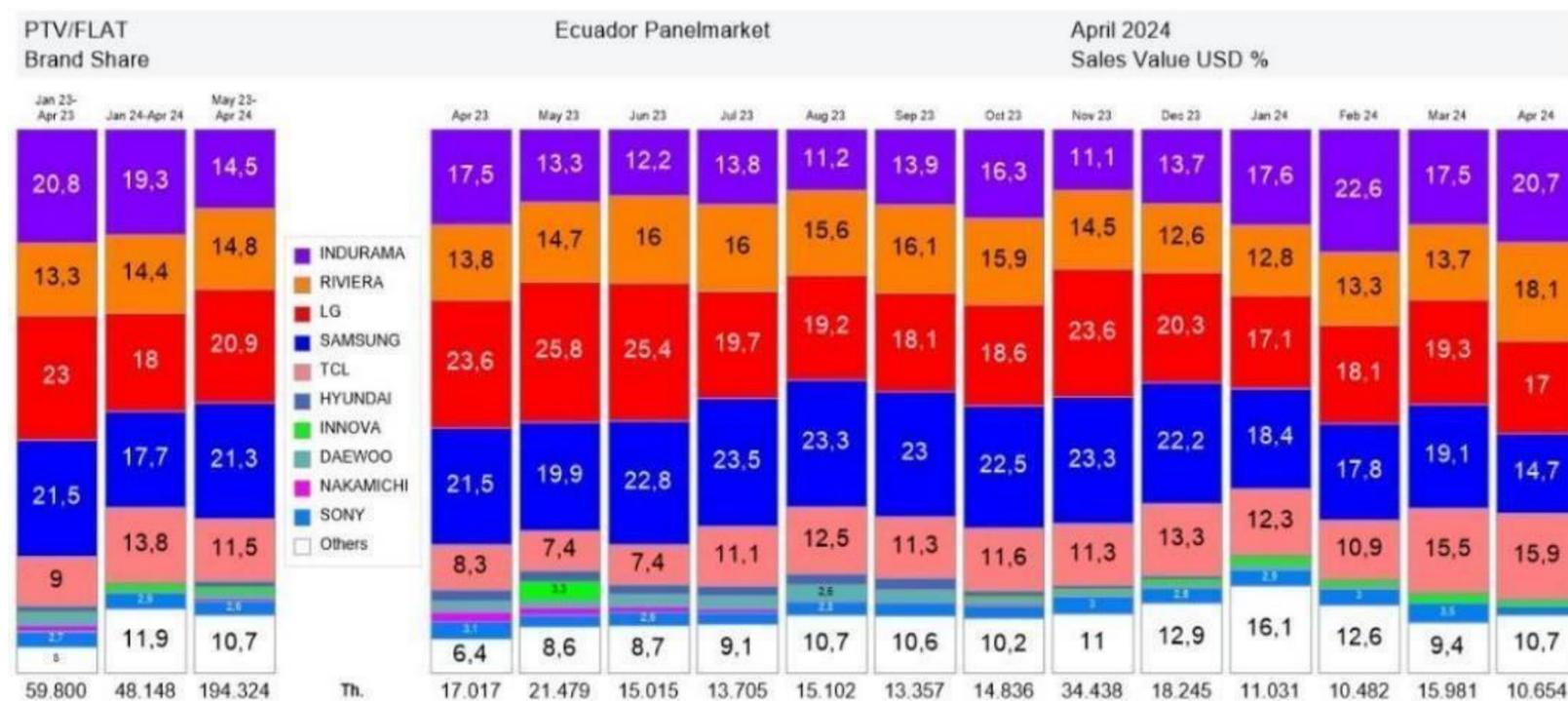
La empresa Intelcard S.A. es una empresa constituida desde el año 2018 ubicada en la ciudad de Quito, sector Norte en la parroquia de Calderón, la empresa se dedica a la importación de materia prima para la fabricación de tarjetas de interfaz incluyendo componentes de sonido, video, control, red, módems; así como también podrá ejecutar las actividades complementarias: como la fabricación de otros productos electrónicos: cables de impresora, monitor, cables USB, conectores. Esta diversificación en los últimos años ha reflejado un crecimiento significativo y busca alianzas estratégicas que permitan su desarrollo y un apalancamiento financiero con el fin de generar precios de calidad y competitivos con el mercado.

Market share

La empresa Intelcard ensambla y vende al por mayor como producto terminado televisores LG, entre su principal competencia podemos evidenciar que son Indurama, Rivera, Samsung, TCL, entre otras.

Figura 1

Competencia Market Share



Nota: muestra el comportamiento de ventas y acogida en el mercado ecuatoriano.

“Al mantener un crecimiento constante y haber atravesado diferentes factores de riesgo tanto sociales, políticos y económicos se ha identificado riesgos por mitigar generando mismos que han sido analizados con el fin de generar oportunidades de mejora y crear herramientas financieras que les permita analizar y tomar decisiones buscando oportunidades de mejora y apalancamiento financiero”. (Brañas, A. 2022, p.7) .

Sin embargo, el crecimiento constante de Intelcard S.A. no ha estado exento de desafíos. La empresa ha enfrentado diversos factores de riesgo, tanto sociales,

políticos como económicos, que han afectado su operación. La gestión efectiva de estos riesgos es crucial para la sostenibilidad a largo plazo de la empresa. (Brañas, A. 2022, p.41) .

En respuesta a estos desafíos, Intelcard S.A. ha implementado un enfoque proactivo para la identificación y mitigación de riesgos. Este enfoque incluye la creación de herramientas financieras que permiten a la empresa analizar su situación financiera con mayor precisión y tomar decisiones informadas (Martínez & García, 2020). La empresa se ha centrado en mejorar su estructura de costos, optimizar el uso de sus recursos y buscar constantemente oportunidades de mejora y apalancamiento financiero. Estas estrategias no solo han ayudado a Intelcard S.A. a mitigar los riesgos operativos, sino que también han creado una base sólida para el crecimiento futuro y la sostenibilidad.

La combinación de un fuerte enfoque en la innovación, la eficiencia operativa y la gestión de riesgos ha posicionado a Intelcard S.A. como un actor clave en la industria de fabricación de productos electrónicos. A medida que la empresa continúa creciendo, sigue comprometida con la excelencia en la producción y la creación de valor para sus accionistas y clientes (Pérez, 2021).

1.2. Problemática a Resolver

El análisis que se va a realizar abordará problemáticas que enfrentan los inversionistas debido a la incertidumbre sobre la estabilidad financiera de Intelcard. Sin información detallada y análisis financiero riguroso, es difícil evaluar si la empresa puede generar retornos consistentes y sostenibles.

La falta de transparencia en la estrategia de crecimiento de Intelcard puede generar dudas sobre su capacidad para expandirse en el mercado y aprovechar nuevas oportunidades.

“A través de la evaluación estratégica revelará cómo Intelcard planea utilizar sus recursos y competencias para capturar oportunidades de mercado. Esto incluye análisis de mercado, evaluación de la competencia, identificación en el mercado y estrategias de marketing y ventas” (Van Horne, J. C., & Wachowicz, 2015).

Los inversionistas podrán así evaluar si la estrategia de crecimiento de la empresa es coherente y viable. Los inversionistas necesitan comprender los riesgos potenciales que enfrenta Intelcard, tanto internos como externos, que podrían impactar negativamente en sus operaciones y resultados financieros.

La evaluación de riesgos identificará y analizará los principales riesgos que presentan las empresas, como riesgos operativos, riesgos financieros, riesgos de mercado y riesgos estratégicos. Esto proporcionará a los inversionistas una evaluación integral de la empresa y cómo podría mitigar estos riesgos. (Damodaran, A. Finanzas Corporativas, 2012)

La evaluación de potencial de crecimiento analizará las oportunidades de expansión de Intelcard en términos de nuevos mercados, productos y servicios innovadores, alianzas estratégicas y mejoras en eficiencia operativa. Este análisis ayudará a los inversionistas a comprender mejor las perspectivas a largo plazo de la empresa y su capacidad para generar valor sostenido, Así mismo proporcionará la

claridad necesaria para que los inversionistas puedan tomar decisiones informadas sobre la viabilidad y rentabilidad de sus inversiones en Intelcard S.A.

La necesidad se da porque se receptaron posibles inversores externos e internos, el creciente interés exige una transparencia total y un análisis detallado de la situación financiera y operativa de la empresa. Los inversionistas requieren información precisa y confiable para tomar decisiones informadas, identificar áreas clave de inversión, mitigar incertidumbres y fomentar la confianza en la gestión de Intelcard.

A través de un diagnóstico riguroso, se podrá identificar las oportunidades de crecimiento y los riesgos potenciales, optimizando así los recursos y fortaleciendo la posición de la empresa en el mercado.

Se proporcionará a los inversionistas información precisa y transparente sobre la empresa aumenta la confianza y facilita la toma de decisiones.

La evaluación de la situación financiera permitirá identificarlos costos y riesgos asociados brindando información de oportunidades de crecimiento y riesgos potenciales, lo que ayudará a los inversionistas a planificar estrategias efectivas.

Se identifica las áreas de mejora y optimización de recursos dentro de Intelcard asegura una gestión más eficiente y efectiva.

Una evaluación detallada y estratégica fortalece la posición de Intelcard en el mercado, haciéndola más atractiva para los inversionistas.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo General

Implementar una base de evaluación sólida y exhaustiva de la situación financiera, el mercado, las capacidades operativas, los riesgos y las oportunidades de Intelcard S.A., con el fin de aumentar la transparencia y la confianza de los posibles inversionistas. Esta evaluación proporcionará una plataforma fundamentada para tomar decisiones informadas sobre la viabilidad y el potencial de crecimiento de Intelcard S.A., facilitando así la atracción de inversiones estratégicas.

1.3.2. Objetivos específicos

1. Realizar un análisis detallado y preciso de la situación financiera, el mercado y las capacidades operativas de Intelcard S.A., y presentar esta información de manera clara y accesible a los posibles inversionistas.
2. Identificar nuevos mercados potenciales, productos y servicios innovadores, y posibles alianzas estratégicas.
3. Basándose en el análisis realizado, proporcionar a Intelcard S.A. recomendaciones específicas y accionables que mejoren su competitividad, eficiencia y atractivo para los inversionistas.

1.4. Justificación del Proyecto

El estudio del proyecto es para poder conocer la factibilidad de posibles inversionistas a Intelcard. Al proporcionar una evaluación detallada de la empresa,

permitirá a los inversionistas potenciales comprender mejor la viabilidad y el potencial de crecimiento de Intelcard.

La evaluación de Intelcard es esencial para atraer inversionistas externos, las cuales son cruciales para el crecimiento y expansión del sector tecnológico. Sin un análisis exhaustivo y detallado, los posibles inversionistas carecerían de la información necesaria para tomar decisiones que les puedan generar rentabilidad.

Los inversionistas necesitan la transparencia de la información precisa para confiar en la viabilidad de la empresa. La evaluación que se detallará aumentará la credibilidad de Intelcard ante los inversionistas.

“Al conocer tanto las fortalezas como las áreas de mejora de Intelcard, los inversionistas pueden evaluar los posibles beneficios y riesgos de su inversión, lo que les permite tomar decisiones más seguras y estratégicas” (Gitman, L. J., & Zutter, C. J., 2015).

Así mismo al realizar la evaluación no solo beneficia a los inversionistas, sino que también proporciona a Intelcard S.A. información relevante para optimizar su operación y competitividad en el mercado, lo cual es esencial para su sostenibilidad y crecimiento a largo plazo.

A través del análisis detallado y recomendaciones que realizaremos, los inversionistas pueden decidir con mayor certeza sobre la asignación de su capital, lo cual “es crucial en un entorno empresarial donde las decisiones informadas marcan la diferencia entre el éxito y el fracaso”. (Berk, J., & DeMarzo, P., 2017)

Las inversiones externas proporcionan el capital necesario para que Intelcard pueda expandirse, innovar y competir eficazmente en el mercado, asegurando la posición y desarrollo continuo.

La finalidad del proyecto de evaluación de Intelcard es proporcionar una base sólida y detallada que permita atraer inversionistas.

Capítulo II

2.1. Análisis Interno

Figura 2

Diagnóstico de la Empresa, Análisis Interno y Externo

ANALISIS PARA USO INTERNO <i>Diagnóstico o Evaluación de alternativas</i>		Se dispone de todos los datos de la empresa, tanto contables como estadísticos, así como de las perspectivas de los directivos acerca del sector (productos y tecnología), y de las consideraciones estratégicas que realizan.
ANALISIS PARA USO EXTERNO <i>Diagnóstico de la empresa</i>	1. El análisis se realiza manteniendo comunicación con la empresa	Se dispone de los datos requeridos, pero en menor medida de información confiable acerca de las perspectivas y la estrategia de la empresa. Es el caso del análisis para crédito, o para avanzar en procesos de compra de la empresa, o para formular juicios de orientación a inversores financieros.
	2. El análisis se realiza sin tener comunicación con la empresa	Sólo se dispone de la información que es pública acerca de la empresa y de los mercados en que actúa. Es el caso del análisis preliminar para compra de la empresa; cuando este proceso avanza, se llega a la situación 1.

El análisis interno es un proceso importante para entender los recursos y capacidades de una organización. Se enfoca en identificar las fortalezas y debilidades que afectan su rendimiento y competitividad, ayuda a abordar y mejorar sus debilidades para evitar que estas se conviertan en obstáculos para el éxito.

Se realiza un análisis interno y externo de la empresa Intelcard empleando la matriz de análisis de involucrados que interfieren con la misma el cual permite identificar el principal recurso humano con el fin de implementar diversos proyectos.

Con el apoyo del análisis de la teoría de la agencia trata de resolver la problemática que surge cuando los objetivos del principal y el agente no coinciden, tienen simetrías de información, por lo tanto, se busca asegurar la lealtad al principal por parte del agente a cambio de un sistema de compensaciones justo. Algunos de los autores que han hecho aportaciones importantes a esta teoría son Adolf Berle y Gardiner Means quienes en 1932 sostienen que la separación entre propiedad y control existe en diferentes niveles y que la separación de propiedad y control se hace casi completa cuando no existe siquiera un accionista minoritario sustancial. (Mahoney, (2012))

La teoría de la agencia es un marco conceptual utilizado en la gobernanza corporativa para analizar las relaciones entre los diferentes actores en una empresa y cómo se pueden alinear los intereses de estos actores para maximizar el valor para los accionistas.

En la teoría de la agencia, son los principales, los directores y ejecutivos son los agentes. Los accionistas confían en los directores y ejecutivos para administrar la empresa en su nombre y maximizar su riqueza, pero puede haber conflictos de interés entre los intereses de los accionistas y los objetivos personales de los directores y ejecutivos.

La gobernanza corporativa utiliza una variedad de mecanismos para alinear los intereses de los directores y ejecutivos con los de los accionistas. Esto puede incluir la compensación basada en el desempeño, la participación en el capital, la supervisión del consejo de administración y la rendición de cuentas a través de informes financieros transparentes.

La teoría de la agencia también se aplica al análisis de decisiones corporativas, como fusiones y adquisiciones, inversiones de capital y distribuciones de dividendos. Los accionistas desean que estas decisiones maximicen el valor de sus inversiones, pero los directores y ejecutivos pueden tener incentivos para buscar sus propios intereses.

En cuanto a la estructura de accionistas en las finanzas corporativas, esta puede tener varios efectos:

- **Concentración de la propiedad:** Una alta concentración de propiedad, donde un grupo reducido de accionistas posee una gran parte de las acciones, puede influir en la toma de decisiones estratégicas y la gobernanza de la empresa. Puede llevar a un mayor control por parte de los accionistas dominantes y a una mayor estabilidad en la gestión, pero también puede aumentar el riesgo de conflictos de interés y abuso de poder.
- **Diversidad de accionistas:** Una amplia base de accionistas dispersos puede dificultar la coordinación y el control de la empresa. Esto puede llevar a una mayor autonomía de la administración, pero también puede resultar en una menor capacidad de los accionistas para influir en la dirección estratégica de la empresa y supervisar a la administración.

- **Inversiones institucionales:** La presencia de grandes inversores institucionales, como fondos de pensiones o fondos de inversión, puede influir en las decisiones de la empresa a través de su voto en las juntas de accionistas y su participación en el diálogo con la administración sobre cuestiones de gobernanza y desempeño.

En cuanto al rol del Directorio en la gobernanza corporativa, este desempeña varias funciones clave:

- El implementar sistemas de información financiera confiables y utilizar herramientas de control interno para minimizar el riesgo de fraude y error, por ello es vital la consecución de ancla entre Gobierno, Riesgo y Cumplimiento.
- La administración gerencial aplicada a las finanzas corporativas implica la eficiente gestión de los recursos financieros de una empresa. Los líderes financieros deben desarrollar y ejecutar estrategias financieras sólidas que estén alineadas con los objetivos generales de la organización. Esto incluye la planificación y control presupuestario, la gestión del capital de trabajo, la evaluación de proyectos de inversión y la optimización de la estructura de capital.

2.2. Análisis externos

La parte fundamental de realizar el análisis externo es identificar y evaluar el conjunto de factores y fuerzas externas o acontecimientos y tendencias que están más allá del control de la organización.

El objetivo principal es identificar oportunidades que la organización puede aprovechar para crecer y mejorar, y amenazas que podrían perjudicar su desempeño. Al realizar este análisis, las organizaciones pueden desarrollar estrategias para posicionarse de manera más efectiva en el mercado y adaptarse a un entorno en constante cambio.

Supervisión y dirección estratégica: El directorio es responsable de supervisar y guiar la estrategia y el desempeño de la empresa, así como de garantizar que se sigan los más altos estándares de ética y cumplimiento.

Nombramiento y supervisión de la administración: El directorio nombra, supervisa y evalúa al equipo directivo de la empresa, incluido el CEO, y se asegura de que cuenten con las habilidades y la experiencia necesarias para gestionar con éxito la empresa.

Gestión de riesgos y cumplimiento: El directorio es responsable de identificar y gestionar los riesgos empresariales, así como de garantizar el cumplimiento de las leyes, regulaciones y estándares éticos aplicables.

Comunicación con los accionistas: El directorio actúa como intermediario entre la administración y los accionistas, asegurándose de que haya una comunicación clara y transparente sobre la estrategia, el desempeño y los riesgos de la empresa.

La teoría de la agencia, la estructura de accionistas y el papel del directorio son elementos fundamentales en la gobernanza corporativa que ayudan a garantizar que

las empresas operen de manera ética, eficiente y en interés de sus accionistas y otras partes interesadas.

2.3. Giro del Negocio

El giro de negocio de ensamblaje de televisores implica la fabricación y ensamblaje de televisores de alta calidad para su posterior distribución y venta en el mercado. Este proceso incluye la adquisición de componentes electrónicos y materiales necesarios para ensamblarlos y obtener el producto terminado como son los televisores, y la distribución de estos a mayoristas buscando llegar al consumidor final.

En este modelo de negocio, la calidad y la innovación son fundamentales. La empresa se esfuerza por ofrecer televisores competitivos en tecnología, rendimiento y precio. Esto implica la selección cuidadosa de proveedores de componentes de alta calidad y el uso de tecnologías de fabricación avanzadas para garantizar la eficiencia y la precisión en el proceso de ensamblaje.

2.4. Estrategias de Mejora y Crecimiento Organizacional

2.4.1. Estructura Organizativa

“El gobierno corporativo de una sociedad implica el establecimiento de un conjunto de relaciones entre la dirección de la empresa, su consejo de administración, sus accionistas y otros actores interesados”. (París., OCDE y del G20. Editions OCDE., 2016).

“Las empresas necesitan gobernanza y esta parte del gobierno corporativo, en donde los principales participantes son: los propietarios, los administradores y el consejo directivo”. (Vargas, J., Guerra, E., Borjóquez, A., Bojórquez, F., 2014)

El equilibrio entre estos tres actores determina el éxito para la correcta gobernanza de la empresa.

La implementación de equipos multifuncionales para agilizar la producción y el desarrollo de una cultura organizacional centrada en la innovación y la excelencia son pasos cruciales para Intelcard S.A. Estas acciones buscan promover la colaboración y la eficiencia, asegurando que los recursos se utilicen de manera óptima. Se espera que esta estructura ágil y adaptable permita a la empresa responder rápidamente a las demandas del mercado, manteniendo altos estándares de calidad y fomentando un entorno de trabajo dinámico y proactivo.

2.4.2. Procesos

La implementación de metodologías ágiles como Scrum para la gestión de proyectos y la mejora continua de los procesos, junto con la automatización de tareas repetitivas y la optimización de flujos de trabajo, son esenciales para Intelcard S.A. Estas medidas permiten agilizar y flexibilizar las operaciones, mejorando la eficiencia y la calidad del trabajo diario. La automatización reduce la carga de trabajo manual, aumenta la precisión y libera tiempo para actividades estratégicas. Se espera que esto optimice la productividad, reduzca los costos operativos y mejore la satisfacción tanto del cliente como del equipo de trabajo, facilitando una respuesta más ágil a las necesidades del mercado y mejorando la precisión y la calidad del producto.

2.4.3. Producto

La realización de pruebas exhaustivas de calidad para garantizar que los televisores ensamblados cumplan con los más altos estándares de rendimiento y durabilidad, junto con la incorporación de características innovadoras como resolución Ultra HD, tecnología HDR, capacidades de Smart TV y diseño ergonómico, son fundamentales para Intelcard S.A. La calidad del producto es crucial para la satisfacción del cliente y la reputación de la marca. La innovación constante asegura que los televisores sean competitivos en el mercado y satisfagan las demandas cambiantes de los consumidores. Se espera que el producto final sea altamente valorado por su calidad, características avanzadas y diseño atractivo, lo que llevará a una mayor aceptación en el mercado y una diferenciación positiva frente a la competencia.

2.4.4. Canal

El establecimiento de canales de distribución efectivos y eficientes, que incluyan tanto ventas directas como asociaciones con minoristas y distribuidores, junto con la implementación de estrategias de marketing multicanal, es crucial para Intelcard S.A. La diversificación de los canales de distribución permite alcanzar a diferentes segmentos de clientes y aumentar la visibilidad de la marca. Se espera aumentar la penetración en el mercado y mejorar las ventas mediante una distribución amplia y una presencia sólida en diversos puntos de venta. La implementación de estrategias de marketing multicanal permite llegar a los clientes de manera más efectiva y generar un mayor reconocimiento de marca.

2.4.5. Marca

El desarrollo de una identidad de marca sólida y coherente, que refleje los valores, la calidad y la innovación de Intelcard S.A., junto con la implementación de estrategias de branding que incluyan publicidad, relaciones públicas y patrocinios de eventos, es fundamental para la empresa. La construcción de una marca sólida genera confianza y lealtad en los clientes, diferenciando a la empresa de la competencia y creando un sentido de pertenencia en la comunidad. Se espera que una marca fuerte genere una mayor preferencia y lealtad entre los clientes, lo que se traducirá en un aumento de las ventas y una ventaja competitiva en el mercado.

La implementación de estrategias de branding efectivas aumentará el reconocimiento de la marca y consolidará su posición en la mente de los consumidores.

2.5. Customer Engagement

La creación de experiencias de cliente personalizadas y relevantes a lo largo de todo el ciclo de vida del cliente, desde la primera interacción hasta el soporte postventa, junto con la utilización de tecnología y análisis de datos para comprender las necesidades y preferencias de los clientes, es crucial para Intelcard S.A. El engagement con el cliente es fundamental para construir relaciones sólidas y duraderas, que generen confianza y lealtad hacia la marca. Un cliente comprometido está más dispuesto a recomendar la empresa a otros y a repetir compras en el futuro. Se espera que un mayor engagement con el cliente resulte en una mayor retención de clientes, una mayor satisfacción del cliente y un aumento de las recomendaciones y referencias, lo que a su vez impulsará el crecimiento y la rentabilidad del negocio.

La implementación de estrategias de engagement efectivas fortalecerá la relación empresa-cliente y creará una base de clientes leales y comprometidos.

2.6. Otro tipo de análisis

2.6.1 Análisis Financiero

El análisis financiero es un método para establecer las consecuencias financieras de las decisiones de negocios, aplicando diversas técnicas que permiten seleccionar la información relevante, realizar mediciones y establecer conclusiones. El análisis financiero permite establecer las consecuencias financieras en todas las situaciones de negocios.

Podemos decir que las consecuencias financieras se manifiestan como la magnitud de los recursos necesarios y el efecto en el excedente económico que se produce con los negocios, el análisis financiero de una empresa puede realizarse:

1. para las decisiones de un tercero que va a relacionarse con la empresa o
2. para las decisiones de la dirección de la empresa en la adquisición o gestión de sus recursos.

Por esto, los usos del análisis financiero se pueden considerar en dos grupos.

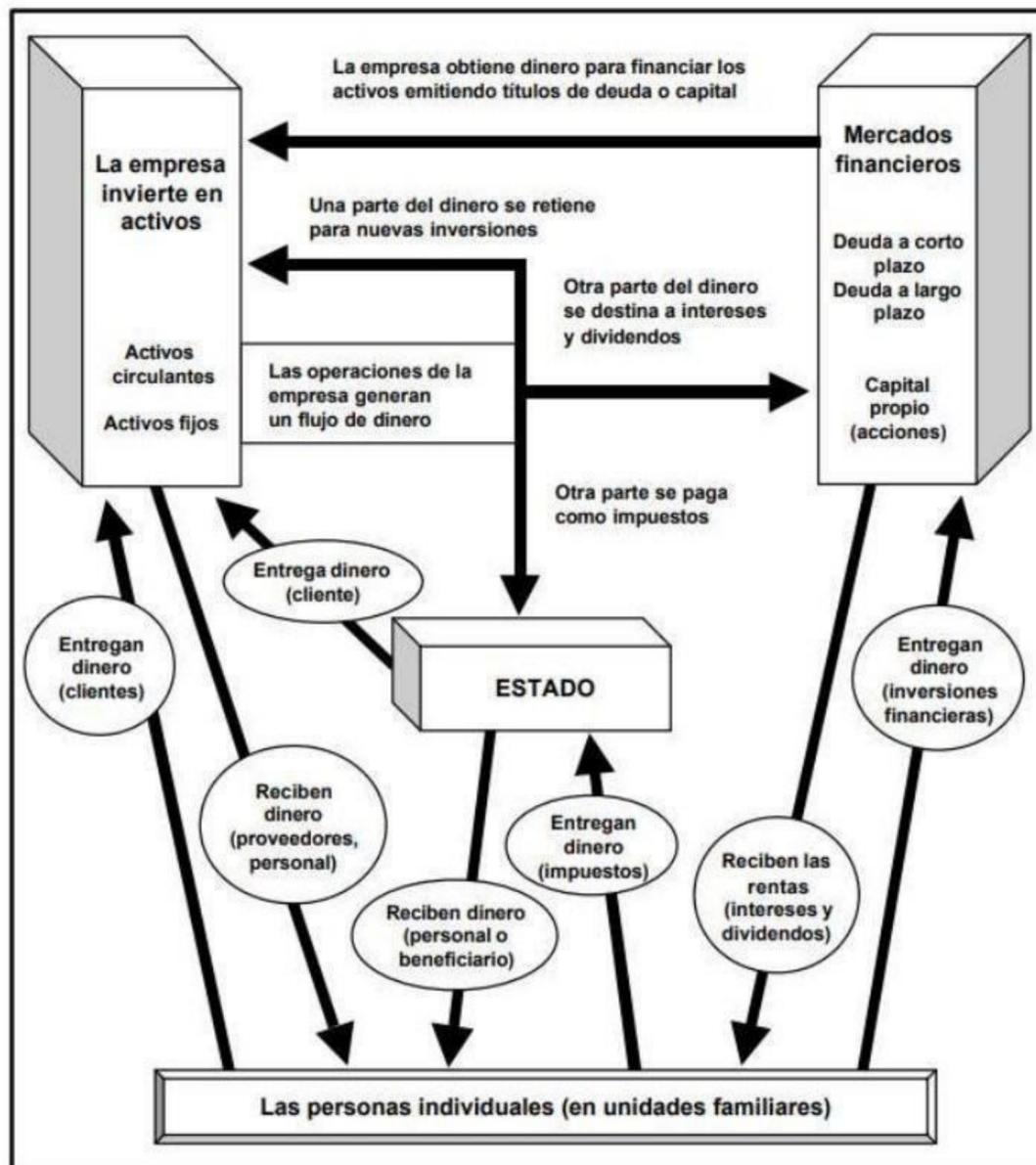
Con el análisis financiero se establece un diagnóstico para evaluar la decisión de crédito a un cliente, o la evaluación del crédito que realiza un prestamista, o para la decisión de realizar aportes de capital a una empresa, o para comprar o vender acciones de la empresa en el mercado, o en el acuerdo para el saneamiento financiero

de una empresa. También se utiliza el análisis financiero para la valuación de un activo específico (para su venta, o para la medición contable del valor técnico).

El análisis financiero también se utiliza para establecer los efectos de alternativas de decisiones de inversión, de las políticas comerciales (margen o precio, promoción y publicidad, áreas geográficas, distribución) y de las políticas operativas y de recursos humanos (programas de desarrollo de procesos y productos, de remuneraciones). O de las alternativas de financiamiento, o las políticas de dividendos (Fornero, 2003)

Figura 3

Análisis Financiero



Según López (2002), argumenta que la palabra análisis es de origen griego “analuis” que significa disolución. Por otro lado, el diccionario de la Real Academia de la Lengua define a la palabra análisis como: el estudio detallado de algo, especialmente de una obra o de un escrito. En resumidas cuentas, el análisis es un estudio detallado de una situación, persona u objeto con el fin de establecer su origen, características, componentes, entre otros.

Por lo tanto, el análisis financiero es el estudio que se hace a la información contable de la empresa, expresada a través de los resultados de los estados financieros, esta información es de poca utilidad si no se la interpreta, para que con las conclusiones se puedan tomar decisiones de la misma, con el fin de obtener un mejor rendimiento en las organizaciones a través del tiempo (Bernal-Domínguez & Amat-Salas, 2012); (Block, Hirt, & Danielsen, 2013); (Dapena & Alonso, 2015). La aplicación de adecuadas técnicas de análisis financiero es de mucha importancia para tomar decisiones (Gitman & Zutter, 2012). Por ello, lo menciona Van y Wachowicz (2010), que las decisiones importantes en la gestión financiera son:

1. Decisión de Inversión: esta decisión se enfoca en la creación de valor de la empresa, mediante la opción de incrementar la rentabilidad del negocio a través del desembolso de recursos económicos a lo interno de la organización, o de otras nuevas perspectivas que generen alto rendimiento y pronto retorno de la inversión.
2. Decisión financiera: este tipo de decisión permite a la empresa contar con nuevos recursos para llevar a efecto las diferentes inversiones de corto o largo

plazo que haya planificado la administración financiera. El financiamiento que obtenga la organización debe ser en la cantidad, el tiempo y las condiciones idóneas con la finalidad que contribuyan a la maximización de la riqueza económica de la empresa. Además, hay que tomar en cuenta que existen diversas formas de financiarse tales como: emisión de acciones, la distribución de los dividendos, negociación de las cuentas por cobrar, entre otras.

3. Decisión Administrativa de bienes: una vez que se han ejecutado las decisiones de inversión y de financiamiento, y aquello conlleva a responsabilidad de asignar los bienes adquiridos en las áreas o departamentos para los cuales fueron requeridos con anticipación. La administración eficiente de los bienes de la organización es de suma importancia debido a que su adecuada utilización tiene incidencia directa en la generación de beneficios económicos. Así mismo, como menciona el autor Robles (2012), el análisis financiero es una secuencia de etapas que se utiliza para analizar la información histórica de la empresa y para generar estrategias a corto y largo plazo.

Figura 3. Circulación financiera entre empresas e individuos

Figura 4

Circulación Financiera entre Empresas e Individuos

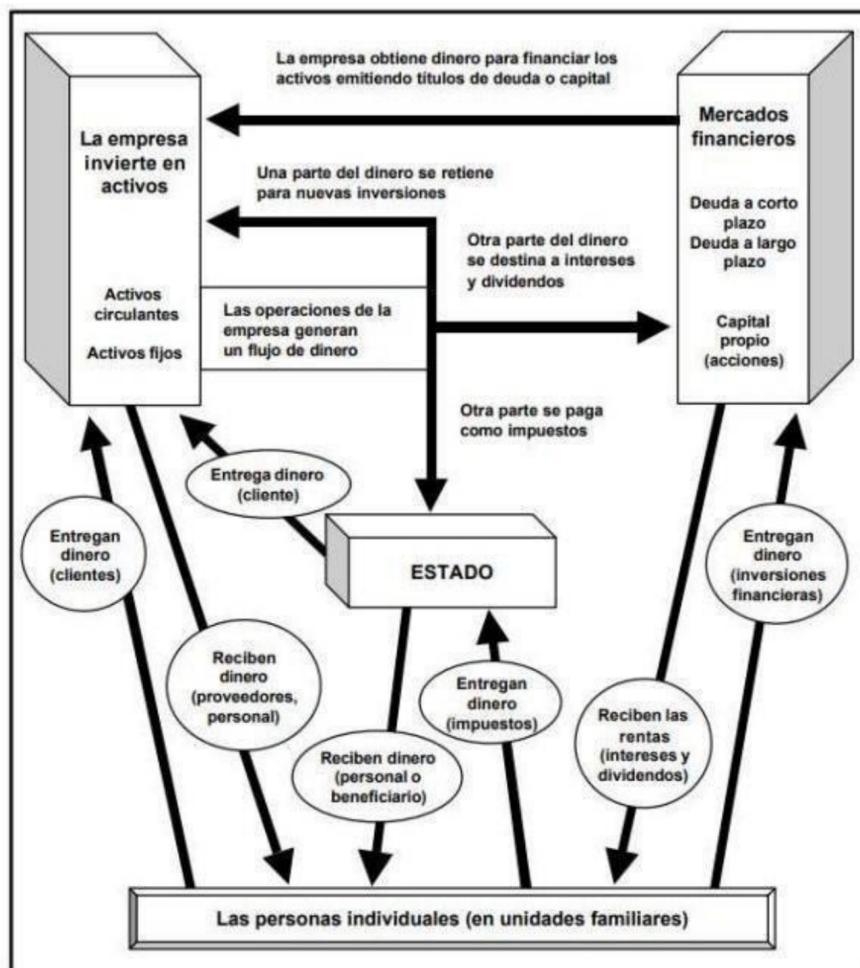
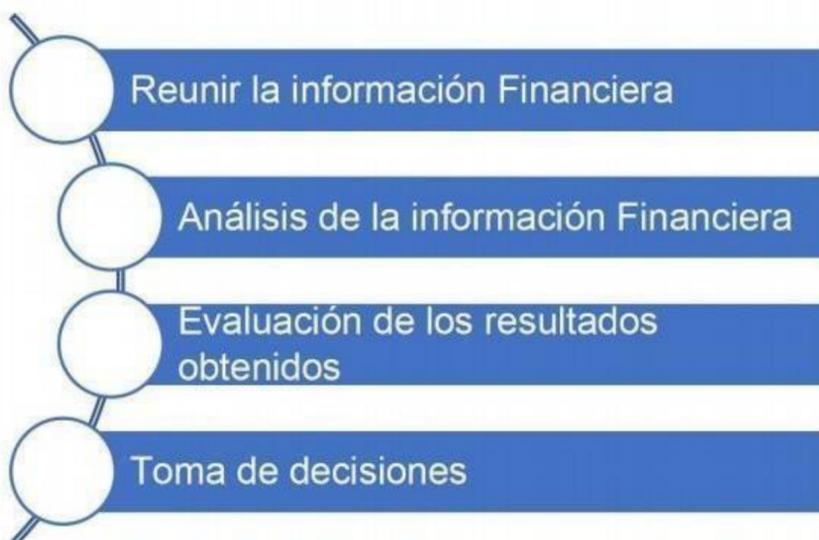


Figura 5

Proceso del Análisis Financiera



2.6.1 Tasas de Interés

Las tasas de interés son un aspecto fundamental de la economía que afecta a los individuos, las empresas y el mercado financiero en general.

Las tasas de interés son el costo del dinero prestado o la rentabilidad obtenida por el dinero ahorrado. Se expresan como un porcentaje del monto del préstamo o del depósito. Hay dos tipos principales de tasas de interés:

Tasa de Interés Nominal: Es la tasa de interés que no tiene en cuenta la inflación. Es el porcentaje que se paga o se recibe en un acuerdo de préstamo o de ahorro.

Tasa de Interés Real: Es la tasa de interés ajustada por la inflación. Refleja el poder adquisitivo real del dinero en el tiempo. Se calcula como la tasa de interés nominal menos la tasa de inflación.

Tipos de Tasas de Interés

Tasa de Interés Fija: Permanece constante durante el período del préstamo o del depósito. Ofrece estabilidad y previsibilidad en los pagos o rendimientos.

Tasa de Interés Variable o Ajustable: Cambia en función de un índice o de las condiciones del mercado. Puede ofrecer tasas iniciales más bajas, pero con el riesgo de incrementos futuros.

Tasa de Interés Preferencial: Ofrecida por los bancos a clientes de alto crédito o empresas importantes. Generalmente es más baja que las tasas de interés estándar.

Tasa de Interés de Mercado: Determinada por la oferta y demanda de dinero en el mercado financiero. Es influenciada por factores económicos globales y nacionales.

Figura 6

Tasa de intereses Ecuador

TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES Porcentajes	
 Banco Central del Ecuador	
Agosto 2024	
Cumpliendo las funciones establecidas en el Artículo 36, numeral 8 del Código Orgánico y Financiero; el BCE realiza el "Monitoreo de las tasas de interés con fines estadísticos". El establecimiento del sistema de tasas de interés para las operaciones activas y pasivas del sistema financiero nacional y las demás tasas de interés requeridas por la ley corresponden a la Junta de Política y Regulación Financiera, conforme lo indica el mismo COMF en el artículo 14.1	
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES VIGENTES PARA EL SECTOR FINANCIERO PRIVADO, PÚBLICO Y, POPULAR Y SOLIDARIO	
Tasas de Interés Activas Referenciales ¹	
Segmentos de Crédito ²	% anual
Productivo Corporativo	11,12
Productivo Empresarial	13,11
Productivo PYMES	12,18
Consumo	16,27
Educativo	8,84
Educativo Social	5,49
Vivienda de Interés Público	4,98
Vivienda de Interés Social	4,98
Inmobiliario	10,75
Microcrédito Minorista	21,23
Microcrédito de Acumulación Simple	21,98
Microcrédito de Acumulación Ampliada	19,13
Inversión Pública	8,33

Banco Central del Ecuador

Capítulo III

3.1. Análisis Interno y Externo

Tabla 1

Posición Estratégica Interna y Externa

FORTALEZAS FINANCIERAS	VALOR	0	5
Rendimiento	2	Bajo	Alto
Endeudamiento	2	Desbalanceado	Balanceado
Liquidez	2	Débil	Sólido
Capital de Trabajo	2	Bajo	Alto
Flujo de Efectivo	2	Desbalanceado	Balanceado
Rotación del Inventario	3	Lento	Rápido

2.17

VENTAJAS COMPETITIVAS	VALOR	0	5
Participación en el mercado	4	Media	Alta
Calidad del producto	5	Alta	Alta
Procesos de ensamblaje	3	Medio	Eficiente
Liderazgo	3	Medio	Alto
Utilización de la capacidad de la competencia	3	Medio	Alto
Conocimientos Tecnológicos	4	Medio	Alto
Control sobre proveedores	3	Medio	Alto

3.57

FORTALEZA DE LA INDUSTRIA	VALOR	0	5
Crecimiento Potencial	3	Medio	Alto
Crecimiento Utilidades	4	Medio	Alto
Estabilidad Financiera	3	Medio	Alto
Utilización de Recursos	3	Medio	Alto
Facilidades de entrada en el mercado	4	Medio	Alto
Productividad	3	Medio	Alto

3.33

Nota. La posición estratégica indica en donde se encuentra la empresa sobre las cuales se deben generar estrategias utilizando todas las fortalezas y aprovechando oportunidades.

3.1.1. Las fortalezas financieras

presentan un promedio bajo (2.17), indicando áreas significativas que necesitan mejora. La empresa podría enfocarse en mejorar su rendimiento financiero, balancear su endeudamiento y fortalecer su liquidez.

3.1.2. Las ventajas competitivas

Tienen un promedio más alto (3.57), indicando que la empresa tiene varias fortalezas en el mercado. La alta calidad del producto y una buena participación en el mercado son puntos fuertes, pero hay áreas como el liderazgo y los procesos de ensamblaje que pueden beneficiarse de mejoras.

3.1.3. La fortaleza de la industria

Presenta un promedio intermedio (3.33), lo que sugiere que el entorno de la industria tiene características mixtas. La estabilidad financiera y el crecimiento de utilidades son positivos, pero hay aspectos como el crecimiento potencial y la utilización de recursos que podrían mejorarse.

3.1.4. Posición Estratégica Interna

Las áreas internas, especialmente las fortalezas financieras, requieren mejoras significativas para fortalecer la posición de la empresa. Las debilidades financieras pueden limitar la capacidad para aprovechar oportunidades y enfrentar amenazas.

3.1.5. Posición Estratégica Externa

Las ventajas competitivas son bastante sólidas, especialmente en términos de calidad del producto y participación en el mercado. Sin embargo, aún existen áreas donde se puede mejorar, como el liderazgo y los procesos de ensamblaje.

3.1.6. Fortaleza de la Industria

La industria presenta una mezcla de oportunidades y desafíos. Aunque hay buenas oportunidades en términos de crecimiento de utilidades y facilidad de entrada, también hay áreas que podrían beneficiarse de mejoras, como el crecimiento potencial y la estabilidad financiera.

Tabla 2

Matriz de análisis de involucrados

INVOLUCRADOS	INTERÉS SOBRE EL PROBLEMA CENTRAL	PROBLEMA PERCIBIDO	RECURSOS	INTERESES	CONFLICTO
Empresa	Viabilidad de inversión	Riesgo Financiero	Estados Financieros años anteriores.	Desarrollo de estrategias financieras	Deficiencia de control y supervisión de la alta gerencia.
Gerente	Obtener mejores financiamiento o apertura a la recepción de nuevas inversiones.	Incremento de costos financieros, e ineficiencia en la gestión de recurso.	Estados Financieros años anteriores	Mitigar conflictos de interés, implementación de políticas y procedimientos que fomenten la rendición de cuentas.	Conflictos de interés
Empleados	Compensación salarial competitiva	Falta de procesos claros y recursos	Capacitaciones , habilidades y desarrollo interno	Desarrollo de habilidades y evaluaciones internas para el crecimiento económico y cargos de gobernanza.	Resistencia al cambio
Estado	Promover el desarrollo ecónimo y sostenible	Falta de empleo	Controles financieros del estado	Contribución al desarrollo económico en la industria	<ul style="list-style-type: none"> • Conflictos regulatorios • Crecimiento del PIB. • Nivel de Deuda Pública. • Inflación. • Tipos de interés • Tipo de cambio. • Balanza de pagos. • Endeudamiento externo
Entes regulatorios (SRI, Superintendencia)	Cumplimiento normativo y de	Riesgo financiero, Incremento de	Conocimiento sobre la base	Cumplimiento de obligaciones evitando	Pago de multas o sanciones generadas por

de compañías, Municipio)	obligaciones	impuesto como ISD	legal y normativa	sanciones económicas.	el incumplimiento.
-----------------------------	--------------	----------------------	----------------------	-----------------------	--------------------

Nota: Matriz de redacción de problemas y Matriz T

3.2. Análisis Financiero

Al momento de analizar los problemas de la situación financiera de la empresa Intelcard, es necesario realizar y mantener la estructura técnica basado en varios indicadores financieros clave. A continuación, se presenta un análisis de la situación financiera de Intelcard utilizando datos disponibles y calculando métricas claves como el apalancamiento operativo, EBITDA, y EBIT.

Figura 7

Balance de Comprobación Año 2021-2022

A C T I V O S	2022	2021	P A S I V O S	2022	2021
ACTIVOS CORRIENTES			PASIVOS CORRIENTES		
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES	200	200	PROVEEDORES		
BANCOS	779,752	1,465,786	LOCALES	417,810	1,027,653
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	7,223,100	14,749,868	EXTERIOR	1,353,912	25,275,435
(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	-	-			
ANTICIPOS	3,989	4,601	OBLIGACIONES BANCARIAS	16,796,903	4,517,324
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	4,446,711	1,552,171	SOBREGIRO	-	-
ACTIVOS EN AMORTIZACION CP	21,294	14,833			
INVENTARIOS:			ANTICIPOS RECIBIDOS POR PAGAR	-	-
MATERIA PRIMA	1,564,227	826,110	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	587,036	272,925
INVENTARIO PRODUCTOS TERMINADOS	6,564,056	2,651,672	PASIVOS ACUMULADOS	385,027	1,208,319
PRODUCCIÓN EN PROCESO	-	-	PRESTAMO ACCIONISTAS	-	-
INVENTARIO NO PRODUCIDO POR LA EMPRE	69	-	OBLIGACIONES TERCEROS	818,500	1,334,770
(-) PROVISIÓN DE INVENTARIOS POR DETERIC	-249,391	-	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	20,359,187	33,636,427
TOTAL INVENTARIOS	7,878,961	3,477,782	PASIVOS NO CORRIENTES		
IMPORTACION EN TRANSITO	-	10,160,180	OBLIGACIONES BANCARIAS LARGO PL	-	95,222
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	20,354,006	31,425,420	TOTAL PASIVOS	20,359,187	33,731,649
ACTIVOS NO CORRIENTES			P A T R I M O N I O		
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	3,318,045	3,479,149	CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	109,000	109,000
ACTIVOS EN AMORTIZACION	-	-	RESERVA LEGAL	76,131	5,000
ACTIVOS POR IMPUESTO DIFERIDO	-	976	APORTES PARA FUTURAS CAPITALIZA	-	-
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	3,318,045	3,480,125	OTROS RESULTADOS INTEGRALES	-142	-142
TOTAL ACTIVOS	23,672,051	34,905,545	UTILIDADES ACUMULADAS	-	54,688
			PERDIDAS ACUMULADAS	-	-32,671
			RESULTADO DEL EJERCICIO	3,127,874	1,038,021
			TOTAL PATRIMONIO	3,312,863	1,173,896
			TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	23,672,051	34,905,545

Nota. Muestra la comparación del comportamiento de cada cuenta entre el año 2021-2022.

Tabla 3**Análisis de la Estructura de Activos y Pasivos**

Estructura de Activos y Pasivos	
Activos Totales	\$23,672,050.91
Pasivos Totales	\$20,359,187.44
Patrimonio Neto	\$3,312,863.47

Nota: Total de activos

La siguiente que muestra visualizar el total de activos representa los recursos de la empresa a lo igual que los pasivos representado compromisos con obligaciones futuras.

3.1.1. Activos Corrientes:

Visualizar el total de activos representa los recursos de la empresa a lo igual que los pasivos representado compromisos con obligaciones futuras.

Tabla 4**Activos Corrientes**

Efectivo y Equivalentes de Efectivo:	\$779,951.92
Activos Financieros	\$9,322,162.42
Inventarios	\$7,878,891.69
Servicios y Otros Pagos Anticipados	\$21,293.87
Anticipos a Proveedores	\$3,988.99
Activos por Impuestos Corrientes	\$2,347,648.28

Nota: El detalle de los activos corrientes proporciona una visión clara de la posición de liquidez de la empresa, indicando que la mayor parte de sus activos corrientes están en activos financieros e inventarios.

3.1.2. Activos No Corrientes:**Tabla 5****Activos no Corrientes**

Propiedad, Planta y Equipo	\$3,318,044.84
----------------------------	----------------

Nota: Propiedad Planta y equipos el valor reflejado representa la inversión de la empresa en activos tangibles que son esenciales para sus operaciones diarias y productivas. Estos activos suelen tener una vida útil prolongada y no se espera que se conviertan en efectivo a corto plazo.

3.1.3. Pasivos Corrientes:**Tabla 6****Pasivos Corrientes**

Cuentas y Documentos por Pagar	\$1,771,721.99
Obligaciones con Instituciones Financieras	\$16,796,902.91

Nota: Los pasivos corrientes proporcionan una visión clara de las deudas y obligaciones a corto plazo de la empresa, indicando su nivel de endeudamiento y la capacidad de cumplir con sus responsabilidades financieras inmediatas.

3.1.4. Pasivos No Corrientes:

Tabla 7

Pasivos no Corrientes

Obligaciones Bancarias Largo Plazo	\$818,500.00
Pasivos Acumulados Largo Plazo	\$3,786.06

Nota: Los pasivos no corrientes son aquellas deudas y obligaciones que la empresa espera pagar después de un año.

3.2. Análisis de Riesgos Financieros

3.2.1. Apalancamiento Financiero

El apalancamiento financiero se refiere al uso de deuda para financiar los activos de la empresa. Un alto apalancamiento financiero puede indicar riesgo de insolvencia.

Tabla 8

Apalancamiento Financiero

Deuda Total	\$20,359,187.44
Patrimonio Neto	\$3,312,863.47

Nota. Esta tabla muestra la deuda total y el patrimonio neto de la empresa.

La ratio de endeudamiento se calcula dividiendo la deuda total entre el patrimonio neto. En el caso de Intelcard:

$$\text{Ratio de Endeudamiento} = \frac{20,359,187.44}{3,312,863.47} \approx 6.14$$

Esto indica que, por cada unidad monetaria de patrimonio neto, la empresa tiene 6.14 unidades monetarias de deuda. Una ratio de endeudamiento alto (más de 1)

sugiere que la empresa depende significativamente de financiamiento externo. En el caso de Intelcard, una ratio de 6.14 indica una alta dependencia de deuda, lo cual es preocupante porque aumenta el riesgo financiero. Esto es particularmente crítico si la empresa no puede generar suficiente flujo de efectivo para cubrir sus obligaciones de deuda, lo que podría llevar a problemas de insolvencia.

3.2.2. *Liquidez*

La liquidez se refiere a la capacidad de la empresa para cubrir sus pasivos corrientes con sus activos corrientes.

Tabla 9

Liquidez

Activo Corriente	\$20,354,006.07
Pasivo Corriente	\$19,536,901.38

Nota. A través de la tabla podemos conocer los valores que se aplicaran en la fórmula para calcular el Ratio de Liquidez.

- Ratio de Liquidez Corriente (Activo Corriente / Pasivo Corriente):

La ratio de liquidez corriente se utiliza para evaluar la capacidad de la empresa para cubrir sus pasivos corrientes con sus activos corrientes disponibles:

$$\text{Ratio de Liquidez Corriente} = \frac{20,354,006.07}{19,536,901.38} \approx 1.04$$

Un ratio de liquidez de 1.04 indica que la empresa tiene justo lo suficiente en activos corrientes para cubrir sus pasivos corrientes. Aunque está por encima de 1 (lo que implica solvencia inmediata), es un indicativo de que Intelcard tiene poca holgura

financiera. Esto significa que cualquier disminución en los ingresos o aumento inesperado en los gastos podría afectar negativamente su capacidad para cumplir con las obligaciones a corto plazo.

3.3. Indicadores de Rentabilidad

3.3.1. EBITDA y EBIT

Para calcular el EBITDA y el EBIT, necesitamos datos sobre ingresos y gastos operativos, que no están disponibles directamente en los datos proporcionados. Sin embargo, podemos definir cómo se calcularían:

- EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization):

$$\begin{aligned} \text{EBITDA} \\ &= \text{Ingresos Operativos} - \text{Gastos Operativos} \\ &+ \text{Depreciación y Amortización} \end{aligned}$$

- EBIT (Earnings Before Interest and Taxes):

$$\text{EBIT} = \text{Ingresos Operativos} - \text{Gastos Operativos}$$

3.3.2. Margen de Utilidad

El margen de utilidad mide la eficiencia de la empresa en la generación de ganancias.

$$\text{Margen de Utilidad} = \frac{\text{Ingresos Totales}}{\text{Utilidad Neta}} \times 100\%$$

3.4. Análisis de Problemas Potenciales

3.4.1. Problemas Identificados:

3.4.1.1. Alto Apalancamiento Financiero.

La ratio de endeudamiento de 6.14 revela una dependencia significativa de financiamiento externo, lo que aumenta el riesgo de insolvencia si la empresa no puede generar suficiente flujo de efectivo.

3.4.1.2. Liquidez Justa.

Con un ratio de liquidez de 1.04, Intelcard tiene una capacidad justa para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Esto podría volverse problemático en tiempos de crisis o fluctuaciones económicas.

3.4.1.3. Dependencia de Deuda a Corto Plazo.

Gran parte de la deuda es a corto plazo (\$16,796,902.91 en obligaciones con instituciones financieras), lo que puede poner presión sobre el flujo de efectivo de la empresa.

3.5. Árbol de Problemas

3.5.1. Problema Central: Alto Riesgo Financiero

3.5.1.1. Efectos del Alto Riesgo Financiero.

Debido al alto apalancamiento financiero, representado por un ratio de endeudamiento de 6.14, Intelcard muestra una fuerte dependencia de financiamiento externo. Si la empresa no puede generar suficiente flujo de efectivo para cubrir sus obligaciones de deuda, existe un riesgo significativo de insolvencia. Esto podría llevar a la incapacidad de cumplir con sus pagos y comprometer la estabilidad financiera a largo plazo.

3.5.1.2. Causas del Alto Riesgo Financiero.

Alto Apalancamiento Financiero:

Sub causa 1.2.1: Alta Deuda Total: La empresa tiene una deuda total considerable de \$20,359,187.44, lo que refleja una significativa carga financiera en relación con su patrimonio neto.

Sub causa 1.2.2: Bajo Patrimonio Neto: El patrimonio neto de Intelcard es de \$3,312,863.47, lo cual es relativamente bajo en comparación con su deuda total. Esto indica una estructura de capital desequilibrada, con una alta proporción de deuda en relación con el capital propio.

3.5.1.3. Efectos de la Liquidez Justa:

Vulnerabilidad en tiempos de crisis: Con un ratio de liquidez de 1.04, Intelcard tiene una capacidad ajustada para cubrir sus obligaciones a corto plazo con activos corrientes. Esto significa que cualquier disminución en los ingresos o aumento inesperado en los gastos podría comprometer su capacidad para cumplir con estas obligaciones.

3.5.1.4. Causas de la Liquidez Justa:

Activos Corrientes Insuficientes:

Sub causa 2.1.1: Aunque los activos corrientes totales son \$20,354,006.07, la composición o la liquidez real de estos activos puede no ser suficiente para cubrir los pasivos corrientes (\$19,536,901.38). Esto indica una gestión de liquidez que necesita ser optimizada.

Pasivos Corrientes Altos:

Sub causa 2.1.2: Intelcard enfrenta una carga significativa de pasivos corrientes, lo que aumenta la presión sobre su liquidez. Esto incluye obligaciones financieras a corto plazo y otras que deben cumplirse en un plazo relativamente corto.

3.5.1.5. Efectos de la Dependencia de Deuda a Corto Plazo:

Presión sobre el flujo de efectivo: La gran parte de la deuda de Intelcard (\$16,796,902.91) está clasificada como obligaciones con instituciones financieras a corto plazo. Esto impone una presión constante sobre el flujo de efectivo de la empresa, ya que necesita generar suficientes ingresos operativos para hacer frente a estos compromisos financieros de corto plazo.

3.5.1.6. Causas de la Dependencia de Deuda a Corto Plazo:

Grandes Obligaciones Financieras a Corto Plazo:

Sub causa 3.1.1: La necesidad de cumplir con estas obligaciones financieras en un corto período de tiempo puede limitar la flexibilidad financiera de Intelcard y afectar su capacidad para realizar inversiones estratégicas o gestionar crisis económicas.

Presión sobre el Flujo de Efectivo:

Sub causa 3.1.2: La concentración de la deuda a corto plazo aumenta la presión sobre el flujo de efectivo de la empresa. Esto implica que Intelcard debe gestionar cuidadosamente su flujo de caja operativo para asegurar que pueda cumplir con estas obligaciones financieras sin comprometer otras áreas operativas o estratégicas.

La empresa Intelcard enfrenta varios riesgos financieros importantes, incluyendo un alto apalancamiento financiero y una liquidez justa. Para mitigar estos riesgos, la empresa debe considerar estrategias como la reducción de deuda, la mejora de la

eficiencia operativa y la búsqueda de capital adicional para fortalecer su balance general. (Compañías, s.f.)

Capítulo IV

4.1. Alternativas Análisis Interno Y Externo

4.1.1. Desempeño

Compensación salarial

Al pagar a los empleados de manera competitiva, las organizaciones pueden atraer y retener talento de alta calidad.

Esto puede incluir comparaciones salariales regulares con empresas similares en la misma industria y región, así como ajustes salariales periódicos para mantener la competitividad.

4.1.2. Equidad Interna

Comunicación transparente, para generar confianza en los empleados

Brindar igualdad de oportunidades para el desarrollo profesional y el crecimiento dentro de la organización.

Evaluación de puestos para determinar la importancia relativa y valor de cada posición dentro de la empresa, con el fin de generar estructuras salariales y políticas de compensación

4.1.3. Equidad Externa

Sueldos en base al mercado, compensaciones que estén alineadas con las prácticas del mercado y las expectativas de los empleados.

Las leyes laborales y regulaciones gubernamentales influyen en la equidad externa.

4.2. Alternativas al Análisis Financiero

Para mejorar la situación financiera y operativa de Intelcard S.A., se presentan varias alternativas estratégicas. A continuación, se resumen las propuestas, los beneficios potenciales y las inversiones necesarias para cada opción.

4.2.1. Diversificación de la Línea de Productos

Descripción: Expandir la oferta de productos más allá de las tarjetas de interfaz para incluir dispositivos de almacenamiento, accesorios de computación, y productos de electrónica de consumo, como cables USB y conectores.

Beneficios: Incremento de Ingresos: Aumenta el potencial de ventas al ofrecer una gama más amplia de productos.

Reducción de Riesgo: Disminuye la dependencia de un solo tipo de producto.

Aprovechamiento de Capacidades Existentes: Utiliza las habilidades actuales en la fabricación de productos electrónicos.

Inversión Inicial Estimada: \$500,000

Consideraciones: Costos de Desarrollo y Producción: Adaptación de líneas de producción y lanzamiento de nuevos productos.

Beneficios a Largo Plazo: Estabilidad financiera y apertura a nuevas oportunidades de mercado.

4.2.2. Formación de Alianzas Estratégicas y Joint Ventures

Descripción: Establecer colaboraciones con otras empresas tecnológicas, como fabricantes de componentes electrónicos o empresas tecnológicas, para compartir recursos y tecnologías.

Beneficios: Acceso a Nuevas Tecnologías: Mejora en la capacidad de innovación.

Reducción de Costos y Riesgos: Compartición de costos y beneficios con socios.

Entrada a Nuevos Mercados: Ampliación de la presencia global de Intelcard.

Ejemplo de Colaboración: Asociación con Fabricantes de Chips Electrónicos: Mejora de productos actuales y desarrollo de nuevos dispositivos avanzados.

4.2.3. Optimización de la Eficiencia Operativa

Descripción: Implementar tecnologías de automatización, como inteligencia artificial y robótica, para mejorar la producción y administración.

Beneficios: Reducción de Costos Operativos: Menor necesidad de mano de obra y menores errores de fabricación.

Mejora de la Calidad del Producto: Incremento en precisión y consistencia.

Liberación de Recursos Humanos: Permite enfocarse en tareas estratégicas.

Inversión Inicial Estimada: \$1,000,000

Consideraciones: Beneficios a Largo Plazo: Ahorro en costos y mejora de calidad.

4.2.4. Mejora en la Gestión de Liquidez

Descripción: Implementar prácticas de gestión de tesorería más estrictas y renegociar términos de crédito con proveedores para mejorar el flujo de caja.

Beneficios: Reducción de Presión Financiera: Mayor flexibilidad en el flujo de caja.

Optimización de Recursos: Mejora en el ratio de liquidez y capacidad para enfrentar imprevistos.

Consideraciones: Renegociación de Créditos: Extensión de plazos de pago y conversión de deuda a largo plazo.

4.2.5. Reestructuración de Deuda

Descripción: Refinanciar deuda existente a tasas de interés más bajas o con plazos más largos para mejorar la estructura de capital.

Beneficios: Reducción de Carga Financiera: Menores pagos mensuales y alivio a corto plazo.

Mejora de la Percepción del Inversor: Incrementa la viabilidad financiera de la empresa.

Consideraciones: Negociaciones con Acreedores: Reducción de tasas de interés o extensión de plazos.

4.2.6. Emisión de Acciones y Obtención de Capital de Riesgo

Descripción: Emitir acciones y atraer capital de riesgo para financiar proyectos innovadores y expandir la oferta de productos.

Beneficios: Capital para Crecimiento: Financiamiento sin incrementar la deuda.

Mejora en la Estructura de Capital: Reducción del ratio de endeudamiento y mejora de la rentabilidad.

Inversión Estimada para Capital de Riesgo: \$4,000,000

Consideraciones: Apertura a Nuevos Mercados: Expansión y diversificación de productos.

4.3. Estrategias Combinadas

Diversificación y Alianzas: Comenzar con la diversificación de productos mientras se exploran alianzas estratégicas para fortalecer la oferta y acceder a nuevas tecnologías.

Automatización y Optimización: Implementar la automatización para reducir costos operativos y simultáneamente mejorar la gestión de liquidez y reestructurar la deuda para liberar recursos.

Financiamiento y Expansión: Utilizar la emisión de acciones y capital de riesgo para financiar la diversificación y expansión, reduciendo el endeudamiento y mejorando la posición financiera general.

Esto no solo fortalecerá la posición de la empresa en el mercado, sino que también atraerá inversiones y facilitará el desarrollo a largo plazo.

Capítulo V

5.1. Conclusiones

Por lo expuesto, en análisis de Intelcard revela varios hallazgos importantes que deben ser abordados para asegurar la viabilidad y el crecimiento sostenible de la empresa.

Uno de los puntos más destacados es el alto nivel de endeudamiento de la empresa, con una ratio de endeudamiento de 6.14, lo que indica una fuerte dependencia de financiamiento externo. Con una deuda total de \$20,359,187.44 frente a un patrimonio neto de \$3,312,863.47, Intelcard se encuentra en una posición financiera vulnerable. La reestructuración de la deuda es esencial para mejorar la estabilidad financiera de la empresa. Refinanciar la deuda a tasas de interés más bajas o con plazos más largos podría reducir los pagos mensuales y mejorar el flujo de caja. Además, negociar con los acreedores para obtener términos más favorables puede incluir la reducción de la tasa de interés o la extensión del plazo de amortización, aliviando la presión financiera a corto plazo.

La evaluación de la liquidez muestra que Intelcard tiene una ratio de liquidez corriente de 1.04, apenas suficiente para cubrir sus pasivos corrientes de \$19,536,901.38. Este ratio sugiere que cualquier disminución en los ingresos o aumento en los gastos podría comprometer la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Implementar prácticas de gestión de tesorería más estrictas, como el monitoreo continuo del flujo de caja y la renegociación de términos de crédito con proveedores, es crucial para mantener suficientes recursos y mejorar la flexibilidad financiera. Convertir parte de la deuda a corto plazo en deuda a largo plazo podría proporcionar una mayor estabilidad y permitir a Intelcard enfrentar imprevistos y aprovechar oportunidades de crecimiento.

De igual manera, es importante mencionar que el ratio EBITDA de 644 veces nos indica que la empresa está siendo valorada en el mercado a un múltiplo muy alto del flujo de efectivo operativo antes de ciertos gastos (EBITDA). Además, el Price/Sales de \$17,914,139 de nuestra empresa nos indica una valoración muy alta de la empresa en relación con sus ingresos totales. Esto puede reflejar grandes expectativas de crecimiento futuro por parte del mercado, así como una percepción positiva de la calidad de la empresa y sus productos. De manera podría indicar una posible sobrevaloración, por lo que la empresa debería continuar demostrando un crecimiento sólido en ventas y mejorar su rentabilidad para respaldar su valoración en el mercado.

Asimismo, la eficiencia operativa es otro aspecto crítico que necesita atención. Con activos no corrientes, incluyendo propiedad, planta y equipo, valorados en \$3,318,044.84, la empresa tiene una base sólida para mejorar su productividad. La automatización de procesos de fabricación y administración, mediante tecnologías

como la inteligencia artificial y la robótica, puede reducir los costos operativos y mejorar la precisión y consistencia de los productos. Por ejemplo, automatizar la línea de ensamblaje de tarjetas de interfaz podría reducir los tiempos de producción en un 30% y disminuir los errores de fabricación en un 20%. La inversión inicial estimada en \$1,000,000 para estas tecnologías puede ser alta, pero los beneficios a largo plazo en términos de ahorro de costos y mejora de la calidad del producto son significativos.

Además, la diversificación de la línea de productos de Intelcard es una estrategia crucial para aumentar los ingresos y reducir la dependencia de un solo tipo de producto. Actualmente, la empresa fabrica tarjetas de interfaz, pero podría expandir su oferta para incluir dispositivos de almacenamiento, accesorios de computación y otros productos electrónicos. La empresa ya ha demostrado su capacidad en la fabricación de productos complementarios, y la diversificación aprovecharía estas capacidades existentes. La inversión inicial necesaria para lanzar nuevos productos y ajustar las líneas de producción podría ser significativa, estimada en aproximadamente \$500,000, pero los beneficios potenciales incluyen un incremento en los ingresos y una mayor estabilidad financiera.

La evaluación de la rentabilidad de Intelcard mediante métricas como EBITDA y EBIT revela oportunidades para mejorar la eficiencia operativa y la gestión de costos. Aunque los ingresos operativos específicos no están directamente disponibles, es evidente que Intelcard debe centrarse en aumentar sus márgenes de utilidad. Esto puede lograrse mediante la reducción de costos operativos, la optimización de la cadena de suministro y la mejora de la gestión de inventarios. Con inventarios valorados en \$7,878,891.69, la implementación de mejores prácticas de gestión de

inventarios puede reducir los costos asociados y liberar capital de trabajo. Mejorar estos aspectos no solo aumentará la rentabilidad, sino que también fortalecerá la posición competitiva de la empresa en el mercado.

Finalmente, el análisis del entorno interno y externo de Intelcard sugiere la necesidad de una gobernanza corporativa más sólida y la alineación de los intereses de los directivos con los accionistas. Implementar sistemas de información financiera confiables y utilizar herramientas de control interno pueden minimizar el riesgo de fraude y error, garantizando que la empresa opere de manera ética y eficiente. Además, la gestión efectiva de riesgos, la comunicación clara con los accionistas y la adaptación a las regulaciones son fundamentales para la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo de Intelcard

Referencia Bibliográfica:

Berk, J., & DeMarzo, P. (2017). *Finanzas corporativas - Pearson Educación*.

Brañas, A. (2012). *Riesgo operacional en el marco de Solvencia II*.

Compañías, S. d. (s.f.). Obtenido de <https://appscvsgen.supercias.gob.ec/consultaCompanias/societario/informacionCompanias.jsf>

Damodaran, A. Finanzas Corporativas. (2012). *Finanzas corporativas*.

Fornero, R. A. (2003). *Bases del análisis financiero*. Quito: Manual de Estudio Programado.

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2015). *Principios de administración financiera*.

Mahoney, J. T. (2012). *Economic foundations of strategy*.

París., OCDE y del G20. Editions OCDE. (2016). *Principios de Gobierno Corporativo*.

Obtenido de <http://dx.doi.org/10.1787/9789264259171-es> OCDE.

Van Horne, J. C., & Wachowicz. (2015). *Fundamentos de administración financiera*. Pearson Educación.

Vargas, J., Guerra, E., Borjórquez, A., Bojórquez, F. (2014). *Gestión estratégica de organizaciones*. Buenos Aires, Argentina.