

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

Ing. Elisabeth Jiménez Silva - Eco. Marco Veloz - Analuisa Maiguashca Katherine Maribel

*Departamento de Finanzas y Auditoría de la Universidad de Las Fuerzas Armadas ESPE Extensión
Latacunga*

I. INTRODUCCIÓN

RESUMEN

El presente proyecto se realizara con el fin de conocer la situación económica de la empresa y las oportunidades que tiene en la provincia de Cotopaxi, como también conocer el valor de la empresa y establecer estrategias financieras que ayuden al desarrollo y crecimiento dentro del mercado nacional e internacional en la venta de Hardware. SOLINTHA es una empresa constituida el 19 de abril del 2010, pone a consideración la amplia gama de productos y servicios tecnológicos, se dedican a la distribución, comercialización, mantenimiento, diseño e implementación de soluciones integrales en el mundo de la informática y las comunicaciones. En el Capítulo I se muestra las generalidades por las cuales se realizó el presente proyecto, justificando el tema y el beneficio que va a obtener la empresa. Posteriormente en el Capítulo II se fundamenta teóricamente al proyecto. Más adelante en el capítulo III se realiza un diagnostico financiero tanto horizontal, vertical y el cálculo de las razones financieras de los años 2010-2011-2012-2013, se determina una análisis interno y externo de la empresa, este último se lo justifica a través de encuestas realizadas en el cantón Latacunga. Consecuentemente en el Capítulo IV se realiza el cálculo respectivo de la valoración de la empresa a través de proyección futuras con una estimación de 5 años. Después en el capítulo V se propone estrategias financieras que permitan el desarrollo y crecimiento de la empresa en el futuro. Por último en el capítulo VI se establece las respectivas conclusiones y recomendación del proyecto realizado

Palabras claves:

Evaluación Financiera- Planificación Financiera- Estrategias Financieras-Valoración de Empresas- Análisis Financiero.

1.1. ANTECEDENTES

Las empresas Pymes (pequeñas y medianas empresas) juegan un papel importante dentro del desarrollo de la economía, por la generación de empleo y crecimiento económico del sector al cual pertenece.

En la economía nacional las Pymes representan el 90% de las unidades productivas, dan el 60% de empleo, participan el 50% de la producción y genera casi el 100% de los servicios que un ecuatoriano usa hoy en día.

La revolución tecnológica ha adquirido fuerza en los últimos años y esto ha influenciado para que nuevas empresas entren al mercado ofreciendo venta de computadoras, dispositivos informáticos, internet, líneas telefónicas.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En el Ecuador, provincia de Cotopaxi en la ciudad Latacunga sector de la pequeña y mediana empresa (PYMES) SOLINTHA S.A. se dedica a la comercialización de equipos y suministros de hardware y a la prestación de servicios de internet..

En consecuencia del acelerado crecimiento de los sectores antes mencionados la empresa SOLINTHA S.A. se vio en la necesidad de realizar este proyecto de grado, para que las pequeñas empresas obtengan mayor beneficio dentro del mercado y tengan un desarrollo y crecimiento sostenible.

La empresa SOLINTHA S.A. nunca ha realizado una valoración de empresa y no cuenta con estrategias financieras, que permita determinar el precio de la empresa al presente y futuro, siendo un factor primordial para captar nuevos inversionistas y lograr nuevas fuentes de inversión.

1.3. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

La valoración de la empresa es cada vez más necesaria debido al avance tecnológico y al desarrollo del mercado de las Pymes y el sector de hardware y software, por lo que es un aspecto primordial para que los directivos y empresarios cuenten con un nivel de confianza aceptable al momento de

realizar inversiones, a través del conocimiento del valor de la empresa y de sus acciones.

La empresa SOLINTHA S.A. tiene interés de abrir sucursales en otras provincias y abarcar a nivel nacional con la venta de equipos y suministros de hardware a precios accesibles para las personas, introducirse en nuevos nichos de mercado, lo cual ayuda a generar mayor rentabilidad y cubre las necesidades de las personas.

1.4. HIPÓTESIS

¿Cuenta la empresa Solintha S.A. con una valoración de empresa eficaz y estrategias financieras adecuadas para su crecimiento?

H1: La falta de valoración y la definición de estrategias adecuadas afectan el crecimiento de la empresa Solintha S.A.

H0: La falta de valoración y la definición de estrategias adecuadas no afectan el crecimiento de la empresa Solintha S.A.

VARIABLE DEPENDIENTE:

Crecimiento de la empresa

VARIABLE INDEPENDIENTE:

Valoración de empresas y definición de estrategias financieras.

II. MARCO TEÓRICO

VALORACIÓN DE EMPRESAS

La valoración de empresa busca la cuantificación, en una medida homogénea (unidades monetarias), de los elementos que forman el patrimonio de la empresa, de su actividad, de su potencialidad y otras características destacables, es decir, la valoración de una empresa es el proceso para determinar su valor para los usuarios o propietarios.

Cuadro 2. 1: Ventajas e inconvenientes del método simple

	VENTAJAS	INCONVENIENTES
ESTÁTICOS	<ul style="list-style-type: none"> Mayor objetividad. Su rigor y exactitud es superior Es necesario conocer el valor de los elementos patrimoniales para estimar los resultados futuros. El valor económico obtenido es más real. 	<ul style="list-style-type: none"> No contempla en su estudio los bienes intangibles. No tiene en cuenta en su estudio los resultados futuros de la sociedad.
DINÁMICOS	<ul style="list-style-type: none"> Incorpora el riesgo a la valoración. Tiene en cuenta los bienes intangibles en su determinación. Basa el resultado de la valoración en los resultados futuros de la compañía. 	<ul style="list-style-type: none"> La incertidumbre que origina el establecimiento de hipótesis, ya que estas pueden cumplirse o no.

Elaborado por: Katherine Analuisa

Fuente: (Sanjurjo & Reinoso, 2003)

• VAN

Es el valor llevado al momento cero, es decir, el VAN es igual a la diferencia entre el valor actual de los cobros, menos los pagos generados a lo largo de la vida de un proyecto de inversión.

Fórmula:

$$\frac{C_0}{1+r} + \frac{C_1}{(1+r)^2} + \dots + \frac{C_n}{(1+r)^n}$$

• LA TIR

La TIR (Tasa interna de retorno) es la tasa de actualización para actualización o tasa de descuento con la que se igualan los flujos de caja o cash flows positivos y negativos de un proyecto de inversión. Es la tasa de descuento que aplicada a los cash flow de un proyecto de inversión hace que el VAN de dicho proyecto sea cero.

Fórmula:

$$\frac{C_0}{1+r} + \frac{C_1}{(1+r)^2} + \dots + \frac{C_n}{(1+r)^n} = 0$$

• VALOR RESIDUAL

Es el valor atribuido al negocio a partir del último periodo específicamente proyectado. Suele estimarse como una renta perpetua.. La fórmula del cálculo del valor residual sería la siguiente:

$$\frac{C_n}{r}$$

• PROYECCIONES FINANCIERAS

Las proyecciones financieras son la cuantificación en término monetarios de los resultados futuros de una empresa derivados de sus operaciones normales o de nuevas estrategias.

Los objetivos de las proyecciones financieras son:

- ✓ Búsqueda de socios para acometer un nuevo proyecto.
- ✓ Búsqueda de posible adquirente de la compañía
- ✓ Búsqueda de financiación bancaria para un nuevo proyecto
- ✓ Búsqueda de financiación vía ayudas publicas
- ✓ Valoración de la compañía.

ESTRATEGIAS

DEFINICIÓN

La estrategia de una compañía es el plan de acción de la administración para operar el negocio y dirigir sus operaciones.

III. ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO FINANCIERO

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, contando con profesionales

altamente capacitados que mantienen un profundo compromiso de honestidad, eficiencia y calidad en la implementación de aplicaciones, asesorías y soluciones de calidad.

HISTORIA

La empresa SOLINTHA S.A. es una empresa constituida el 19 de abril del 2010 la misma está formada por los socios: Germánico Xavier López Custode, Ángel Marcelo Taco Bastidas y Jorge Rodrigo Anchatuña Chango. Pone a consideración la amplia gama de productos y servicios tecnológicos, se dedican a la distribución, comercialización, mantenimiento, diseño e implementación de soluciones integrales en el mundo de la informática y las comunicaciones, en su domicilio ubicado al sur de la ciudad de Latacunga calle Unidad nacional y Gabriela Mistral.

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.-** Brindar a sus clientes servicios y productos de calidad.
- **Calidad.-** Satisfacer las necesidades de los clientes y los miembros de la empresa.
- **Respeto.-** Valorar los intereses y necesidades de las personas que colaboran.
- **Solidaridad.-** Colaboración mutua en cada una de las actividades.
- **Honestidad.-** Ser transparente en los actos que se realiza procurando salvaguardar los intereses de los clientes

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.

GIRO DEL NEGOCIO

La compañía se dedica a la prestación de sistemas de computación y sistemas de control interno, mantenimiento de sistemas de servicios de asesoramiento de software, importaciones y comercialización de equipos electrónicos, de computación y suministros de oficina y partes y piezas de equipos de cómputo.

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

BALANCE GENERAL (ANÁLISIS VERTICAL)

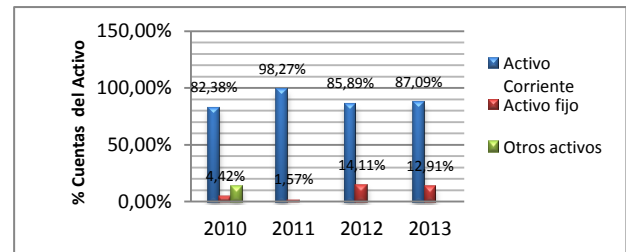


Gráfico: Composición del activo

Elaborado por: KATHERINE ANALUISA

Fuente: Estados Financieros Solintha S.A.

INTERPRETACIÓN

La mayor concentración de los activos se encuentra en los activos corrientes en el año 2010 con 82,38%, en el 2011 con 98,27%, en el 2012 con 85,89% y en el año 2013 con 87,09%, cuya participación está en las cuentas por cobrar e inventarios

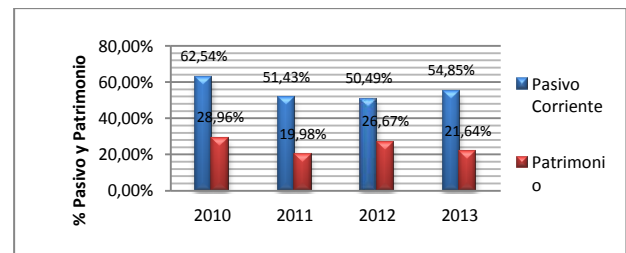


Gráfico: Composición del Pasivo y Patrimonio

Elaborado por: KATHERINE ANALUISA

Fuente: Estados Financieros Solintha S.A.

Como se observa en el gráfico el pasivo tiene una mayor concentración que el patrimonio, con un porcentaje en el año 2010 del 62,54%, en el 2011 del 51,43%, en el 2012 del 50,49% y en el año 2013 del 54,85%, en el último año se ha incrementado las obligaciones financieras, para el financiamiento del capital de trabajo.

ANÁLISIS HORIZONTAL

Balance General 2010-2011-2012-2013

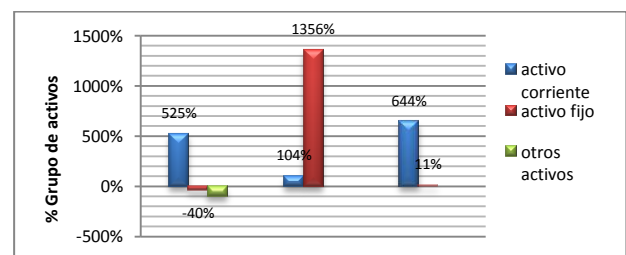


Gráfico: Composición de los Activos 2010-2011-2012-2013

Elaborado por: KATHERINE ANALUISA

Fuente: Estados Financieros 2010-2011-2012-2013

INTERPRETACIÓN

La empresa Solintha S.A. en el periodo 2010-2011 el incremento del activo corriente fue de 525%, en el periodo 2012-2011 de 104% y en el periodo 2013-2012 incremento en 664%.

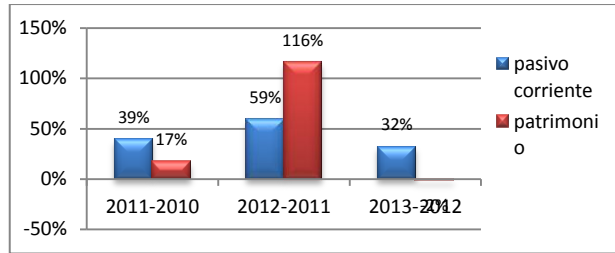


Gráfico: Composición del pasivo y patrimonio 2010-2011-2012-2013

Elaborado por: KATHERINE ANALUISA

Fuente: Estados Financieros 2010-2011-2012-2013

El pasivo corriente en el periodo 2011-2010 tuvo un incremento del 39%, en el 2012-2011 del 59% por el aumento de las cuentas por pagar a proveedores en 123% y en el 2013-2012 del 32%, siendo bajo en relación de años anterior lo que permite el crecimiento del patrimonio al pagar oportunamente las cuentas por pagar.

ESTADO DE RESULTADOS ANÁLISIS VERTICAL

Estado de Resultados 2010-2011-2012-2013

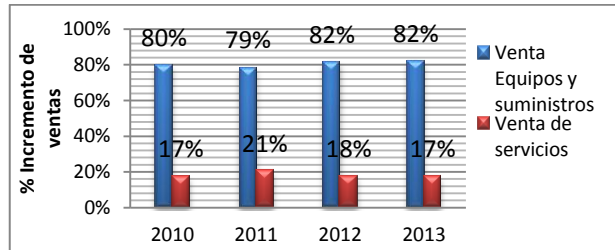


Gráfico: Composición de las ventas 2010-2011-2012-2013

Elaborado por: KATHERINE ANALUISA

Fuente: Estados de Resultados 2010-2011-2012-2013

INTERPRETACIÓN

Los ingresos de la empresa Solintha S.A. se da por la venta de equipos y suministros de hardware y la venta de servicios, la venta de equipos y suministros representa los ingresos más altos para la empresa.

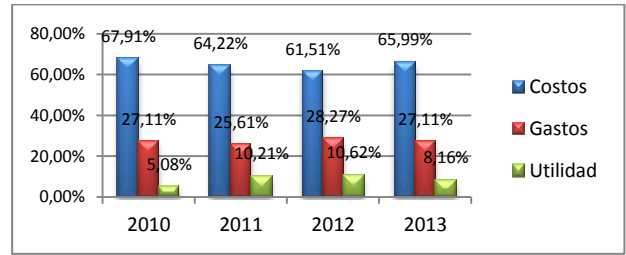


Gráfico: Composición del estado de resultados 2010-2011-2012-2013

Elaborado por: KATHERINE ANALUISA

Fuente: Estados de Resultados 2010-2011-2012-2013

En el gráfico se puede evidenciar que mayor concentración tiene los costos por la adquisición de mercadería que realiza la empresa para su inventario.

La utilidad en el año 2013 crece en 8,16% una cifra menor a diferencia del año 2012 que crece en el 10,62%.

ANÁLISIS HORIZONTAL

Estado de Resultados 2010-2011-2012-2013

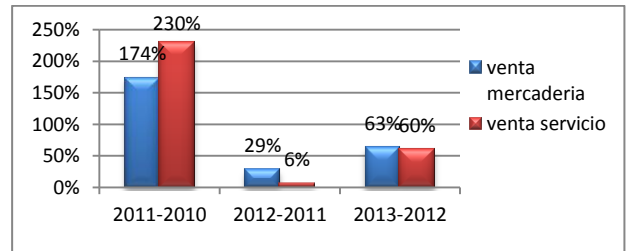


Gráfico: Composición de las ventas 2010-2011-2012-2013

Elaborado por: KATHERINE ANALUISA

Fuente: Estados de Resultados 2010-2011-2012-2013

INTERPRETACIÓN

Las ventas en servicio en el año 2011 tuvo un incremento del 230% en el año 2012 hubo un incremento del 6% menor al incremento que tuvo en el 2013 del 60% lo que representa un ingreso del \$28.435,15.

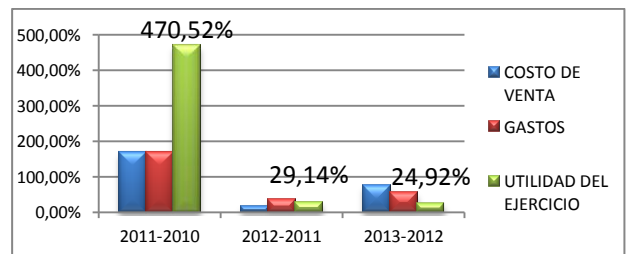


Gráfico: COMPOSICIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS 2010-2011-2012-2013

Elaborado por: KATHERINE ANALUISA

Fuente: Estados de Resultados 2010-2011-2012-2013

Los costos en el año 2011 tuvieron un incremento del 168,72% representa el \$86.305,90 en los años posteriores tuvo un incremento de 18,91% y 74,47%, siendo los costos de mayor concentración por la adquisición de mercaderías.

En los gastos en el año 2011 hubo un incremento de 168,72% los gastos ascendieron a \$34.394,05 en el año 2012 y 2013 los gastos representan el 37,08% y 55,91% respectivamente.

ANÁLISIS FODA

ANÁLISIS INTERNO	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento del mercado potencial, Distribuye sus productos a las provincias de Cotopaxi, Tungurahua y Chimborazo • Posee técnicos calificados y certificados para brindarle un servicio rápido y eficiente. • Trabaja con proveedores reconocidos a nivel nacional • Buen ambiente laboral • Posee políticas de ventas acorde a las necesidades de los clientes. • La cartera de cliente de la empresa es amplia y enfocada a todo tipo de segmento • La venta de equipos, suministros y de servicios es directa no depende de intermediarios para la distribución de la mercadería. • Ofrece una Buena calidad del producto • Facilidad de acceder a créditos por la compra de equipos y suministros de hardware. • Cuenta con una infraestructura amplia y equipamiento de última generación 	<ul style="list-style-type: none"> • No cuenta con una estructura organizacional. • Falta de motivación por parte del departamento de los recursos humanos a los empleados • Producto o servicio sin características diferentes a la competencia • Falta de publicidad por otros medios de comunicación • No cuenta con estrategias financieras que ayuden a tener un control más minucioso de los inventarios. • No elaboran presupuestos mensuales ni anuales que respalden los gastos generados en el año fiscal.
ANÁLISIS EXTERNO	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	<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 • 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.

DIAGNOSTICO DE LA EMPRESA

ESTUDIO DE MERCADO

Hoy en día es muy importante la utilización de los equipos y suministros de hardware, como también el uso del internet para el desarrollo de las pequeñas, medianas y grandes empresas, se realiza encuestas a la población del cantón Latacunga y se entrevista a los directivos de la empresa.

OBJETIVO

Determinar la demanda potencial de la empresa, conocer las necesidades de los clientes, la aceptación del producto y servicio que ofrece la empresa dentro del Cantón Latacunga Provincia de Cotopaxi y la perspectiva de los dueños de la empresa en conocer el valor de la empresa en el presente como en el futuro.

CONCLUSIONES

- 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%.
 - El 28,6% de los hogares y el 53,4% de las empresas y negocios no están dispuestos a utilizar los servicios de la empresa ya que tienen su proveedor fijo.
 - 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.
 - 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, en los hogares el 26% no dispone de internet.
 - Por el poco tiempo que la empresa se encuentra en el mercado la mayor parte de los encuestados no conoce a la empresa SOLINTHA S.A. ni los servicios que ofrece, solo el 6,5% en los hogares y el 13,8% en las empresas y negocios han adquirido los servicios de la empresa.
 - De acuerdo a las encuestas realizadas el servicio que la empresa brinda a sus clientes y el ambiente de trabajo es el adecuado ya que los clientes se siente muy satisfecho.
 - De acuerdo a la entrevista realizada a los directivos de la empresa consideran importante conocer el valor de la empresa y establecer estrategias que permitan incrementar su utilidad y mejorar su rentabilidad en el mercado, lo cual le permitirá expandirse en todo la sierra centro.
- De manera general se concluye de acuerdo a las encuestas y la entrevista realizada, que SOLINTHA S.A. necesita de una 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.

IV. VALORACIÓN DE EMPRESAS

MÉTODO DE VALORACIÓN ESTÁTICO (BALANCE GENERAL)

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.

VALOR CONTABLE

Es el valor del patrimonio neto de la empresa, es decir, la diferencia entre el activo y el pasivo exigible con lo cual se obtiene el valor de los recursos propios que conforman el balance.

Fórmula

Tabla: Valor contable de Solintha S.A.

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

Elaborado por: Katherine Analuisa

Fuente: Estados financieros de la empresa Solintha S.A.

La empresa SOLINTHA S.A. durante los cuatro años que lleva en el mercado ha ido creciendo e incrementado su valor, como se observa en la tabla, el valor contable de la empresa en el año 2013 es de \$67.686,86.

DETERMINACIÓN DEL FLUJO DE CAJA LIBRE

A partir de las proyecciones de las cuentas del estado de resultados y el balance general se procederá a realizar el flujo de caja libre el mismo que define el saldo disponible para pagar a los accionistas y para cubrir el servicio de la deuda.

CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo permite conocer el grado de solidez de la empresa y el margen de protección que ofrece a los acreedores a corto plazo.

DESCUENTO DE LOS FLUJOS DE CAJA 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.

Fórmula:

Tabla: Datos del cálculo para la tasa de descuento

	Descripción	Valor	Porcentaje
CAA	Capital total	\$32.6 65,55	71,17%
D	Pasivo oneroso	\$13.1 36,93	28,83%
kd	Tasa de interés activa para pymes Sept/2014	1400 0	11,20%
T	15% trabajadores y 22% impuesto a la renta		37%
ke	Tasa de costo de oportunidad de los accionistas		18,99%

Elaborado por: Katherine Analuisa

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.

Fórmula:

Tabla: Valor residual

DATOS	
Flujo caja libre proyectado	\$ 123.039,10
Tasa de crecimiento	4,00%
Wacc	15,518%

Elaborado por: Katherine Analuisa

VALOR DE LA EMPRESA SOLINTHA S.A.

Para determinar el valor de la empresa se lo realiza utilizando el valor presente de los flujos de caja libre del periodo proyectado descontando la tasa de actualización WACC que se estima en 18% utilizando la siguiente formula:

Tabla: Valor de la empresa

Cuentas	2014	2015	2016	2017	2018
U.N	\$ 36.943,70	\$ 51.574,73	\$ 68.721,04	\$ 89.862,27	\$ 115.696,53
(+) Depre	\$ 3.598,31	\$ 4.229,98	\$ 5.193,43	\$ 6.230,20	\$ 7.342,57
(+)Amort	\$ 13.136,93	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(-)Incre	\$ 8.651,15	\$ 9.915,60	\$ 11.364,79	\$ 13.025,71	\$ 0,00
CT	\$ 8.651,15	\$ 9.915,60	\$ 11.364,79	\$ 13.025,71	\$ 0,00
F.C.L	\$ 45.027,79	\$ 45.889,11	\$ 62.549,69	\$ 83.066,76	\$ 123.039,10
V.R					\$ 540.044,55
F.C.D	\$38.978,89	\$34.388,05	\$40.576,24	\$46.646,91	\$322.339,00
V.P.E		\$482.929,09			
V. P. neto		\$333.018,98			

Elaborado por: Katherine Analuisa

Fuente: Proyecciones

Para determinar el valor presente neto de la compañía se debe restar la inversión realizada que viene hacer el total de activos \$149.910,11 de la empresa SOLINTHA S.A, una vez actualizado los flujos de caja futuros y añadido el valor residual se obtiene el valor de la empresa que es de \$333.018,98.

La valoración de la empresa utilizando el método (descuentos de flujos de caja libre) es buena en relación del valor contable que se calcula al presente que es de \$67.686,86. A través de la valoración de la empresa con flujos futuros se determina la alta probabilidad de crecimiento en el futuro debido a las oportunidades que le ofrece el entorno, el crecimiento del sector de hardware y software y el aumento de la demanda de servicios de internet, línea telefónica y la compra de equipos y suministros de hardware.

V. ESTRATEGIAS FINANCIERAS

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 OBJETIVO FINANCIEROS

Cuadro: 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 ce 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

Elaborado por: Katherine Analuisa

Propuesta de Estrategias financieras

Cuadro: 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 empresas 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 ce 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 macro económica)	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

Elaborado por: Katherine Analuisa

PONDERACIÓN DEL VALOR DE LA EMPRESA SOLINTHA S.A.

Una vez analizado cada uno de los escenarios y tomando en cuenta que el sector de Hardware y software está en constante crecimiento y las pequeñas y medianas empresas contribuyen a la economía del país, se ha determinado que 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 empresa cambie.

Tabla: PONDERACIÓN DEL VALOR DE LA EMPRESA SOLINTHA S.A.

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

Elaborado por: Katherine Analuisa

Fuente: Cálculo del valor de la empresa escenario optimista, pesimista y base

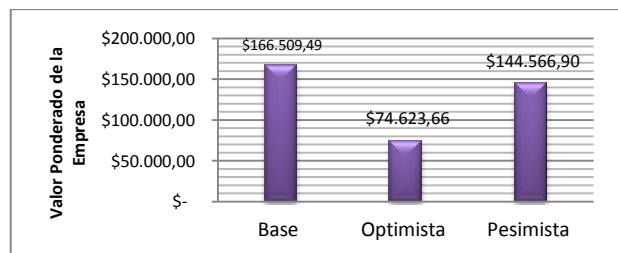


Gráfico: Ponderación Del Valor De La Empresa SOLINTHA S.A.

Elaborado por: Katherine Analuisa

Fuente: Cálculo del valor de la empresa escenario optimista, pesimista y base

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.

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, por lo cual han incrementado las empresas que vende equipos, suministros de hardware y brindan el servicio de internet. Una

de estas es la **EMPRESAS SOLINTHA S.A. GRUPO CORPORACIÓN FÉNIX** constituida en el año 2010 como sociedad anónima.

- 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.

- En cuanto a la situación financiera de la **EMPRESAS SOLINTHA S.A. GRUPO CORPORACIÓN FÉNIX** que refleja los estados financieros y los índices financieros del periodo 2010-2013 la compañía se considera una empresa sólida y si cuenta con liquidez para cubrir obligaciones a corto plazo con terceros, la utilidad de la empresa en el último periodo crece con respecto a las ventas 8% ya que los costos de las mercaderías se elevan a 65,99%

- 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 realizó una comparación con el mercado a través de encuestas enfocadas a los dos segmentos que son hogares y empresas, identificando su demanda potencial, competencia más fuerte y el grado de aceptación que tiene la empresa en el cantón Latacunga.

- Para determinar el método de valoración más apropiado para la empresa, se realizó un análisis interno y un análisis de factores externos sobre la economía del país, lo cual ayuda a obtener un conocimiento amplio de la compañía con el fin de desarrollar expectativas realistas sobre el crecimiento en el mercado

- Para el presente estudio se decidió que la metodología del flujo de Caja libre es la más idónea, ya que permite realizar un análisis en base a la capacidad de la empresa para generar utilidades futuras teniendo en cuenta las inversiones necesarias para obtener dichos resultados.

- 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 interna como externamente que salga de las manos de la administración de la compañía y permiten un manejo adecuado de los recursos.

- Es importante que la empresa Solintha implemente el método de control de inventarios el ABC ya que esto ayudara a tener un control más minucioso disminuyendo los gastos y

los inventarios que no son necesarios que se encuentren almacenados.

RECONOCIMIENTOS

Agradezco en primer lugar a la empresa Solintha S.A. la que contribuyo para que se realice el proyecto de grado proporcionándome la información necesaria para el desarrollo de la tesis, agradezco también a la Ing. Elisabeth Jiménez y al Eco. Marco Veloz por impartir sus conocimientos y guiarme en el desarrollo de la tesis, a mis abuelitos y mis tíos que fueron el motivo y el pilar fundamental para el logro de esta meta.

REFERENCIAS

- HERNÁNDEZ Sergio, 2008, Administración, México, Editorial: Mc Graw Interamericana
- CALDAS M. Marco Antonio, 2004, Maestría en Gerencia de proyectos y sociales (Planificación Financiera), Quito, Editorial: Efecce
- C. Van Horne James, 2001, Administración Financiera, México, Editorial: Pearson Educación
- VILLA Ramón, 2007, Valoración de empresas, México, Editorial: Mundi- Prensa
- SANJURJO & Reinoso, 2003, Guía de Valoración de Empresa, España, Pearson Educación S.A.
- ORTEGA Castro Alfonso, 2009, Planeación Financiera Estratégica, México, Editorial: Mc Graw Hill Interamericana

VII. NETGRAFIA

- <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContentenido.aspx?idArt=2476>
Corte al 30/Septiembre/2013
- <http://www.grupoenroke.com/index.php/proyecto-pymes/46-que-son-las-pymes>
Corte al 25/Agosto/2013
- <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContentenido.aspx?idArt=1229>
Corte al 7/Noviembre/2011
- GALINO Lucas Alfonso, 2005, Libros Gratis, corte al 12/Marzo/2005
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2005/agl/agl.pdf>
- FERNÁNDEZ Reguero Francisco, 2013, Plan de negocios, corte al 04/Junio/2013
<http://www.gurusblog.com/archives/la-importancia-de-tener-una-valoracion-de-mi-empresa/04/07/2013/>
- SAMUEL Immanuel Brugger Jakob, 2000, Aula Fácil, corte al 12/Febrero/2000
http://www.aulafacil.com/cursosenviados/valoracionempresas.htm#_Toc116639379
- <http://www.gerencie.com/que-es-el-analisis-financiero.html>
Corte al 10/Septiembre/2013
- ESTUPIÑAN Gaitan Orlando, 2006, corte al 13/Mayo/2006
<http://books.google.com.ec/books?id=5a6W69SesW8C&pg=PA111&dq= analisis+vertical&hl=es&sa=X&ei=GeFfUou>

nGpPS9gTY2IGYDw&ved=0CCwQ6AEwAA#v=onepage&q= analisis%20vertical&f=false

- WARREN & Reeve & Fess, 2005, corte al 25/Abril/2005
http://books.google.com.ec/books?id=5nDXIh_yO8QC&pg=PA504&dq= analisis+horizontal&hl=es&sa=X&ei=yuRfUsa0MoOu9ATJ6IDwBw&sqi=2&ved=0CE4Q6AEwBg#v=onepage&q= analisis%20horizontal&f=false
- RODRIGUEZ & Fernández, 2002, corte al 26/Mayo/2002
<http://books.google.com.ec/books?id=fHkqAAAAYAAJ&pg=PA60&dq= analisis+macroambiente+y+microambiente&hl=es&sa=X&ei=TK5gUuzKHKbk4APbklGADg&ved=0CCwQ6AEwAA#v=onepage&q= analisis%20macroambiente%20%20microambiente&f=false>
- BORELLO Antonio, 1994, corte al 16/Agosto/1994
<http://books.google.com.ec/books?id=9GnvdQknUeIC&pg=PA157&dq= analisis++foda&hl=es&sa=X&ei=p7JgUtuUFsff4AOI9YDwBw&ved=0CCwQ6AEwAA#v=onepage&q= analisis%20%20foda&f=false>
- <http://es.scribd.com/doc/52191956/Estrategias-Financieras>
Corte al 26/Octubre/2012
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Desempleo>
Corte al 24/Diciembre/2013
- http://es.wikipedia.org/wiki/Segmentaci%C3%B3n_de_mercado
Corte al 22/Mayo/2013
- <http://es.slideshare.net/armando310388/prueba-chic cuadrado>
Corte al Mayo/2011
- GARCIA M, 2010, corte al 12/Julio/2010
<https://es.scribd.com/doc/38226848/valoracion-empresas>
- http://www.debi.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=73&Itemid=122
Corte al 14/Diciembre/2010
- <http://aulavirtual.afige.es/webafige/informacion-sobre-que-es-el-wacc>
Corte al 6/Febrero/2010
- <http://csimarket.com/stocks/IBM-Return-on-Assets-ROA.html>
Corte al 12/Junio/2014
- VERGIU Canto Jorge, 2007, corte al 12/Marzo/2007
http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/indata/vol10_n1/a07.pdf
- BAÑOS Eduardo & Pérez Iris & Vásquez, 2011, Corte al 1/Noviembre/2011
http://ri.ues.edu.sv/1032/1/Estrategias_Financieras_para_minimizar_el_riesgo_de_liquidez.pdf
- <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4060015/Lecciones/Capitulo%20III/abc.htm>
Corte al 31/Marzo/2000
- <http://www.lokad.com/es/definicion-analisis-abc-%28inventario%29>
Corte al 12/Septiembre/2010
- http://thesmadruga2.blogspot.com/2012/01/organigramas-un-organigrama-un-organigrama_3038.html
Corte al 01/01/2012

- <http://www.ekosnegocios.com/negocios/m/verArticulo.aspx?idart=2476&c=1>
Corte al 30/Septiembre/2013
- <http://ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=1217>
Corte al 13/Octubre/2011
- http://es.wikipedia.org/wiki/Ecuador#Medios_de_comunicaci.C3.B3n
Corte al 02/Diciembre/2012
- http://es.wikipedia.org/wiki/Telecomunicaciones_en_la_Rep%C3%BAblica_del_Ecuador#Ley_Especial_de_Telecomunicaciones
Corte al 02/Diciembre/2012
- http://www.economia.com.mx/producto_interno_bruto.htm
Corte al 25/2/2012
- <http://www.ekosnegocios.com/negocios/m/verArticulo.aspx?idart=2479&c=1>
Corte al 30/Septiembre/2013
- <http://www.ekosnegocios.com/empresas/RankingEcuador.aspx#>
Corte al 01/Octubre/2013
- http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=2818750428&umt=sector_no_petrolero_permite_crecimiento_economico_ecuador_en_un_35
Corte al 23/Junio/2013
- <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=1229>
Corte al 7/Noviembre/2012
- http://www.revistalideres.ec/tecnologia/Estudio-mercado-software-hardware-Ecuador_LIDFIL20120620_0001.pdf
Corte al 12/Septiembre/2011
- <http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/411.pdf>
Corte al 23/Junio/2012
- <http://www.sri.gob.ec/web/guest/servicios-mas-utilizados>
Corte al 15/Abril/2012
- http://www.inec.gob.ec/sitio_tics/internet.html
Corte al 2/Mayo/2011
- <http://redatam.inec.gob.ec/cgi-bin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CPV2010&MAIN=WebServerMain.inl>
Corte al 3/Abril/2011
- <http://www.ceintec.com/articulos/como-disminuir-costos-en-la-empresa-930.html>
Corte al 6/Agosto/2012
- http://www.paritarios.cl/especial_las_5s.htm
Corte al 17/Mayo/2012



Latacunga en el periodo 2008-2013 estudiando la carrera de Ingeniería en Finanzas y Auditoría.

Analuisa M. Katherine M. Nació en Quito provincia de Pichincha en Ecuador, el 6 de febrero del 1991. Realizo sus estudios primarios en la Escuela Once de Noviembre de la ciudad de Latacunga provincia de Cotopaxi en Ecuador, los estudios secundarios lo realizo en el Instituto Tecnológico Victoria Vascones Cuvi graduándose en Físico Matemático el 11 de Julio del 2008, los estudios universitarios lo realizo en la Escuela de las Fuerzas Armas ESPE Extensión