



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

**PROYECTO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO EN FINANZAS, CONTADOR
PÚBLICO – AUDITOR.**

**VALORACIÓN DE LA EMPRESA ECUAMATRIZ CÍA. LTDA., DE LA CUIDAD
DE AMBATO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013 Y PROPUESTA DE UN PLAN
ESTRATÉGICO FINANCIERO PARA POSICIONARSE EN EL MERCADO**

AUTORA: Mery Raquel Porras Checa

**Econ. Francisco Caicedo
DIRECTOR**

**Econ. María Fernanda Araujo
CODIRECTORA**

LATACUNGA, OCTUBRE 2014

OBJETIVO GENERAL



- **Valorar la Empresa Ecuamatrix Cía. Ltda. De la ciudad de Ambato al 31 de Diciembre de 2013 y proponer un plan estratégico financiero para el año 2014 – 2018 que permitirá posicionarse en el mercado.**

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Conocer los aspectos generales de la empresa como aporte al desarrollo de proyecto.

Realizar un análisis situacional, tanto interno como externo de la empresa Ecuamatrix Cía. Ltda. De la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua a diciembre de 2013.

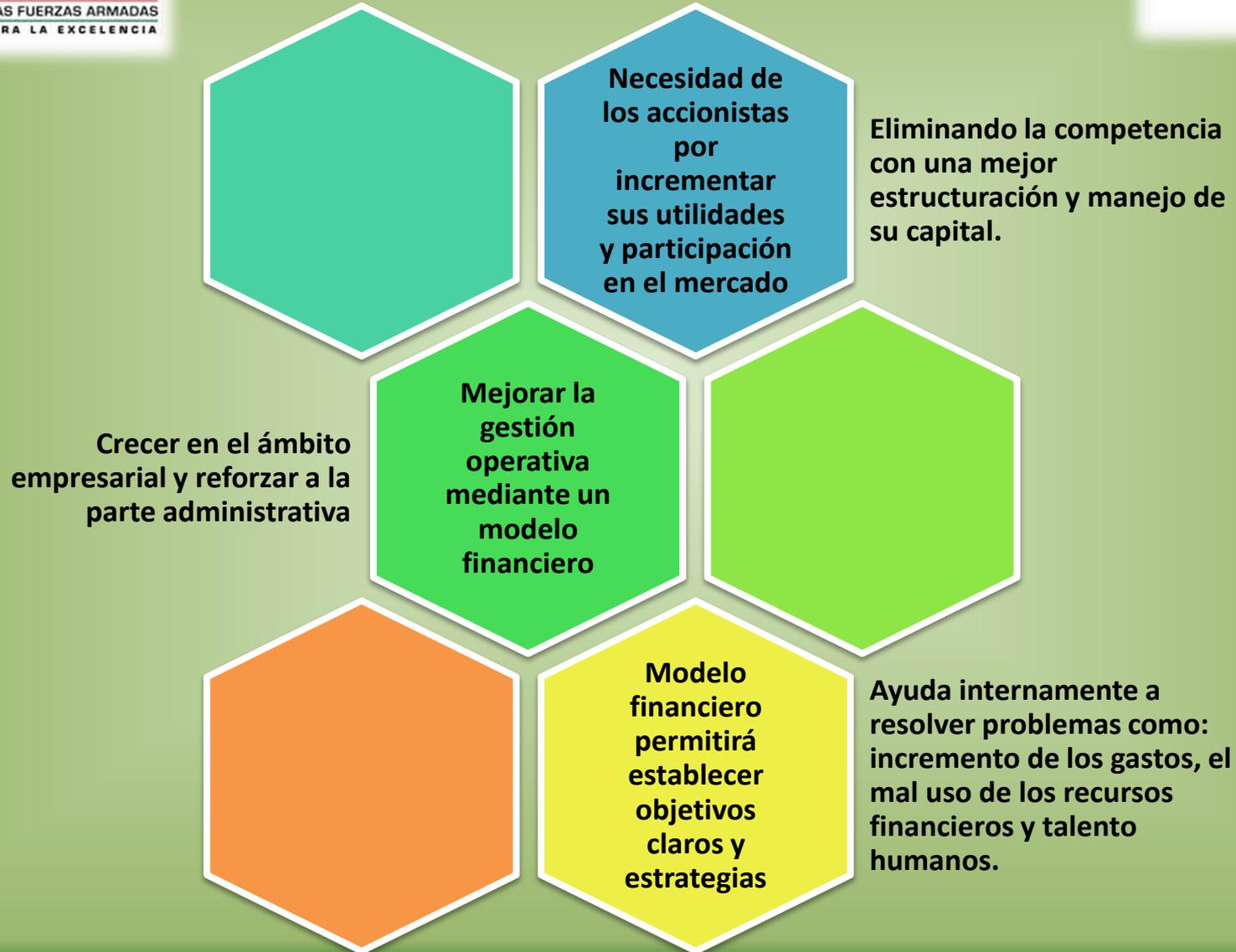
Evaluar y diagnosticar a través de métodos financieros a la empresa.

Realizar una valoración de la empresa a través de distintas metodologías

Elaborar un plan financiero acorde a los resultados de la valoración de la empresa, para mejorarla toma de decisiones.

Emitir conclusiones y recomendaciones, de acuerdo al análisis efectuado.

JUSTIFICACIÓN





ECUAMATRIZ CÍA. LTDA.[®]
MATRICERÍA Y PRODUCCIÓN

ANTECEDENTES

Ecuamatrix Cía. Ltda. ha alcanzado un desarrollo industrial y tecnológico que les permite obtener un prestigio importante en el Ecuador, en todo lo referente a matriceria, herramientas de la construcción, auto partes, línea eléctrica y servicios de troquelado.

MISIÓN



- Ser una organización de apoyo permanente, ofreciendo soluciones efectivas a las necesidades de nuestros clientes con productos que faciliten su desempeño y contribuyan a impulsar su desarrollo.

VISIÓN

- Ser una organización de apoyo permanente, ofreciendo soluciones efectivas a las necesidades de nuestros clientes con productos que faciliten su desempeño y contribuyan a impulsar su desarrollo.

POLÍTICAS



Ecuamatrix al igual que las demás compañías del grupo tienen establecidas sus políticas como empresa, teniendo en consideración los objetivos que están en relación al presupuesto y considerando los intereses de los inversionistas.

Todos los miembros de la empresa deben participar activamente como elementos multifuncionales para conseguir el cumplimiento de los objetivos, preservar el prestigio y la productividad de la empresa.

La atención al cliente debe ser de alta calidad para cubrir sus expectativas y necesidades.

ANÁLISIS SITUACIONAL

El análisis situacional es el estudio del medio en que se desenvuelve la empresa en un determinado momento, tomando en cuenta los factores internos y externos mismos que influyen en cómo se proyecta la empresa en su entorno



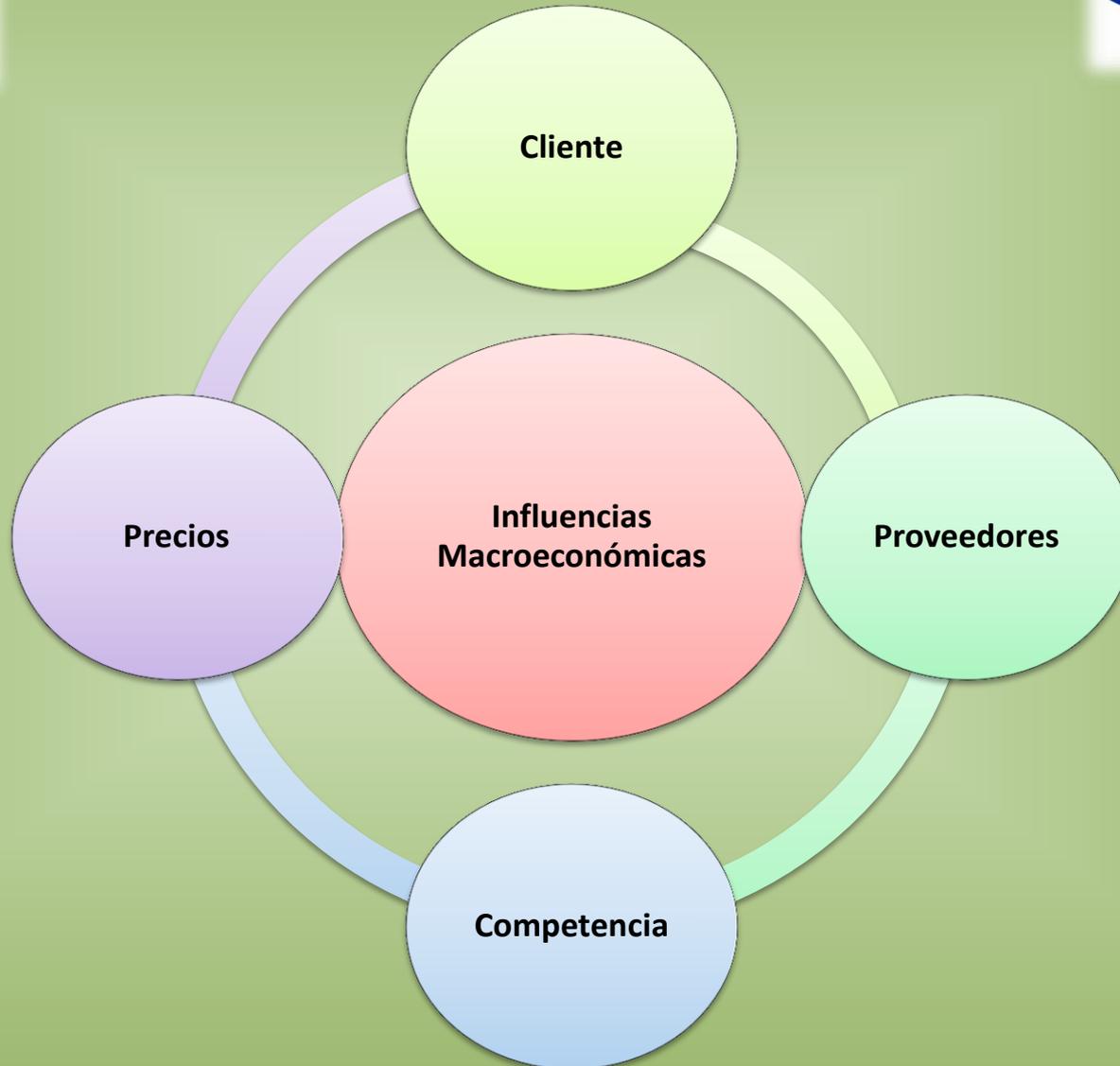
ANÁLISIS INTERNO



ANÁLISIS EXTERNO



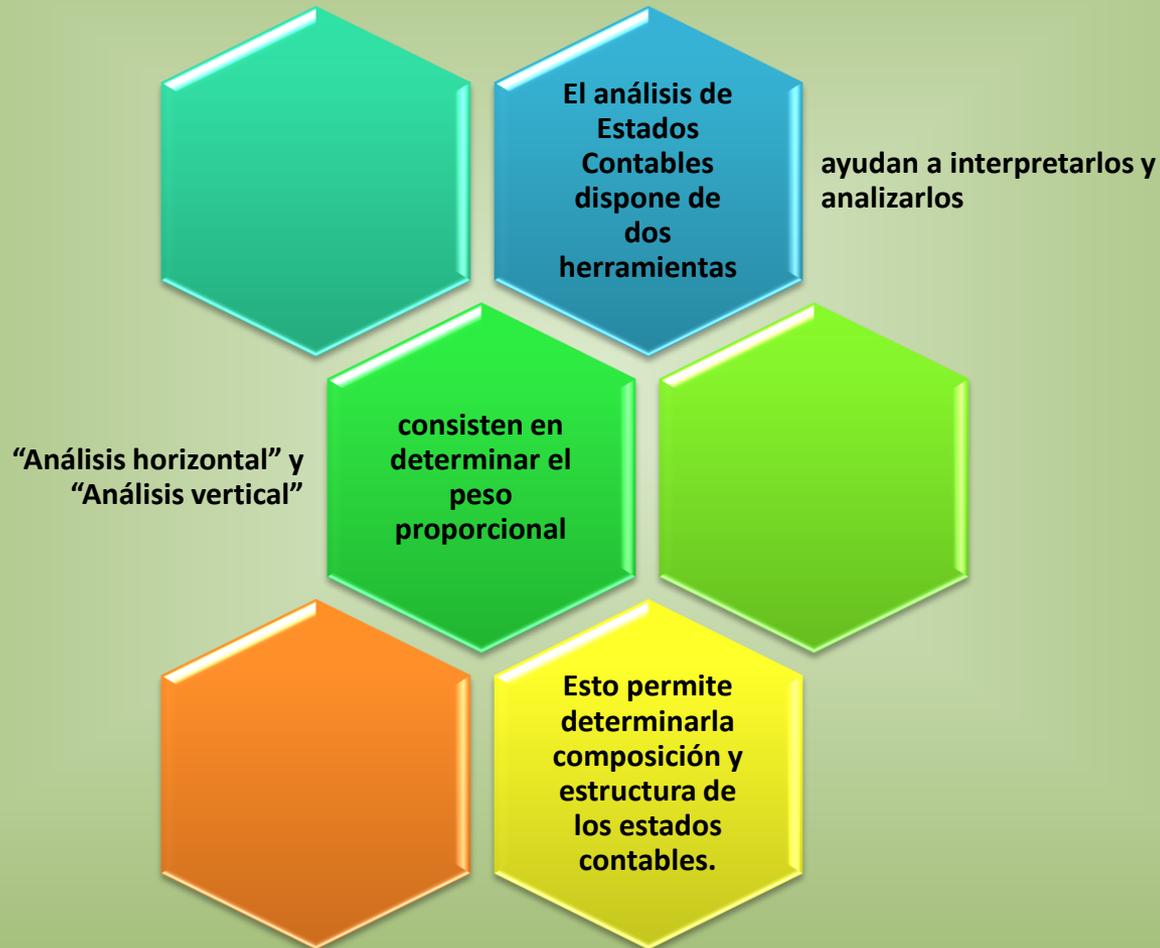
ANÁLISIS EXTERNO



FODA

FORTALEZAS "F"	OPORTUNIDADES "O"	DEBILIDADES "D"	AMENAZAS "A"
<p>F1- Los clientes actuales en su mayoría son clientes estables</p>	<p>O1- Con las nuevas reformas y regulaciones del Estado se fomenta el desarrollo de la industria nacional, mediante la adquisición de materias primas nacionales para el ensamblaje de vehículos, permitiendo dar un valor agregado a los productos del sector automotriz, logrando disminuir los costos de fabricación y aumentando el consumo de los mismos.</p>	<p>D1-Falta de capacitación al personal que se encarga de la atención al cliente, manejo de sistemas informáticos avanzados y la manipulación de maquinaria de punta.</p>	<p>A1- Aumento de industrias dedicadas a la producción, comercialización y distribución de productos de construcción y sus derivados que luchan por obtener reconocimiento en el mercado.</p>
<p>F2- En el mercado local especialmente, la fábrica cuenta con una buena imagen de la calidad de los productos.</p>	<p>O2- Aceptación de los productos por parte de los consumidores de productos construcción</p>	<p>D2- El Manual de Funciones es inadecuado para desarrollo de funciones y cargos del personal, porque tiene funciones no acordes al puesto laboral</p>	<p>A2- Las nuevas industrias poseen maquinarias de punta que le permite realizar sus procesos de producción de forma más eficiente, logrando la disminución en los precios en sus productos, dando al cliente buenos productos a bajos precios</p>
<p>F3-Cuenta con proveedores directos lo que hace que los costos de producción sean aceptables</p>	<p>O3- Posibilidad de expandirse a nivel nacional, por su reconocimiento en la fabricación de productos de excelente calidad.</p>	<p>D3- Incumplimiento de objetivos de las áreas y departamentos de la empresa</p>	
<p>F4- Comercialización directa de sus productos al consumidor final</p>			

DIAGNÓSTICO FINANCIERO Y VALORACIÓN



ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL

CUENTAS	2012	2013	VARIACIÓN
Efectivo y Equivalente	15%	9%	-36.82%
Activos Financieros	26%	21%	-13.09%
Inventarios	48%	58%	33.62%
Servicios y Otros pagos anticipados	9%	7%	-11.18%
Activos por impuestos corrientes	3%	5%	130.97%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	49%	36%	9.52%
Propiedad y Equipo	118%	114%	79.11%
Otros Activos no corrientes	96%	98%	85.79%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	51%	64%	82.01%
TOTAL ACTIVO			46.73%

ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL

Cuentas y doc. Por pagar	18%	6%	-68.55%
Otras obligaciones corrientes por pagar	65%	82%	13.35%
Otros pasivos corrientes	17%	12%	-37.82%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	40%	20%	-10%
Con Instituciones Financieras	36%	66%	337%
Otros pasivos no corrientes	64%	34%	25.02%
TOTA PASIVO NO CORRIENTE	60%	80%	136%
TOTAL PASIVO			78.29%

ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL

Capital suscrito	45%	36%	
Reservas	10%	9%	12.96%
Utilidad del ejercicio	41%	33%	-1.8%
TOTAL PATRIMONIO	60%	51%	25.27%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO			46.73%

EMPRESA ECUAMATRIZ CÍA LTDA

ESTADO DE RESULTADOS

En miles de Dólares

Análisis Vertical

	2012		2013	
VENTAS	3652192.48	113%	3,474,479.54	100%
(-) Descuento y Devolución en Ventas	431199.44	13%	5,765.39	0%
TOTAL VENTAS NETAS	3220993.04	100%	3,468,714.15	100%
(-) COSTO VENTAS	1997101.22	62%	2,077,244.64	60%
UTILIDAD EN VENTAS	1223891.82	38%	1,391,469.51	40%
(-) GASTOS	611999.48	19%	772,911.57	22%
UTLIDAD OPERACIONAL	611892.34	19%	618,557.94	18%
(+) Otros Ingresos	36264.93	1%	22,609.78	1%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	648157.27	20%	641,167.72	18%

ANÁLISIS HORIZONTAL

EMPRESA ECUAMATRIZ CÍA LTDA

ESTADO DE RESULTADOS

En miles de Dólares

Análisis Horizontal

	2012		2013		Variación Absoluta	Variación Relativa
VENTAS	3652192.4	113	3,474,479.5	100%	-177712.94	-4.86592481
	8	%	4			
(-) Descuento y Devolución en Ventas	431199.44	13%	5,765.39	0%	-425434.05	-98.6629412
TOTAL VENTAS NETAS	<u>3220993.0</u>	100	<u>3,468,714.1</u>	100%	247721.11	7.69083034
	4	%	5			
(-) COSTO VENTAS	1997101.2	62%	2,077,244.6	60%	80143.42	4.01298738
	2		4			
UTILIDAD EN VENTAS	<u>1223891.8</u>	38%	<u>1,391,469.5</u>	40%	167577.69	13.6921979
	2		1			
(-) GASTOS	611999.48	19%	772,911.57	22%	160912.09	26.2928475
UTLIDAD OPERACIONAL	<u>611892.34</u>	19%	<u>618,557.94</u>	18%	6665.6	1.08934196
(+) Otros Ingresos	36264.93	1%	22,609.78	1%	-13655.15	-37.6538711
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>648157.27</u>	20%	<u>641167.72</u>	18%	-6989.55	-1.07837254

ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS MEDIANTE EL USO DE LOS ÍNDICES FINANCIEROS

Índices de liquidez

**Índices de
actividad**

**Índices de
apalancamiento**

**Índices que miden
la capacidad de
pago**

**Índices de
rentabilidad**

ÍNDICES	RESULTADO	INTERPRETACIÓN
Capital de trabajo	1.027.842,91	Una vez cubierto el total de sus obligaciones corrientes, le quedará \$ 1.027.842,91 para atender las obligaciones que surgen en el normal desarrollo de su actividad económica.
Razón circulante	3.69	Para el año 2013 la Empresa Ecuamatriz Cía. Ltda., por cada dólar de obligación vigente cuenta con \$ 3.69 dólares para respaldarla.
Prueba ácida	1.55	la empresa puede atender sus obligaciones del pasivo corriente sin la necesidad sus inventarios, cuenta con \$1.55 dólares por cada dólar que adeuda.

Razón de fondo de maniobra	26.4%	En el año 2013 la empresa posee una nivel de eficiencia de 26.4% en la utilización de sus activos. Es decir que la empresa posee un nivel de liquidez aceptable.
Días de inventarios	84.79	La empresa tiene 85 días el inventario para atender la demanda de sus productos, con el objetivo de satisfacer las necesidades de los consumidores.
Rotación de inventarios	4.23	Esto quiere decir, que la rotación del inventario durante el 2013, fue de 4 veces. La mercancía permanece 3 meses en el almacén antes de ser vendidas.

Rotación Cuentas por cobrar	10	Las cuentas por cobrar se convierten en efectivo 10 veces al año, es decir que la empresa tiene una buena política de cobro.
Plazo medio de cobro	36	La empresa hace sus cobranzas promedio a 36 días aproximadamente .
Rotación de activos fijos	1.25	La empresa ha rotado sus activos Fijos 1.25 veces en el año para dar lugar a este nivel de ventas

<p>Rotación de activo total</p>	<p>0.8942</p>	<p>La empresa ha rotado sus activos Fijos 0.89 veces en el año para dar lugar a este nivel de ventas,</p>
<p>Rotación de Capital de Trabajo</p>	<p>3.37</p>	<p>La rotación de Capital de Trabajo para la empresa Ecuamatrix Cía. Ltda., es de 3.37, es decir que le lleva \$ 1 producir \$3 en ventas.</p>
<p>Razón de endeudamiento total</p>	<p>50%</p>	<p>Significa que el 50% del activo total de la empresa es financiado por terceros y el 50% por los propietarios y otros componentes del patrimonio</p>

<p>Razón de endeudamiento a corto plazo</p>	<p>19%</p>	<p>El endeudamiento a corto plazo es del 19%, esto indica que la relación de pasivo corriente con el patrimonio es baja, debido a que utiliza más recursos propios para autofinanciar el pasivo corriente.</p>
<p>Razón de endeudamiento a largo plazo</p>	<p>77%</p>	<p>El endeudamiento a largo plazo es del 77%, esto indica la relación de pasivo no corriente con el patrimonio aceptable en un periodo mayor a un año.</p>
<p>Razón de autonomía</p>	<p>1.96</p>	<p>La posibilidad de la empresa de financiarse con capital propio en el año 2013 fue del 1.96, ya que se financia con recursos internos y externos.</p>

<p>Razón de deuda total</p>	<p>49%</p>	<p>la razón de deuda total es de 0.49, esto quiere decir que el 49% de los activos totales son financiados por los acreedores de la entidad.</p>
<p>Margen de utilidad bruta</p>	<p>40%</p>	<p>Ecuamatrix Cía., Ltda. tiene un margen de utilidad del 40% a las ventas realizadas, es decir que por cada dólar de ventas hay un margen de ganancia de 0.41 centavos de dólar.</p>
<p>Margen de utilidad en operaciones</p>	<p>17.83%</p>	<p>Ecuamatrix Cía., Ltda., posee un margen de operación es del 17.83%, después de descontar el ingreso por ventas, los costos de ventas y gastos de operación tenemos una ganancia de 0.1783 por cada dólar.</p>

Margen de utilidad neta	18.48%	El margen de utilidad neta nos indica que la empresa Ecuamatrix Cía., Ltda., por las ventas realizadas se obtiene el 18.48% de utilidad neta, esto nos indica el rendimiento después de impuestos de las ventas
ROA	16.53%	Ecuamatrix Cía. Ltda., nos indica que la rentabilidad en relación con su activo total es de 16.53.
ROE	3.25%	Ecuamatrix Cía. Ltda., la rentabilidad con relación a la utilidad y al patrimonio es de 3.25%; es decir que el rendimiento de los activos mide la eficiencia con la cual la gerencia ha utilizado los activos bajo control.



ECUAMATRIZ CIA. LTDA.[®]
MATRICERÍA Y PRODUCCIÓN

PLAN ESTRATÉGICO FINANCIERO

Un plan estratégico financiero indica en un formato claro y bien definido las diversas herramientas y tácticas que puede emplear una empresa u organización para aumentar la rentabilidad de la misma.

I Etapa: Direccionamiento VISIÓN



Ser una organización de apoyo permanente, ofreciendo soluciones efectivas a las necesidades de nuestros clientes con productos que faciliten su desempeño y contribuyan a impulsar su desarrollo.

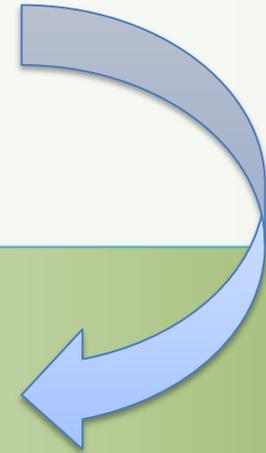
En el 2018 ser pioneros en la producción y comercialización de productos de Matricería, herramientas de construcción, autopartes, línea eléctrica y servicios de troquelado, además ser reconocidos a nivel Nacional e Internacional como una organización comprometida con la sociedad, con alta rentabilidad y eficiencia en la administración de los recursos financieros por medio del aumento de ventas permitiendo alcanzar los objetivos financieros propuestos

MISIÓN



Somos una empresa que desarrolla y comercializa productos de calidad internacional para nuestros clientes, sin distinción, utilizamos tecnologías apropiadas, adaptadas o desarrolladas internamente, respetamos el medio ambiente y buscamos satisfacer a nuestro personal, proveedores y accionistas a través de una relación equitativa que proporcione beneficios para cada uno

Proveer al mercado local e internacional productos de alta calidad y variedad, respaldados con un excelente servicio, constante innovación, procesos efectivos y con talento humano competente, generando valor agregado a todos los grupos relacionados con la compañía.





Objetivos Corporativos



- Ofrecer a la sociedad ecuatoriana productos de alta calidad, mediante la eficiencia en la administración, procesos y excelencia en el servicio. Asimismo lograr una rentabilidad atractiva para los accionistas y la empresa.

Objetivos específicos

Proponer estrategias operativas para mejorar la productividad de la empresa.

Proponer estrategias de Rentabilidad para aumentar la rentabilidad de la entidad.

Identificar a través de los clientes otros posibles clientes que permitan incrementar la rentabilidad de la Empresa Ecuamatrix Cía. Ltda.

Lograr la eficiencia y eficacia en los servicios a través del personal altamente calificado y comprometido con la entidad.

Explorar de forma adecuada los recursos materiales, humanos y financieros de la Empresa Ecuamatrix Cía. Ltda.

II Etapa: Alternativas de Estrategias Financieras



ESTRATEGIAS	POLÌTICAS	PLAN DE ACCIÒN	PROPUESTA
Estrategias operativas o de productividad			
Desarrollar relaciones con las autoridades de la empresa para que se exponga todas las inquietudes y planes de desarrollo para la entidad.	Utilizar adecuadamente el sistema de comunicación de la empresa.	Diseñar el sistema de comunicación e implementación de la empresa Ecuamatrix.	\$800
Capacitar continuamente a los empleados, socios y colaboradores en temas específicos.	Establecer al menos 3 programas de capacitación al año, en temas de interés para la empresa.	Diseñar un plan de capacitación del personal de la empresa Ecuamatrix Cía. Ltda.	\$1500
Crear la unión de los miembros de la empresa por medio del desarrollo de actividades grupales satisfactorias.	Crear programas de integración para el personal de la empresa.	Diseñar un plan de actividades sociales que se van a realizar en el año	\$600

<p>Mantener una comunicación clara en la empresa para solucionar y prevenir los problemas que puedan acontecer.</p>	<p>Establecer reuniones programadas con los directores de cada área.</p>	<p>Diseñar un cronograma de reuniones en el año.</p>	<p>\$450</p>
<p>Modernizar y adquirir nuevas tecnologías en este caso se debería adquirir una máquina de inyección de plásticos valorada en \$8000, ya que sería de mucha ayuda para la entidad para acelerar el proceso de producción.</p>	<p>Reemplazar la maquinaria que retrase los procesos de producción de la empresa</p>	<p>Evaluar cada año el estado de la maquinaria de la empresa, y adquirir una nueva si es necesario para estar acorde a las tendencias tecnológicas del mercado y por encima de la competencia.</p>	<p>\$8000</p>

<p>Fomentar el trabajo en equipo, debido a que actualmente hay un cierto ambiente de individualidad en la empresa.</p>	<p>Establecer proyectos en equipo para crear unión en la empresa.</p>	<p>Formar equipos de trabajo de acuerdo a cada área.</p>	<p>\$400</p>
<p>Modernizar la parte operativa y mejorar su eficiencia en el proceso de producción y entrega.</p>	<p>Evitar o eliminar procesos que afecten el tiempo de producción.</p>	<p>Elaborar un diagrama de procesos de acuerdo a cada departamento.</p>	<p>-</p>

Estrategias de Rentabilidad

<p>Forjar alianzas estratégicas comerciales con otra entidad para unir fortalezas, estas puede ser con los proveedores o en el área de marketing.</p>	<p>Tener una lista de proveedores autorizados.</p>	<p>Crear convenios con los principales proveedores, en los cuales se pueden plantear, descuentos u ofertas por compras masivas.</p>	
<p>Considerar las ofertas competitivas por cada uno de los productos que se va a comprar.</p>	<p>Establecer proformas de los productos o maquinaria que se va a adquirir.</p>	<p>Concretar los convenios con los proveedores, que ofrezcan productos de calidad a un buen precio.</p>	<p>\$200</p>
<p>Vender los activos improductivos, ya que debido al cambio de sus instalaciones, se adquirió nuevos muebles y cierta maquinaria.</p>	<p>Mantener un registro de las depreciaciones de los activos fijos de la empresa.</p>	<p>Continua Vender los activos depreciados de la empresa, para la adquisición de nueva maquinaria.</p>	<p>\$ 600</p>

<p>Reducir tiempos de entrega de los productos y de facturación.</p>	<p>Establecer un tiempo límite de entrega de los productos.</p>	<p>Segregar adecuadamente las funciones a los empleados encargados del despacho de los productos y del proceso de facturación.</p>	<p>\$200</p>
<p>Innovar y sacar nuevos productos al mercado, para estar por encima de la competencia.</p>	<p>Establecer o analizar proyectos de innovación por lo menos 2 veces al año.</p>	<p>Analizar si el nuevo producto o proyecto va a ser rentable para la empresa.</p>	<p>\$1200</p>
<p>Eliminar la línea de productos que no ofrezcan una buena utilidad.</p>	<p>Analizar la cartera de productos de la empresa.</p>	<p>Elaborar matrices para el análisis de los productos como por ejemplo la Matriz BCG (Boston Consulting Group).</p>	<p>\$600</p>

Objetivos de la Estrategia Financiera definida

Lograr un crecimiento en las ventas en un 15% para el periodo 2014-2018.

Alcanzar una rentabilidad esperada sobre el patrimonio que se encontrará entre el 10% al 15% anual.

Mantener el programa de créditos como un incentivo a los clientes, además garantizará el retorno del 5% por intermediación.

Elevar el porcentaje de inventarios en un 10% anual.

ESTRATEGIAS FINANCIERAS



Aumentar la producción en un 15% mediante la utilización de nueva tecnología acorde al mercado competitivo, para ofrecer productos de calidad y satisfacer las necesidades de los clientes.

Ofrecer incentivos y garantías de los productos que ofrece la empresa a los clientes.

Incrementar ventas en un 15% anual, para incrementar participación en el mercado.

Disminuir los costos de operación, mediante convenios estratégicos con los principales proveedores de la empresa.

Acciones

OBJETIVO ESTRATÉGICO	ACTIVIDADES
Aumentar la producción con mayor calidad	<p>Realizar inspecciones de los procesos de producción, maquinaria, equipo e instalaciones del departamento de producción</p> <p>Dar incentivos al personal por cada producto bien realizado</p>
Ofrecer incentivos y garantías de los productos que ofrece la empresa a los clientes	<p>Dar seguimiento vía telefónica de los productos ya vendidos</p> <p>Realizar promociones de los productos en las temporadas de mayor consumo</p> <p>Ofrecer una garantía de 1 año</p>
Incrementar ventas en un 15% anual, para incrementar participación en el mercado	<p>Ofrecer descuento del 10%, 20 y 30% en los productos por temporadas</p> <p>Ofrecer bonificaciones agresivas en las que ofrezca un producto y lleve dos en su primera compra</p> <p>Realizar sorteos con premios interesantes por las compras en temporadas de celebraciones</p>
Disminuir los costos en un 10%	<p>Realizar la planificación de los costos destinados a la producción</p> <p>Reducir sistemáticamente los costos</p>

Supuestos Económicos



- Del año 2014 al 2018 hubo un incremento en costos del 10%, para los próximos años períodos, enfocando la mejora y buena gestión de los recursos.
- Del valor de las Ganancias Ganadas el 15% serán dirigidas a la cuenta de Aporte Futuras capitalizaciones.
- El valor de los bienes muebles e inmuebles se ha mejorado de manera anual en un 12%, por mantenimiento de planta, bien inmueble e inversión en equipo de transporte.
- El capital social no debe incrementarse vía capitalización y solamente actualizarse de manera natural.
- Las reservas se incrementará mediante la aplicación de la propuesta.

Responsables



OBJETIVO ESTRATÉGICO	RESPONSABLE
Aumentar la producción con mayor calidad	Jefe de Producción
	Personal de Corte, Pintura y Ensamblado
Ofrecer incentivos y garantías de los productos que ofrece la empresa a los clientes	Jefe de Ventas
	Coordinador de Ventas
	Jefe de Atención al Cliente
Incrementar ventas en un 15% anual, para incrementar participación en el mercado	Jefe de ventas
	Coordinador de Ventas
	Agente de Ventas
Disminuir los costos de operación	Jefe de Producción
	Jefe de presupuestos

CRONOGRAMA



TIEMPO (2014 - 2015)

N°	Nombre de la Tarea	AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		
		S1	S2	S1	S2	S1	S2	S1	S2	S1	S2	S1	S2	S1	S2	S1	S2	S1	S2	S1	S2	S1	S2	S1	S2	S1	S2	
1	Elaboración del Plan Estratégico Financiero para la Empresa Ecuamatriz Cía. Ltda.	█	█	█	█	█	█																					
2	Presentación del Plan Estratégico Financiero para maximizar la rentabilidad de le Empresa Ecuamatriz Cía. Ltda.							█	█																			
3	Validación y Aprobación del Plan Estratégico Financiero									█	█																	
4	Distribución de los ejemplares a las autoridades de la Entidad											█																
5	Puesta en Marcha												█	█	█	█	█	█	█	█								
6	Evaluación del Desempeño																				█	█	█					
7	Monitoreo y ajuste del Modelo estratégico para maximizar la rentabilidad de la empresa Ecuamatriz Cía. Ltda.																								█	█	█	█



ÍNDICES FINANCIEROS



Descripción del índice	Índices Financieros (sin la propuesta)	Índices Financieros (con la propuesta)
Margen de Utilidad Neta	18.48%	26.68%
Margen de Utilidad en Operaciones	17.83%	43.11%
Margen de Utilidad Bruta	40%	52.12%
Razón de Autonomía	1.96	1.42
Endeudamiento Total	50%	30%
Rotación de Activo Total	89.42%	108.51%
Rotación de Activos Fijos	1.25	2.22
Plazo Medio de Cobro	36	46.51
Rotación de Cuentas por Cobrar	10	7.74
Rotación de Inventarios	4.23	5.30
Días de Inventario	84.79	68
Prueba Ácida	1.54	4.31
Índice de Solvencia	3.69	7.73
Capital de Trabajo	\$1.027.824,91	\$ 2.595.643,61



ECUAMATRIZ CIA. LTDA.[®]
MATRICERÍA Y PRODUCCIÓN

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- Ecuamatrix Cía. Ltda., es una empresa que se dedica a la producción y comercialización de una gama de productos, se encuentra ubicada en la ciudad de Ambato, hoy en día ha tenido un importante crecimiento en los dos últimos años; pero en este apogeo de crecimiento la empresa ha encontrado la necesidad de fortalecer financieramente el cumplimiento de sus objetivos a corto, mediano y largo plazo.
- De acuerdo al análisis externo, se ha definido que el factor político-legal y ambiental representan una amenaza para la empresa, para ello se debe tomar acciones preventivas que permitan a la empresa anticiparse a cualquier suceso que acontezca dentro de su entorno.

CONCLUSIONES

- En el análisis interno se pudo determinar que la principal debilidad de la empresa es el área financiera, debido a que no cuenta con un plan estratégico financiero que le permita realizar un diagnóstico financiero completo y continuo, a los directivos e interesado de la empresa.
- La empresa en el 2013 cuenta con una liquidez aceptable del 1.55% lo que permite atender sus obligaciones del pasivo corriente sin la necesidad de recurrir a los inventarios, pero con la aplicación del plan estratégico financiero incrementaría su utilidad en operaciones del 17% al 43%, ya que, mejora su rendimiento en la utilización y manejo de recursos y capital de trabajo.

CONCLUSIONES

- Se obtuvo en el caso del índice de rotación del activo que la empresa rota su activo fijo 0.89 veces en el año y esto cambiará en el año 2018, en tal virtud, si se pone en práctica el presente plan estratégico incrementaría a 1.09 veces al año, por lo cual implementaría su maquinarias y equipos como medio de innovación, aumentando su nivel de producción y por ende de competitividad.
- Actualmente en la empresa no existe un adecuado control de procesos, tiempo, utilización de recursos materiales y talento humano, etc. Es por ello que en este estudio se plantea la implementación de un plan estratégico financiero para la empresa, con el fin de mejorar sus índices financieros mediante estrategias operativas y de rentabilidad que le permitan posicionarse en el mercado.

RECOMENDACIONES



- En el área de productividad: la Empresa debe capacitar de forma continua al personal, modernizar y adquirir nueva tecnología, fomentar el trabajo en equipo, Mantener una comunicación clara dentro de la empresa para solucionar problemas que puedan acontecer dentro de la misma.
- En la rentabilidad: Entablar alianzas con empresa proveedor u otras para fortalecer a la empresa, eliminar la línea de productos que no generen buenos niveles de utilidad, innovar y proporcionar al mercado nuevos productos y por último se debe reducir los tiempos de entrega de los productos como de las facturas

RECOMENDACIONES



- Dentro de lo financiero para aumentar las ventas se debe ofrecer incentivos y garantías de los productos, reducir los costos, realizar más promociones, ofrecer descuentos y ejecutar una planificación de los costos.
- Se recomienda que se ejecute cada punto del cronograma del plan estratégico, ya que de esa manera la empresa podrá posicionarse en el mercado cumpliendo todas sus metas y objetivos planteados.



UNIVERSIDAD
Ecuador

ESPE

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA



¡Gracias!