



**ANÁLISIS DEL FLUJO OPERACIONAL EN EL RESULTADO DE LOS PERIODOS
2019 - 2022 Y PROPUESTA DE MEJORAR LA LIQUIDEZ PARA LA EMPRESA
SIMETRIC S.A. DE QUITO – ECUADOR**

**AUTOR:
FELIX XAVIER MUÑOZ MUESES**

FACULTAD DE POSTGRADOS

**MAESTRÍA EN FINANZAS CON MENSION EN MERCADO DE VALORES Y
BANCA**

**PROFESOR:
ESTEFANY LEON**

QUITO, DICIEMBRE 2023

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo realizar un análisis del flujo operacional y propuesta de mejora para la empresa SIEMTRIC S.A,

Simetric empieza su funcionamiento para poder cubrir la necesidad de empresas que tengan y mantengan calidad y certificaciones acorde al mercado como son (ISO 9001, OSHAS 18000, ISO 14000). Conociendo las leyes que intervienen en el país.

El principal objetivo como empresa es poder cumplir con la clientela con respecto a tiempo de respuesta, demanda técnica, lega y aseguramiento metrológico en empresas certificadas

La propuesta de mejora se la realizo para poder monitorear el movimiento del dinero y como se lo utiliza dentro de la empresa tanto con sus compras, ventas, gastos, etc. Así poder mejorar los procesos en las que interviene el dinero y poder tener un mejor control y una buena administración.

Se inicia con ver la situación actual de la empresa empezando con los antecedentes, una descripción general de la empresa analizando el giro del negocio, productos y servicios que ofrece y los valores de la compañía. También se pudo analizar el entorno específico con el cual estudiamos sus diferentes clientes, proveedores y realizando un matriz de competitividad junto con una empresa de renombre de su giro del negocio y una empresa a la par de Simetric. Como siguiente punto analizamos lo que son las actividades administrativas de la empresa como un diagnóstico de las entradas de dinero en cuenta y en dinero físico, cuales son las prioridades de desembolsos, las políticas de cobro y las políticas de pago que se manejan y como último punto un análisis de la gestión administrativa.

Se realizó un estudio del uso y aplicación del flujo operacional en la empresa, comenzando con un análisis de los ingresos y egresos operativos de los años 2019, 2020, 2021 y 2022 y realizando una comparación entre esos años. Como segundo punto se realizó un análisis de los ingresos y egresos en inversiones de los años 2019, 2020, 2021 y 2022 interviniendo lo que son Activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo. Luego se realizó un análisis del flujo de efectivo de la empresa analizando el ciclo operativo, el ciclo de efectivo y realizando una interpretación de los mismos. Como siguiente punto se aplicó los diferentes indicadores financieros para que nos ayude con la realización del presente trabajo como son los índices de liquidez, capital de trabajo, Índices de solvencia, Prueba acida, Rotación de inventarios,

Rotación de cuentas por cobrar, rotación de cuentas por pagar e índices de endeudamiento. Al final para aportar con una opinión profesional para la realización del presente trabajo y para que nos sirva de información se realizó dos entrevistas tanto al Gerente General de la empresa y a un Ingeniero en finanzas - Auditor.

Se continuo con el desarrollo estrategias financieras que nos permita mejorar la liquidez de la empresa, para acortar créditos existentes, para mejorar el periodo de pago determinando responsabilidades y determinar estrategias para mejorar la liquidez de la empresa concluyendo con los resultados de la propuesta de mejora.

Contenido

RESUMEN	2
INTRODUCCIÓN	7
JUSTIFICACIÓN	8
PROBLEMA DE INVESTIGACION	9
Planteamiento del problema.....	9
Misión	9
Visión	9
Experiencia	9
Giro del Negocio	9
Productos y servicios que ofrece la empresa	10
Inspección	10
Formulación del Problema.....	17
Sistematización de Problema	17
OBJETIVOS	17
General.....	17
Específico	17
METODOLOGÍA	18
Tipo de estudio.....	18
Metodología de la investigación	18
Técnica de recolección de datos	18
Fuentes Primarias.....	19
Fuentes Secundarias.....	19
Procesamiento de Datos.....	19
Ciclo de efectivo Simetric 2019, 2020, 2021, 2022	19
<i>El ciclo operativo: Ciclo operativo = Periodo de inventario + Periodo de cuentas por cobrar.</i>	20
<i>Interpretación del Ciclo de Operativo Comparativo.</i>	20
Razones de liquidez y endeudamiento	21
<i>Índices de liquidez.</i>	22
<i>Capital de trabajo.</i>	22
<i>Índice de Solvencia.</i>	22
<i>Prueba Ácida.</i>	23
<i>Rotación de Inventarios.</i>	24
<i>Rotación de cartera o rotación de cuentas por cobrar.</i>	25

<i>Rotación de cuentas por pagar</i>	26
<i>Índices de endeudamiento</i>	27
Matriz de alternativas	28
Supuestos de Proyección	29
Análisis de Proyección	32
ANALISIS DE PROYECCIONES WACC Y CAPM	33
Desarrollar estrategias financieras que permita mejorar la liquidez de la empresa	35
FODA	35
IDENTIFICACIÓN DE RIESGOS Y ESTRATEGIAS A REALIZAR PARA SU MITIGACIÓN ..	37
<i>Mejorar la liquidez para poder afrontar obligaciones a largo plazo</i>	37
<i>Mejorar las condiciones de pago a proveedores</i>	42
<i>Determinar responsabilidades</i>	45
<i>Determinar estrategias para mejorar la liquidez de la empresa</i>	47
<i>Creación de un fondo de emergencia</i>	50
Resultados de la propuesta de mejora	51
CONCLUSIONES	52
<i>Bibliografía</i>	54

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 3. <i>Ciclo Operativo y Ciclo de Efectivo</i>	20
Gráfico 1 <i>ventas históricas</i>	32
Gráfico 2 <i>ventas proyectadas</i>	33
Gráfico 4. <i>cortar los créditos existentes para clientes</i>	39
Gráfico 6. <i>Organigrama Actual</i>	45
Gráfico 7. <i>Organigrama Sugerido</i>	46
Gráfico 8. <i>Organigrama funcional</i>	47
Gráfico 9 <i>mejoras financieras</i>	51

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 . <i>Equipos calibración</i>	10
Tabla 2 <i>Equipos temperatura</i>	10
Tabla 3 <i>equipos masa y balanzas</i>	11
Tabla 4 <i>equipos magnitudes eléctricas</i>	11
Tabla 5 <i>equipos longitud</i>	12
Tabla 6 <i>instrumentos volumen</i>	12
Tabla 7 <i>equipos fuerza y movimiento</i>	13
Tabla 8 EQUIPOS DENSIDAD	13
Tabla 9 <i>matriz de alternativas</i>	29
Tabla 10 <i>ciuu ingresos anuales</i>	30
Tabla 11 <i>proyección de ventas</i>	30
Tabla 12 <i>balance histórico</i>	31
Tabla 13 <i>balance proyectado</i>	31
Tabla 14 CÁLCULO WACC Y CAPM PROYECTADO	33
Tabla 15 INFORMACIÓN PARA CALCULO DEL WACC Y CAPM PROYECTADO	34
Tabla 16. <i>Matriz FODA</i>	36
TABLA 17 TIPO DE RIESGO IDENTIFICADO	37
Tabla 18. <i>Estrategia 1 y actividades a desarrollar, mejorar la liquidez</i>	38
Tabla 19 <i>Estrategia 1 y actividades a desarrollar, acortar créditos existentes</i>	40
Tabla 20. <i>Período de cobros actual y proyectado</i>	41
Tabla 21. <i>Estrategia 1 y actividades a desarrollar, mejorar el periodo de pago</i>	42
Tabla 22. <i>Período de pagos actual y proyectado</i>	44
Tabla 23. <i>Estrategia 1 y actividades a desarrollar, determinar responsabilidades</i>	45
Tabla 24. <i>Estrategia 1 y actividades a desarrollar, mejorar la liquidez</i>	47
Tabla 25. <i>Estrategia 2 y actividades a desarrollar, mejorar la liquidez</i>	48
Tabla 26. <i>Estrategia 3 y actividades a desarrollar, mejorar la liquidez</i>	49
Tabla 27. <i>Manejo del efectivo actualmente</i>	49
Tabla 28. <i>Manejo del efectivo proyectado</i>	50
Tabla 29 <i>Estrategia 1 y actividades a desarrollar, creación de un fondo de emergencia</i>	50

INTRODUCCIÓN

Las empresas Pymes en la actualidad tienen poco control económico y financiero porque generalmente este tema lo llevan de forma empírica y cuando llegan a tener problemas de no poder solventar sus gastos empiezan a tomar medidas correctivas con un experto en el tema, la gran mayoría de veces suele ser muy tarde poder realizar algún movimiento y siendo lo peor que haya una quiebra de la empresa.

Un análisis del flujo operacional es muy importante ya que le permite a la empresa conocer el manejo financiero en el periodo analizado determinado así si existe falencias poder corregir a tiempo para que el gerente de la empresa pueda tomar buenas decisiones.

Este trabajo se enfocará en el análisis del flujo operacional de la empresa SIMETRIC S.A. en los años 2019, 2020, 2021 y 2022 dando una propuesta y procurando como resultado una ayuda para que se pueda administrar eficientemente la parte financiera de la empresa.

Para este análisis se utilizarán varios índices financieros que nos ayuden con datos reales con respecto a su liquidez, solvencia, rentabilidad, rendimiento, eficiencia, endeudamiento, también nos será de gran ayuda los resultados obtenidos de los estados financieros de la empresa dando como resultado una matriz FODA que nos ayude con lo bueno, lo malo, lo corregible y así poder tener las diferentes estrategias a aplicar para poder lograr el objetivo de este trabajo.

JUSTIFICACIÓN

El siguiente estudio se está realizando para poder analizar la situación actual del flujo operacional de la empresa SIMETRIC S.A., y así poder dar una propuesta de mejora en la liquidez, poniendo en práctica mis conocimientos teóricos que he recibido durante mis estudios de pregrado ya que es un requisito para poder obtener mi título de tercer nivel.

Con el análisis de los diferentes índices financieros aprendidos e investigados se podrá obtener información real de cómo se encuentra la empresa, como se está manejando sus flujos y que correctivos se puede realizar, así también manteniendo o mejorando los procesos que estén realizando dentro de la empresa. Con ello poder tener una vista más amplia de lo que se tiene y a donde podemos llegar.

Para poder tener resultados positivos en el presente estudio se sugerirá una serie de estrategias que aplicándolas tendremos un manejo eficiente de los flujos y también poder mejorar su liquidez sin poner en riesgo sus operaciones.

PROBLEMA DE INVESTIGACION

Planteamiento del problema

A continuación, se realiza una breve introducción sobre el objeto social de Simetric desde su creación, detallando los tipos de productos y servicios que ofrece a su clientela junto con su misión, visión y experiencia.

Simetric empieza su funcionamiento para poder cubrir la necesidad de empresas que tengan y mantengan calidad y certificaciones acorde al mercado como son (ISO 9001, OSHAS 18000, ISO 14000). Conociendo las leyes que intervienen en el país.

El principal objetivo como empresa es poder cumplir con la clientela con respecto a tiempo de respuesta, demanda técnica, lega y aseguramiento metrológico en empresas certificadas

Misión

Brindar a nuestros clientes los mejores servicios de metrología y tecnología avanzada de calibración de instrumentos de medición de acuerdo con estándares reconocidos a nivel nacional e internacional y cumplir con los requisitos de calidad del sistema de gestión ISO/IEC 17025.

Visión

Convertirse en la empresa más influyente en servicios de medición doméstica y brinde soluciones integrales a las necesidades de los clientes.

Experiencia

Contamos con empleados con más de 20 años de experiencia trabajando con empresas de la industria industrial, petrolera, alimentaria, mecánica, textil, generación de energía, calzado, madera, automoción, química y de servicios. (SIMETRIC SERVICIOS INTEGRALES, 2022)

Giro del Negocio.

Simetric se encarga de Calibración, verificación, comparación, y certificación de instrumentos de ensayo para industrias, medición e inspección, instituciones y laboratorios que así lo requieran; Servicios de consultoría en general en todo tipo de proyectos ambientales

Productos y servicios que ofrece la empresa.

Los servicios que se ofrece son variados entre los más importantes se detalla:

Ensayos

- ✓ Análisis fisicoquímicos, microbiológicos e instrumentales en:

Inspección

- ✓ Presión y Vacío

Calibración de equipos medidores y registradores de presión.

TABLA 1 . EQUIPOS CALIBRACIÓN

EQUIPOS CALIBRACIÓN

EQUIPOS
Transmisor de presión
Transmisor de presión inteligente (HART)
Transmisores inteligentes de nivel
Manómetro analógico
Manómetro digital
Manómetro presión diferencial
Registrador de presión
Vacunómetro
Manovacúmetro
✓ Temperatura

Calibración de instrumentos en comparación y simulación.

TABLA 2 EQUIPOS TEMPERATURA

EQUIPOS TEMPERATURA

EQUIPOS
Termómetro infrarrojo No-Contacto
Termómetro de refrigerador
Transmisor de temperatura
Psicrómetro
Termo cupla tipo K; J; T
Sensor RTD PT-100
Termómetro de líquido en vidrio
Termómetro digital

Cámara Termo gráfica
Termómetro bimetálico

✓ Masa y Balanzas

Calibración de balanzas y dinamómetros.

TABLA 3 EQUIPOS MASA Y BALANZAS

EQUIPOS MASA Y BALANZAS

EQUIPOS
Balanza para personas
Balanza analítica
Balanza pediátricas
Balanzas de laboratorio
Balanzas de gramaje
Balanzas digitales
Pesas patrón

TABLA 4 EQUIPOS MAGNITUDES ELÉCTRICAS

EQUIPOS MAGNITUDES ELÉCTRICAS

EQUIPOS
Megóhmetro -Probador de aislamiento
Telurómetro
Multímetro
Pinza amperimétrica
Medidor de puesta a tierra tipo gancho
Holiday
Calibrador de procesos
Generador de frecuencias
Analizador de humedad
Hypot
TTR Monofásico
TTR Trifásico
Microhmetro
Pinza de prueba de resistencias
Identificador de fases o Secuencímetro

✓ Longitud, espesor y óptica

Calibración de Micrometros, Calibradores pie de rey, Reglas, Flexometros, Escuadras, Goniómetros, Galgas de espesor, Patrones de espesor.

TABLA 5 EQUIPOS LONGITUD*EQUIPOS LONGITUD*

EQUIPOS
Distanciómetro
Odómetro
Flexómetro
Regla Metálica
Pie de Rey
Micrómetro para exteriores
Micrómetro para interiores
Barra Patrón o Eje Patrón
Medidor de espesores mecánico
Medidor de espesores magnético
Medidor de espesores ultrasonido
Rugosímetro
Calibrador de soldadura
Medidor de ángulos digital
Goniómetro
Tacómetro
Fototacómetro
Galga de medidor de espesores
Escuadra
Reloj Comparador
Alesómetro
Reloj Palpador
Set de galgas interiores hasta 6 unidades
Bloques de calibración
Esfera de calibración
Cinta métrica
✓ Volumen

Calibración de recipientes volumétricos de laboratorio, serafines y flujómetros por gravimetría.

TABLA 6 INSTRUMENTOS VOLUMEN*INSTRUMENTOS VOLUMEN*

INSTRUMENTOS
Cono Imhoff
Bureta
Pipeta
Trampa de agua
Picnómetros
Matraz- Balon- Erlenmeyer aforado
Vaso de precipitación graduado

Contador de combustible

Serafín

- ✓ Fuerza y movimiento

Calibración de torquímetros y dinamómetros.

TABLA 7 EQUIPOS FUERZA Y MOVIMIENTO

EQUIPOS FUERZA Y MOVIMIENTO

EQUIPOS
Celda de carga Tracción y compresión
Dinamómetro
Estabilómetro
Tensiómetro de cable de acero

- ✓ Densidad

Calibración de hidrómetros, alcoholímetros, brixómetros.

TABLA 8 EQUIPOS DENSIDAD

EQUIPOS DENSIDAD

EQUIPOS
Alcoholímetro
Termoalcoholímetro
Brixómetro
Refractometro

Asesoría y capacitación

- ✓ Gestión de calidad ISO 9001
- ✓ Continuidad Negocio ISO 22301
- ✓ Gestión de riesgos – ISO 31000 y COSO ERM
- ✓ Gestión de la calidad de servicios ISO/IEC 20000
- ✓ Sistema de Gestión de Inocuidad Alimentaria ISO 22000 Y HACCP
- ✓ Gestión Antisoborno ISO 37001
- ✓ Buenas prácticas de almacenamiento
- ✓ Asesoría en asuntos regulatorios
 - ARCH (Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero)

- ARCSA(Agecia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria)
- SAE (Servicio de Acreditación Ecuatoriano)
- ✓ Gestión de calidad en labotarios de ensayo y calibración ISO 17025
- ✓ Protocolos de Bioseguridad Guías OMS
- ✓ Buenas Prácticas de Laboratorio BPL
- ✓ Buenas Prácticas de Manufactura BPM

Clientes

- Farbiopharma
- Biogenet
- TNO
- Aleproca
- Purifluidos

Proveedores

- HR
- Provee lab
- DLH

Competencia

- Elicrom
- Tecnoprecisión
- Innovatec

(SIMETRIC SERVICIOS INTEGRALES, 2022)

Esta empresa se seleccionó ya que en base a sus estados financieros del año 2022 ha tenido perdida del ejercicio el cual con lleva que la empresa no este teniendo flujo de efectivo necesario para poder manejarse correctamente, Con esto es la empresa indicada para poder investigarle a fondo cual es el motivo de la perdida, una recomendación del manejo de flujo cambiar o modificar así poder hacer que vaya creciendo interna como externamente.

Información macro económica

PIB

La importancia del PIB (producto interno bruto) para cada país es irreverssible ya que este indicador te demuestra el valor de los productos que consumen la mayoría de gente dentro

de un territorio, estos también pueden ser maquinaria, vehículos, textiles, etc. (SANTANDER, 2023)

El producto interno en el Ecuador ha visto un cambio en los últimos tiempos por lo que habido aumento en los precios de la canasta básica por el momento el PIB esta en 106.2 con esto al igual que en todos los casos va haber un aumento de los precios tanto en proveedores como en materia prima para que la empresa pueda trabajar normalmente, Influye directamente.

Generación de empleo

En la actualidad por el motivo de inseguridad que hay en el país mucha gente está emigrando a otros países para poder conseguir trabajo, pero según el inec (instituto nacional de estadísticas y censos) nos manifiesta que ha aumentado la generación de empleo por ende ha disminuido el desempleo, siendo que el 60% de empleo en el país lo genera la economía popular y solidaria dentro de este el sector del comercio tiene la mayor participación que es de 18.6% más de 1.5 millones de trabajos y la industria manufacturera el 9.7% con 800 mil empleos (INEC, 2022)

Riesgo País.

Este año el riesgo país llevo a marzo del 2023 a 1.859 siendo el más alto desde el mes de octubre del 2022 esto quiere decir que el país no tiene lo suficiente para poder hacer frente a obligaciones con agentes internacionales, también se puede definir como el riesgo que tiene los inversionistas para perder su dinero que han invertido en el Ecuador por lo que conlleva que no haya inversión extranjera en el país. (PRIMICIAS, 2023)

Análisis pestel Simetric Servicios Integrales.

- **Factores políticos**

Oportunidad

Impuestos: Aplicación de baja en aranceles para la importación de equipos para el país.

Amenaza

Elecciones: Según el candidato que ingrese al mando del país a provincia que no quiero apoyar al sector subiendo costos para el sector de mercado.

- **Factores económicos**

Oportunidad

Políticas económicas: Inversión privada y pública para trabajos de monitoreo en empresas del estado.

Amenaza

Ciclos económicos: inflación en los principales equipos para la realización de los trabajos.

- **Factores sociales**

Oportunidad

Demografía: Mayor demanda de servicios para las empresas por aumento de la población.

Amenazas

Sociedad: Incremento de la delincuencia por lo que se ha visto cierres de negocios.

- **Factores tecnológicos**

Oportunidad

Acceso tecnológico: Como muestra del trabajo realizado se podrá tener constancia de los mismos para futuros clientes.

Amenaza

Creación de maquinaria que pueda resolver nuestro trabajo.

- **Factores ecológicos**

Oportunidad

Ambientales: Tener un plan de recolección de desechos con manejo responsable.

Amenazada

Desastres naturales: El principal motivo es que los desechos sean botados de manera irresponsable dando un impacto a la naturaleza y a su vez a las personas que vivimos alrededor.

- **Factores legales**

Oportunidad

Leyes: Impuestos que favorezcan al sector.

Objetivos de la investigación.

- Aplicar todos los conocimientos financieros adquiridos la maestría en Finanzas.
- Desarrollar un marco teórico que permita orientar la investigación hacia una propuesta de gestión óptima para ser implementada en SIMETRIC SERVICIOS INTEGRALES.
- Definir conclusiones y recomendaciones en base a los datos analizados para que puedan ser empleados en la organización con la finalidad de mejorar su gestión.

Formulación del Problema

¿Cómo incide el flujo operacional en la liquidez de la empresa “SIMETRIC S.A.”?

Sistematización de Problema

- ¿Cuál es la situación actual sobre el flujo operacional de la empresa Simetric S.A.?
- ¿Cómo se descompone el flujo operacional de la empresa Simetric S.A.?
- ¿Cuáles son los riesgos y las estrategias que se aplicarían para mitigar los mismos de la empresa Simetric S.A.?

OBJETIVOS

General

Analizar el Flujo Operacional en el resultado de los periodos 2019 - 2022 para la mejora en la liquidez de la empresa SIMETRIC S.A. de Quito - Ecuador.

Específico

- Realizar un diagnóstico de la situación actual sobre el flujo operacional de la empresa SIMETRIC S.A.
- Detallar los costos, gastos del flujo operativo y analizar los índices financieros de la empresa SIMETRIC S.A.

- Desarrollar estrategias financieras que permita mejorar la liquidez de la empresa SIMETRIC S.A.

METODOLOGÍA

Las modalidades de investigación a aplicarse que servirá de apoyo para el análisis y obtención de resultados en el presente trabajo son:

Tipo de estudio

Es una investigación explicativa porque la investigación tiene un nivel de conocimiento más profundo y un análisis organizado que puede responder a las causas del tema en estudio y analizar sus causas y efectos para probar las hipótesis. Se utilizarán las herramientas necesarias para aclarar el estado del problema de investigación, interpretar los resultados, sacar conclusiones y recomendaciones.

- Documental
- Descriptiva

Metodología de la investigación

El método a utilizar será el deductivo ya que se analizará fenómenos, utilizando instrumentos que van de lo general a lo particular contenidas explícitamente en la situación de estudio.

Es correlativo porque pretende medir el grado de relación entre la variable independiente (flujos operativos) y la variable dependiente (rentabilidad), y dado que estas dos variables se ven directamente afectadas, se puede estimar el grado de relación entre ellas.

Técnica de recolección de datos

Fuentes Primarias

Será una investigación de campo ya que el estudio empieza en la empresa por lo tanto será el punto de partida para el presente proyecto, recolectando datos que se vaya requiriendo en el camino del análisis. Esta información receptada abrirá la puerta para poder tener mejor panorama del problema por lo cual, se obtenga un contacto directo con la realidad de la empresa así poder describir, analizar e interpretar de manera eficiente la fundamentación teórica considerada en el estudio.

Fuentes Secundarias

Con el fin de profundizar en las diferentes visiones de las teorías, estándares y conceptos de distintos autores, se analiza información de diversas fuentes, a partir de información de libros, manuales, revistas, periódicos, Internet y la propia empresa para elaborar un marco teórico. lo cual determinará la metodología de investigación para ampliar los conocimientos adquiridos para realizar de manera efectiva esta investigación.

Procesamiento de Datos

Los datos recogidos, se transforman siguiendo ciertos procedimientos:

- Manejo de información, pruebas estadísticas de datos para visualización de resultados y representaciones gráficas.
- Preparar gráficos de datos estadísticos para presentar resultados y hacer que la investigación sea comprensible para los lectores.
- Análisis e interpretación de resultados.

Ciclo de efectivo Simetric 2019, 2020, 2021. 2022

El ciclo de efectivo es el periodo en el que cada unidad monetaria invertida se recupera. Así, mide el tiempo desde el desembolso por la adquisición de los insumos hasta la percepción de los ingresos por las ventas.

Es decir, el ciclo de efectivo es el lapso que transcurren desde que la empresa realiza el pago por la adquisición de bienes hasta que cobra por las ventas efectuadas. (Westreicher, 2020)

La empresa realiza la mayoría de sus operaciones a crédito, es decir que la empresa a la que haya vendido le cancela en un periodo de tiempo estimado el cual puede ser entre 30, 60 o 90 días cuya modalidad de pago sea en efectivo o por transferencia.

El ciclo operativo: $Ciclo\ operativo = Periodo\ de\ inventario + Periodo\ de\ cuentas\ por\ cobrar.$

El ciclo operativo es el periodo que se necesita para adquirir el inventario, venderlo y cobrarlo. Este ciclo tiene dos componentes diferentes.

$Ccl. Ope. = Período\ de\ inventario + Período\ de\ cuentas\ por\ cobrar$

$$Ccl. Ope_{2019} = 20.13 + 71.93 \quad Ccl. Ope_{2017} = 92.06$$

$$Ccl. Ope_{2020} = 31.94 + 0 \quad Ccl. Ope_{2018} = 31.94$$

$$Ccl. Ope_{2021} = 0 + 108.66 \quad Ccl. Ope_{2019} = 108.66$$

El Ciclo Operativo y el Ciclo de Efectivo

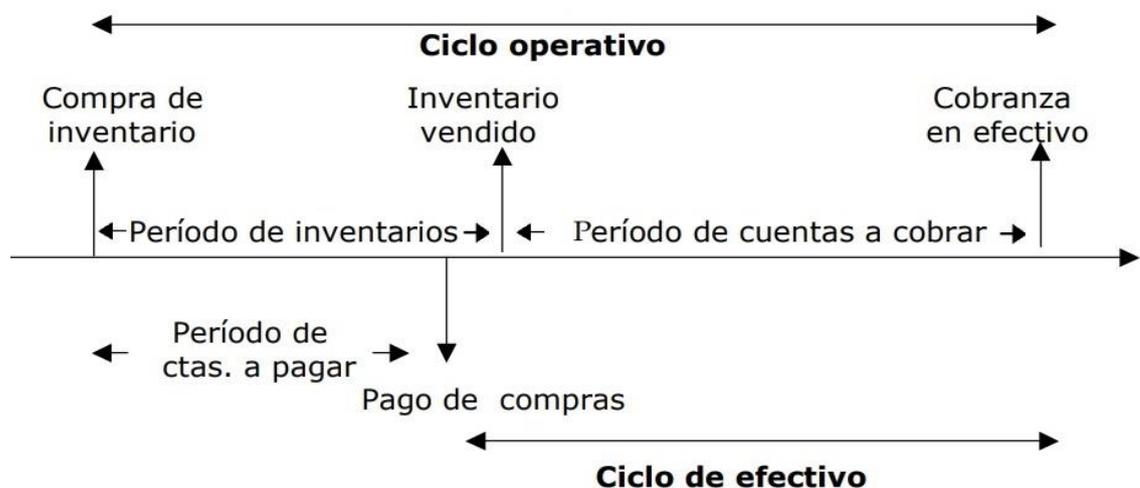


Gráfico 1. Ciclo Operativo y Ciclo de Efectivo

Fuente: Administración Financiera. Marcelo Delfino.

Interpretación del Ciclo de Operativo Comparativo.

En comparación con los 3 años estudiados, los resultados son:

- El año que menos días tarda en vender los productos y cobrar hasta convertirlo en efectivo es el año 2019 ya que tiene 32 días.
- El año 2020 es menos eficiente en convertir el efectivo más rápido.
- El 2021 es menos eficiente ya que no obtuvo inventario disponible para vender si no que tuvo que esperar el pedido de compra de parte de los clientes para vender los equipos.
- En el 2019 no tuvo cuentas por cobrar lo que significa que fue eficiente en el cobro del equipo, vendidos así hubo un retorno rápido del efectivo.
- En el 2020 fue el año que tuvo más mala gestión porque es el año que más días se demoró, en comparación con los otros años, el ingreso del dinero de ventas por los equipos, dando un resultado de 79 días que se vio el dinero por las ventas.
- En el 2021 hubo un manejo mejor con respecto al ingreso de dinero de las ventas porque se demoró 3 días en la empresa le ingreso el dinero de las ventas por los equipos.
- En el 2022 se comenzó a regularizar el manejo de la empresa con respecto al ingreso del dinero de las ventas por que se demoró 15 días en que la empresa le ingreso el dinero de las ventas por los equipos.

Razones de liquidez y endeudamiento

Los ratios financieros son indicadores utilizados para medir o cuantificar la situación financiera general de una empresa o entidad. Estos índices reflejan la situación financiera y son listas de cifras monetarias relacionadas con el negocio o la operación de la empresa, presentadas en un orden determinado.

El objetivo principal de los ratios es proporcionar información sobre el desempeño y la salud de una empresa o negocio para que los responsables de tomar decisiones sobre el futuro del negocio puedan brindar el mejor asesoramiento.

Por otro lado, los indicadores financieros son útiles para aquellas personas naturales o jurídicas que quieran establecer algún tipo de relación comercial con la empresa en particular; como inversores, proveedores o entidades de crédito. Considerando la relevancia de la información contenida en estos estados financieros, los mismos deben cumplir tres características básicas: confiabilidad, imparcialidad y comprensibilidad.(RANKIA, s.f.)

Índices de liquidez.

Es la capacidad de la empresa para cumplir con obligaciones a corto plazo. Este ratio nos dice que el ratio de endeudamiento a corto plazo está cubierto por los activos circulantes de la empresa.

Capital de trabajo.

Estos son los recursos financieros que una organización necesita para expandir sus operaciones diarias. Se compone de inventario, efectivo, cuentas por cobrar y otros elementos.

Por lo tanto, su importancia es crucial, más aún porque existe una correlación directa entre el crecimiento de su negocio y el capital de trabajo; sin recursos financieros, su negocio simplemente no puede desarrollarse.

Para calcular esto, considere el exceso de los activos de la empresa sobre sus pasivos corrientes.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{activo corriente} - \text{pasivo corriente.}$$

Según el análisis del capital de trabajo realizado durante los años 2019, 2020, 2021 los resultados son:

- En el 2019 la empresa contó con los activos suficientes para cubrir las deudas a corto plazo (pasivo corriente) con un total de 51937.92
- En el 2020 la empresa no contó con los activos suficientes ya que tiene un resultado negativo de \$7281.13 con lo cual no tiene los suficientes activos para cubrir sus pasivos.
- En el 2021 la empresa al igual que el 2018 no se ha visto recuperación en ese rubro por lo que aún no cuenta con los recursos suficientes de activos para cubrir sus pasivos aumentando más la brecha que tenía con respecto al año anterior.

Índice de Solvencia.

El índice de solvencia mide si Simetric puede hacer frente a sus obligaciones en un periodo menos de un año sin interferencias al proceso productivo ni a la estructura financiera de la empresa. (Experto., 2002)

Para calcularlo considera los activos a corto plazo de la empresa en relación con los pasivos a corto plazo.

$$\text{Índice de solvencia} = \text{activo corriente} / \text{pasivo corriente.}$$

Interpretación.

Según el análisis del índice de solvencia realizado durante los años 2019, 2020, 2021, 2022 los resultados son:

- Para el 2019 la empresa contó con capacidad de pago de sus obligaciones (pasivo) porque su circulante a corto plazo, que son caja, cuentas por cobrar e inventarios, es mayor que sus obligaciones a corto plazo con un resultado mayor que 1 que es favorable.
- Para el 2020 la empresa no tuvo un buen manejo de sus pagos por lo que tuvo más obligaciones, que son cuentas por pagar de préstamos realizados, con respecto a su capacidad de pago por lo que tuvo un resultado menor que 1.
- Al igual que en el 2021 para el 2022 la empresa se ha visto en vuelto en realizar más préstamos para poder cumplir con las entregas de equipos para sus clientes lo cual, demuestra que tiene más obligaciones por cumplir o más prestamos realizados en este año por que tuvo un resultado menor que 1.

Prueba Ácida.

La prueba ácida es uno de los ratios financieros comúnmente utilizados para evaluar la liquidez de una empresa. Esto nos da una idea de su capacidad para pagar la deuda inmediata. Los cálculos de esta prueba excluyen los inventarios para determinar la solidez financiera a corto plazo de la empresa.

Esto se debe a que se supone que la empresa no debería vender sus acciones para pagar esta deuda. (LÓPEZ, 2020)

$$\text{Prueba ácida} = (\text{Efectivo} + \text{cuentas por cobrar} + \text{inversiones a corto plazo}) / \text{pasivo corriente.}$$

Interpretación.

Según el análisis de la prueba ácida realizado durante los años 2019, 2020, 2021, 2022 los resultados son:

- En el 2019 la empresa no tiene ningún problema para hacerle frente a sus obligaciones con su dinero corto plazo ya que tiene efectivo, cuentas por cobrar lo cual, nos demuestra su resultado que es mayor que 1.
- En el 2020 sus obligaciones aumentan por lo que todo el dinero que entra a la empresa sale para pagos de estos préstamos no obteniendo liquidez y dando como resultado que la empresa no cuenta con dinero suficiente para solventar sus obligaciones.
- En el 2021 la empresa va mejorando su manejo del dinero, pero aún no tiene suficiente liquidez para hacer frente a sus obligaciones por lo que tiene un resultado menor que 1.

Rotación de Inventarios.

La rotación de inventarios muestra la eficiencia al administrar el inventario, es decir, el número de veces que somos capaces de recuperar la inversión en existencias durante los periodos analizados. (Globalkam., 2020)

La rotación de inventarios se determina dividiendo el costo de las mercancías vendidas en el periodo entre el promedio de inventarios durante el periodo:

$$\text{Rotación de Inventarios} = \text{Costo de mercancías vendidas} / \text{Promedio de inventarios}$$

Interpretación.

Según el análisis de la rotación de los inventarios realizado durante los años 2019, 2020, 2021, 2022 los resultados son:

- Para el año 2019 la rotación del inventario no fue tan eficiente porque sus equipos duraron en bodega 1 mes y 7 días antes de ser vendido la razón de esto es que no todo el inventario rota de igual manera por lo que algunas cosas se quedan en bodega hasta ser utilizadas.
- Para el año 2020 la rotación de inventario fue ineficiente porque algunos equipos que el cliente pedía se demoraba en llegar, por lo que se retrasaba también en el pago, así que algunos equipos duraron en bodega 15 días antes de ser vendido.
- Para el año 2021 la rotación de inventario fue igual ineficiente ya que algunos equipos se demoraban en llegar al Ecuador desde su producción así demorando la entrega de sus productos por lo cual los equipos duraron en bodega 1 mes y 11 días antes de ser vendido.

Rotación de cartera o rotación de cuentas por cobrar.

El índice de rotación de cuentas por cobrar muestra la velocidad con la que una empresa cobra sus cuentas. Es decir, la capacidad que tiene de transformarlas en dinero en efectivo.

Rotación de cuentas por cobrar = Ventas / Promedio de cuentas por cobrar

Interpretación.

Según el análisis de la rotación de cartera o cuentas por cobrar realizado durante los años 2019, 2020, 2021, 2022 los resultados son:

- Para el año 2019 ha sido eficiente la gestión de cobranza ya que cumple con el tiempo establecido para el cobro por la venta de equipos o de servicios, para este año las cuentas por cobrar se han recuperado en 1 mes y 6 días.
- Para el año 2020 la empresa no tuvo tantas ventas lo cual incurre a poco cobro de ventas realizadas y las que se han realizado han sido los cobros que menos se han demorado con 20 días aproximadamente.

- Para el año 2021 la empresa ha tenido una gestión eficiente ya que tiene un promedio entre los cobros programados que se realizan dentro de la empresa que es de 30 días o 60 días, para este año las cuentas por cobrar se han recuperado en 1 mes y 24 días.

Rotación de cuentas por pagar.

El indicador de Rotación de cuentas por pagar muestra el tiempo promedio que se toma la empresa para pagar sus deudas y la eficiencia de una empresa para aprovechar el apalancamiento financiero que manejamos con nuestros proveedores. (Orellana, 2020)

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \text{Compras a proveedores} / \text{Promedio de cuentas por pagar}$$

Interpretación.

Según el análisis de la rotación de cuentas por pagar realizado durante los años 2019, 2020, 2021, 2022 los resultados son:

- Para el año 2019 ha sido eficiente la gestión de pagos de obligaciones de la empresa porque el tiempo de demora ha estado dentro de los rangos establecidos por la empresa, las cuales se han cancelado en 6 días a sus proveedores.
- Para el año 2020 la empresa empezó con los préstamos solicitados y por ende el pago de los mismos los cuales se fueron pagando acorde lo planeado por lo que la gestión de pagos ha ido creciendo su brecha en los pagos, para lo cual además de pagar las deudas del anterior año aumentó las deudas de este año por lo que estas obligaciones se han cancelado en 19 días.
- Para el año 2021 la gestión de pagos de las obligaciones ha sido deficiente ya que para este año la deuda que teníamos de años anteriores se sumó la de este año, teniendo una rotación de cuentas por pagar de 10 meses y 3 días.

Índices de endeudamiento.

Busca identificar el nivel de endeudamiento en el que se encuentra la empresa interpretando así el financiamiento que tienen los acreedores con respecto a la empresa, dando como resultado el nivel de riesgo en el que incurren estos acreedores o socios.

$$\text{Índices de endeudamiento} = \text{Pasivo total} / \text{Capital}$$

Interpretación.

Según el análisis del índice de endeudamiento realizado durante los años 2019, 2020, 2021, 2022 los resultados son:

- Para el año 2019 la empresa tuvo un nivel de endeudamiento del 8.95% frente a terceras personas así que el riesgo ha sido bajo o también se puede concluir que la empresa tuvo 0.0895 dólar de financiación con terceros por cada dólar de capital propio.
- Para el año 2020 existió un endeudamiento del 260.59% frente a terceras personas así que el riesgo es muy alto ya que con los préstamos realizados para su financiación aumentó la brecha de endeudamiento para este año o también se puede concluir que la empresa tuvo 2.60 dólares de financiación con terceros por cada dólar de capital propio.
- Para el año 2021 se ve que el índice de endeudamiento ha subido significativamente con un índice del 615.41% con las deudas que había desde el año anterior más las deudas de este año con lo cual el riesgo es muy alto o por lo que se puede concluir que la empresa tuvo 6.15 dólares de financiación con terceros por cada dólar de capital propio.

Matriz de alternativas.

Las posibles alternativas para poder tener liquidez en la empresa podemos analizar varias, las cuales son las más enfocadas en el giro del negocio y la realidad de la empresa las cuales son las siguientes:

Prestamos: Se puede obtener un prestamos de las entidades financieras el cual puede ayudar al cierre de las obligaciones que tenga, pero no hay que perder de vista que estos préstamos también tienen un costo el cual se debe ver la alternativa de que esos intereses sean bajos y así reunificar las deudas.

Políticas de cobro y pago: La empresa tendría que analizar si sus políticas tanto de cobro como de pago son óptimas para el negocio y poder mejorar su liquidez, ya que según esto la empresa está pendiente de los ingresos y egresos de dinero para ver con que cuenta y con que no.

Negociar con proveedores: Conseguir crédito y facilidades de pago para que así poder obtener mejor control del dinero de la empresa, con esto se podrá tener a nuestros proveedores tranquilos con su pago al tiempo y forma establecida.

Categorizar clientes: En la medida de lo posible, priorizar a aquellos que efectúan sus pagos puntualmente y que gocen también de buena liquidez. Sin olvidar que es primordial que los periodos de cobro no sean superiores a los de pago, o tendrás que asumir tú parte de esos gastos.

Optimizar caja: Se trata de intentar reducir los gastos, anticipar los cobros y ser muy rápidos en recaudar los impagados. Se debe establecer las medidas que contribuirán a paliar la disminución de los ingresos. “A corto plazo, habrá que reducir los gastos y valorar el acceso a financiación”, aconsejan.

Socios nuevos: Buscar nuevos socios o inversores para ampliar el capital con esto poder ayudar con la liquidez de la empresa.

TABLA 9 *MATRIZ DE ALTERNATIVAS**MATRIZ DE ALTERNATIVAS*

Matriz de alternativas			
Alternativa	Costo	Tiempo	TOTAL
Préstamo	2	1	3
Políticas de cobro y pago	3	2	5
Negociar con proveedores	3	2	5
Categorizar clientes	3	3	6
Optimizar caja	3	3	6
Socios nuevos	2	1	3

Nota: Los valores de las clasificaciones son los siguientes:

3.- Muy probable, 2.- poco probable, 1.- No aprobable

Son varias las alternativas que se puede escoger para poder tener una eficiente liquidez en la empresa con ello conlleva a aplicarlas de la mejor manera para que se pueda obtener el resultado que se desea.

Las opciones más probables y las cuales tendremos un resultado en menos tiempos son los que tienen mayor puntuación los cuales son políticas de cobro y pago, negociar con proveedores, categorizar clientes y optimizar caja. Como nos podemos dar cuenta son actividades que están implícitas dentro del diario vivir de la empresa más bien reajustándolas para el resultado que queremos.

Financieramente hablando estas opciones son muy convenientes ya que como se dijo anteriormente la empresa tiene el control de las mismas teniendo en cuenta que hay que ser rigurosos con nuestras políticas de cobro y pago así poder tener el resultado que queremos.

Supuestos de Proyección

Para la proyección de los estados financieros lo hicimos por medio de las ventas, sin antes agrupar los estados financieros de la empresa del 2019 al 2022, después determinar la

proyección de ventas el cual se obtuvo revisando al CIU de la actividad económica de la empresa, fue M7490.23 que corresponde otras actividades profesionales, científicas y técnicas, luego se sacó por medio del SRI las ventas anuales de esa actividad económica.

TABLA 10 CIU INGRESOS ANUALES

CIU INGRESOS ANUALES

MeasuresLevel	ANIO FISCAL	M749023
VENTAS LOCALES 12% (411)	2011	12,432,260
	2012	13,341,937
	2013	18,011,173
	2014	20,587,455
	2015	18,499,829
	2016	20,612,751
	2017	21,167,643
	2018	23,348,361
	2019	25,756,504
	2020	19,993,266
	2021	25,942,516
	2022	35,689,545
	2023	21,046,900

Al momento que se obtuvo estos datos, se logró sacar la proyección de ventas con un crecimiento anual del 4% ese saco con la última variable entre el 2021 y 2022 dándonos 4% el cual se utilizó para el mismo.

TABLA 11 PROYECCIÓN DE VENTAS

PROYECCIÓN DE VENTAS

Proyección con justificación de mercado							
Año	Ventas Empresa	ipación de m	Total Ventas Industria				
2019	\$28.928,49	0,071%	\$25.756.504,00	-22%			
2020	\$18.229,29	0,152%	\$19.993.266,00	30%	SUPUESTO		
2021	\$30.345,80	0,271%	\$25.942.516,00	38%	CRECIMIENTO ANUAL DEL MERCADO	4%	
2022	\$70.388,77	0,197%	\$35.689.545,00	4%			
2023	\$110.321,45	0,297%	\$37.117.126,80				
2024	\$481.492,72	1,297%	\$37.117.126,80				
2025	\$852.663,98	2,297%	\$37.117.126,80				
2026	\$1.223.835,25	3,297%	\$37.117.126,80				
2027	\$1.595.006,52	4,297%	\$37.117.126,80				

Con los datos históricos obtenidos nos da un resultado esperado ya que se podemos ver que las ventas van creciendo año a año con un margen del 4% de crecimiento el cual esperamos unas ventas mayores para el crecimiento de la empresa.

Para sacar los datos proyectados se realizó la variación que existe entre las ventas y las cuentas tanto del balance como del estado de resultado, con esto se obtuvo los porcentajes para poder obtener las proyecciones, con esto se sacó el promedio de dichos porcentajes y se procedió a sacar según las ventas proyectadas anteriormente.

TABLA 12 BALANCE HISTÓRICO

BALANCE HISTÓRICO

INFORMACION FINANCIERA HISTORICA 2019- 2022					
BALANCE HISTORICO 2019 - 2022					
	2019	2020	2021	2022	PROMEDIO
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
EQUIVALENTE A EFECTIVO	0,00%	0,00%	13,12%	0,13%	4,41%
CAJA CHICA ADMINISTRACION	0,00%	0,00%	13,12%	0,13%	4,41%
BANCO	0,08%	0,00%	0,00%	0,55%	0,55%
BANCO INTERNACIONAL CTA 420614226	0,00%	0,00%	0,00%	0,55%	0,55%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTE	37,77%	77,72%	27,97%	29,84%	45,18%
CTAS POR COBRAR CLIENTES SIMETRIC INTEGRA	0,00%	0,00%	27,97%	29,84%	28,90%
(-)PROV CTAS INCOBRABLES	0,00%	0,00%	0,00%	0,30%	0,30%
(-)PROV CTAS INCOBRABLES CLIENTES	0,00%	0,00%	0,00%	0,30%	0,30%
ANTICIPOS	0,00%	0,00%	0,00%	1,48%	1,48%
ANTICIPOS PROVEEDORES	0,00%	0,00%	0,00%	1,48%	1,48%
ADMINISTRACION TRIBUTARIA	0,00%	0,00%	1,77%	1,37%	1,57%
RETENCIONES EN LA FUENTE RENTA	1,91%	0,00%	0,34%	0,67%	0,50%
CRED. TRIBUTARIO IMP. RENTA ANUAL	0,99%	1,36%	0,79%	0,14%	0,76%
CRED. TRIBUTARIO ISD.	0,00%	0,00%	0,65%	0,48%	0,56%
CREDITO TRIBUTARIO IVA RETENIDO	0,50%	0,00%	0,00%	0,08%	0,08%
INVENTARIOS	0,00%	25,78%	0,00%	5,13%	5,13%
SUMINISTROS 2	0,00%	0,00%	0,00%	5,13%	5,13%

Con los datos proyectados tendemos una visión más amplia de nuestro objetivo en el proyecto ya que con ello podemos tomar decisiones al futuro para poder mejorar la liquidez de la empresa.

TABLA 13 BALANCE PROYECTADO

BALANCE PROYECTADO

BALAN PROYECTADO 2023-2027									
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
ACTIVO	30003,35	62788,35	60863,55	71967,81	229660,53	1002342,48	1775024,43	2547706,37	3320388,32
ACTIVO CORRIENTE	11933,7	19115,05	13003,78	26894,39	64388,13	281018,94	497649,74	714280,55	930911,36
EQUIVALENTE A EFECTIVO	0	0	3980,24	90,5	4870,64	21257,66	37644,69	54031,72	70418,75
CAJA CHICA ADMINISTRACION	0	0	3980,24	90,5	4870,64	21257,66	37644,69	54031,72	70418,75
BANCO	23,87	0,32	0	387,19	606,85	2648,56	4690,28	6731,99	8773,71
BANCO INTERNACIONAL CTA 420614226	0	0	0	387,19	606,85	2648,56	4690,28	6731,99	8773,71
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES	10925,6	14167,07	8486,35	21007,13	49838,04	217515,76	385193,49	552871,21	720548,93
CTAS POR COBRAR CLIENTES SIMETRIC INTEGRALES	0	0	8486,35	21007,13	31888,37	139175,27	246462,18	353749,08	461035,98
(-)PROV CTAS INCOBRABLES	0	0	0	213,01	333,85	1457,09	2580,33	3703,56	4826,80
(-)PROV CTAS INCOBRABLES CLIENTES	0	0	0	213,01	333,85	1457,09	2580,33	3703,56	4826,80
ANTICIPOS	0	0	0	1044,9	1637,69	7147,61	12657,54	18167,46	23677,39
ANTICIPOS PROVEEDORES	0	0	0	1044,9	1637,69	7147,61	12657,54	18167,46	23677,39
ADMINISTRACION TRIBUTARIA	0	0	537,19	967,23	2110,05	9209,22	16308,39	23407,56	30506,73
RETENCIONES EN LA FUENTE RENTA	553,28	0	101,91	471,5	554,74	2421,14	4287,54	6153,93	8020,33
CRED. TRIBUTARIO IMP. RENTA ANUAL	285,18	248,14	238,58	101,91	842,93	3678,93	6514,93	9350,92	12186,92
CRED. TRIBUTARIO ISD.	0	0	196,7	334,85	619,96	2705,77	4791,59	6877,40	8963,22
CREDITO TRIBUTARIO IVA RETENIDO	145,77	0	0	58,97	92,42	403,38	714,34	1025,30	1336,26
INVENTARIOS	0	4699,52	0	3610,45	5658,72	24697,20	43735,68	62774,16	81812,64
SUMINISTROS 2	0	0	0	3610,45	5658,72	24697,20	43735,68	62774,16	81812,64

Esto nos da una mejor visión de lo queremos para la empresa, con las proyecciones realizadas

Análisis de Proyección.

La evolución de las ventas en los años analizados ha ido variando como se puede ver en el siguiente gráfico, el cual nos indica datos comprensibles ya que el año con menos ventas fue la temporada que fue la pandemia, pero recuperándose de manera considerable los siguientes años

GRÁFICO 2 VENTAS HISTÓRICAS



Con la proyección realizada se puede decir que el aumento en el mercado del 4% para sector donde se encuentra la empresa en análisis es un prospecto positivo, con ello podemos decir que nuestros objetivos a largo plazo serán más adaptables con financiamiento propio, aunque si se puede ingresar con apalancamiento financiero a largo plazo para así poder tener capital de trabajo en la empresa.

GRÁFICO 3 VENTAS PROYECTADAS**ANÁLISIS DE PROYECCIONES WACC Y CAPM**

Junto con la proyección de las ventas y en sí de los estados financieros de los años 2023, 2024, 2025, 2026 y 2027, podemos revisar las proyecciones de deuda y equity para poder sacar el capm que se refiere el costo mínimo requerido por los inversionistas para que puedan invertir en la empresa como el wacc que es el costo por tener el capital de la misma.

A continuación, se puede observar los datos obtenidos.

Tabla 14 *CÁLCULO WACC Y CAPM PROYECTADO**CÁLCULO WACC Y CAPM PROYECTADO*

	2023	2024	2025	2026	2027
Deuda	929,35	4056,12	7182,89	10309,66	13436,43
Patrimonio	17241,30	75248,82	133256,35	191263,87	249271,40
D+E	18170,65	79304,94	140439,24	201573,53	262707,82
D/E	0,0539	0,0539	0,0539	0,0539	0,0539
BL	0,00631551	0,008011973	0,00801197	0,00801197	0,00801197
CAPM	21,49%	21,50%	21,50%	21,50%	21,50%
WACC	20,64%	20,66%	20,66%	20,66%	20,66%

Para la obtención de los datos antes mencionados se utilizó la siguiente información.

Tabla 15 *INFORMACIÓN PARA CALCULO DEL WACC Y CAPM PROYECTADO*

INFORMACIÓN PARA CALCULO DEL WACC Y CAPM PROYECTADO

T (Tasa de impuesto)	36,25%
Beta D	0,94%
D (Deuda financiera)	466,42
E (Patrimonio)	24.812,06
Risk Free	3,95%
Riesgo país	17,50%
Premio riesgo	6,64%
rd (Tasa del banco)	5,10%

Con esto podemos decir que el promedio ponderado de capital es normal para los años proyectados ya que con un capm 21.50% tendríamos inversión de accionistas y poder tener flujo y a la vez una eficiente liquidez dentro de la empresa.

Las ganancias de una empresa antes de intereses e impuestos (EBIT) equivalen a los ingresos operativos, también llamados ganancias operativas o ganancias recurrentes.

Los ingresos operativos son necesarios para calcular el margen de utilidad operativa, que caracteriza la eficiencia de la operación de la empresa (Lifeder, 2019).

La diferencia entre EBIT e ingresos operativos es que el primero incluye todos los ingresos no operativos generados por la empresa. Los ingresos operativos se calculan de la siguiente manera:

Ingresos operacionales = Ingreso bruto – Costo de venta – Gastos operacionales.

El monto de los recursos necesarios se define como inversión ya que son importantes para que el proyecto pueda ejecutarse entre los que tenemos: activos fijos, activos diferidos y el capital de trabajo. Cuando una inversión es óptima se puede decir que el rendimiento de esa inversión con un mismo riesgo y en una actividad similar debe ser igual o mayor.

Las inversiones permanentes y estables se denominan inversiones a largo plazo, que se refieren a la compra de ciertos activos de carácter operativo de una empresa, como terrenos, edificios, maquinaria y equipo, instalaciones y equipos, para apoyar la producción de las empresas. bienes y servicios.

Las inversiones cuya función principal es facilitar las ventas se denominan inversiones a corto plazo porque tienen como objetivo financiar activos corrientes como inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar con un período de recuperación inferior a un año, y el ciclo de inversión y pago continúa repitiéndose. (Repositorio Espe, s.f.)

Desarrollar estrategias financieras que permita mejorar la liquidez de la empresa.

Lo que se ha venido realizando en el presente trabajo de titulación es para llegar a una propuesta de mejora en la que haya una eficiente liquidez dentro de la empresa la cual, este en la capacidad de ayudar a tomar mejores decisiones a la gerencia superando incertidumbres a fin de que en un futuro no haya situaciones vulnerables que atenten con el crecimiento año a año de Simetric. Es de vital importancia conocer las áreas donde podemos realizar mejoras para que se haga más fácil el planteamiento del mismo.

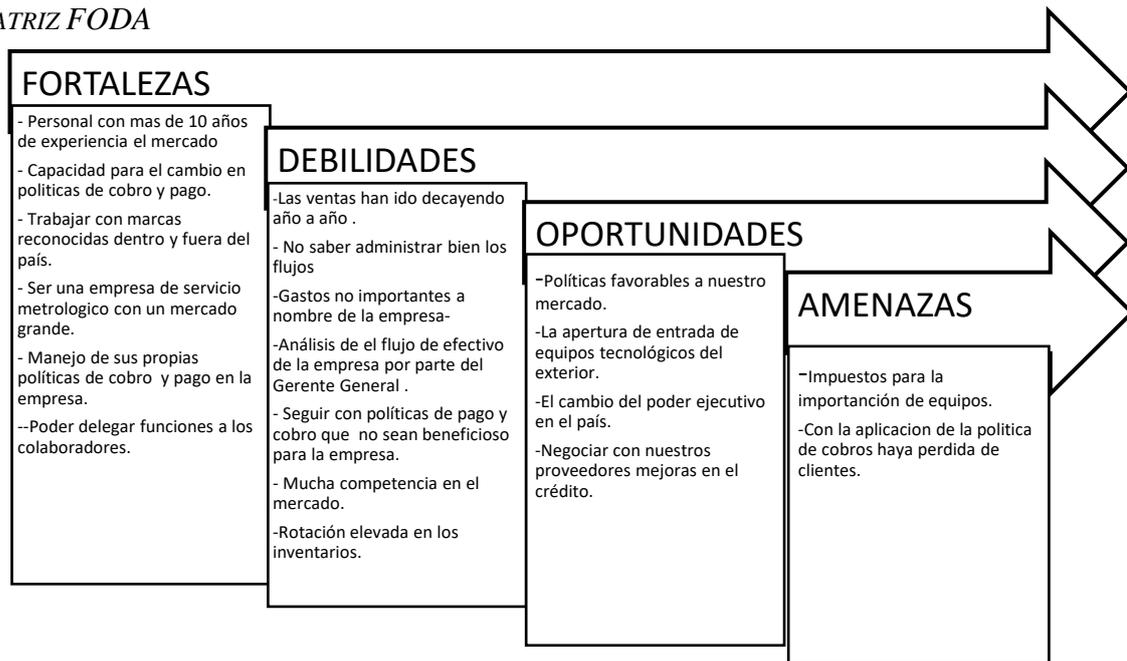
Se realizó un análisis de la empresa desde sus inicios, describiendo a la misma con los productos y servicios que ofrece analizando también el entorno en que se rodea la empresa, las actividades administrativas empleadas para el control del flujo de dinero.

Se efectuó el análisis de los años 2019, 2020, 2021 y 2022 con el uso y aplicación del flujo de efectivo que utiliza la empresa tomando en cuenta una serie de indicadores financieros las cuales sirvieron de ayuda para poder ver el resultado del análisis así como su nivel de liquidez y solvencia, así como, determinar los puntos débiles que tiene la empresa.

FODA

Es una herramienta que se utiliza para poder ver el estado actual de la empresa tanto de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas con la cual será de gran ayuda para poder definir efectivamente las estrategias a desarrollarse para poder mejorar generalmente.

A continuación, se describe el FODA planteado para la empresa SIMETRIC S.A. para su estudio y posterior establecimiento de estrategias.

TABLA 16. MATRIZ FODA**MATRIZ FODA**

Fuente: Matriz FODA

Elaborado por: El autor

En lo que respecta a las principales fortalezas que hay es que la empresa tiene la facultad de manejar sus propias políticas tanto de cobro como de pago las cuales pueden ser modificadas para el bien de la empresa, con esta fortaleza se puede atacar a la debilidad principal que es el no saber administrar bien los flujos de efectivo dentro de la empresa ya que con las políticas que se implementaría habría un mejor control.

Adicionalmente una de las principales oportunidades que tiene la empresa es que haya políticas favorables para la empresa con el cual viene de la mano con el cambio del poder ejecutivo del país así poder atacar a nuestra amenaza principal que es la pérdida de clientes por la implementación de políticas internas en la empresa.

La matriz FODA establece un total de 5 objetivos a partir de los cuales se elaboran propuestas de mejora a través del plan de acción anual. Se desarrollarán estrategias para lograr estos objetivos y se desarrollarán las actividades y recursos necesarios para lograr cada objetivo.

IDENTIFICACIÓN DE RIESGOS Y ESTRATEGIAS A REALIZAR PARA SU MITIGACIÓN

TABLA 17 TIPO DE RIESGO IDENTIFICADO

TIPO DE RIESGO IDENTIFICADO

RIESGO	PLAN DE MITIGACIÓN
RIESGO OPERATIVO	Tener un responsable del análisis del flujo de efectivo.
RIESGO CREDITICIO	Cambio en las políticas de cobro.
RIESGO DE LIQUIDEZ	Mejorar la liquidez para poder afrontar obligaciones a corto plazo. Mejorar las condiciones de pago a proveedores
RIESGO DE MERCADO	Tener independencia de crédito con las instituciones financiera.

El plan de acción anual es una herramienta que define las metas a alcanzar en el futuro e indica las estrategias y actividades a seguir para alcanzar las metas planificadas.

También ayuda en la organización ya que determina los recursos que se necesitaría para realizar las actividades de plan de mejora y ayuda a monitorear la gestión para la ejecución de las actividades que se van a desarrollar cumpliendo con los tiempos para la realización de cada uno de ellos.

Una vez establecidos los objetivos, las diversas estrategias y actividades y sus respectivos recursos se asignan de manera que contribuyan al logro de los objetivos planteados.

Objetivos.

- Mejorar la liquidez para poder afrontar obligaciones a largo plazo.
- Acortar los créditos existentes para clientes
- Mejorar el periodo de pago para con los proveedores.
- Determinar responsabilidades.
- Determinar estrategias para mejorar la liquidez de la empresa
- Crear un fondo de emergencia.

Mejorar la liquidez para poder afrontar obligaciones a largo plazo.

TABLA 18. ESTRATEGIA 1 Y ACTIVIDADES A DESARROLLAR, MEJORAR LA LIQUIDEZ

ESTRATEGIA 1 Y ACTIVIDADES A DESARROLLAR, MEJORAR LA LIQUIDEZ.

Estrategia 1: Gestionar eficazmente las entradas y salidas de capital de la empresa.

ACTIVIDADES	COSTOS	TIEMPO
- <i>Al momento que haya ingresos de dinero a la empresa se debería tener una cuenta bancaria a nombre de la empresa porque si está a nombre del gerente o del administrador, al momento de realizar el seguimiento de salidas de dinero habrá una mezcla entre pagos personales del gerente con pagos de la empresa.</i>	Costos de mantenimiento de la cuenta bancaria	de Siempre
- <i>Crear un fondo de caja chica el cual se utilice para compras menores como materiales de oficina, pasajes, gasolina, etc.</i>	Estarán incluidos como parte del pago mensual de los colaboradores.	mensual
	Depende de con cuanto se puede abrir una cuenta en el banco seleccionado.	Una vez
- <i>Estructurar las deudas de corto plazo negociarlas con el proveedor para más plazo de pago al largo plazo así obtener más liquidez.</i>	Estarán incluidos como parte del pago mensual de los colaboradores.	1 vez al año

Teniendo en cuenta que las deudas contraídas estarán por más tiempo en nuestros pasivos y también al momento de negociación dar a conocer si tenemos la liquidez suficiente antes del plazo estipulado se pagará completa o parte la deuda.

Estarán incluidos como Cada negociación.
 parte del pago mensual
 de los colaboradores.

GRÁFICO 4. CORTAR LOS CRÉDITOS EXISTENTES PARA CLIENTES

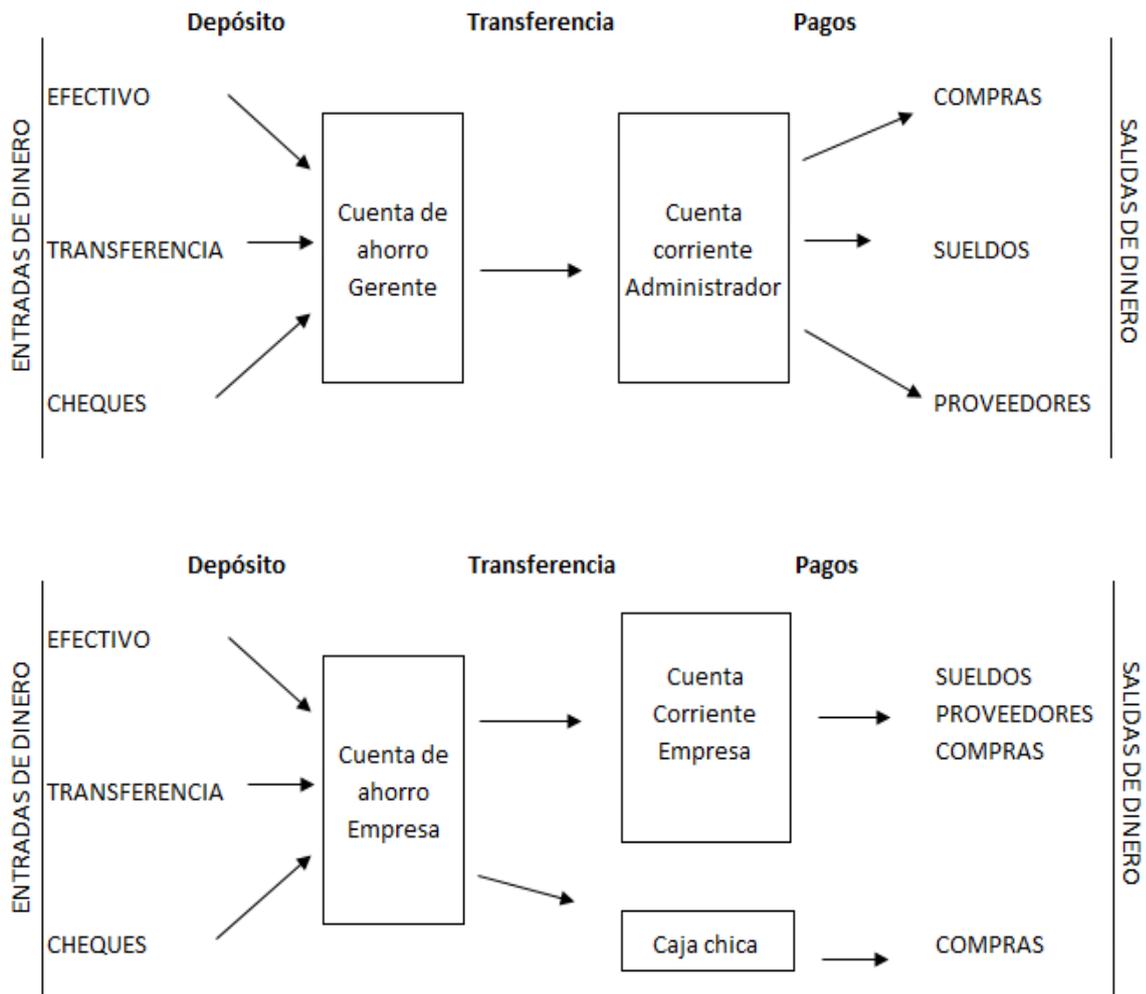


TABLA 19 ESTRATEGIA I Y ACTIVIDADES A DESARROLLAR, ACORTAR CRÉDITOS EXISTENTES

ESTRATEGIA I Y ACTIVIDADES A DESARROLLAR, ACORTAR CRÉDITOS EXISTENTES

Estrategia 1: Cambio en las políticas de cobro.

ACTIVIDADES	COSTOS	TIEMPO
<i>- Cambiar las políticas de cobro en el cual intervengan menos tiempo de cobro para los clientes así poder tener efectivo disponible para afrontar las obligaciones, se pondría que las ventas menores de \$100 sean a 7 días continuando con los cobros a 15, 30, 45 días respectivamente y en casos especiales a 60 días adhiriéndonos también a las políticas de pago de nuestros clientes</i>	Estarán incluidos como parte del pago mensual de los colaboradores.	2 veces al año
<i>- Identificar a clientes que no paguen puntualmente para tener un seguimiento exhaustivo con la recaudación.</i>	Estarán incluidos como parte del pago mensual de los colaboradores.	Cada mes
<i>-Estas políticas se aplicarían mediante la vuelta a la normalidad de nuestro mercado para tener un flujo de efectivo más fluido. Ya después se puede implementar nuevas políticas de cobro acomodándose más a la realidad de los clientes y del país.</i>		

Elaborado por: El autor

TABLA 20. PERÍODO DE COBROS ACTUAL Y PROYECTADO*PERÍODO DE COBROS ACTUAL Y PROYECTADO*

Acortar los créditos existentes para clientes							
Cambio en las políticas de cobro y dar incentivos a los clientes puntuales en pagos.							
Cambiar las políticas de cobro en el cual intervengan menos tiempo de cobro para los clientes así poder tener efectivo disponible para afrontar nuestras obligaciones.							
ACTUAL	valor	contado	7 días	15 días	30 días	45 días	60 días
<i>Ventas</i>	500,00	-	-	-	-	-	-
<i>Efectivo</i>	-	500,00	-	-	-	-	-
<i>Ventas</i>	2.000,00	-	-	-	-	-	-
<i>Cobros</i>	-	-	-	2.000,00	-	-	-
<i>Ventas</i>	11.000,00	-	-	-	-	-	-
<i>Cobros</i>	-	-	-	-	11.000,00	-	-
<i>Ventas</i>	12.000,00	-	-	-	-	-	-
<i>Cobros</i>	-	-	-	-	-	-	12.000,00
PROYECTADO	valor	contado	7 días	15 días	30 días	45 días	60 días
<i>Ventas</i>	500,00	-	-	-	-	-	-
<i>Efectivo</i>	-	500,00	-	-	-	-	-
<i>Ventas</i>	1.200,00	-	-	-	-	-	-
<i>Cobros</i>	-	-	1.200,00	-	-	-	-
<i>Ventas</i>	2.200,00	-	-	-	-	-	-
<i>Cobros</i>	-	-	-	2.200,00	-	-	-
<i>Ventas</i>	3.500,00	-	-	-	-	-	-
<i>Cobros</i>	-	-	-	-	3.500,00	-	-

Elaborado por: El autor

*Mejorar las condiciones de pago a proveedores***TABLA 21.** *ESTRATEGIA 1 Y ACTIVIDADES A DESARROLLAR, MEJORAR EL PERIODO DE PAGO**ESTRATEGIA 1 Y ACTIVIDADES A DESARROLLAR, MEJORAR EL PERIODO DE PAGO.**Estrategia 1: Realizar una negociación adecuada con proveedores.*

ACTIVIDADES	COSTOS	TIEMPO
<i>- Realizar negociaciones de un periodo de pago más amplio para que haya más facilidad, negociar descuentos o promociones con los proveedores.</i>	Estarán incluidos como parte del pago mensual de los colaboradores.	Lo que dure el tiempo del contrato con el proveedor
<i>-Negociar con los proveedores más tiempo de pago para afrontar nuestros pasivos mensuales.</i>	Estarán incluidos como parte del pago mensual de los colaboradores.	Cada mes
<i>Esas negociaciones se podría realizar con proveedores que tengan historial comercial con la empresa para que sea más efectiva.</i>	Estarán incluidos como parte del pago mensual de los colaboradores.	Lo que dure el tiempo del contrato con el proveedor
<i>Cumplir puntualmente con los pagos estipulados dentro de la negociación para que haya transparencia en nuestro historial comercial.</i>	Estarán incluidos como parte del pago mensual de los colaboradores.	Lo que dure el tiempo del contrato con el proveedor
<i>Estas políticas se implementaran hasta la vuelta a la normalidad de nuestro mercado ya después se analizaran la puesta en marcha de nuevas políticas</i>		

*para que se ajusten a las de
nuestros proveedores.*

Elaborado por: El autor

TABLA 22. PERÍODO DE PAGOS ACTUAL Y PROYECTADO*PERÍODO DE PAGOS ACTUAL Y PROYECTADO***Mejorar el periodo de pago para con los proveedores.****Realizar una negociación adecuada con proveedores**

Realizar negociaciones de un periodo de pago más amplio para que haya más facilidad, negociar descuentos o promociones con los proveedores que tengan tiempo trabajando con nosotros

ACTUAL	valor	contado	7 días	15 días	30 días	45 días	60 días
<i>Compras</i>	500,00	-	-	-	-	-	-
<i>Efectivo</i>	-	500,00	-	-	-	-	-

<i>Compras</i>	2.000,00	-	-	-	-	-	-
<i>Pagos</i>	-	-	-	-	2.000,00	-	-

<i>Compras</i>	1.000,00	-	-	-	-	-	-
<i>Pagos</i>	-	-	-	-	-	1.000,00	-

PROYECTADO	valor	contado	7 días	15 días	30 días	45 días	60 días	90 días
<i>Compras</i>	500,00	-	-	-	-	-	-	-
<i>Efectivo</i>	-	500,00	-	-	-	-	-	-

<i>Compras</i>	2.000,00	-	-	-	-	-	-	-
<i>Pagos</i>	-	-	-	-	-	-	2.000,00	-

<i>Compras</i>	1.000,00	-	-	-	-	-	-	-
<i>Pagos</i>	-	-	-	-	-	-	-	1.000,00

Elaborado por: El autor

Determinar responsabilidades

TABLA 23. ESTRATEGIA 1 Y ACTIVIDADES A DESARROLLAR, DETERMINAR RESPONSABILIDADES.

ESTRATEGIA 1 Y ACTIVIDADES A DESARROLLAR, DETERMINAR RESPONSABILIDADES.

Estrategia 1: Tener un responsable del análisis del flujo de efectivo.

ACTIVIDADES	COSTOS	TIEMPO
<i>Delegar a un colaborador el cual puede ser el administrador, que lleve un seguimiento del flujo operacional y así informar al gerente oportunamente sobre los movimientos de dinero que se deba hacer.</i>	Estarán incluidos como parte del pago mensual de los colaboradores.	Cada semana

Elaborado por: El autor

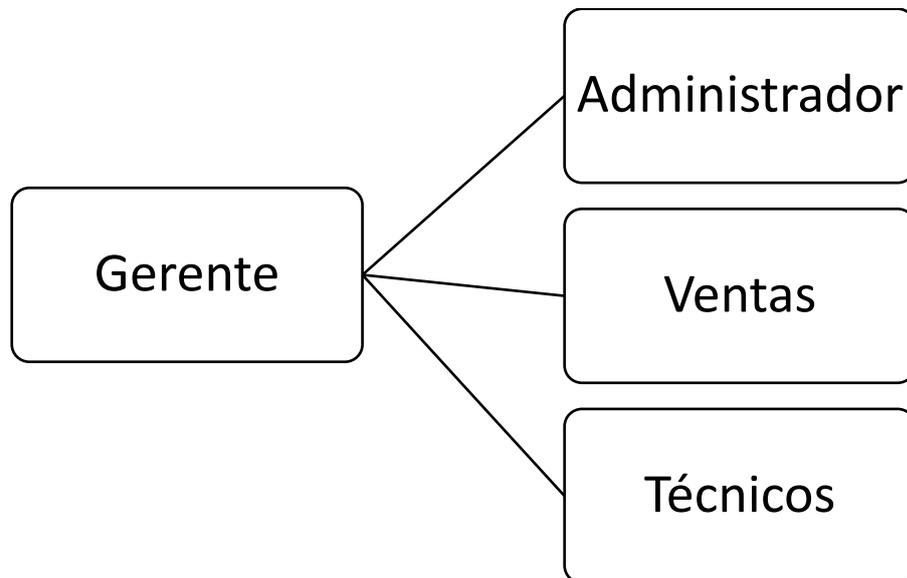


GRÁFICO 5. ORGANIGRAMA ACTUAL

Elaborador por: El autor

En la actualidad la empresa, como es una pyme, el gerente es el que se encarga de los diferentes departamentos, personalmente administrando, vendiendo, dando el servicio de instalación y cuando dispone de tiempo se encarga de agregar al programa que se está desarrollando diversos mecanismos para su mejor manejo.

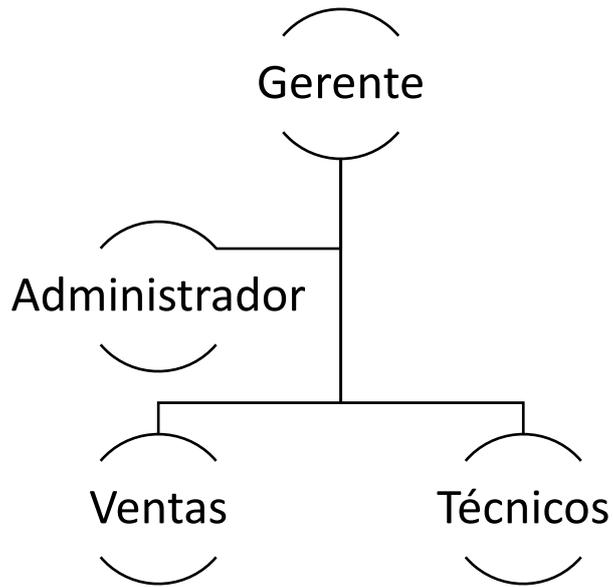


GRÁFICO 6. ORGANIGRAMA SUGERIDO

Elaborador por: El autor

Con este organigrama el gerente supervisa y toma decisiones eficientes para que la empresa salga adelante recepitando más informes de parte de los encargados de cada departamento para encontrar soluciones conjuntas además de tener tiempo para controlar la empresa.

Respecto a lo estudiado el gerente debería delegar el análisis de los flujos de efectivo al administrador para que el colaborador se encargue de los movimientos de dinero así semanalmente informando al gerente y mensualmente la respectiva conciliación bancaria teniendo más control de las salidas y entradas de dinero cantidades, subidas, bajadas, etc.

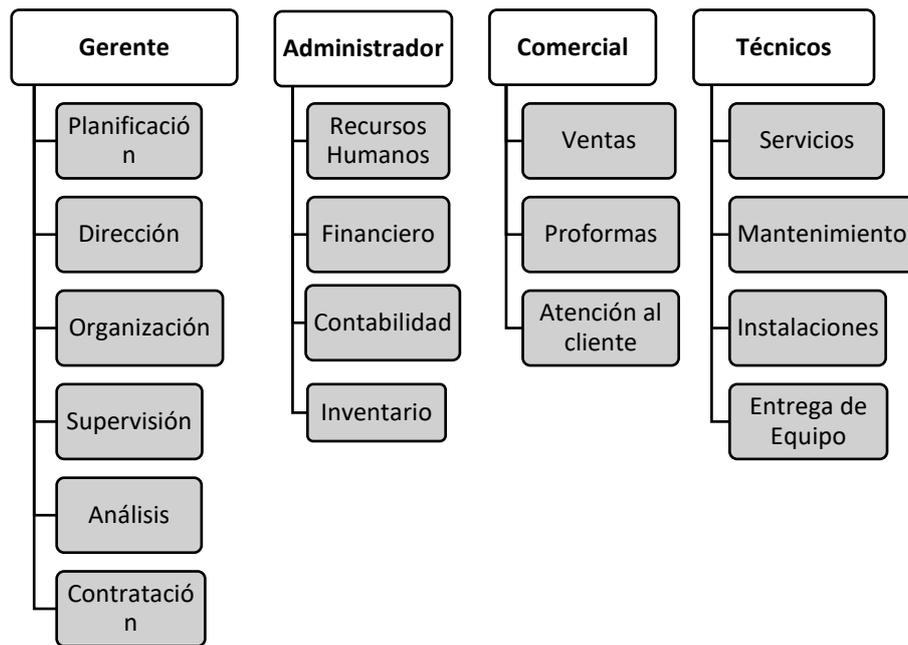


Gráfico 7. Organigrama funcional

Elaborador por: El autor

El análisis de flujo lo realiza el administrador semanalmente en el cual el gerente y el administrador se reúnan para el respectivo análisis junto con los saldos en caja e inventario.

Determinar estrategias para mejorar la liquidez de la empresa.

TABLA 24. ESTRATEGIA 1 Y ACTIVIDADES A DESARROLLAR, MEJORAR LA LIQUIDEZ.

ESTRATEGIA 1 Y ACTIVIDADES A DESARROLLAR, MEJORAR LA LIQUIDEZ.

Estrategia 1: Mantener el nivel de activos corrientes por encima del nivel de pasivos corrientes.

ACTIVIDADES	COSTOS	TIEMPO
<i>-Tratar de que las ventas en efectivo sean más recurrentes, captando clientes que aporten liquidez inmediata con el pago en efectivo para evitar largos periodos de cobro.</i>	Estarán incluidos como parte del pago mensual de los colaboradores.	1 vez al año

-Negociar las deudas que sean de montos altos en el corto plazo, de manera que se conviertan en obligaciones a largo plazo. Estarán incluidos como 1 vez al año parte del pago mensual de los colaboradores.

-Tener un control más eficiente al momento de comprar tanto equipos como de materiales para que no haya inventario innecesario en bodega. Estarán incluidos como Siempre parte del pago mensual de los colaboradores.

Elaborado por: El autor

TABLA 25. ESTRATEGIA 2 Y ACTIVIDADES A DESARROLLAR, MEJORAR LA LIQUIDEZ.

ESTRATEGIA 2 Y ACTIVIDADES A DESARROLLAR, MEJORAR LA LIQUIDEZ.

Estrategia 2: Tener independencia de crédito con las instituciones financiera.

ACTIVIDADES	COSTOS	TIEMPO
<i>- Mejorar la solvencia de la empresa con el fin de que la misma empresa sea capaz de generar, con su actividad diaria, los fondos necesarios para enfrentar sus deudas.</i>	Estarán incluidos como parte del pago mensual de los colaboradores.	1 vez al año
<i>-Poder contar con inversionistas para que así su capital pueda ayudar con el funcionamiento de la misma.</i>	Estarán incluidos como parte del pago mensual de los colaboradores.	1 vez al año

Elaborado por: El autor

TABLA 26. ESTRATEGIA 3 Y ACTIVIDADES A DESARROLLAR, MEJORAR LA LIQUIDEZ.*ESTRATEGIA 3 Y ACTIVIDADES A DESARROLLAR, MEJORAR LA LIQUIDEZ.**Estrategia 3: Realizar un manejo eficiente y control de costos y gastos.*

ACTIVIDADES	COSTOS	TIEMPO
<i>-Usar eficientemente y oportunamente las estrategias establecidas para que permitan que la empresa genere un número mayor de ventas con el mismo nivel de activos, de manera que a pesar de que los costos sean altos, las ventas también sean lo suficientemente altas para así cubrir costos y gastos sin afectar a la utilidad neta.</i>	Estarán incluidos como parte del pago mensual de los colaboradores.	Cada mes

Elaborado por: El autor

TABLA 27. MANEJO DEL EFECTIVO ACTUALMENTE*MANEJO DEL EFECTIVO ACTUALMENTE.*

SITUACIÓN ACTUAL					
Descripción	Contado	15 días	30 días	45 días	60 días
<i>Saldo Bancos</i>	500,00				
<i>Ventas de Equipo</i>		1.800,00	2.900,00		2.150,00
<i>Venta de Servicio</i>		400,00	600,00	-	1.350,00
TOTAL	500,00	2.200,00	3.500,00	-	3.500,00
			6.200,00		3.500,00
<i>Cuentas por cobrar</i>			-		
<i>Pagos sueldos</i>			2.600,00		2.600,00
<i>Pago Proveedores</i>			2.000,00	1.000,00	-
<i>Honorarios Profesionales</i>			1.200,00		1.200,00
<i>Seguros</i>			50,00		50,00
<i>Pagos por otros servicios</i>			350,00		350,00
<i>Pagos por otros bienes</i>			-		-
TOTAL			6.200,00	1.000,00	4.200,00
			-		- 1.700,00
CRÉDITOS			-		1.700,00
<i>Saldo</i>			-		-

Elaborado por: El autor

TABLA 28. MANEJO DEL EFECTIVO PROYECTADO*MANEJO DEL EFECTIVO PROYECTADO.*

SITUACIÓN PROYECTADA						
Descripción	Contado	7 días	15 días	30 días	45 días	60 días
<i>Saldo Bancos</i>	500,00					
<i>Ventas de Equipo</i>		1.000,00	1.800,00	2.900,00		2.150,00
<i>Venta de Servicio</i>		200,00	400,00	600,00	-	1.350,00
TOTAL	500,00	1.200,00	2.200,00	3.500,00	-	3.500,00
				7.400,00		6.700,00
<i>Cuentas por cobrar</i>				-		
<i>Pagos sueldos</i>				2.600,00		2.600,00
<i>Pago Proveedores</i>				-		2.000,00
<i>Honorarios Profesionales</i>				1.200,00		1.200,00
<i>Seguros</i>				50,00		50,00
<i>Pagos por otros servicios</i>				350,00		350,00
<i>Pagos por otros bienes</i>				-		-
TOTAL				4.200,00		6.200,00
				3.200,00		500,00
CRÉDITOS				-		-
<i>Saldo Esperado</i>				3.200,00		500,00

Elaborado por: El autor

*Creación de un fondo de emergencia.***TABLA 29 ESTRATEGIA 1 Y ACTIVIDADES A DESARROLLAR, CREACIÓN DE UN FONDO DE EMERGENCIA***ESTRATEGIA 1 Y ACTIVIDADES A DESARROLLAR, CREACIÓN DE UN FONDO DE EMERGENCIA**Estrategia 3: Crear un fondo de emergencia.*

ACTIVIDADES	COSTOS	TIEMPO
<i>-Crear un fondo de emergencia el cual los meses que se tenga mayor liquidez poder ahorrar dinero para que nos sirva cuando tengamos periodos de menor venta y equiparar nuestro flujo.</i>	Estarán incluidos como parte del pago mensual de los colaboradores.	Cada mes

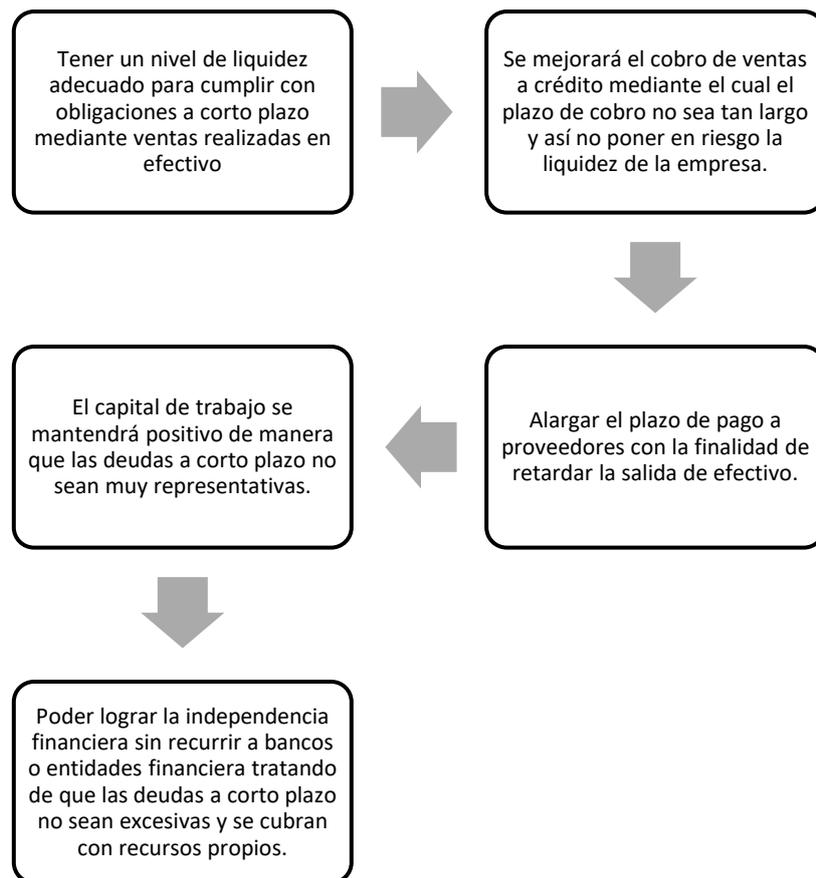
Elaborado por: El autor

Resultados de la propuesta de mejora.

El principal objetivo de la propuesta de mejora es aplicar estrategias para poder atacar las debilidades y amenazas, que se han encontrado durante el análisis de la empresa, así como aprovechar las fortalezas y oportunidades para tener un eficaz control financiero.

La propuesta de mejora se lo hizo por medio de una matriz FODA en el cual se obtuvo como resultados objetivos tanto medibles como alcanzables lo cual facilitó para la realización de las actividades a realizar, el tiempo y el costo de cada uno, viendo la forma que sea de una manera eficaz acortando lo más posible los gastos que en este puede incurrir. Con base en lo planteado en la propuesta de mejora se obtendrán los siguientes resultados.

GRÁFICO 8 MEJORAS FINANCIERAS



CONCLUSIONES

- Simetric es una compañía que está creciendo dentro del mercado ecuatoriano el cual es muy competitivo en esta área por lo cual requiere una solución efectiva hacia sus problemas de flujo operativo.
- La empresa se encuentra en una fase de crecimiento lo cual conlleva a tener más ingresos dentro de los servicios que ofrece para lo cual se va utilizar todos los medios necesarios para que el mismo sea óptimo.
- Con el análisis realizado se puede evidenciar que la empresa tiene un potencial importante para crecer en el mercado ya que al último año ha incrementado sus ventas y ha estado equilibrando sus pasivos, con el fin de tener un mejor manejo financiero al futuro.
- Los estados financieros nos demuestran un gran dinamismo en los resultados haciéndonos analizar en profundidad el porqué de cada cambio drástico o importante año a año en las cuentas.
- Con el análisis de los diferentes indicadores da como resultado que debemos tener en cuenta para poder mejorar la liquidez en la empresa que sus políticas de compras y de ventas hay que revisarlas más aun su manejo de apalancamiento para poder hacer frente a sus obligaciones.
- Para poder tener una mejor liquidez se ha analizado los diferentes casos que podemos realizar, las cuales son las más óptimas para la empresa con ello se ha obtenido el resultado en el análisis correspondiente.
- Las opciones escogidas son las más viables ya que podemos cumplirlas en menor tiempo porque son de control de la empresa y también los que menos costo representará los cuales está unido al pago sueldos de los colaboradores.
- Se podría analizar otras opciones, pero con el resultado que deseamos sea más corto, se ha decidido por los escogidos y así poder tener en menos tiempo y un costo no representativo para la empresa.
- La metodología a utilizarse será de gran ayuda para la investigación ya que con ello podemos obtener información con el cual servirá para el análisis correspondiente.

- En esta etapa es importante tener en cuenta de donde y las fuentes de obtención de información porque de eso depende la calidad de nuestra investigación donde se ha escogido de mejor manera para que el resultado sea el esperado.
- Según las diferentes literaturas revisadas recalcan que es muy importante una saludable liquidez en la empresa ya que con eso la misma puede ser frente a sus obligaciones y no tener necesidad de apalancarse innecesariamente.
- Con las proyecciones realizadas nos hace caer en cuenta que la empresa puede crecer sosteniblemente.
- Las proyecciones también nos dan un resultado de las decisiones que podemos tomar en un futuro siendo que nuestro nicho de mercado también es amplio.
- La base de datos escogida será también puesta en análisis en el árbol de decisión a realizarse.

Bibliografía

- INEC. (2022). Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo . 5-6.
- PRIMICIAS. (2023). *PRIMICIAS*. Obtenido de PRIMICIAS:
<https://www.primicias.ec/noticias/economia/riesgo-pais-tensiones-politicas-guillermolasso/>
- SANTANDER. (2023). *SANTANDER*. Obtenido de SANTANDER:
<https://www.santander.com/es/stories/que-es-el-pib-y-por-que-es-importante-en-la-economia#:~:text=Uno%20de%20los%20m%C3%A1s%20importantes,el%20salarario%2C%20docente%2C%20etc.>
- SIMETRIC SERVICIOS INTEGRALES. (2022). *SIMETRIC*. Obtenido de SIMETRIC:
<https://www.simetric.com.ec>
- BBVA ARGENTINA. (2023). *BBVA ARGENTINA*. Obtenido de BBVA ARGENTINA:
<https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-la-liquidez-financiera-y-por-que-es-tan-importante/>
- Lean Finance. (2023). *Lean Finance*. Obtenido de Lean Finance:
<https://leanfinance.es/liquidez-de-una-empresa/>
- miuniversity. (2023). *miuniversity*. Obtenido de miuniversity:
<https://miuniversity.edu/es/actualidad/como-calculo-el-riesgo-de-liquidez-de-una-empresa/>
- Quipu, R. D.-C. (Octubre de 2023). *QuipuBlog*. Obtenido de QuipuBlog:
<https://getquipu.com/blog/liquidez-de-una-empresa/#:~:text=Una%20buena%20liquidez%20significa%20que,sus%20deudas%20y%20operaciones%20diarias.>
- Tavella, J. M. (26 de Agosto de 2022). *agicap.com*. Obtenido de agicap.com:
<https://agicap.com/es/articulo/liquidez-empresa/>