



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

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

INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA, CPA.

**TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERA EN FINANZAS Y AUDITORÍA CONTADOR
PÚBLICO AUDITOR.**

**“VALORACIÓN DE LA EMPRESA SOLINTHA S.A. Y PROPUESTA DE
ESTRATEGIAS FINANCIERAS QUE IMPULSE SU DESARROLLO”**

AUTOR: KATHERINE MARIBEL ANALUISA MAIGUASHCA

DIRECTORA: ING. ELISABETH JIMÉNEZ SILVA

CODIRECTOR: ECO. MARCO VELOZ



CAPÍTULO I

OBJETIVO DE ESTUDIO

El presente proyecto se realizó en la Provincia de Cotopaxi, cantón Latacunga.

OBJETIVO GENERAL

Realizar la Valoración de la empresa SOLINTHA S.A y propuesta de estrategias financieras que impulse su desarrollo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Describir los conceptos e información

Realizar un análisis y diagnóstico de la empresa SOLINTHA S.A.

Realizar la valoración de la empresa SOLINTHA S.A.

Proponer estrategias financieras.

Formular las respectivas conclusiones y recomendaciones.



ANTECEDENTES

Revolución tecnológica,
Valoración de empresa,
estrategias financieras,

Las empresas Pymes
juegan un papel
importante dentro del
desarrollo de la
economía



Las pymes para el año
2012 creció en un 5,1%,
existen más de 16 mil de
estas organizaciones.

Flexibilidad para los
cambios que se dan en
la economía.





CAPÍTULO II



CAPÍTULO III

MISIÓN

Proveer de productos y servicios tecnológicos, para satisfacer las necesidades de los clientes y contribuir con rentabilidad, productividad y rendimiento general de la organización.

VISIÓN

Consolidarnos como una empresa líder de servicios y soluciones informáticas en el centro del país, ofreciendo soluciones integrales con tecnología de punta para pequeñas, medianas y grandes empresas.

HISTORIA

La empresa SOLINTHA S.A. es una empresa constituida el 19 de abril del 2010, se dedica a la distribución, comercialización, mantenimiento, diseño e implementación de soluciones.

SOLINTHA S.A. es un centro Autorizado de Servicios de COMPUHELP para la zona centro cubriendo las provincias de Cotopaxi, Tungurahua y Chimborazo.



PRINCIPIOS Y VALORES

- Compromiso
- Calidad
- Respeto
- Solidaridad
- Honestidad

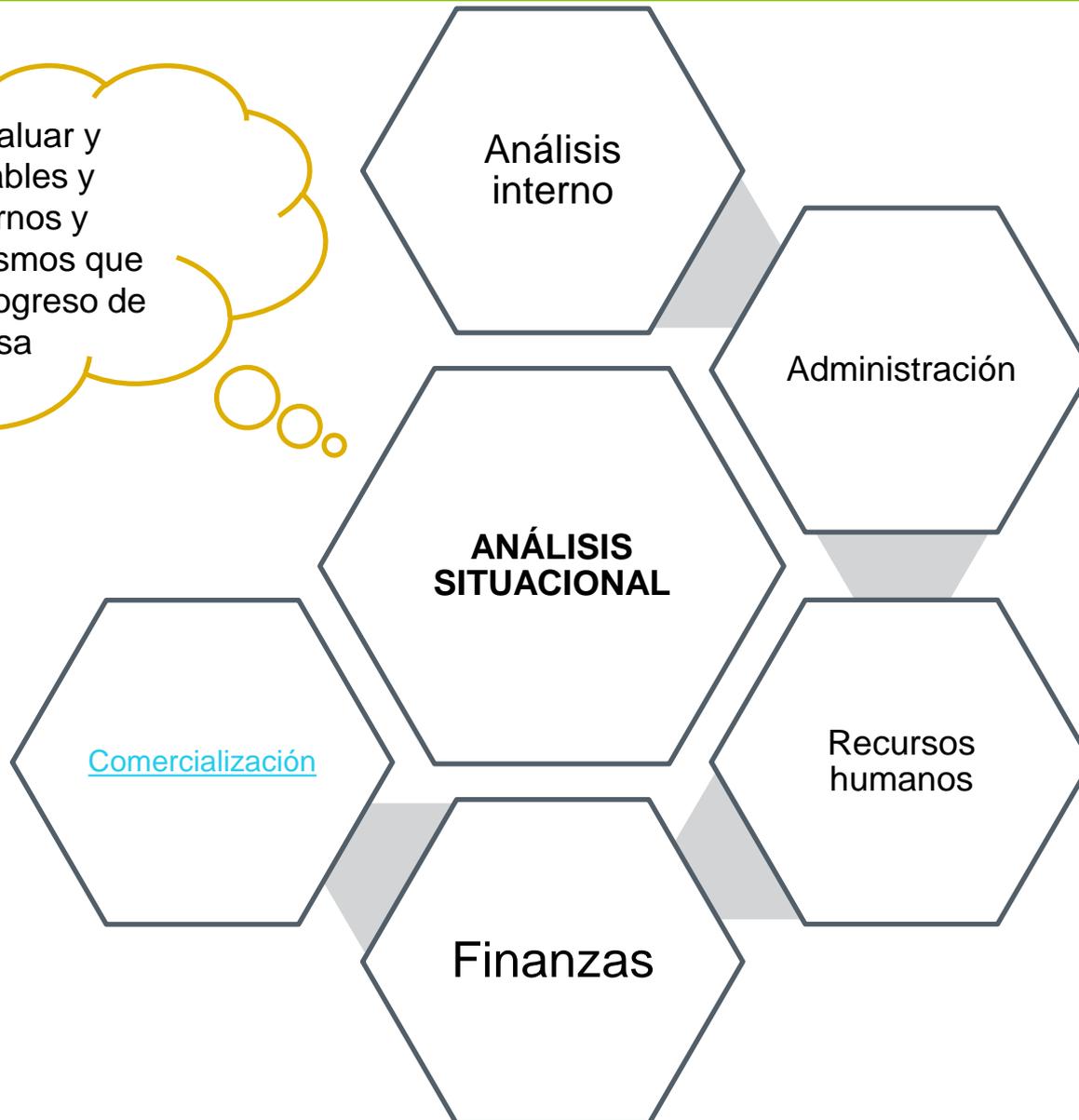


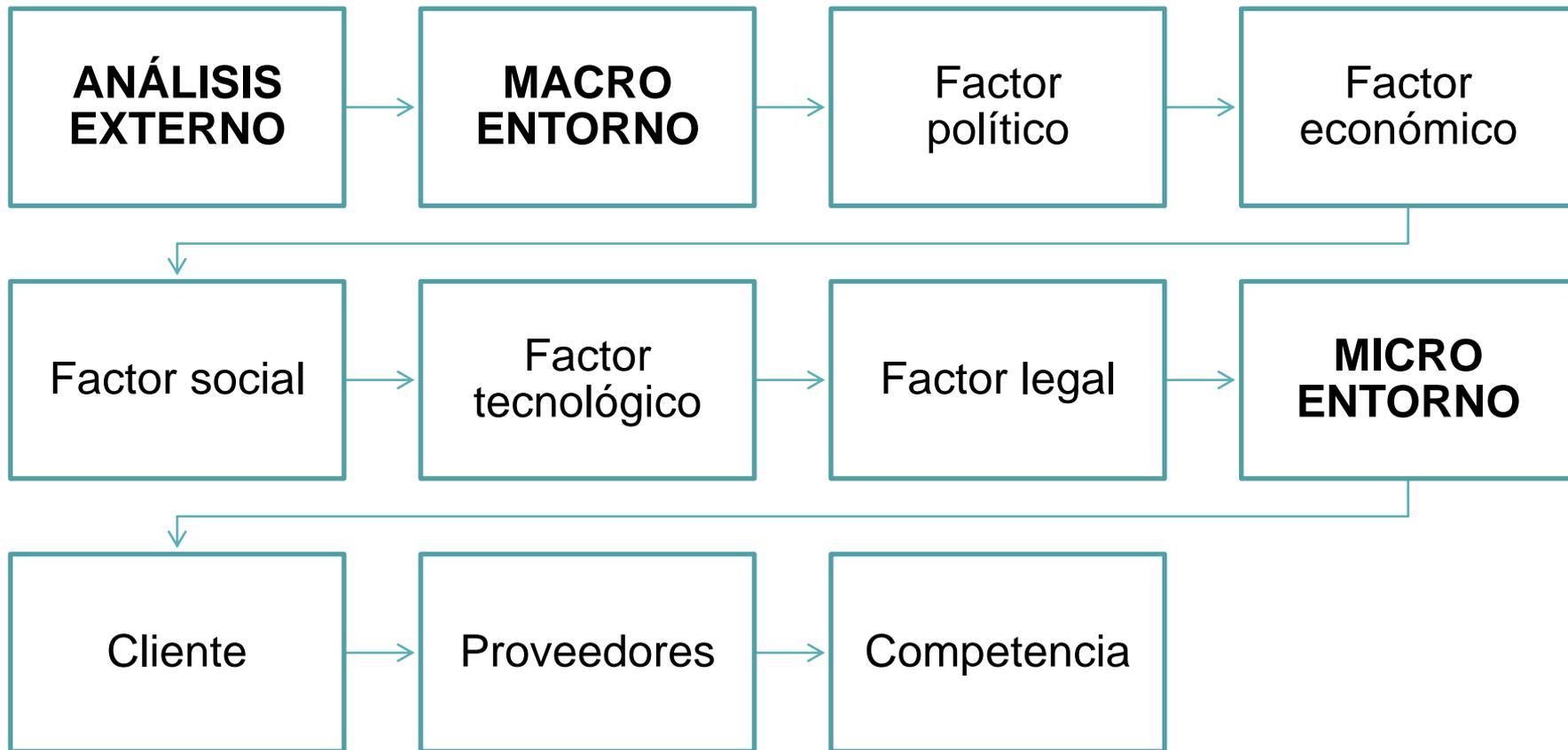
OBJETIVOS

- Ofrecer productos y servicios competitivos y de calidad.
- Evaluar la satisfacción de los clientes permanentemente.
- Ofrecer un ambiente de trabajo seguro a sus empleados, clientes y la comunidad.
- Capacitar al personal de las diferentes áreas continuamente para brindar un servicio oportuno al cliente y satisfacer sus expectativas.



Sirve para evaluar y analizar variables y factores internos y externos, los mismos que influyen en el progreso de la empresa



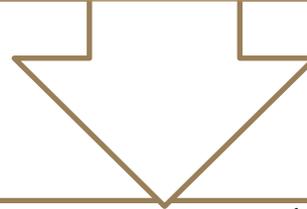


FACTOR POLITICO

Las leyes del Ecuador se han reformado, con el objetivo de encaminar a un desarrollo sostenido, estabilidad financiera, política y social.

El gobierno se ha enfocado en estos años a cambiar hábitos de consumo; desarrollo de sectores estratégicos y prioritarios.

Las Pymes son un factor primordial para el crecimiento económico.



FACTOR ECONÓMICO

PIB

EL PIB es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país.

El 70% son PYMES y contribuye el 25% del PIB no petrolero del país y las personas que trabajan en estas compañías representan el 70% de toda la PEA.

Las actividades que pertenecen al sector no petrolero y las que aportan para el crecimiento del PIB son: el consumo de los hogares, formación del capital fijo y gasto público.



INFLACIÓN

Es el aumento general de los precios del mercado, refleja la disminución del poder adquisitivo de la moneda.

Para el año 2012 la inflación anual fue de 2,12% y la inflación anual de noviembre de 2013 se ubicó en 2,3%.

DESEMPLEO

El gobierno ecuatoriano busca disminuir la tasa de desempleo permitiendo que empresas pequeñas y medianas (PYMES) entren al mercado. }

Uno de los principales problemas que presenta las Pymes en el ámbito del mercado laboral, son los salarios.

INTERÉS

Con el incremento de las PYMES en el mercado los Bancos tienen una mayor prioridad en estas empresas, brindan préstamos a una tasa menor a diferencia de los otros sectores económicos.

SRI

Tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley.

Las actividades informáticas tiene un crecimiento de (39,4%).

El ingresos promedio es de \$17.342.936.



FACTOR SOCIAL

- El grupo que más utiliza el internet es la población que se encuentra entre los 16 y 24 años con el 59,4%.
- La provincia con mayor número de personas que utilizan internet es Pichincha y la provincia de Cotopaxi con 21,3%.
- El 38,3% de la población lo usan en el hogar.

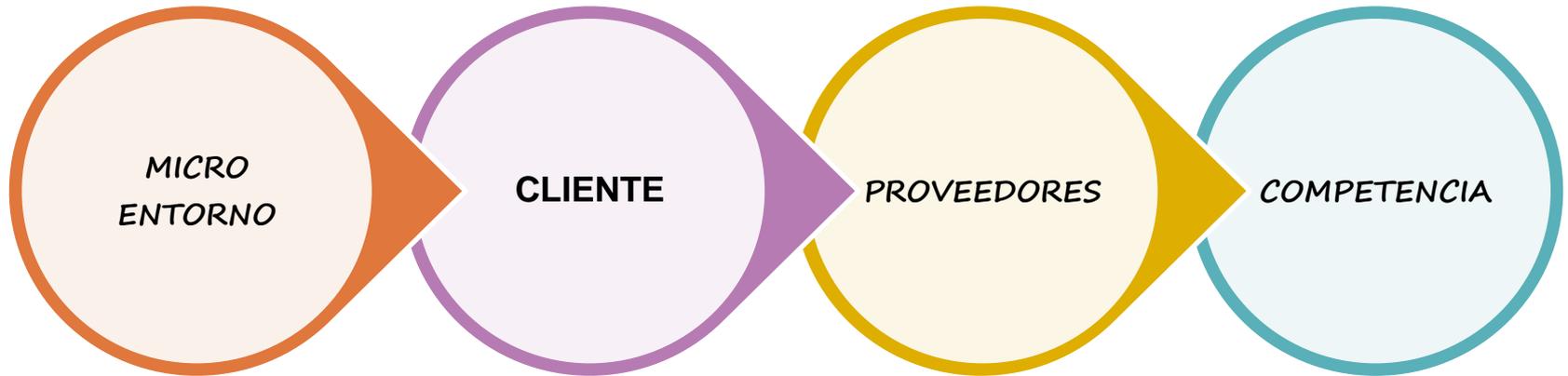
FACTOR TECNOLÓGICO

- La evolución del sector informático ha ido en crecimiento año tras año.
- En cuanto a acceso a computadora, la región Sierra con un 25%.
- En la provincia de Cotopaxi el uso de internet es del 5% y los hogares que tienen computadora son el 17,3%.

FACTOR LEGAL

- Las Pymes obtuvieron un fuerte impulso al proclamarse un sistema económico Social y Solidario, el cual fomenta la producción.
- **SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS**
- **CONSEJO GENERAL DE TELECOMUNICACIONES**
- **EL MINISTERIO DE TELECOMUNICACIONES Y DE LA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN**





- Las personas particulares son los que representa el 53,02% mientras que los clientes empresariales representa el 46,98%.

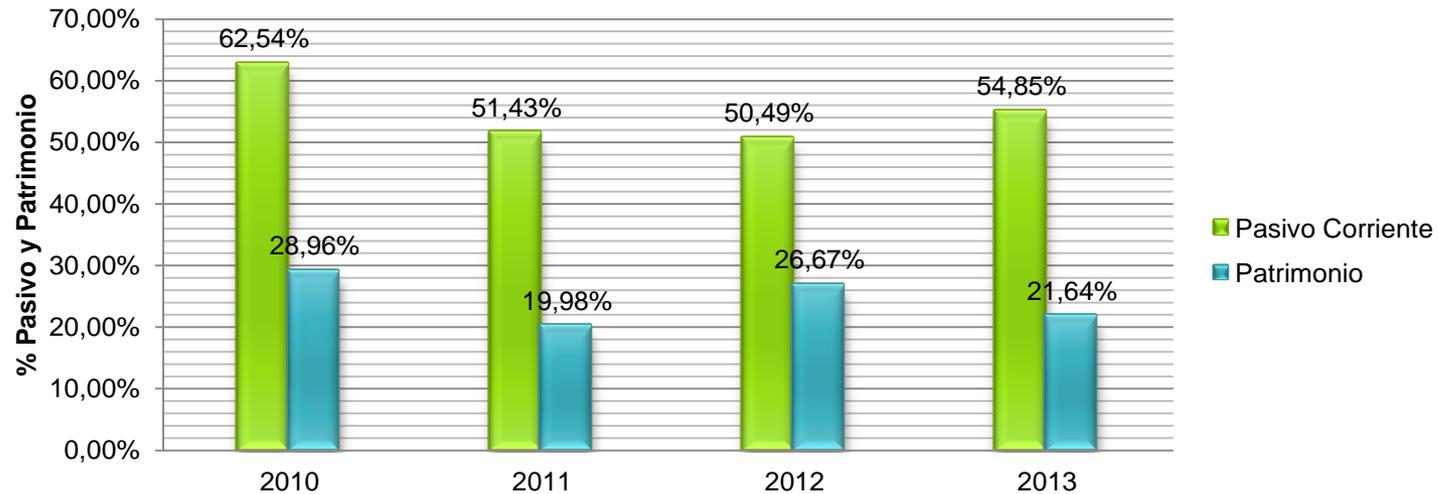
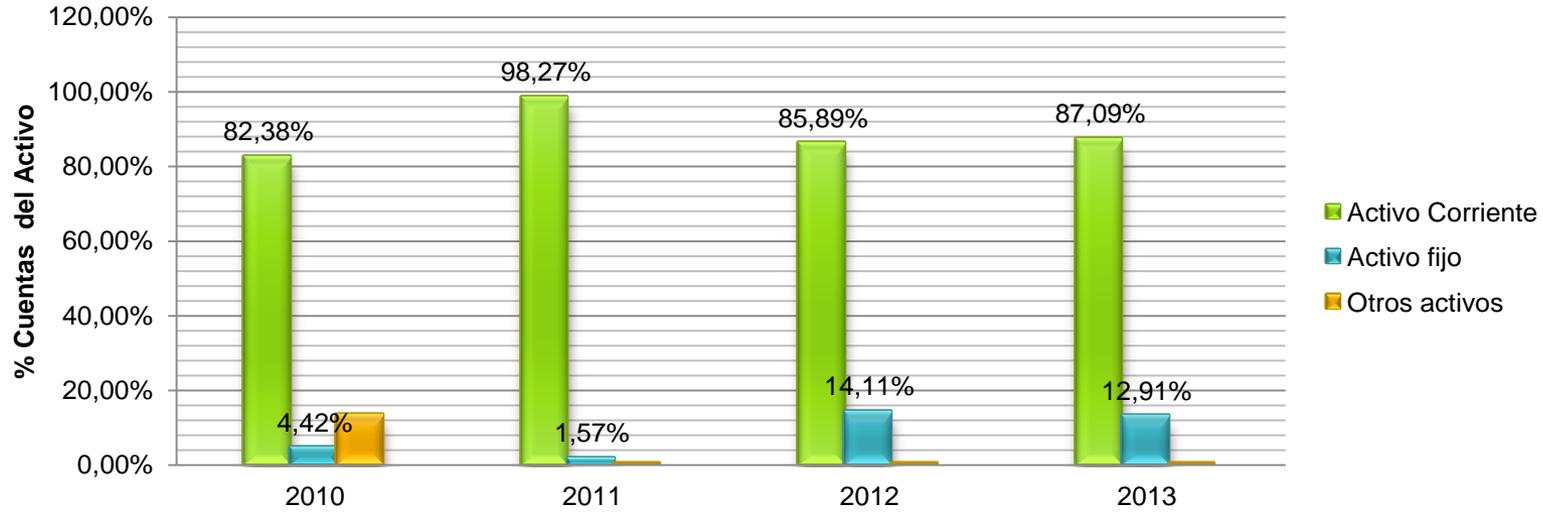
- Los proveedores de SOLINTHA S.A. son seleccionados minuciosamente, se maneja créditos de 30 y 60 días con cheques posfechados pagados por adelantado.

- Con el desarrollo y crecimiento de las TIC'S las empresas optan por implementar equipos tecnológicos.



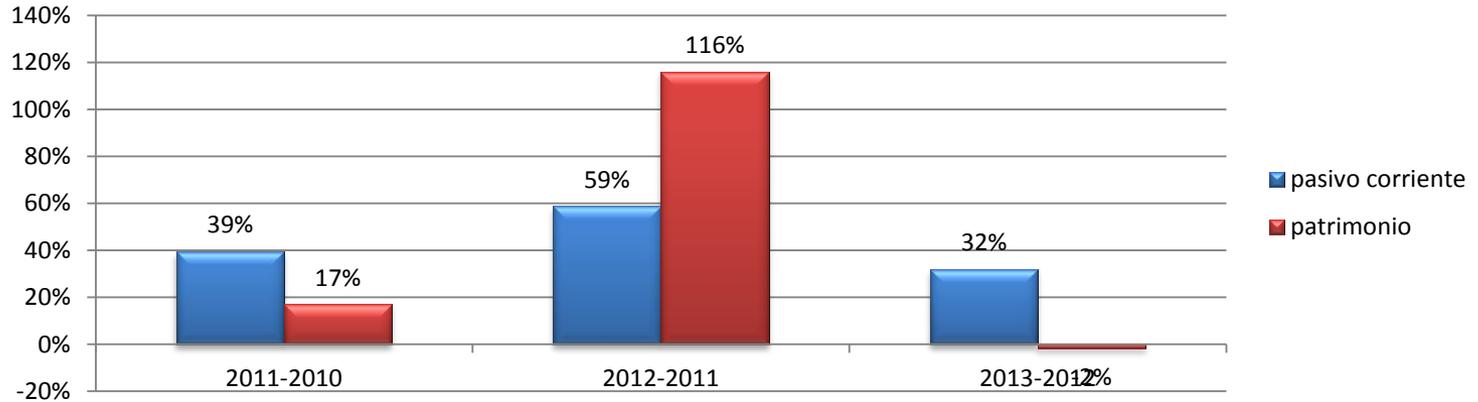
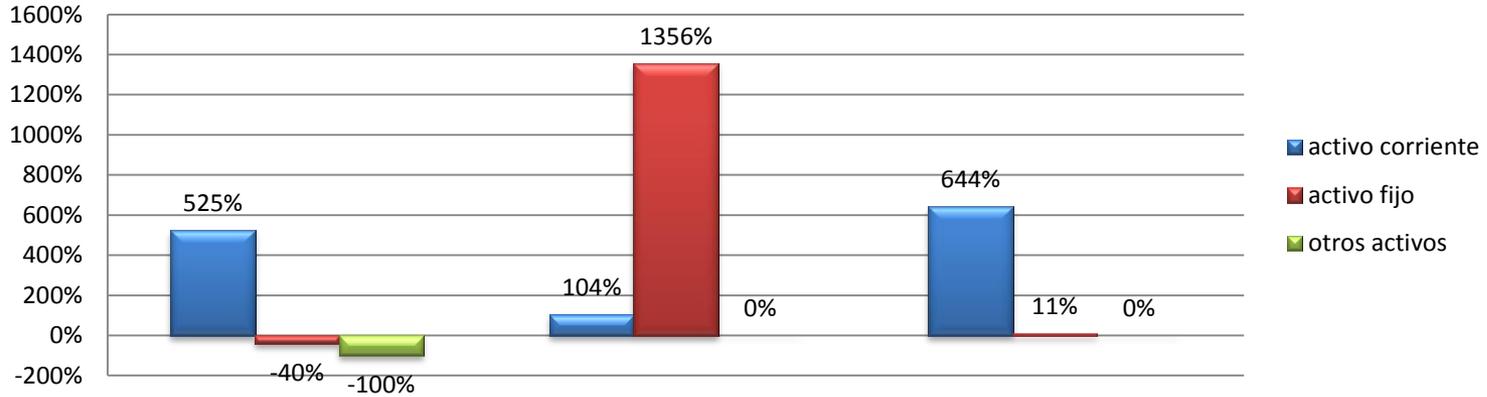
ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS 2010-2011-2012-2013

ANÁLISIS VERTICAL B.G.



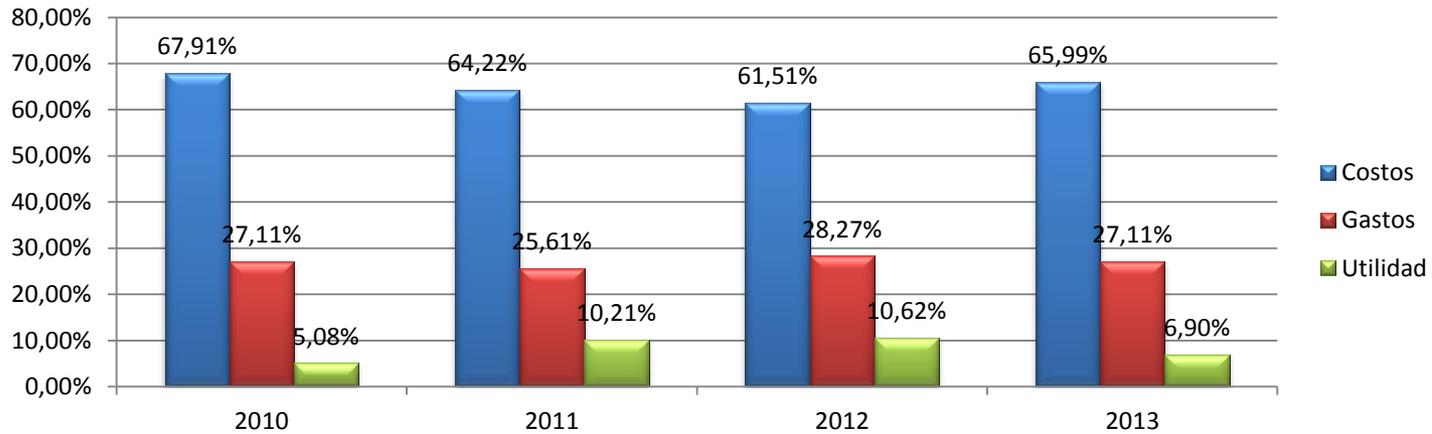
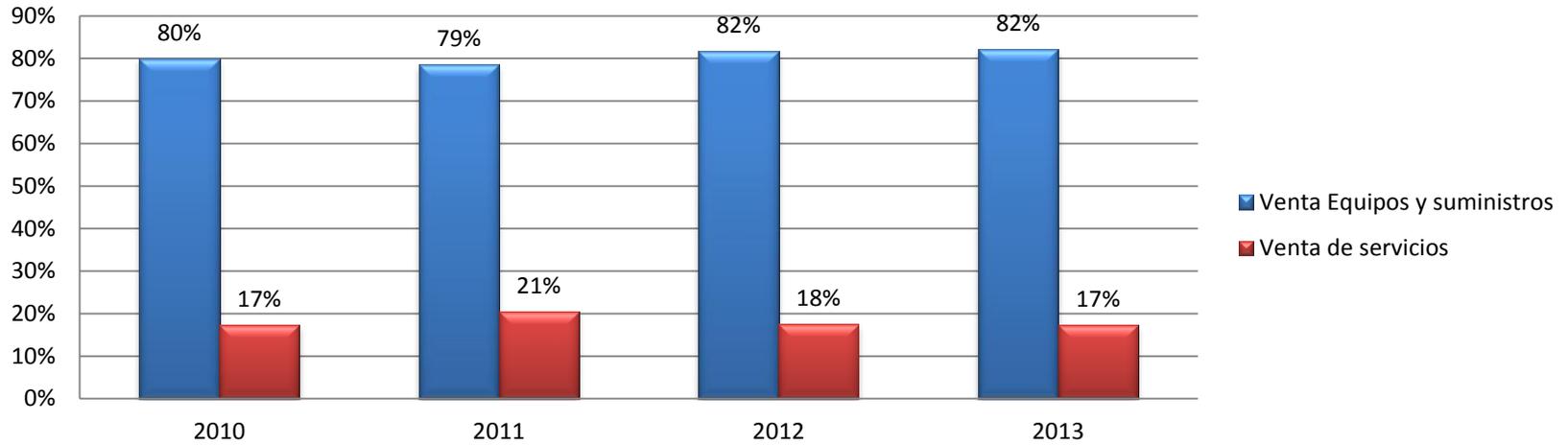
ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS 2010-2011-2012-2013

ANÁLISIS HORIZONTAL B.G.



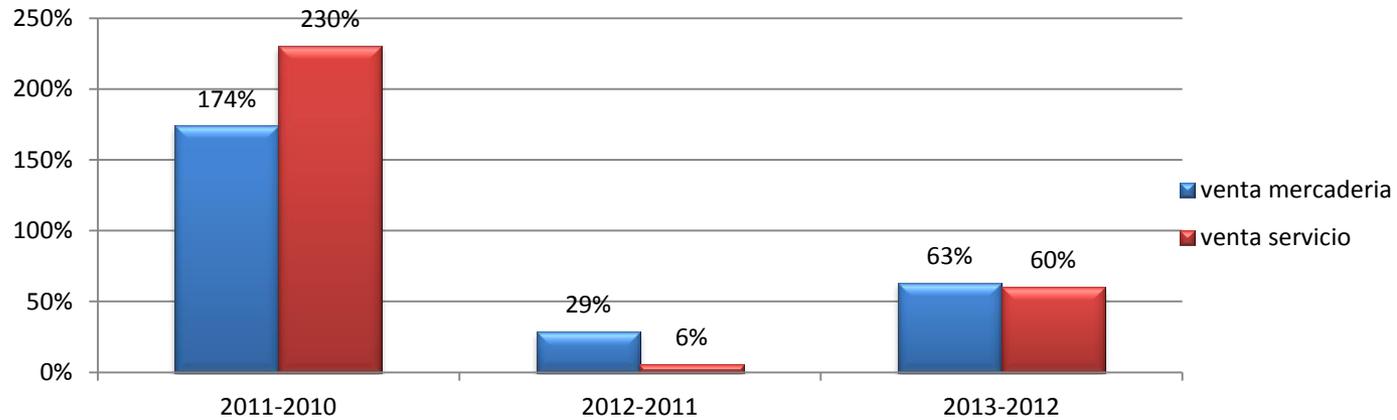
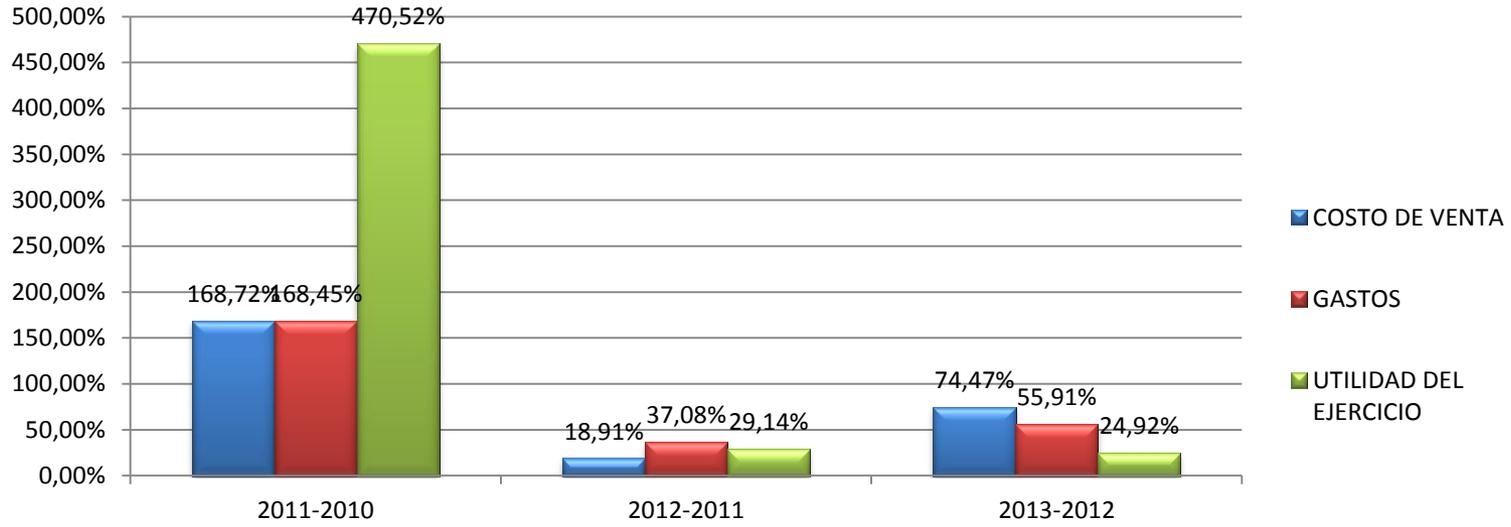
ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS 2010-2011-2012-2013

ANÁLISIS VERTICAL E.R.



ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS 2010-2011-2012-2013

ANÁLISIS HORIZONTAL E.R.



INDICADORES	VARIABLES	2010	2011	2012	2013
LIQUIDEZ					
Liquidez corriente	Activo Corriente/ Pasivo Corriente	1,317	1,914	1,701	1,588
Razón de prueba ácida	(Activo corriente- Inventario)/Pasivo Corriente	1,050	1,456	1,000	0,888
Capital de trabajo neto	Activo corriente- Pasivo corriente	\$ 8.941,53	\$ 35.918,43	\$ 43.731,09	\$ 48.331,68

Se concluye que la liquidez de la empresa no es la adecuada ya que si no se le toma en cuenta el rubro de los inventarios la empresa no tiene el dinero suficiente para cubrir las obligaciones, siendo importante el cobro a tiempo de las cuentas por cobrar



INDICADORES	VARIABLES	2010	2011	2012	2013
ACTIVIDAD					
Rotación de inventarios	Costo de bienes vendidos/Inventario	3,150	9,173	3,713	4,904
Edad promedio del inventario	360/Rotación de inventarios	114,300	39,245	96,961	73,405
Rotación de cuentas por cobrar	Ventas anuales/Cuentas por cobrar	3,230	5,687	4,512	8,329
Plazo medio de cobro	360/Rotacion de cuentas por cobrar	111,453	63,306	79,784	43,222
Rotación de los activos totales	ventas/total activos	\$ 1,67	\$ 2,80	\$ 2,15	\$ 2,88
Rotación de ctas x pagar proveedores	Costo de ventas / Cuentas por Pagar	2,174	6,359	3,384	4,933
Plazo medio de pago proveedores	360 / Rotación de Ctas. Por Pagar	165,597	56,610	106,377	72,976

INDICADORES	VARIABLES	2010	2011	2012	2013
ENDEUDAMIENTO					
Endeudamiento total	Pasivo total/Activo total	63%	51%	50%	55%
Apalancamiento	Total pasivo/Patrimonio	1,67	1,06	1,02	1,21

- Endeudamiento sobre activos: la empresa en el año 2013 tiene un endeudamiento del 55%, es decir, por cada \$100 dólares que tiene en su activo se adeudan \$55.
- Apalancamiento: podemos decir que la empresa Solintha S.A. por cada \$1 que el propietario ha invertido tiene comprometido un \$1,21 en pasivos corrientes.

INDICADORES	VARIABLES	2010	2011	2012	2013
RENTABILIDAD					
Margen bruto de utilidad	(utilidad bruta/vetas)*100	32%	36%	38%	34%
Rendimiento sobre activos	(utilidad neta/activos totales)*100	5%	17%	13%	14%
Rendimiento sobre el patrimonio	Utilidad Neta/patrimonio	13%	34%	27%	30%

- Margen Bruto de Utilidad: se puede observar que la compañía para el año 2013 tiene una utilidad bruta del 34%.
- Rentabilidad sobre activos: por cada \$100 que tiene invertido en sus activos la empresa tienen una utilidad neta de 14%.
- Rendimiento del patrimonio: por cada \$100 que tiene invertido en el patrimonio, la empresa tiene una utilidad en el año 2013 de 30%.

ANÁLISIS INTERNO

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>Conocimiento del mercado potencial, Distribuye sus productos a las provincias de Cotopaxi, Tungurahua y Chimborazo</p> <p>Posee técnicos calificados y certificados para brindarle un servicio rápido y eficiente.</p> <p>Trabaja con proveedores reconocidos a nivel nacional</p> <p>Buen ambiente laboral</p> <p>Posee políticas de ventas acorde a las necesidades de los clientes.</p> <p>La carteras de cliente de la empresa es amplia y enfocada a todo tipo de segmento</p> <p>La venta de equipos, suministros y de servicios es directa no depende de intermediarios para la distribución de la mercadería.</p> <p>Ofrece una Buena calidad del producto</p> <p>Facilidad de acceder a créditos por la compra de equipos y suministros de hardware.</p> <p>Cuenta con una infraestructura amplia y equipamiento de última generación</p>	<p>No cuenta con una estructura organizacional.</p> <p>Falta de motivación por parte del departamento de los recursos humanos a los empleados</p> <p>Producto o servicio sin características diferentes a la competencia</p> <p>Falta de publicidad por otros medios de comunicación</p> <p>No cuenta con estrategias financieras que ayuden a tener un control más minucioso de los inventarios.</p> <p>No elaboran presupuestos mensuales ni anuales que respalden los gastos generados en el año fiscal.</p>



	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Análisis externo	<ul style="list-style-type: none"> • Los cambios en las reformas políticas, ha incentivado a las personas para optar por su propio negocio • El mercado en el que se desarrolla la empresa está en crecimiento ya que contribuyen al PIB con el 70%. • En el mercado que se desarrolla la empresa aporta para la disminución de los desempleados • Las instituciones financieras presentan un alto volumen de crédito para financiar a las PYMES • Las PYMES representa al sector no petrolero el ingreso de este sector es importante en la balanza comercial del país. • El sector de software y hardware contribuyen al SRI con el pago del impuesto causado • Competencia es débil porque la empresa ofrece otros servicios adicionales que las empresa de la provincia de Cotopaxi no lo hacen. • Fuerte poder adquisitivo de los productos que oferta la empresa. • Incremento de nuevos equipos y suministros de hardware que permita a la empresa ganar nuevos mercados 	<ul style="list-style-type: none"> • Inestabilidad en los impuestos arancelarios lo que imposibilita que la empresa importe productos. • Posible incremento de los precios de los equipos y suministros tecnológico por la alta demanda • Posibilidad que los competidores apliquen estrategias drásticas como ofrecer productos a precios bajos para ganar mercado. • La empresa es nueva en el mercado y corre el riesgo de tomar malas decisiones que implique el declive de la empresa. • Cambios del gobierno que afecte al sector de las TIC'S.



DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA

ESTUDIO DE MERCADO

Con la evolución de la tecnología

OBJETIVO

Determinar la demanda potencial de la empresa, conocer las necesidades de los clientes, la aceptación del producto y servicio.

IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

Se dedica a la prestación de sistemas de computación, mantenimiento de sistemas de servicios de asesoramiento de software y comercialización de equipos electrónicos

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El acelerado desarrollo de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC)

ANÁLISIS DE LA OFERTA

Los competidores de la empresa SOLINTHA S.A. son Aj Computación, Computas, RB importaciones

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

La segmentación del mercado en la empresa SOLINTHA S.A. se divide en dos grupos las empresas y las personas particulares,



Segmentación

VARIABLES	SEGMENTOS	
Geográficas	HOGARES	EMPRESAS
	Ubicadas en el Cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi	Ubicadas en el Cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi
Demográficas	Población económicamente activa de clase alta, media alta, medio típico, medio bajo y bajo	Las Pymes y Microempresa
Psicográficas	Necesidad de adquirir suministros y equipos de hardware y el servicio de internet por: información, comunicación, precio, calidad, servicio.	Necesidad de adquirir suministros y equipos de hardware y el servicio de internet por: información, comunicación, precio, calidad, servicio, desarrollo, competitividad.

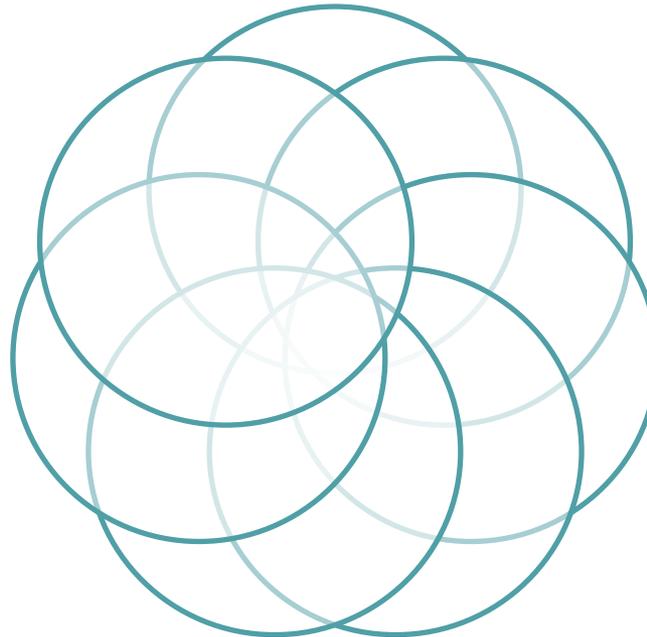


Valoración de empresa para conocer el verdadero valor del patrimonio lo que ayudara a conseguir nuevos inversionista y esto permitirá que la organización se expanda en la provincia de Cotopaxi y a nivel nacional, además es importante la propuesta de estrategias financieras ya que por ser un negocio rentable hay nuevas empresa que están ingresando al mercado lo que incide en el crecimiento y desarrollo de SOLINTHA en el futuro.

El 6,5% en los hogares y el 13,8% en las empresas y negocios han adquirido los servicios de la empresa.

El 26% no dispone de internet, porque no pasan en el hogar y sería un gasto en vano, por lo que hacen uso de este servicio en los centros de cómputo y en el trabajo.

La demanda potencial de la empresa SOLINTHA S.A. son los hogares ya que este segmento es el que está dispuesto a comprar los productos y a utilizar el servicio de internet que oferta la empresa con un porcentaje del 71,4%.



La competencia de la empresa de acuerdo a la investigación de mercado es AJ Computación en el cantón Latacunga ya que es el lugar donde más adquieren los equipos de hardware con un porcentaje del 55,4% en los hogares y el 19% en las empresas y negocios.

Otra competencia para la empresa son proveedores externos al cantón Latacunga en especial en el segmento de las empresas y negocios con un porcentaje de 41,4%.

El 74% de los hogares poseen internet fijo, el proveedor más utilizado es CNT con un porcentaje del 78,9% y el 84,5% en las empresas y negocios.



CAPÍTULO IV

- Este método trata de determinar el valor de la empresa en el presente, por tanto analiza el valor en un momento determinado sin tener en cuenta su capacidad de generar o destruir valor en el futuro.

MÉTODO DE VALORACIÓN ESTÁTICO

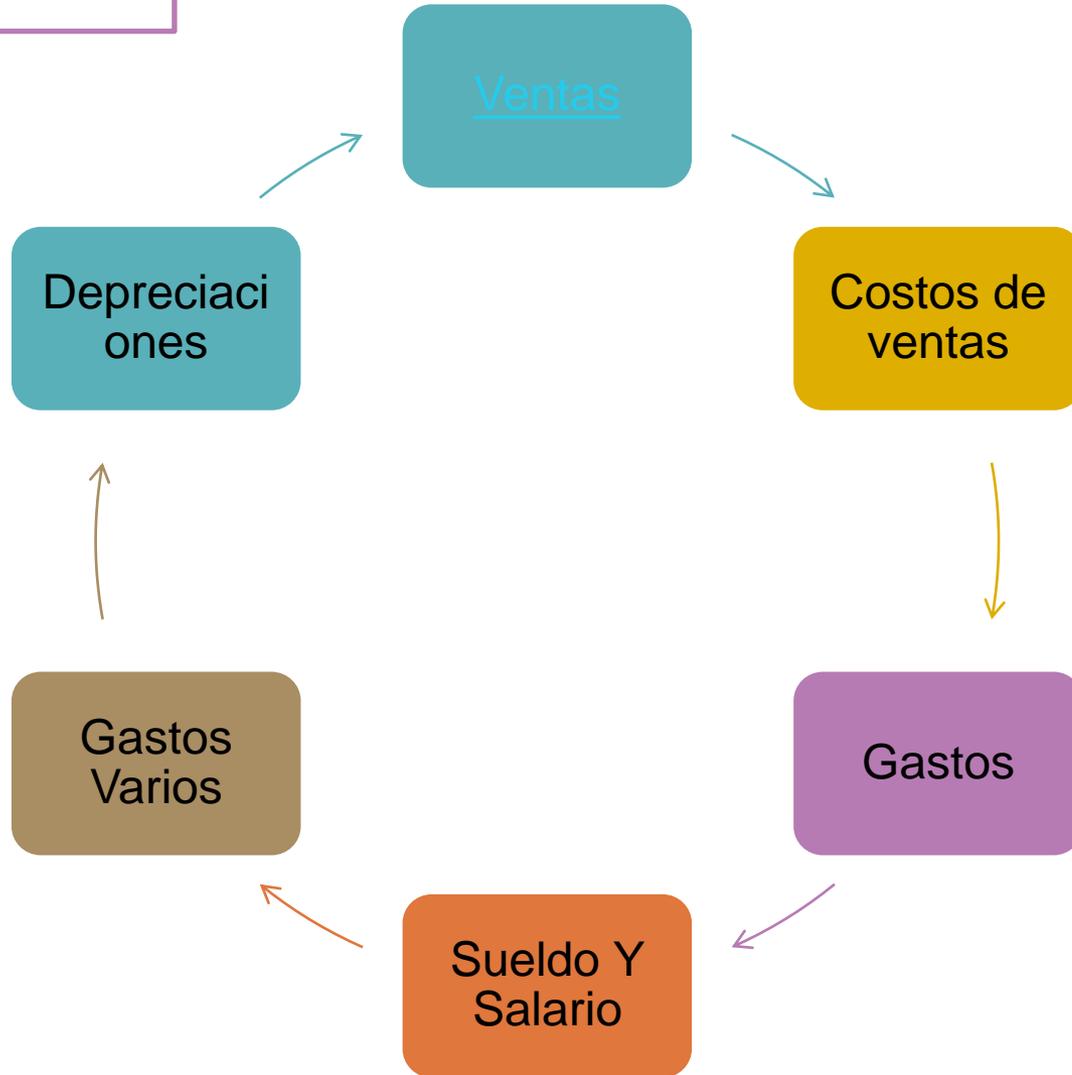
Cuentas	2010	2011	2012	2013
Activo neto	\$45.065,35	\$76.416,74	\$123.545,14	\$149.910,11
Pasivo exigible	\$28.185,22	\$39.300,60	\$62.381,10	\$82.223,25
Valor contable	\$16.880,13	\$37.116,14	\$61.164,04	\$67.686,86



Proceso de valoración



Proyecciones



Estado de resultados proyectado

	2014	2015	2015	2017	2018
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 63.916,44	\$ 89.229,64	\$ 118.894,54	\$ 155.471,06	\$ 200.167,01
15% Participacion trabajadores	\$9.587,47	\$13.384,45	\$17.834,18	\$23.320,66	\$30.025,05
UTILIDAD GRAVABLE	\$ 54.328,97	\$ 75.845,19	\$ 101.060,36	\$132.150,40	\$170.141,96
22% Impto. Rta	\$11.952,37	\$16.685,94	\$22.233,28	\$29.073,09	\$37.431,23
10% Reserva Legal	\$5.432,90	\$7.584,52	\$10.106,04	\$13.215,04	\$17.014,20
UTILIDAD NETA	\$ 36.943,70	\$ 51.574,73	\$ 68.721,04	\$89.862,27	\$115.696,53



Proyecciones



Flujo de caja libre

El flujo de caja libre define el saldo disponible para pagar a los accionistas y para cubrir el servicio de la deuda.

Si el flujo de caja libre es positivo remunerará a los proveedores del capital tanto propio como ajeno.

En caso de ser negativo deberá obtener capital adicional, mediante préstamos o aportaciones de los accionistas

CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo permite conocer el grado de solidez de la empresa.



Capital de trabajo

CUENTAS	2014	2015	2016	2017	2018
Cuentas por cobrar	\$ 59.459,22	\$ 68.140,26	\$ 78.088,74	\$ 89.489,70	\$ 102.555,19
(+)Inventario	\$ 63.290,51	\$ 69.619,56	\$ 76.581,52	\$ 84.239,67	\$ 92.663,63
(-) Cuentas por pagar	\$ 63.589,43	\$ 69.948,37	\$ 76.943,21	\$ 84.637,53	\$ 93.101,28
(=) Capital de trabajo neto	\$ 59.160,30	\$ 67.811,45	\$ 77.727,05	\$ 89.091,83	\$ 102.117,54
Incremento de capital de trabajo	\$ 8.651,15	\$ 9.915,60	\$ 11.364,79	\$ 13.025,71	\$ 0,00

Flujo de caja libre

CUENTAS	2014	2015	2016	2017	2018
Utilidad neta	\$ 36.943,70	\$ 51.574,73	\$ 68.721,04	\$ 89.862,27	\$ 115.696,53
(+) Depreciación	\$ 3.598,31	\$ 4.229,98	\$ 5.193,43	\$ 6.230,20	\$ 7.342,57
(+)Amortización	\$ 13.136,93	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(-)Incremento de capital de trabajo	\$ 8.651,15	\$ 9.915,60	\$ 11.364,79	\$ 13.025,71	\$ 0,00
Flujos de caja libre	\$ 45.027,79	\$ 45.889,11	\$ 62.549,69	\$ 83.066,76	\$ 123.039,10



TASAS DE DESCUENTO

Mide el coste de capital medio ponderado entre los recursos ajenos y los recursos propios. Es la media ponderada de lo que ha costado la inversión de activo y su financiación, ya sea propia o ajena

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



	Descripción	Valor	Porcentaje
CAA	Capital total	\$32.665,55	71,17%
D	Pasivo oneroso	\$13.136,93	28,83%
kd	Tasa de interés activa para pymes Sept/2014	14000	11,20% (ANEXO 5)
T	15% trabajadores y 22% impuesto a la renta		37%
<u>ke</u>	Tasa de costo de oportunidad de los accionistas		18,99%

$$E(R_{i,x}) = R_f + \beta_i * (E(R_M) - R_f) + CR_x$$

WACC= 15.52%

El beta es menor a uno lo que indica que tiene menos volatilidad en el mercado y diversifica el riesgo de la inversión, es decir, la venta de hardware es un negocio rentable Solintha está invirtiendo en un negocio que le permitirá recuperar lo invertido crecer y desarrollarse en el mercado



VALOR RESIDUAL
COMO RENTA
PERPETUA DE
GORDON

Es el valor atribuido al negocio a partir del último periodo específicamente proyectado. Suele estimarse como una renta perpetua

$$Vr = \frac{R * (1 + g)}{WACC - g} * (1 + WACC)^{-n}$$



VALORACIÓN DE EMPRESAS

Cuentas	2014	2015	2016	2017	2018
Utilidad neta	\$ 36.943,70	\$ 51.574,73	\$ 68.721,04	\$ 89.862,27	\$ 115.696,53
(+) Depreciaciones	\$ 3.598,31	\$ 4.229,98	\$ 5.193,43	\$ 6.230,20	\$ 7.342,57
(+) Amortización	\$ 13.136,93	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(-) Incremento de capital de trabajo	\$ 8.651,15	\$ 9.915,60	\$ 11.364,79	\$ 13.025,71	\$ 0,00
Flujos de caja libre	\$ 45.027,79	\$ 45.889,11	\$ 62.549,69	\$ 83.066,76	\$ 123.039,10
Valor residual					\$ 540.044,55
Flujos de caja descontados	\$38.978,89	\$34.388,05	\$40.576,24	\$46.646,91	\$322.339,00
Valor presente de la empresa		\$482.929,09			
V. P. neto		\$333.018,98			



CAPITULO V

Es importante que la empresa SOLINTHA S.A. cuente con estrategias financieras ya que pueda estar expuesta a problemas tanto económicos, políticos o sociales que perjudiquen el rendimiento de la empresa, a través de las estrategias la empresa puede minimizar el riesgo de escasez de fondos financieros lo que evite cumplir con las obligaciones con sus acreedores.



Planteamiento de objetivos financieros

Cuentas	Áreas críticas	Objetivo financiero
Actividad (rotación y edad promedio de inventarios)	<ul style="list-style-type: none"> • Rotan 5 veces al año cada 74 días se convierte en efectivo. • Representa el 39,13% del total activos 	Disminuir la edad promedio de inventarios a 50 días o menos
Cuentas por cobrar	Plazo medio de cobro 43 días y rota 8 veces al año	Disminuir el riesgo de incobrabilidad de las cuentas por cobrar
Gastos y costos	Los gastos representan el 13,55% y los costos representan el 65,99% del total de las ventas.	Reducir los costos y gastos en un 10% respectivamente, fomentando el ahorro en la empresas SOLINTHA S.A.
Rentabilidad	Competencia alta en el mercado del cantón Latacunga.	Incrementar las ventas en un 16% de acuerdo al crecimiento del sector de hardware.
Factor económico (Influencias macro económico)	Inflación, índices de precios, tasa de aranceles, nuevas leyes para el sector de las TIC'S	Analizar los cambios macro económico en el que se desenvuelve la empresa sus amenazas y oportunidades
Factor interno (Análisis situacional interno)	Falta de incentivos al personal. Elaboración de un organigrama	Analizar el entorno interno de la empresa sus debilidades y fortalezas



PROPUESTA DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS

	Objetivo financiero	Estrategias financieras
Actividad (rotación y edad promedio de inventarios)	Disminuir la edad promedio de inventarios a 50 días o menos	<ul style="list-style-type: none"> Implementar el control de inventarios ABC para priorizar los productos que brindan ganancia a la empresa, reduciendo los tiempos de llegada de la nueva mercadería.
Cuentas por cobrar	Disminuir el riesgo de incobrabilidad de las cuentas por cobrar	<ul style="list-style-type: none"> Propuesta de scoring de crédito para ser más riguroso en la selección de los clientes. Establecer el descuento por pronto pago del 2/10 neto 30, es decir, si cancela la deuda en 10 días se le realiza el descuento del 2%.
Gastos y costos	Reducir costos y gastos, fomentando el ahorro en la empresa Solintha S.A.	<ul style="list-style-type: none"> Realizar presupuestos mensuales y anuales de gastos y costos Aplicar la metodología de las 5'S para mejorar la calidad y disminuir los costos y gastos.
Rentabilidad	Incrementar las ventas en un 16% de acuerdo al crecimiento del sector de hardware.	<ul style="list-style-type: none"> Organizar expoferias cada 6 meses para dar a conocer el producto Entregar volantes con proformas de los productos que oferta la empresa
Factor económico (Influencias económicas)	macro Analizar los cambios macro económicos en el que se desenvuelve la empresa sus amenazas y oportunidades	Capacitar e informar al personal de contabilidad sobre las reformas en la legislación laboral y económica.
Factor interno (Análisis situacional interno)	Analizar el entorno interno de la empresa sus debilidades y fortalezas	Implementar políticas de ventas, que beneficie económicamente a los empleados para su mejor rendimiento



Plan táctico operativo estrategias financieras

Estrategias financieras	Actividades	Medio de verificación	Tiempo	Responsable	Presupuesto
Implementar el control de inventarios ABC para priorizar los productos que brindan ganancias a la empresa, reduciendo los tiempos de llegada de la nueva mercadería.	<ul style="list-style-type: none"> Analizar los precios unitarios de cada grupo de artículos de oferta la empresa. Realizar un informe final de los productos que generan una mayor utilidad a la empresa 	Informe de productos que generan utilidad a la empresa	2014-2016	Persona encarga del control de inventario.	Sueldo de la persona contratada para los dos años \$11.854,08.
Aplicar el método justo a tiempo en los productos de categoría C	<ul style="list-style-type: none"> Determinar los productos del grupo C. Adquirir dichos productos bajo pedido, disminuyendo los costos de almacenamiento 	Informe de productos que corresponde al grupo C			
Propuesta de scoring de crédito para ser más riguroso en la selección de los clientes.	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación del cliente que requiere el crédito analizando las 5 C del crédito. Calcular la capacidad de pago del cliente en base a las tablas propuestas. 	Informe de los clientes seleccionados para la otorgación del crédito	2014-2016	Personal de ventas	\$0



Establecer descuentos por pronto pago del 2/10 neto 30.	Incentivar al cliente para que pague pronto por la mercadería.	Informe de los créditos pagados antes del plazo.	2014-2016	Personal de ventas	\$0
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar presupuestos mensuales y anuales de gastos y costos • Aplicar la metodología de las 5'S para mejorar la calidad y disminuir los costos y gastos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitar al personal del funcionamiento de las metodologías mencionadas • Elaborar matrices proporcionando información que ayude al desarrollo de la estrategia 	Informe de la reducción de costos y gastos	2014-2016	Contadora	\$0

ROTACIÓN DE INVENTARIOS

El método que la empresa debería tomar en cuenta es el sistema de control A, B, C

Este sistema pretende que el costo y el manejo del inventario disminuyan

Los artículos A.- Vienen hacer los bienes cuyo valor de consumo anual es elevado.

Los artículos B.- Son artículos de una clase intermedia, con un valor de consumo medio.

Los artículos C.- Son bienes con el menor valor de consumo.



Políticas de gestión de inventario

Características	Políticas de control	Métodos de control
<p>Ítems clase A Son los más importantes, representan el mayor porcentaje de volumen de ventas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Control estricto con supervisión personal • Comunicación directa con los administradores y los proveedores. • Cubrimiento de existencias entre 1 y 4 semanas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Monitoreo frecuente o continuo • Registros precisos de la mercadería. • Políticas basadas en el nivel de servicio al cliente. • Contar con áreas de almacenamiento aseguradas.
<p>Ítems clase B Los niveles de ventas son considerables</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Control clásico de inventarios • Administración por excepción 	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema de control computarizado clásico • Reporte por excepciones.
<p>Ítems clase C Representa los productos con bajos niveles de ventas o bajo valor unitario.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Supervisión mínima • Pedidos bajo orden • Tamaños de órdenes grandes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema de control simple • Evitar agotados y excesos de inventario.



ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

Verificar las referencias

Incremento en las cuentas por cobrar del cliente.

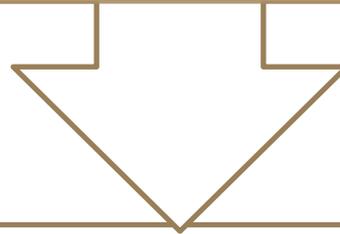
Cuando se otorga el crédito a una empresa se debe tomar en cuenta el tiempo del negocio, la estabilidad domiciliaria del negocio

Incremento de las ventas o utilidad



Scoring de crédito

El Scoring es un método analítico- matemático que permite determinar, quién es sujeto de crédito, cuánto dinero se le otorgará y bajo qué condiciones; con el propósito de minimizar el riesgo.



Categorías y Calificación del Sujeto de Crédito

Aquellos clientes que no tengan retraso en sus pagos se los clasificara en la categoría A.

Aquellos clientes que no superen un plazo de 15 días en sus pagos se los clasificara en la categoría B.

Aquellos clientes que superen los 15 días de retraso en sus pagos se los clasificara en la categoría C.



Descripción de Parámetros y Ponderación

Categoría de cliente definida	Calificación de Scoring de crédito	Tipo de riesgo
Categoría A.- En situación normal	100 < Ponderación < 85	Bajo
Categoría B.- Con riesgo potencial	70 < Ponderación < 55	Moderado
Categoría C.- con alto riesgo de insolvencia	55 < Ponderación < 40	Moderadamente alto
Categoría D.- con alto riesgo de insolvencia	40 < Ponderación	Alto



Decisiones en base de Scoring

Categoría de cliente	Calificación de Scoring de crédito	Riesgo incobrabilidad	Decisión
Categoría A.- En situación normal	100<Ponderación<85	Bajo	Aceptar y conceder crédito
Categoría B.- Con riesgo potencial	70<Ponderación<55	Moderado	Aceptar y conceder crédito asumiendo un riesgo
Categoría C.- con alto riesgo de insolvencia	55<Ponderación<40	Moderadamente Alto	Negar
Categoría D.- con alto riesgo de insolvencia	40<Ponderación	Alto	Negar



Estrategias para reducir gastos y costos

Estrategias	Actividades	Objetivo
Elaborar presupuestos mensuales y anuales de gastos y costos	<ul style="list-style-type: none"> • Seleccionar los rubros de gastos más representativos que son parte del giro del negocio. • Asignar los montos suficiente para cubrir con los gastos optimizando los recursos de la empresa 	<ul style="list-style-type: none"> • Controlar los gastos innecesarios de la compañía. • Ser minucioso y analítico para comprar los insumos, sin desperdiciar los recursos económicos de la empresa. • Generar una cultura de ahorro en la empresa
Intensificar el uso de las nuevas tecnologías.	Realizar videos llamadas para cerrar un negocio o para supervisar las actividades de las sucursales.	<ul style="list-style-type: none"> • Reducir los gastos de viajes. • Disminuir los gastos de combustible
Mejorar la calidad	Poner en practica la metodología de las 5'S	<ul style="list-style-type: none"> • Lograr la satisfacción, fidelidad y estabilidad de los clientes • Incrementar las ventas • Mejorar la imagen de la empresa tanto interna y externamente.
Reducción del catálogo de productos	Utilizar el método de control de inventarios ABC	<ul style="list-style-type: none"> • Eliminar mercadería no rentable, • Mantener un stock mínimo de cada producto • Disminuir gastos de almacenaje • Recuperar rápidamente el capital invertido.



Metodología de las 5 S

Se realiza de acuerdo a las necesidades de la empresa, tiene como finalidad organizar el lugar de trabajo optimizando los recursos de la empresa

LA 1° S: (CLASIFICACIÓN Y DESCARTE)

LA 4TA S: (HIGIENE Y VISUALIZACIÓN).

LA 3ERA S: (LIMPIEZA)

LA 2DA S: (ORGANIZACIÓN)

LA 5TA: (COMPROMISO Y DISCIPLINA)



ESCENARIO OPTIMISTA Y PESIMISTA

	Ventas	costos	Gastos	Utilidad
Escenario moderado	\$563.917,39	\$218.958,77	\$ 153.987,70	11%
Escenario optimista	16% \$768.559,30	11% \$425.160,72	11% \$174.149,12	12%
Escenario pesimista	10% \$728.806,23	8% \$413.669,89	8% \$167.364,89	11%



Las probabilidades de ocurrencia para cada escenario es de la siguiente manera el 50% para el escenario base, el escenario optimista tendrá una ponderación del 15% y el escenario pesimista tendrá una ponderación del 35% ya que el sector está en constante desarrollo lo que puede hacer que la situación de la empresas cambie.

Escenario	TIR
Base	35%
Optimista	49%
Pesimista	42%

Escenario	Valor de la empresa	Ponderación	Valor ponderado
Base	\$333.018,98	50%	\$166.509,49
Optimista	\$497.491,08	15%	\$74.623,66
Pesimista	\$ 413.048,29	35%	\$144.566,90
TOTAL PONDERADO			\$385.700,05



El valor ponderado de la empresa Solintha S.A. para los 5 años proyectados es de \$385.700,05 siendo una cifra mayor del valor de la empresa sin aplicar las estrategias financieras que es de \$333.018,98.

Siendo algo positivo para la empresa ya que la propuesta de estrategias financieras ayuda al crecimiento y desarrollo de SOLINTHA S.A. en el futuro.



CAPITULO VI

CONCLUSIONES

Las pequeñas y medianas empresas consideradas PYMES y el sector de correo y comunicación especialmente en el servicio de tecnología de la información (TIC'S) han contribuido en el crecimiento económico del país, ya que el avance tecnológico hoy en día facilita las actividades diarias.

Con respecto a la situación actual que atraviesa la compañía en el cantón Latacunga se ha identificado debilidades internas como son: falta de publicidad para difundir sus productos y servicios que oferta, siendo una de las estrategias para captar más mercado, falta de políticas internas.

La valoración de empresas es una herramienta importante de gestión y planificación que ayuda a tener un amplio conocimiento sobre la situación financiera de la empresa, conocer falencias y trabajar en estas para el crecimiento de la compañía



Se estableció una proyección de 5 años, con el fin de que los datos no distorsionen mucho de la realidad, en un escenario normal el valor presente neto de la EMPRESAS SOLINTHA S.A. GRUPO CORPORACIÓN FÉNIX es de \$333.018,98, aplicando las estrategias financieras el valor de la empresa en el escenario optimista asciende a \$497.491,08, mientras que en un escenario pesimista el valor disminuye a \$413.048,29. Por lo tanto la ponderación del valor de la empresa en función de la probabilidad de ocurrencia de cada uno de los escenarios es de \$ 385.700,05

Las estrategias financieras son una herramienta que hoy en día se debe utilizar, principalmente en las pequeñas y medianas empresas (PYMES) debido a su crecimiento en el mercado y a la alta competencia que presenta, las estrategias mitigan el riesgo que pueden presentar la empresa tanto.



Recomendaciones

Se recomienda a los dueños de las empresas asumir el reto que se presenta en el mercado, asumir el riesgo de expandir el negocio y poner en práctica las estrategias financieras propuestas, ya que no asumirlo trae como consecuencia dejar a otras empresas que se desarrollen en el mercado del cantón Latacunga.

Realizar constantemente el análisis financiero y situacional de la empresa para conocer las deficiencias y poder trabajar en ellas y tomar medidas que permitan el desarrollo y crecimiento de la compañía en el mercado.

Para que se cumpla con los flujos esperados del negocio, es recomendable tener un monitoreo constante de los ingresos y gastos que presenta la empresa y tomar correctivos pertinentes para evitar variaciones que afecte a las metas y objetivos de la compañía.



Se recomienda que la empresa realice un estudio de mercado por lo menos una vez al año para conocer las necesidades de los clientes, la demanda potencial, su competencia y saber si está ganando mercado o no.



Utilizar el modelo de valoración como una herramienta de planificación y gestión para implementar nuevos proyectos y tomar decisiones acertadas para crear valor y mantener un continuo crecimiento de la empresa.



La empresas debe aprovechar la situación financiera que mantiene planteándose estrategias financieras como:

- Utilizar el método de control de inventario ABC para disminuir el ciclo de caja, evitando el financiamiento de capital de trabajo de terceros, ya que el inventario rotara más veces en el año teniendo liquidez permanente.



GRACIAS POR SU
ATENCIÓN



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA