



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 INPLÁSTICO NARANJO HERNÁNDEZ Y COMPAÑÍA DE LA
CIUDAD DE LATACUNGA, PARA LA DETERMINACIÓN DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS A
CORTO Y LARGO PLAZO”.

AUTOR: Nataly Monserrat Romero Mayorga

Econ. Patricio Salazar
DIRECTOR

Econ. Francisco Caicedo A. MBA.
CODIRECTOR

LATACUNGA, JULIO 2014

GENERALIDADES

Objetivo General

Efectuar la valoración de la empresa INPLÁSTICO Naranjo Hernández y Compañía de la ciudad de Latacunga en el año 2014, para la determinación de estrategias financieras a corto y largo plazo.

Importancia y justificación

- Evaluación del crecimiento
- Valor intrínseco de la empresa
- Retroalimentación
- Desarrollo de estrategias
- Determinación del valor por acción

ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO

Macroambiente

Mesoambiente

Microambiente

Aspecto Político

- Reelección presidencial.
- Riesgo país 532 puntos (2013).
- Impuestos al sector



Indicadores económicos

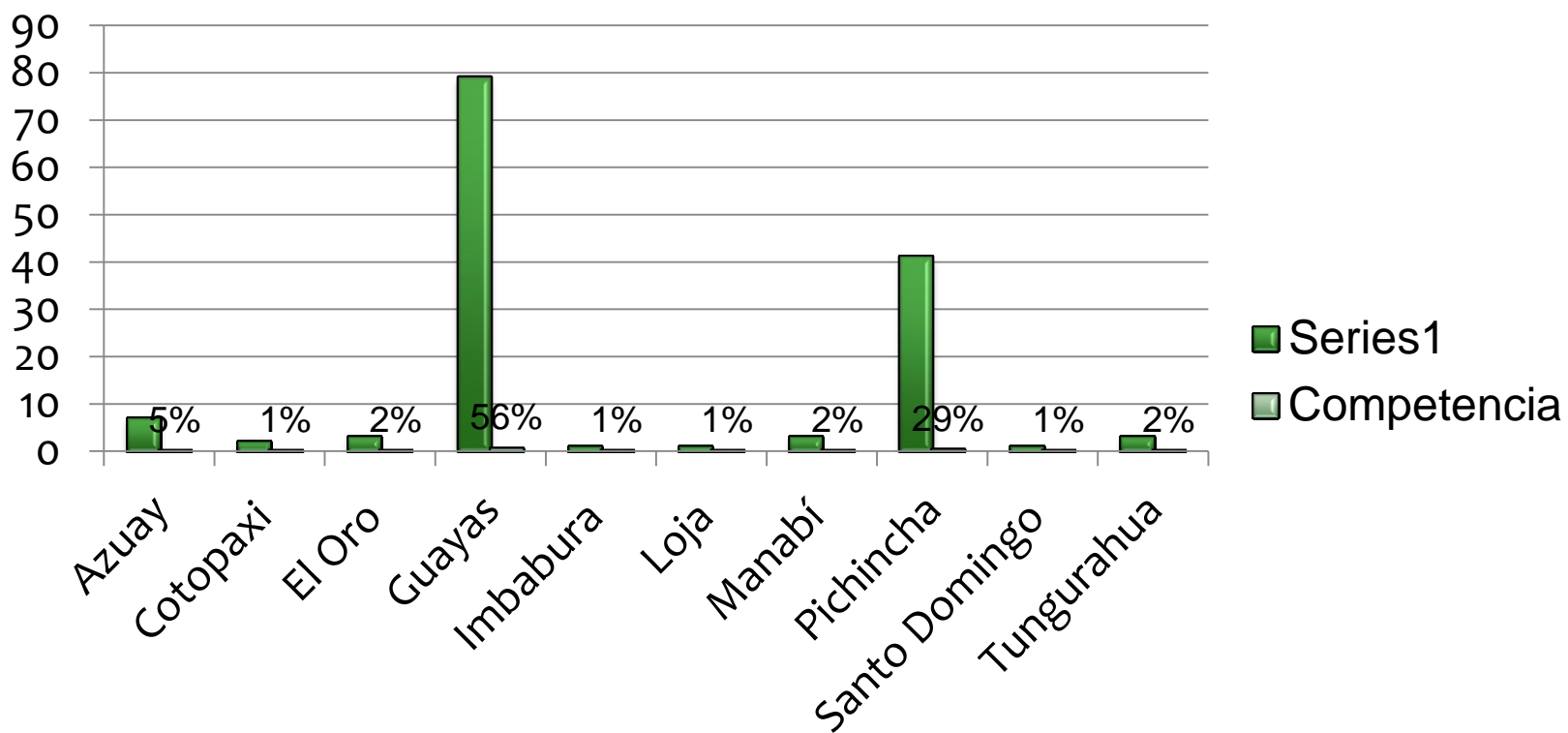
- PIB, Aprox. 90 millones, 4,5%.
- Balanza Comercial Déficit, reducción exportación petrolera, incremento importación de bienes.
- Restricción a las importaciones
- Inflación 2,7%
- Tasa de interés activa y pasiva (Tasa activa 8,17% tasa pasiva 4,53%)

MESOAMBIENTE

Competencia

- 300 empresas en el Ecuador.
- Participación de la industria en el PIB (0,5%)
 - Crecimiento del sector 1,5% promedio anual
- Lactoplast, Eduplast.

Ubicación de empresas fabricantes de plásticos en el Ecuador.

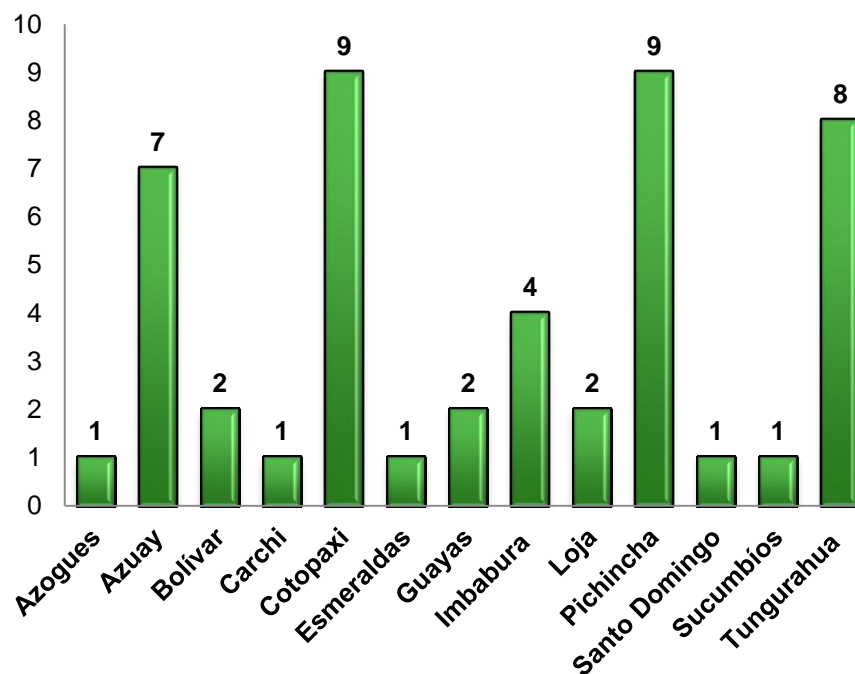


Fuente: Superintendencia de Compañías.
Elaborado por: Nataly Romero

PRINCIPALES CLIENTES

Son 48 clientes, entre éstos se encuentran:
Alpina, El Ranchito,
Nutrileche, El Kiosko,
Yogurt kazú,
Multinegocios, La
Rosaleda, entre otros.

Ubicación de los clientes de INPLÁSTICO por provincia



Fuente: Documentos de la empresa
Elaborado por: Nataly Romero

PROVEEDORES

- Son 154 proveedores de la empresa.
- Materias primas importadas.
- Insumos nacionales, colorantes, poliestireno (plástico), polietileno inyectado (plástico), polietileno soplado (plástico), silicona, y tapas.
- Insumos importados, aditivos, pigmentos (colores), polietileno alta densidad, polietileno baja densidad, polietileno lineal, polipropileno homo raffia, polipropileno monorientado, y rollos (stretch).



MICROAMBIENTE

ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

BASE LEGAL



- Ley de Compañías
- Ley de Régimen Tributario Interno
- Código del Trabajo
- Reglamento Interno



MISIÓN

INPLÁSTICO, tiene como misión fabricar productos plásticos con altos estándares de calidad y seguridad en un ambiente de trabajo idóneo para el personal y con la innovación tecnológica adecuada, para satisfacer las necesidades de los clientes.



VISIÓN

- Ser una empresa modelo en cuanto a sistemas de gestión de producción, calidad y seguridad de ser una empresa líder en la elaboración de productos plásticos, a través de desarrollo tecnológico para así garantizar la calidad de los procesos.

HISTORIA

- 1985
- industria láctea
- áreas de fajillado y termoencogible

PRINCIPIOS Y VALORES

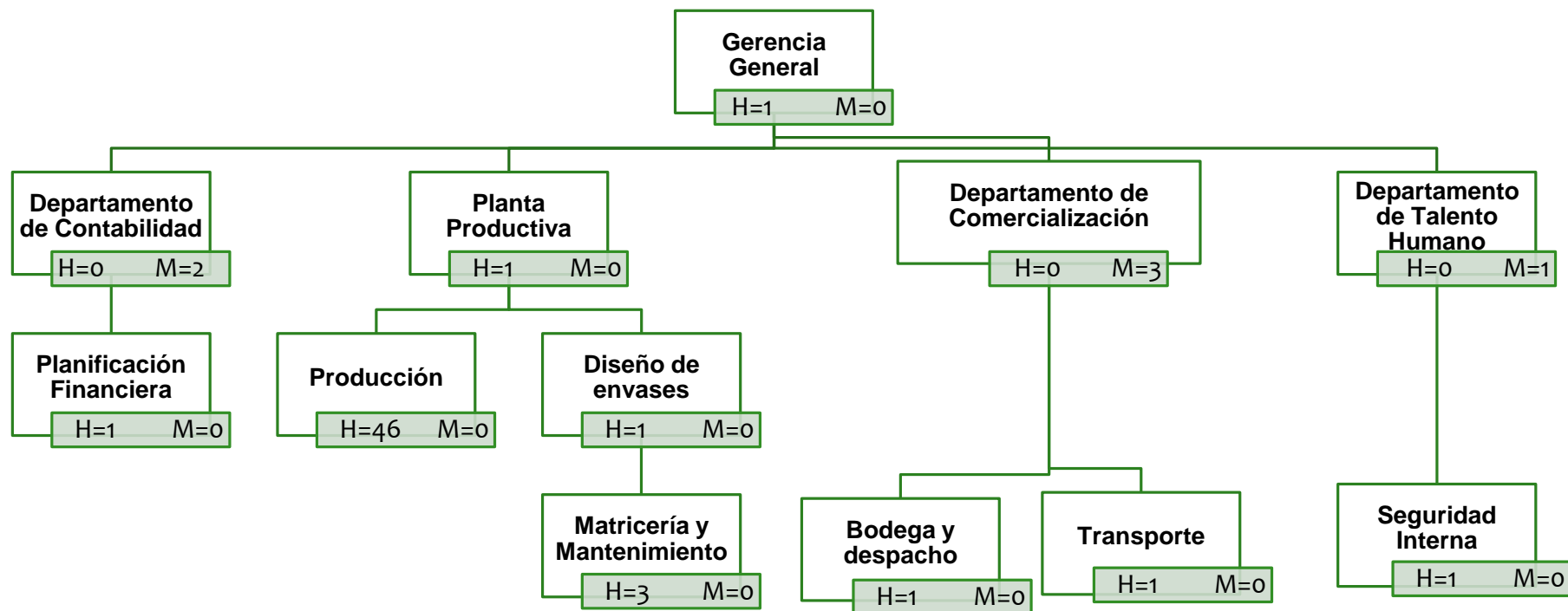
- Calidad, innovación, puntualidad, ecuanimidad, comunicación, compromiso

POLÍTICA DE LA EMPRESA

- Satisfacción de sus clientes
- Aseguramiento de la calidad
- Fidelidad

ANÁLISIS INTERNO

Administración





ESPE

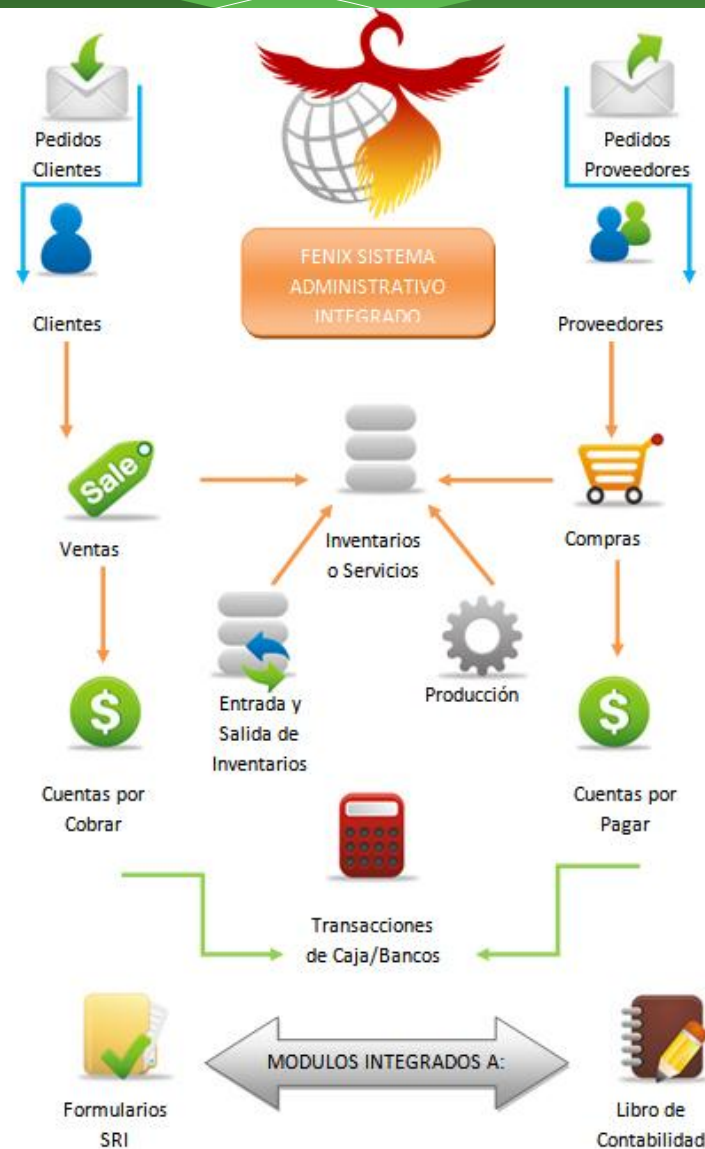
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

TALENTO HUMANO

- 86 Trabajadores
- Multifuncionales – dinámica empresarial familiar
- Contratación de personal
- Capacitación

FINANZAS

- Ventas \$2.039.982.58 anuales
- Se desconoce el valor intrínseco de la empresa
- No se aplican estrategias financieras ni análisis financiero.
- Software FÉNIX





COMERCIALIZACIÓN

- Materias primas
- Ventas fuera del país, esporádicas
- Combustible en transporte en ventas
- Producen envases plásticos destinados a varias empresas.



Factores internos

• Fortalezas

- 1. Calidad en el servicio y de los productos.
- 2. Precios accesibles.
- 3. Disponibilidad inmediata y producción acorde al requerimiento de los clientes.
- 4. Maquinaria con alta tecnología que permite ofrecer variedad.
- 5. Aplica procesos de producción limpia y constantes estudios de protección ambiental.
- 6. Elevada experiencia técnica del personal

• Debilidades

- 1. No se conoce el valor de la empresa.
- 2. Mayor parte de la materia prima es importada.
- 3. No tienen estrategias financieras definidas, ni análisis financiero.
- 4. Las actividades de Marketing y publicidad son reducidas, trabajan con clientes asiduos.

Factores externos

• Oportunidades

- 1. Demanda creciente de los productos.
- 2. Conocimiento de la preferencia de los consumidores.
- 3. El sector plástico es parte vital de otras cadenas productivas y uno de los más dinámicos el Ecuador.
- 4. Reducción de aranceles en las materias primas
- 5. Maquinaria de punta disponible en el mercado

• Amenazas

- 1. La economía del sector plástico depende del precio del petróleo.
- 2. Desaceleración de las industrias petroquímicas en Ecuador.
- 3. Competencia creciente
- 4. Presencia de productos sustitutos
- 5. Cambios en el salario básico unificado

	2011	2012	2013		2011	2012	2013
INDICADORES DE LIQUIDEZ							
Razón Circulante							
Razón Circulante = $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1,71	1,57	2,71	Rango ideal es de >1.50 a 2	*	*	X
Prueba ácida							
Prueba ácida = $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1,21	1,23	1,91	Rango ideal es de >0.50 – 1.50	*	*	X
Razón de efectivo							
Razón de Efectivo = $\frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivos Circulantes}}$	0,65	0,24	0,25	Se mejoró la disponibilidad de efectivo.	*	*	*
Razón de Capital de Trabajo							
Razón capital de trabajo = $\frac{\text{activos corrientes} - \text{pasivos corrientes}}$	213.446,50	245.080,02	517.883,95	Lo ideal es que sea >0	*	*	*
Patrimonio Neto a Activos Totales							
Patrimonio Neto a activos totales = $\frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Activos Totales}}$	0,36	0,33	0,58	Lo ideal es que sea >0.4	X	X	*

Ciclo conversión del efectivo

Ciclo de Conversión del Efectivo = Ciclo operativo-plazo promedio de pago	-19 días	-2 días	39 días	Días que requiere financiamiento de terceros o recursos propios.	*	*	X
--	----------	---------	---------	---	---	---	---

Ciclo operativo

Ciclo operativo = Días de Rot.Inventario+ Días de Rot.Cuentas por Cobrar	83 días	88 días	86 días	Días que se tarda en rotar el inventario y cobrar las cuentas por cobrar.	*	X	*
---	---------	---------	---------	---	---	---	---

TOTAL					6/10	5/10	4/10
--------------	--	--	--	--	------	------	------

PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO DE INDICADORES DE LIQUIDEZ					60%	50%	40%
--	--	--	--	--	-----	-----	-----

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO
Razón de la deuda total

Razón de la deuda total= $\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$	0,60	0,67	0,46	Lo ideal es que sea <0.60	X	X	*
--	------	------	------	------------------------------	---	---	---

Razón de cuentas por pagar

Rotación Cuentas por Pagar= $\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Cuentas por Pagar}}$	3,54	4,20	7,74	Menor número es mejor	*	*	X
---	------	------	------	--------------------------	---	---	---

Plazo promedio de cuentas por pagar

Días de Rotación Cuentas por Pagar = $\frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$	101,63	85,76	46,51	Días de rotación que se dispone para pagar las cuentas a los proveedores.	*	*	X
---	--------	-------	-------	---	---	---	---

Razón deuda a corto plazo

Deuda a corto plazo = $\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo total}}$	0,84	0,86	0,74	Proporción de deuda adquirida al corto plazo.	X	X	X
---	------	------	------	---	---	---	---

Razón deuda a largo plazo

Deuda a largo plazo = $\frac{\text{Pasivo No Corriente}}{\text{Pasivo total}}$	0,16	0,14	0,26	Proporción de deuda adquirida al largo plazo.	X	X	X
--	------	------	------	---	---	---	---

Apalancamiento Neto

Apalancamiento Neto = $\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	2,52	2,99	1,85	Proporción en la que el activo es apalancado por el patrimonio	X	X	X
---	------	------	------	--	---	---	---

Apalancamiento a corto plazo

Apalancamiento a corto plazo = $\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Patrimonio}}$	1,27	1,70	0,63	Rango ideal de 0.5 a 1, mientras más alto se incrementa el nivel de riesgo.	X	X	*
--	------	------	------	---	---	---	---

TOTAL

2/7	2/7	2/7
-----	-----	-----

PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO DE INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

29%	29%	29%
-----	-----	-----

INDICADORES DE ACTIVIDAD
Rotación de Inventario

$\frac{\text{Rotación del Inventario} = \text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario}}$	6,39	10,88	8,67	Número de veces que rota el inventario durante el año	X	*	*
---	------	-------	------	---	---	---	---

Días de rotación de inventario

$\frac{\text{Días de Rotación del Inventario} = 360}{\text{Rotación de Inventario}}$	56,36	33,07	41,51	Número de día que se tarda en rotar el inventario.	X	*	*
--	-------	-------	-------	--	---	---	---

Rotación de cuentas por cobrar

$\frac{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	13,49	6,55	8,12	Número de veces que se cobra a los clientes en el año	*	X	*
---	-------	------	------	---	---	---	---

Días de Rotación de cuentas por cobrar

$\frac{\text{Días de Rotación del Cuentas por Cobrar} = 360}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$	26,68	54,95	44,31	Días que se tarda en recuperar las deudas de los clientes.	*	X	*
--	-------	-------	-------	--	---	---	---

Rotación Capital de Trabajo Neto

$\frac{\text{Rotación Capital de Trabajo Neto} = \text{Ventas}}{\text{Capital de Trabajo Neto}}$	5,94	8,36	5,31	Número de veces que los ingresos por ventas cubren las inversiones en capital de trabajo.	*	*	*
--	------	------	------	---	---	---	---

Margen de Utilidad Neta

$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	9%	6%	7%	Se recomienda mantener un margen de utilidad neta de + del 4%.	*	*	*
---	----	----	----	--	---	---	---

ROA

$\text{Rentabilidad sobre los activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$	19%	16%	21%	Margen de Utilidad neta generada por los activos, se recomienda que sea más del 10%	*	*	*
---	-----	-----	-----	---	---	---	---

Rentabilidad sobre capital

$\text{Rentabilidad sobre} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Total}}$	22,15	23,35	36,89	Se recomienda mantener el indicador de rentabilidad sobre la inversión en más del 12%	*	*	*
---	-------	-------	-------	---	---	---	---

TOTAL

4/4 4/4 4/4

PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO DE INDICADORES DE RENTABILIDAD

100% 100% 100%

VALORACIÓN DE LA EMPRESA

Proyección Estado de Resultados

Proyección de ventas

Año	Ventas
2014	2.900.205,17
2015	3.056.236,21
2016	3.220.661,72
2017	3.393.933,32
2018	3.576.526,93

Proyección de Costo de Ventas

Año	Costo de Ventas
2014	2.220.521,36
2015	2.339.985,41
2016	2.465.876,63
2017	2.598.540,79
2018	2.738.342,28

	Inv. Inicial	Compras Netas	Productos para la venta	Inv. Final	Costo de Ventas	Materia Prima	Productos terminados
2014	243.680,19	2.233.631,35	2.477.311,54	256.790,18	2.220.521,36	21.140,88	232.519,62
2015	256.790,18	2.353.800,72	2.610.590,90	270.605,49	2.339.985,41	22.278,26	245.029,17
2016	270.605,49	2.480.435,20	2.751.040,69	285.164,07	2.465.876,63	23.476,83	258.211,74
2017	285.164,07	2.613.882,62	2.899.046,68	300.505,89	2.598.540,79	24.739,89	272.103,53
2018	300.505,89	2.754.509,50	3.055.015,39	316.673,11	2.738.342,28	26.070,89	286.742,70

PROYECCIÓN GASTOS DE VENTAS

	2014	2015	2016	2017	2018
Sueldos y Salarios	82.826,23	90.123,22	98.063,08	106.702,43	116.102,92
Beneficios Sociales	24.634,28	26.804,56	29.166,04	31.735,57	34.531,48
Servicios	16.990,87	17.709,58	18.460,47	19.245,04	20.062,95
Mantenimiento y reparación	11.153,49	11.625,28	12.117,03	12.629,58	13.163,81
Combustibles y lubricantes	11.275,52	11.752,47	12.249,60	12.767,76	13.307,84
Suministros y materiales	2.350,13	2.449,54	2.553,15	2.661,15	2.773,72
Servicios publicidad	650,36	677,87	706,55	736,44	767,59
Viajes y Movilización	10.923,01	11.385,06	11.866,64	12.368,60	12.891,79
Amortizaciones	13.032,41	13.583,68	14.158,27	14.757,16	15.381,39
Total Gastos de	173.836,29	186.111,26	199.340,83	213.603,73	228.983,48

PROYECCIÓN GASTOS DEPRECIACIÓN

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Equipo de Cómputo	3.092,44	3.092,44	3.092,44	309,25	-	-
Equipo de Cómputo	2.642,44	2.642,44	2.642,44	264,25	-	-
Software	450,00	450,00	450,00	45,00	-	-
(-) Dep. Acum. Equ. Cómputo	(927,73)	(1.855,46)	(2.783,19)	-	-	-
Vehículos	82.651,78	82.651,78	82.651,78	82.651,78	82.651,78	51.101,83
(-) Dep. Acum. Vehículos	(5.803,57)	(9.885,68)	(13.549,95)	(22.549,95)	(31.549,95)	-
Depreciación anual vehículos	9.000,00	9.000,00	-	-	-	-
Depreciación Dpto. Ventas	13.014,90	13.547,21	14.101,29	14.678,04	15.278,37	13.014,90
Total depreciación	22.014,90	22.547,21	14.101,29	14.678,04	15.278,37	13.014,90

AMORTIZACIÓN PRÉSTAMOS INPLÁSTICO

Préstamo 1				
Período	Capital	Interés	Cuota anual	Saldo
				62.770,11
1	5.523,77	7.030,25	12.554,02	50.216,09
2	6.929,82	5.624,20	12.554,02	37.662,07
3	8.335,87	4.218,15	12.554,02	25.108,04
4	9.741,92	2.812,10	12.554,02	12.554,02
5	11.147,97	1.406,05	12.554,02	-
Préstamos 2				
Período	Capital	Interés	Cuota anual	Saldo
				14.477,68
1	6.394,31	3.257,48	9.651,79	4.825,89
2	3.740,06	1.085,83	4.825,89	-
Préstamo 3				
Período	Capital	Interés	Cuota anual	Saldo
				30.764,02
1	6.809,10	3.445,57	10.254,67	20.509,35
2	7.957,62	2.297,05	10.254,67	10.254,68
3	9.106,16	1.148,52	10.254,68	-



INVENTARIO

Lote óptimo



CUENTAS POR COBRAR

Rotación del
año 2013
(44,31)



CUENTAS POR PAGAR

Rotación de
año 2013
(46,51)

	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas Netas	2.900.205,17	3.056.236,21	3.220.661,72	3.393.933,32	3.576.526,93
P. P. cobros	44,31	44,31	44,31	44,31	44,31
Tiempo	360	360	360	360	360
Ctas. por C.	\$356.966,92	\$376.171,74	\$396.409,78	\$417.736,63	\$440.210,86

	2014	2015	2016	2017	2018
Costo de Ventas	2.220.521,36	2.339.985,41	2.465.876,63	2.598.540,79	2.738.342,28
Plazo promedio de pago	46,51	46,51	46,51	46,51	46,51
Tiempo	360	360	360	360	360
Cuentas por pagar	286.879,02	302.313,12	318.577,56	335.717,03	353.778,61

DETERMINACIÓN DEL FLUJO DE CAJA LIBRE

	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas	2.900.205,17	3.056.236,21	3.220.661,72	3.393.933,32	3.576.526,93
(-) Costo de Ventas	2.220.521,36	2.339.985,41	2.465.876,63	2.598.540,79	2.738.342,28
(=)Beneficio Bruto	679.683,81	716.250,80	754.785,09	795.392,53	838.184,65
(-) Gastos Administrativos	116.861,15	125.873,23	135.624,99	146.179,30	157.604,46
(-) Gasto de Ventas	160.803,88	172.527,58	185.182,56	198.846,57	213.602,09
(-) Costos de Producción	7.506,59	7.916,26	8.095,71	8.457,89	8.867,34
(-) Gasto Depreciación	(22.032,41)	(22.547,21)	(14.101,29)	(15.278,37)	(13.014,90)
(-) Gastos Interés	13.736,74	9.007,07	5.366,68	2.812,10	1.406,05
(+) Otros Ingresos	12.386,82	13.053,23	13.755,49	14.495,54	15.275,40
(=) Beneficio Antes de Impuestos	371.129,85	534.229,24	569.256,74	595.763,13	626.843,06
(-) Impuestos	52.517,82	55.485,96	59.990,03	62.470,10	65.373,50
(=) Beneficio después de Impuestos	318.612,03	478.743,28	509.266,70	533.293,04	561.469,56
(+) Gasto Depreciación	(22.032,41)	(22.547,21)	(14.101,29)	(15.278,37)	(13.014,90)
(=) Flujo de Caja Bruto	340.644,44	501.290,49	495.165,41	518.014,67	548.454,66
(-) Inversión del Fondo de Maniobra	41.730,23	41.850,75	31.982,91	34.289,43	-
(=) FLUJO DE CAJA LIBRE	298.914,21	459.439,74	463.182,50	483.725,24	548.454,66

DESCUENTO DE LOS FLUJOS DE CAJA

TASA DE DESCUENTO

$$WACC = K_e \frac{CAA}{CAA+D} + K_d (1-T) \frac{D}{CAA+D}$$

Donde:

K_e: Tasa de costo de oportunidad de los accionistas

CAA: Capital Aportado por los accionistas

D: Deuda Financiera Contraída

K_d: Costo de la deuda financiera

T: Tasa de impuesto a las ganancias

K_e: Tasa de costo de oportunidad de los accionistas

Datos cálculo tasa de actualización

$$WACC = 0.217 \frac{0.52}{0.52+0.48} + 0.1122 (1-0.337) \frac{0.48}{0.52+0.48}$$

TASA DE COSTO DE OPORTUNIDAD DE LOS ACCIONISTAS

Empresas en Estados Unidos

Descripción	Graphic Packaging Company	Greif Inc.
Beta Apalancado	1,96	1,33
Deuda	\$3.485.700,00	\$2.484.200,00
Capital	\$1.062.300,00	\$1.283.200,00
Tasa de Impuesto a la Renta	28,12%	38,95%

	Estados Unidos	Ecuador
Rendimiento Esperado (Rm)	19,60	-
Prima de riesgo (Rm-Rf)	16,23	-
Tasa libre de Riesgo(Rf)	3,37	-
Inflación esperada	2,00	4,23
Riesgo País (Rp)	-	5,35

DESAPALANCAR LAS BETAS

$$\beta_D = \frac{\beta_A}{1 + \frac{D}{P} * (1 - T)}$$

Graphic Packaging Company

$$\beta_{D_1} = \frac{1.96}{1 + \frac{3.485.700.00}{1.062.300.00} * (1 - 0.2812)}$$

$$\beta_{D_1} = 0.5836$$

Greif Inc.

$$\beta_{D_2} = \frac{1.33}{1 + \frac{2.484.200.00}{1.283.200} * (1 - 0.3895)}$$

$$\beta_{D_2} = 0.6096$$

Dónde:

β_D : Beta

desapalancada

β_A : Beta apalancada

D: Deuda de la
empresa

P: Capital Social

T: Tasa Impositiva

Beta Promedio

$$\beta_{\text{Promedio}} = \frac{\beta_1 + \beta_2}{2}$$

$$\beta_{\text{Promedio}} = \frac{0.5835 + 0.6096}{2}$$

$$\beta_{\text{Promedio}} = 0.5966$$

Rendimiento requerido de una empresa dedicada a la fabricación de envases plásticos en Estados Unidos

$$K_{USA} = R_f + \beta(R_m - R_f)$$

$$K_{USA} = 0.0337 + 0.5966 (0.1960 - 0.0337)$$

$$K_{USA} = 0.1305$$

Rendimiento real requerido de una empresa dedicada a la fabricación de envases plásticos en Estados Unidos

$$K_{Real\ USA} = \left[\frac{1 + K_{USA}}{1 + \text{Tasa de inflación USA}} \right] - 1$$

$$K_{Real\ USA} = \left[\frac{1 + 0.1305}{1 + 0.02} \right] - 1$$

$$K_{Real\ USA} = 0.1083 \approx 10.83\%$$

Para calcular el rendimiento requerido de una empresa similar en Ecuador, se afecta el rendimiento real mínimo requerido en Estados Unidos, por el riesgo país de Ecuador.

$$K \text{ Real}_{\text{Ecuador}} = \left[(1 + K \text{ Real}_{\text{USA}}) * (1 + R_{p\text{Ecuador}}) \right] - 1$$

$$K \text{ Real}_{\text{Ecuador}} = [(1 + 0.1083) * (1 + 0.0535)] - 1$$

$$K \text{ Real}_{\text{Ecuador}} = 0.1676 \approx 16.76\%$$

$$K \text{ Nominal}_{\text{Ecuador}} = \left[(1 + K \text{ Real}_{\text{Ecuador}}) * (1 + \text{tasa de Inflación}_{\text{Ecuador}}) \right] - 1$$

$$K \text{ Nominal}_{\text{Ecuador}} = [(1 + 0.1676) * (1 + 0.0423)] - 1$$

$$K \text{ Nominal}_{\text{Ecuador}} = 0.2170 \approx 21.70\%$$

VALOR RESIDUAL

$$\text{Valor Residual} = \frac{R * (1+g)}{(WACC-g)}$$

Dónde:

R= Cifra de renta que servirá de base para precisar los cash flows futuros esperados después del período proyectado.

g = Tasa de crecimiento media a perpetuidad considerada para R.

WACC= Tasa de descuento considerada

$$\text{Valor Residual} = \frac{548.454,66 * (1+0)}{(0.2170-0)}$$

$$\text{Valor Residual} = \$ 3.957.217,88$$

VALOR DE LA EMPRESA INPLÁSTICO Naranjo Hernández y Compañía

	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas	2.900.205,17	3.056.236,21	3.220.661,72	3.393.933,32	3.576.526,93
(-) Costo de Ventas	(2.220.521,36)	(2.339.985,41)	(2.465.876,63)	(2.598.540,79)	(2.738.342,28)
(=)Beneficio Bruto	679.683,81	716.250,80	754.785,09	795.392,53	838.184,65
(-) Gastos Administrativos	116.861,15	125.873,23	135.624,99	146.179,30	157.604,46
(-) Gasto de Ventas	160.803,88	172.527,58	185.182,56	198.846,57	213.602,09
(-) Costos de Producción	7.506,59	7.916,26	8.095,71	8.457,89	8.867,34
(-) Gasto Depreciación	(22.032,41)	(22.547,21)	(14.101,29)	(15.278,37)	(13.014,90)
(-) Gastos Interés	13.736,74	9.007,07	5.366,68	2.812,10	1.406,05
(+) Otros Ingresos	12.386,82	13.053,23	13.755,49	14.495,54	15.275,40
(=) Beneficio Antes de Impuestos	371.129,85	534.229,24	569.256,74	595.763,13	626.843,06
(-) Impuestos	52.517,82	55.485,96	59.990,03	62.470,10	65.373,50
(=) Beneficio después de Impuestos	318.612,03	478.743,28	509.266,70	533.293,04	561.469,56
(+) Gasto Depreciación	(22.032,41)	(22.547,21)	(14.101,29)	(15.278,37)	(13.014,90)
(=) Flujo de Caja Bruto	340.644,44	501.290,49	495.165,41	518.014,67	548.454,66
(-) Inversión del Fondo de Maniobra	41.730,23	41.850,75	31.982,91	34.289,43	-
(=) FLUJO DE CAJA LIBRE	298.914,21	459.439,74	463.182,50	483.725,24	548.454,66
Flujo De Caja Libre y Valor Residual	298.914,21	459.439,74	463.182,50	483.725,24	4.505.672,54
Flujos de caja actualizados	\$ 260.268,74	\$ 348.320,85	\$ 305.758,48	\$ 278.035,70	\$ 2.254.949,91
VAN		\$ 3.447.333,67			
Valor de la empresa		\$ 3.447.333,67			

Valor de la acción

Valor de la acción	
Número de Acciones	5.000
Valor Nominal	\$1,00
Patrimonio Neto 2018	\$600.638,54
Valor Contable de la acción	\$120,13
Valor económico de la acción	\$689,47

PROPUESTA DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS

MISIÓN FINANCIERA INPLÁSTICO

Mejorar los procesos de gestión financiera, mediante una asignación eficiente y eficaz de recursos que respalde la fabricación de productos de calidad, satisfaciendo a los clientes y maximizando las utilidades con el fin de retribuir la inversión de los socios.

VISIÓN FINANCIERA INPLÁSTICO AL 2017.

Para el año 2017 ser una empresa líder en la fabricación de productos plásticos de calidad, a través del manejo óptimo de recursos y el cumplimiento de los objetivos planteados en la planificación financiera organizacional.

Definición de Objetivos Generales

Aspectos Críticos	Objetivos generales
Factor Económico (Análisis Externo- Macro Ambiente)	Analizar el entorno en el que se desenvuelve la empresa, sus oportunidades y amenazas.
Factor Tecnológico (Análisis Externo- Macro Ambiente)	Invertir en tecnología que facilite la creación de una ventaja competitiva.
Factor Ambiental (Análisis Externo- Macro Ambiente)	Intensificar los estudios en disminución de impacto ambiental por producción de plásticos.
Clientes (Análisis Interno- Micro Ambiente)	Captar y fidelizar a los clientes.
Análisis Financiero (Análisis Interno- Micro Ambiente)	Diagnosticar la situación financiera de la empresa.
Situación Patrimonial (Análisis Financiero)	Estructurar adecuadamente el patrimonio empresarial.
Rentabilidad (Análisis Financiero)	Mejorar los niveles de rentabilidad.
Liquidez (Análisis Financiero)	Mantener óptimos niveles de liquidez
Cuentas por Cobrar (Análisis Financiero)	Disminuir los plazos de cobro

Planteamiento de Objetivos Financieros

Aspectos Críticos	Indicador Actual	Objetivo Financiero
Factor Económico (Análisis Externo- Macro Ambiente)	Incremento del salario básico, Reformas de seguridad social, inflación e índices de precios.	Analizar el entorno en el que se desenvuelve la empresa, sus oportunidades y amenazas.
Factor Tecnológico (Análisis Externo- Macro Ambiente)	No aplica.	Invertir en tecnología que facilite la creación de una ventaja competitiva.
Factor Ambiental (Análisis Externo- Macro Ambiente)	Número de estudios de impacto ambiental realizados.	Intensificar los estudios en disminución de impacto ambiental por producción de plásticos.
Clientes (Análisis Interno- Micro Ambiente)	Número de clientes nuevos. Número de clientes antiguos.	Captar y fidelizar a los clientes.
Análisis Financiero (Análisis Interno- Micro Ambiente)	Indicadores financieros	Diagnosticar la situación financiera de la empresa.
Estrategias Financieras (Análisis Financiero)	No aplica	Diseñar estrategias financieras acorde a las necesidades de la empresa
Rentabilidad (Análisis Financiero)	Indicador de Margen de Utilidad Neta	Mejorar los niveles de rentabilidad.
Liquidez (Análisis Financiero)	Indicador de efectivo	Mantener óptimos niveles de liquidez
Cuentas por Cobrar (Análisis Financiero)	Indicador de Rotación de Cuentas por Cobrar y Plazo promedio de cobro.	Disminuir los plazos de cobro a 40 días o menos.
Estructura Financiera (Análisis Financiero)	Niveles de patrimonio y capital	Establecer la estructura financiera óptima para la empresa.
Patrimonio (Análisis Financiero)	Proporción de capital social y utilidades acumuladas.	Establecer una reserva de utilidades.

ESTRATEGIAS FINANCIERAS A CORTO PLAZO

ESTRATEGIAS DE LIQUIDEZ, RENTABILIDAD Y SOLVENCIA.

Estrategia	Actividades	Medio de Verificación	Unidad de Medida/Frecuencia	Programación (Tiempo)	Presupuesto				
					2014	2015	2016	2017	2018
Establecimiento de políticas de liquidez que permitan afrontar las necesidades de efectivo.	Analizar las necesidades operativas de fondos de efectivo.	Hoja de cálculo Necesidades Operativas de Fondos	Hoja de cálculo / mensual	2014 - 2016	-	-	-	-	-
	Efectuar un informe de proyección de NOF.	Informe de proyección de NOF	Informe / mensual	2014 - 2016	-	-	-	-	-

Designar dentro de las funciones del asistente contable, el análisis financiero.	Activar dentro del paquete contable el módulo administrativo y de análisis.	Módulo administrativo y de análisis.	Módulo administrativo y de análisis / diario	2014 - 2016	-	-	-	-	-
	Capacitar al asistente contable en el manejo del software en cuanto al análisis financiero.	Certificado de capacitación	Certificado de capacitación / única vez	2014 - 2016	168.00	-	-	-	-
	Elaborar informes de análisis financiero trimestralmente.	Informe Financiero	Informe Financiero / trimestralmente		-	-	-	-	-

Incrementar las ventas en un 5.87% acorde con la tasa de crecimiento real.	Organizar eventos de exposición de productos a clientes.	Evento	Evento / cuatrimestralmente	2014 - 2016	-	-	-	-	-
	Organizar la información necesaria para presentar a los clientes y los resultados de las exposiciones.	Presentación e informes de resultados.	Presentación e informes / cuatrimestralmente	2014 - 2016	-	-	-	-	-
	Contratar servicio de brunch para eventos	Contrato	Contrato / cuatrimestralmente	2014 - 2016	1.350,00	1.405,22	1.462,69	1.522,51	1.584,78
	Capacitación al personal de ventas	Certificado de Capacitación	Certificado de Capacitación	2014 - 2016	504.00	-	-	-	-

<p>Otorgar un descuento del 5% por pago en efectivo.</p>	<p>Porcentaje de descuento</p>	<p>Porcentaje de descuento / en caso de que el cliente se acoja al pago en efectivo.</p>	<p>2014 - 2016</p>	<p>113.022,05</p>	<p>119.102,64</p>	<p>125.510,36</p>	<p>132.262,82</p>	<p>139.378,55</p>
--	--------------------------------	--	--------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

ESTRATEGIA DE ACTIVIDAD (ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR)

<p>Visitar a clientes con altos montos de deuda, llamadas telefónicas de cobranza.</p>	<p>Número de Visitas, Número de llamadas</p>	<p>Número de Visitas, Número de llamadas / mensual</p>	<p>2014 - 2016</p>	<p>480,00</p>	<p>499,63</p>	<p>520,07</p>	<p>541,34</p>	<p>563,48</p>
<p>Efectuar informes recuperación de cartera y rotación de cuentas por cobrar.</p>	<p>Informe</p>	<p>Informe / mensual</p>	<p>2014 - 2016</p>	<p>-</p>	<p>-</p>	<p>-</p>	<p>-</p>	<p>-</p>

ESTRATEGIAS FINANCIERAS A LARGO PLAZO

Estrategia	Actividades	Medio de Verificación	Unidad de Medida/Frecuencia	Programación (Tiempo)	Presupuesto				
------------	-------------	-----------------------	-----------------------------	-----------------------	-------------	--	--	--	--

ESTATEGIA DE INVERSIÓN (CRECIMIENTO)

Invertir en la compra de maquinaria para producir empaques flexibles impresos.	Efectuar cotizaciones, previo a la adquisición de cualquier tipo de maquinaria por lo menos con dos posibles proveedores.	Cotizaciones	Cotizaciones / cada vez que se planea una inversión en maquinaria.	2014	260,000.00	-	-	-	-
	Contratar y capacitar al personal para el manejo de la maquinaria.	Contrato de trabajo/ Certificado capacitación	Contrato de trabajo/ indefinido Certificado capacitación / trimestralmente	2014	3.600,00	3.917,16	4.262,26	4.637,77	5.046,35
	Efectuar un informe del uso que se dará de la maquinaria en la empresa, sus principales características y beneficios.	Informe	Informe / una sola vez	2014	-	-	-	-	-

	Establecer políticas de seguridad para el manejo y control de maquinaria.	Políticas	Políticas / ocasionalmente	2014	-	-	-	-	-
	Disponer procesos en el uso de la maquinaria	Manual	Manual / ocasionalmente	2014	-	-	-	-	-
	Diseñar un nuevo portafolio de productos.	Portafolio de productos	Portafolio de productos	2014 - 2018	-	-	-	-	-
ESTRATEGIA SOBRE LA ESTRUCTURA FINANCIERA (FINANCIAMIENTO EXTERNO)									
Delimitar políticas que faciliten la toma de decisión acerca de la estructura financiera empresarial.	Mantener una estructura financiera del 55% al 60% de financiamiento con pasivo para los próximos cinco años.	Porcentaje de pasivo	Indicadores de financiamiento / mensual	2014 - 2018	-	-	-	-	-
SOBRE LA DISTRIBUCIÓN O EL REPARTO DE UTILIDADES.									
Determinar políticas que constituyan la creación de una reserva estatutaria y retención de utilidades.	Constituir la reserva legal del 10% de la utilidad Neta.	Reserva Legal	Reserva Legal / anual	2014 - 2018	-	-	-	-	-

VALORACIÓN DE LA EMPRESA INPLÁSTICO NARANJO HERNÁNDEZ Y COMPAÑÍA POSTERIOR AL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Ventas	30% del total de productos terminados
Costo de ventas	Cálculo del lote óptimo
Descuento en ventas	5% por pago en efectivo
Gastos de Ventas	Inflación 4.23% Crecimiento promedio del salario básico unificado del 8.81%.
Gasto por capacitación	\$168.00 ASISTENTE CONTABLE \$284 VENDEDORES
Gastos por depreciación	Maquinaria
Costos de producción	4.23% de inflación
Reserva legal	10%

BALANCE GENERAL

Método de tasas
crecientes

5.38%

Inventario - Materia
prima Embalaje

Lote óptimo

Cuentas por cobrar

Máximo del 40%
del total de ventas

Propiedad, planta y
equipo

\$260.000.00

Reserva legal

10%

Flujos de caja libre con estrategias

	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas	3.767.401,82	3.970.088,04	4.183.678,78	4.408.760,70	4.645.952,02
(-) Costo de Ventas	(2.886.675,27)	(3.041.976,37)	(3.205.632,56)	(3.378.093,33)	(3.559.832,38)
(=)Beneficio Bruto	880.726,56	928.111,68	978.046,22	1.030.667,36	1.086.119,64
(-) Gastos Administrativos	117.029,15	126.048,34	135.807,51	146.369,53	157.802,74
(-) Gasto de Ventas	163.137,88	176.790,31	191.455,65	207.215,12	224.154,75
(-) Costos de Producción	30.977,27	31.487,90	32.021,33	32.328,73	32.854,23
(-) Gasto Depreciación	(36.432,41)	(36.983,68)	(37.558,27)	(38.157,16)	(38.781,39)
(-) Gastos Interés	47.336,74	31.407,07	16.566,68	2.812,10	1.406,05
(+) Otros Ingresos	12.386,82	13.053,23	13.755,49	14.495,54	15.275,40
(=) Beneficio Antes de Impuestos	498.199,92	727.390,92	762.787,79	799.790,61	838.458,90
(-) Impuestos	59.847,84	65.426,20	70.846,48	76.149,42	79.138,59
(=) Beneficio después de Impuestos	438.352,08	661.964,71	691.941,31	723.641,20	759.320,31
(+) Gasto Depreciación	(36.432,41)	(36.983,68)	(37.558,27)	(38.157,16)	(38.781,39)
(=) Flujo de Caja Bruto	474.784,49	698.948,39	654.383,04	685.484,04	720.538,92
(-) Inversión del Fondo de Maniobra	101.659,95	71.413,06	71.664,27	59.440,71	-
(=) FLUJO DE CAJA LIBRE	373.124,53	627.535,34	582.718,77	626.043,33	720.538,92

Tasa de actualización

$$WACC = K_e \frac{CAA}{CAA+D} + K_d (1-T) \frac{D}{CAA+D}$$

$$WACC = 0.2170 \frac{0.62}{0.62+0.38} + 0.1120$$

$$(1-0.337) \frac{0.38}{0.62+0.38}$$

Valor Residual

$$\text{Valor Residual} = \frac{R*(1+g)}{(WACC-g)}$$

$$\text{Valor Residual} = \frac{720.538.92*(1+0)}{(0.1257-0)}$$

$$\text{Valor Residual} = \$ 5.198.842,63$$

ESCENARIO BASE

**Valor de la
empresa**

\$ 4.559.786,02

ESCENARIO OPTIMISTA

Mayores Ventas

**Menor tasa de
descuento**

\$ 7.860.752,20

\$ 4.650.258,20

ESCENARIO PESIMISTA

Menores Ventas

**Mayor tasa de
descuento**

\$ 1.258.819,85

\$ 4.287.505,13

Ponderación del valor de la empresa

Escenario	Valor de la empresa	Probabilidad	Valor ponderado
Base	4.559.786,02	50%	\$ 2.279.893,01
Optimista	\$ 7.860.752,20	15%	\$ 1.179.112,83
Pesimista	\$ 1.258.819,85	35%	\$ 440.586,95
Ponderación de la empresa			\$ 3.899.592,79
Valor de la empresa antes de las estrategias			\$ 3.447.333,67

Valor de la acción	
Número de Acciones	5.000
Valor Nominal	\$ 1,00
Patrimonio Neto 2018	702.306,91
Valor Contable de la acción	\$140,46
Valor económico de la acción	\$ 779,92

Valor de la acción antes de las estrategias	
Número de Acciones	5.000
Valor Nominal	\$1,00
Patrimonio Neto 2018	\$600.638,54
Valor Contable de la acción	\$120,13
Valor económico de la acción	\$689,47

Comparación de Indicadores Financieros

	Después de la aplicación de Estrategias	Antes de la aplicación de Estrategias	Rango ideal	Optimización	
				SI	NO
INDICADORES DE LIQUIDEZ					
Razón Circulante					
$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1,88	2,77	Rango ideal es de >1.50 a 2	X	
Prueba ácida					
$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1,33	1,96	Rango ideal es de >0.50 – 1.50	X	
Razón de efectivo					
$\text{Razón de Efectivo} = \frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivos Circulantes}}$	0,32	0,26	Se mejoró la disponibilidad de efectivo.	X	
Razón de Capital de Trabajo					
$\text{Razón capital de trabajo} = \frac{\text{activos corrientes} - \text{pasivos corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	608.929,61	687.029,07	Lo ideal es que sea >0	X	
Patrimonio Neto a Activos Totales					
$\text{Patrimonio Neto a activos totales} = \frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Activos Totales}}$	0.46	0.53	Lo ideal es que sea >0.4		X
Ciclo conversión del efectivo					
$\text{Ciclo de Conversión del Efectivo} = \text{Ciclo operativo} - \text{plazo promedio de pago}$	22,03 días	40,50 días	Días que requiere financiamiento de terceros o recursos propios.	X	
Ciclo operativo					
$\text{Ciclo operativo} = \text{Días de Rot. Inventario} + \text{Días de Rot. Cuentas por Cobrar}$	77 días	86 días	Días que se tarda en rotar el inventario y cobrar las cuentas por cobrar.	X	
Total				6/7	
Porcentaje de mejora en indicadores de liquidez.				86%	

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Razón de la deuda total

Razón de la deuda total= $\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$	0,54	0,47	Lo ideal es que sea <0.60	X	
--	------	------	---------------------------	---	--

Razón de cuentas por pagar

Rotación Cuentas por Pagar= $\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Cuentas por Pagar}}$	6,59	7,92	Número de veces que al año se cancelan las cuentas a proveedores.	X	
---	------	------	---	---	--

Plazo promedio de cuentas por pagar

Días de Rotación Cuentas por Pagar = $\frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$	54,60	45,44	Días de rotación que se dispone para pagar las cuentas a los proveedores.	X	
---	-------	-------	---	---	--

Razón deuda a corto plazo

Deuda a corto plazo= $\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo total}}$	0,85	0,73	Proporción de deuda adquirida al corto plazo.		X
--	------	------	---	--	---

Razón deuda a largo plazo

Deuda a largo plazo= $\frac{\text{Pasivo No Corriente}}{\text{Pasivo total}}$	0,15	0,26	Proporción de deuda adquirida al largo plazo.		X
---	------	------	---	--	---

Apalancamiento Neto

Apalancamiento Neto= $\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	2,17	1,88	Nivel en que se encuentra comprometido el activo total en relación con el patrimonio.	X	
--	------	------	---	---	--

Total

					3/6
--	--	--	--	--	-----

Porcentaje de mejora en indicadores de Endeudamiento

					50%
--	--	--	--	--	-----

INDICADORES DE ACTIVIDAD

Rotación de Inventario

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

9

9

Número de veces que rota el inventario durante el año

X

Días de rotación de inventario

Días de Rotación del Inventario=
$$\frac{360}{\text{Rotación de Inventario}}$$

42

42

Número de día que se tarda en rotar el inventario.

X

Rotación de cuentas por cobrar

Rotación de Cuentas por Cobrar =
$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

10

8,12

Número de veces que se cobra a los clientes en el año

X

Días de Rotación de cuentas por cobrar				
Días de Rotación del Cuentas por Cobrar = $\frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$	35	44,31	Días que se tarda en recuperar las deudas de los clientes.	X
Rotación Capital de Trabajo Neto				
Rotación Capital de Trabajo Neto= $\frac{\text{Ventas}}{\text{Capital de Trabajo Neto}}$	7,63	5,21	Número de veces que los ingresos por ventas cubren las inversiones en capital de trabajo.	X
Rotación de Activos Fijos				
Rotación Activos Fijos= $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos}}$	21	67	Número de veces que los ingresos por ventas cubren las inversiones (activo fijo) de la empresa	X
Rotación de activos Totales				
Rotación Activos Totales = $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$	3	3	Número de veces que los ingresos por ventas cubren las inversiones (activo total) de la empresa	X
Total				6/7
Porcentaje de mejora en indicadores de actividad.				86%

INDICADORES DE RENTABILIDAD

Margen de Utilidad Bruta

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta en Ventas}}{\text{Ventas}}$$

23%

23%

Margen de
utilidad Bruta

X

Margen de Utilidad Neta

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

9%

6%

Margen de
Utilidad neta
sobre las
ventas

X

ROA

$$\text{Rentabilidad sobre los activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

28%

21%

Margen de
Utilidad neta
generada por
los activos.

X

Rentabilidad sobre capital

$$\text{Rentabilidad sobre} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Total}}$$

50,50%

46,36%

Rentabilidad
sobre la
inversión.

X

Total

7/7

Porcentaje de mejora en indicadores de rentabilidad.

100%

CONCLUSIONES

El plazo que los clientes de INPLÁSTICO se toman para cancelar sus deudas fue de 27 días en 2011, 55 días en 2012 y para el año 2013 con un plazo de 44 días, como se muestra en el análisis de indicadores financieros, lo que se considera inconveniente, puesto que se tarda más en recuperar los créditos otorgados primordialmente debido a que no se utilizan documentos que avalen dichas deudas y existen cuentas con morosidad, que llegan a más de noventa días.

La tasa de actualización que se aplicó para descontar los flujos de caja libre, cuyo cómputo se efectuó mediante una modificación del método CAMP, con la finalidad de encontrar el riesgo de la industria para una empresa que no cotiza en bolsa, además, del costo de la deuda financiera y el capital de accionistas que en este caso, no sufrió modificación alguna, permitiendo obtener una tasa de descuento apropiada para la realidad del Ecuador y acorde con el sector plástico, que es al que pertenece la compañía. El coste medio ponderado de capital previo a las estrategias fue de 14.84% mientras que tras la aplicación de las estrategias se obtuvo un resultado del 12.79%, debido al cambio en la estructura de capital.

El valor de la empresa tras la aplicación de las estrategias financieras difiere de aquel obtenido previamente sin ellas, se mejoran los indicadores de rendimiento en un 100%, liquidez en un 86%, de igual manera los de actividad en un 86%; como la rotación de inventarios y rotación de cuentas por cobrar, este último considerado como una problemática de liquidez para INPLÁSTICO.

La ponderación del valor de la empresa es de \$ 3.898.300,02, cabe resaltar que esta cifra resulta mayor al valor de la empresa sin la aplicación de estrategias que es de \$ 3.447.333,67. El valor de la acción previo a las estrategias fue de \$ \$689,47, una vez aplicadas las estrategias éste, ascendió a \$ 779,92, si a estos resultados favorables se les adiciona las mejoras en los indicadores financieros, se establece que la optimización que ofrece la planificación estratégica financiera para INPLÁSTICO, queda demostrada.

RECOMENDACIONES

Se recomienda la aplicación de la planificación estratégica financiera en la empresa, puesto que mejorará los indicadores financieros y facilitará la operación de la empresa, como se demuestra con la valoración y sus resultados.

Se sugiere, crear la unidad de planificación estratégica, con el fin de desarrollar planes tácticos y operativos acorde con las necesidades de la empresa y para el cumplimiento de la estrategia financiera y objetivos.

Efectuar un continuo y permanentemente control y retroalimentación del modelo de gestión estratégica, ya que esto sin duda recaerá en el objetivo de incrementar su rentabilidad e incentivar su participación en el mercado.

La gerencia administrativa puede aplicar los supuestos utilizados para efectuar las proyecciones financieras de la empresa, y aplicarlos como herramientas de planeación.

Se sugiere la adquisición e instalación de la maquinaria para la producción de empaques flexibles impresos, puesto que es un activo que permitirá incrementar la producción y mejorar los niveles de rentabilidad de la empresa, se demostró que es viable mediante la tasa interna de retorno.

La valoración de INPLÁSTICO Naranjo Hernández y compañía permite a los socios tener una base de respaldo para demostrar su situación financiera para la posible adquisición de préstamos o la adhesión de nuevos socios, demostrando sus niveles de rentabilidad y capacidad para crear valor en el tiempo.