



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

Proyecto Integrador, previo a la obtención del Título de Ingeniera Financiera

Tema:

“Modelo de gestión financiera con un enfoque de maximización de utilidades en la empresa Connecta Services”

Autora: Chasiluisa Vargas, Karen Daniela

Tutora: Ing. Pico Barrionuevo, Fanny Paulina

Ambato – Ecuador

2020

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Ing. Fanny Paulina Pico Barrionuevo, con cédula de ciudadanía N° 180284105-4, en mi calidad de Tutora del proyecto integrador referente al tema: “**MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA CON UN ENFOQUE DE MAXIMIZACIÓN DE UTILIDADES EN LA EMPRESA CONNECTA SERVICES**”, desarrollado por Karen Daniela Chasiluisa Vargas, de la carrera de Ingeniería Financiera, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, Diciembre del 2020

TUTORA



Ing. Fanny Paulina Pico Barrionuevo

C.C. 1802841054

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Karen Daniela Chasiluisa Vargas con cédula de ciudadanía No. 180516161-7, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto integrador, bajo el tema: **“MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA CON UN ENFOQUE DE MAXIMIZACIÓN DE UTILIDADES EN LA EMPRESA CONNECTA SERVICES”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos, conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona como autora del Proyecto Integrador

Ambato, Diciembre del 2020

AUTORA



Karen Daniela Chasiluisa Vargas
C.C. 180516161-7


CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este proyecto integrador, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto integrador, con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este proyecto integrador, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, Diciembre del 2020

AUTORA



Karen Daniela Chasiluisa Vargas
C.C. 180516161-7

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto Integrador con el tema: “**MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA CON UN ENFOQUE DE MAXIMIZACIÓN DE UTILIDADES EN LA EMPRESA CONNECTA SERVICES**”, elaborado por Karen Daniela Chasilusa Vargas, estudiante de la Carrera de Ingeniería Financiera, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato

Ambato, Diciembre del 2020



Dra. Mg. Tatiana Valle

PRESIDENTE



Ing. Ana Córdoba

MIEMBRO CALIFICADOR



Ing. Mauricio Sánchez

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

Esta tesis la dedico con todo el amor y cariño a mis padres: Gustavo Chasiluisa y Judith Vargas que gracias a su sacrificio y esfuerzo lucharon por darme una carrera para mi futuro, y aunque hemos pasado por momentos muy difíciles, el apoyo incondicional nunca ha faltado.

A Dios que con su gran amor, gracia y misericordia me regalo el obsequio más grande de esta vida, por ser mi guía, mi pilar, y por demostrarme que en todo este tiempo de estudio estuvo a mi lado incondicionalmente.

A mi sobrino, familia y amigos, por demostrar su cariño y apoyo durante este proceso de estudio.

Karen Daniela Chasiluisa Vargas

AGRADECIMIENTO

Por medio del presente del Proyecto Integrador agradezco infinitamente a Dios que me dio la sabiduría suficiente en este proceso para culminar mi carrera, a mis Padres por el amor y apoyo condicional, a mi familia por siempre ayudarme en todo este proceso.

Mi profundo agradecimiento a la Universidad Técnica De Ambato, a la Facultad De Contabilidad Y Auditoría y a mi tutora la Ing. Paulina Pico por brindarme sus conocimientos y amistad.

A mi prima y amigos de la Iglesia Bautista De Pinllo por ser parte de mi desarrollo personal, espiritual y profesional, por sus consejos y su apoyo incondicional.

A la empresa Connecta Services por brindar la información necesaria para el desarrollo de este proyecto.

Karen Daniela Chasiluisa Vargas

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

TEMA: “MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA CON UN ENFOQUE DE MAXIMIZACIÓN DE UTILIDADES EN LA EMPRESA CONNECTA SERVICES”

AUTORA: Karen Daniela Chasiluisa Vargas

TUTORA: Ing. Fanny Paulina Pico Barrionuevo

FECHA: Diciembre 2020

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto integrador es un proyecto que se desarrolla dentro de la empresa Connecta Services ubicada en la ciudad de Ambato de la provincia Tungurahua, el cual propone la implementación de un Modelo De Gestión Financiera con un enfoque de maximización de utilidades, esta empresa se dedica al desarrollo web y sistemas informáticos cumpliendo las expectativas de sus clientes finales, logrando desde sus inicios tener una amplia cartera de clientes a nivel nacional dentro de la zona de la provincia como alrededor del país. Es importante destacar que para el desarrollo del modelo de gestión se realizó un análisis tanto interno y externo para conocer la situación actual la empresa, construyendo una matriz FODA, donde se conocerá las fortalezas, oportunidades, amenazas y oportunidades que atraviesa la empresa, además incluimos el desarrollo y análisis vertical y horizontal de los estados financieros de los años 2016 – 2019 ocasionando un estudio del futuro de las cinco razones financieras más relevantes con el fin de determinar las estrategias que se tomaran en cuenta para el desarrollo del modelo de gestión financiera. Por otra parte, para el desarrollo del modelo se realizaron diferentes modelos de proyecciones según las tendencias de las cuentas, el modelo esta desarrollado con variables de entrada y salida para los años 2020- 2024 con sus respectivos análisis.

PALABRAS DESCRIPTORAS: ANÁLISIS SITUACIONAL, ANÁLISIS FINANCIERO, ANÁLISIS FODA, PROYECCIÓN DE CUENTAS, MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDIT
FINANCIAL ENGINEERING CAREER

TOPIC: "FINANCIAL MANAGEMENT MODEL WITH A PROFIT MAXIMIZATION APPROACH AT THE CONNECTA SERVICES COMPANY"

AUTHOR: Karen Daniela Chasiluisa Vargas

TUTOR: Ing. Fanny Paulina Pico Barrionuevo

DATE: December 2020

ABSTRACT

This integrating project is a project that is developed within the Connecta Services company located in the city of Ambato in the Tungurahua province, which proposes the implementation of a Financial Management Model with a profit maximization approach, this company is dedicated to web development and computer systems meeting the expectations of its end customers, achieving from the beginning to have a wide portfolio of clients nationwide within the area of the province and around the country. It is important to note that for the development of the management model, an internal and external analysis was carried out to know the current situation of the company, building a SWOT matrix, where the strengths, opportunities, threats and opportunities that the company is going through will be known, we also include the development and vertical and horizontal analysis of the financial statements for the years 2016 - 2019 causing a study of the future of the five most relevant financial ratios in order to determine the strategies that will be taken into account for the development of the financial management model. On the other hand, for the development of the model, different projection models were made according to the trends of the accounts, the model is developed with input and output variables for the years 2020-2024 with their respective analyzes.

KEYWORDS: SITUATIONAL ANALYSIS, FINANCIAL ANALYSIS, SWOT ANALYSIS, PROJECTION OF ACCOUNTS, FINANCIAL MANAGEMENT MODEL

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	viii
ABSTRACT.....	ix
ÍNDICE GENERAL.....	xv
ÍNDICE DE TABLAS.....	xv
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xvii
CAPÍTULO I.....	1
MARCO TEÓRICO.....	1
1.1. Introducción.....	1
1.1.1. Antecedentes.....	1
1.1.1.1. Reseña histórica.....	1
1.1.1.2. Misión.....	2
1.1.1.3. Visión.....	2
1.1.1.4. Valores.....	3
1.1.1.5. Ubicación.....	3
1.1.1.6. La Organización.....	3

1.1.2.	Descripción del entorno	5
1.1.3.	Justificación.....	7
1.1.4.	Objetivos	9
1.1.4.1.	Objetivo general.....	9
1.1.4.2.	Objetivo específico	9
1.2.	Revisión literaria	9
1.2.1.	Gestión financiera	9
1.2.2.	Análisis financiero	12
1.2.3.	Estrategias financieras.....	15
CAPÍTULO II		16
MARCO METODOLÓGICO		16
2.1	Métodos de estudio.....	16
2.2	Métodos de investigación.....	16
2.3	Tipos de investigación.....	17
2.4	Instrumentos para la recolección de la información	18
2.5	Procedimiento.....	19
2.5.1.	Análisis situacional	19
2.5.2.	Análisis financiero	20
2.5.3.	Modelo de gestión financiera.....	22
CAPÍTULO III.....		27
DESARROLLO		27
3.1.	Análisis situacional.....	27
3.1.1.	Análisis externo.....	27
3.1.1.1.	Competencia	27
3.1.1.2.	Clientes	29
3.1.1.3.	Proveedores.....	29
3.1.2.	Análisis interno	30

3.1.2.1.	Capacidad administrativa.....	30
3.1.2.2.	Capacidad tecnológica	32
3.2.	Análisis financiero.....	34
3.2.1.	Situación financiera.....	34
3.2.2.	Análisis vertical de los estados financieros.....	36
3.2.2.1.	Análisis vertical del balance general histórico	38
3.2.2.2.	Análisis vertical del estado de resultados históricos.....	44
3.2.3.	Análisis horizontal de los estados financieros	45
3.2.3.1.	Análisis horizontal del balance general	47
3.2.3.2.	Tabla 13 Análisis horizontal del estado de resultados histórico...	52
3.2.4.	Razones financieras.....	55
3.2.4.1.	Análisis de liquidez financiera.....	56
3.2.4.2.	Análisis de solvencia y endeudamiento	59
3.2.4.3.	Análisis de solidez y estabilidad de activos fijos.....	62
3.2.4.4.	Análisis de las razones de rentabilidad	64
3.2.4.5.	Análisis de rotación	67
3.2.4.6.	Análisis de apalancamiento financiero	70
3.3.	Diagnostico financiero	72
3.3.1.	Análisis FODA.....	76
3.3.2.	Objetivos estratégicos	78
3.3.3.	Estrategias financieras.....	80
3.3.3.1.	Estrategias de liquidez	80
3.3.3.2.	Estrategias de solvencia y endeudamiento.....	81
3.3.3.3.	Estrategias de solidez y estabilidad de activos fijos	82
3.3.3.4.	Estrategias de rentabilidad	83
3.3.3.5.	Estrategias de rotación	83
3.3.3.6.	Estrategias de apalancamiento	84

3.4.	Diseño del modelo de gestión financiera.....	85
3.4.1.	Estructura del modelo	85
3.4.1.1.	Variables de entrada.....	86
3.4.1.1.1.	Balance general histórico.....	86
3.4.1.1.2.	Estado de resultados históricos	86
3.4.1.1.3.	Análisis vertical del balance general y estado de resultados históricos	87
3.4.1.1.4.	Análisis horizontal del balance general y estado de resultados históricos.....	87
3.4.1.1.5.	Análisis de las razones financieras históricos.....	87
3.4.1.1.6.	Semaforización de las razones financieras históricos.....	87
3.4.1.1.7.	Estrategias financieras	87
3.4.1.1.8.	Supuestos	88
3.4.1.2.	Variables de salida.....	90
3.4.1.2.1.	Proyecciones de cuentas especiales	90
3.4.1.2.2.	Proyección del balance general.....	93
3.4.1.2.3.	Proyección del estado de resultados	97
3.4.1.2.4.	Proyección del flujo de efectivo y equivalente.....	100
3.4.1.2.5.	Análisis de los estados financieros proyectados	101
3.4.1.2.6.	Análisis vertical del balance general proyectado.....	102
3.4.1.2.7.	Análisis vertical del estado de resultados proyectado	103
3.4.1.2.8.	Análisis horizontal del balance general proyectado	105
3.4.1.2.9.	Análisis horizontal del estado de resultados proyectado	106
3.4.1.2.10.	Razones financieras proyectadas	107
3.4.2.	Matriz comparativa con modelo y sin modelo.....	110
CAPÍTULO IV.....		112
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		112

4.1. Conclusiones	112
4.2. Recomendaciones	113
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	114

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 1. Técnicas de recolección de datos	19
Tabla 2. Fórmulas de razones financieras	20
Tabla 3. Proyecciones	26
Tabla 4. Análisis de competencia.....	28
Tabla 5. Matriz foda.....	77
Tabla 6. Balance general histórico	35
Tabla 7. Estado de resultados histórico.....	36
Tabla 8. Análisis vertical del balance general.....	38
Tabla 9. Análisis de variación del activo	40
Tabla 10. Variación del pasivo.....	41
Tabla 11. Variación del patrimonio	43
Tabla 12. Análisis vertical del estado de resultados	43
Tabla 14. análisis horizontal del estado de resultados histórico	52
Tabla 15. Análisis histórica de liquidez financiera	56
Tabla 16. Análisis histórico de solvencia y endeudamiento	59
Tabla 17. Análisis histórico de la solidez y estabilidad de activos fijos	62
Tabla 18. Análisis histórico de las razones de rentabilidad	64
Tabla 19. Análisis histórico de rotación.....	67
Tabla 20. Análisis histórico de apalancamiento financiero.....	70
Tabla 21. Semaforización de razones de liquidez	72
Tabla 22. Semaforización de razones solvencia y endeudamiento	73
Tabla 23. Semaforización de razones de solidez y activos fijos	74
Tabla 24. Semaforización de razones de rentabilidad.....	74
Tabla 25. Semaforización de razones de rotación.....	75
Tabla 26. Semaforización de razones de apalancamiento.....	76
Tabla 27. Objetivos estratégicos	79
Tabla 28. Estrategias de liquidez.....	80
Tabla 29. Estrategias de solvencia y endeudamiento.....	81
Tabla 30. Estrategias de solidez y estabilidad de activos fijos.....	82
Tabla 31. Estrategias de rentabilidad	83

Tabla 32. Estrategias de rotación	83
Tabla 33. Estrategias de apalancamiento	84
Tabla 34. Estrategias financieras.....	84
Tabla 35. Supuestos	88
Tabla 36. Proyección costo de ventas	91
Tabla 37. Proyección impuesto a la renta	91
Tabla 38. Proyección impuestos anticipados	92
Tabla 39. Proyección planta y equipo	92
Tabla 40. Proyección prestamos accionistas	92
Tabla 41. Proyección de los activos	93
Tabla 42. Proyección de los pasivos	94
Tabla 43. Proyección del patrimonio	95
Tabla 44. Proyección del balance general	96
Tabla 45. Proyección cuentas de estados resultados	97
Tabla 46. Proyección del estado de resultados.....	99
Tabla 47. Proyección flujo de efectivo.....	101
Tabla 48. Análisis vertical del balance general proyectado	102
Tabla 49. Análisis vertical del estado de resultados proyectado.....	103
Tabla 50. Análisis horizontal del balance general proyectado.....	105
Tabla 51. Análisis horizontal del estado de resultados proyectado.....	106
Tabla 52. SemafORIZACIÓN.....	107
Tabla 53. Razones de liquidez financiera proyectado.....	108
Tabla 54. Razones de solvencia y endeudamiento proyectado	108
Tabla 55. Razones de solidez y estabilidad de los activos fijos proyectado	108
Tabla 56. Razones de rentabilidad proyectado.....	109
Tabla 57. Razones de rotación proyectado.....	109
Tabla 58. Razones de apalancamiento proyectado.....	110
Tabla 59. Matriz comparativa	111

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico 1 Ubicación	3
Gráfico 2 Organigrama estructural.....	4
Gráfico 3 Análisis de ventas.....	28
Gráfico 4 Página web	33
Gráfico 5 Variación del activo	40
Gráfico 6 Variación del pasivo.....	42
Gráfico 7 Variación del patrimonio	43
Gráfico 8 Variación del activo	48
Gráfico 9 Variación del pasivo.....	50
Gráfico 10 Variación del patrimonio	51
Gráfico 11 Variación del estado de resultados.....	53
Gráfico 12 Variación de los ingresos	53
Gráfico 13 Variación de los gastos	54
Gráfico 14 Rentabilidad	65
Gráfico 15 Modelo de gestión financiera.....	86

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. Introducción

1.1.1. Antecedentes

1.1.1.1. Reseña histórica

La empresa Connecta Services brinda en el tiempo y plazos establecidos gran variedad de servicios en diseño de páginas web y sistemas informáticos en formas dinámicas, manejables, de alta calidad y con alto contenido en información, estos servicios están dirigidos hacia todas las personas que deseen mostrar al mundo sus ideas, a quienes con gusto, respeto y paciencia atienden sus requerimientos y buscan satisfacer sus necesidades, utilizando una variedad de recursos y conocimientos actualizados en la informática a fin de colaborar con la sociedad y ayudar a incluirla en las nuevas tecnologías de comunicación para poder ampliar sus fronteras y mostrarle el futuro de los negocios por medio del internet.

La empresa fue fundada el 29 de agosto de 2009 por el Ingeniero Patricio Constante, mientras estaba cursando el séptimo semestre de Ingeniería en Software en la Universidad Técnica de Ambato, tuvo la idea de formar una empresa que desarrolle softwares necesarios y diferentes para la comunidad, sus socios cofundadores fueron su primo el economista Pablo Erazo y Gabriel Valdiviezo diseñador gráfico.

La empresa se planteó como objetivo principal, en el ámbito de la distribución de hardware, software y soporte, así como el diseño de redes, simplificando los procesos a sus clientes mediante la modernización de sus tecnologías y junto con el desarrollo de programas especializados para esto. En este sentido, la empresa hace una gran inversión en el desarrollo de software, adquisición de equipos y personal altamente calificado.

Los resultados concretos han aumentado la demanda del servicio prestado, y actualmente la empresa presta sus servicios a Nivel Regional y Nacional con

resultados satisfactorios.

Debido a las Tics y la gran demanda tecnológica que hay hoy en día, Connecta Serivices se ha convertido en una empresa líder en la inclusión de nuevas tecnologías de comunicaciones, ampliando el horizonte de posibilidades para los clientes más exigentes del mercado, convirtiéndonos así en una empresa líder y pionera en la incursión de nuevas tecnologías informáticas, para una solución óptima y eficiente a los problemas de sus clientes.

Connecta Serivices se dedica al desarrollo de Software vía Web y diseño de páginas web, empleando la última tecnología para la implementación en Internet. Cuenta con servidores propios para brindar la mayor seguridad y rapidez a sus usuarios, además de contar con expertos en desarrollo de páginas web y software online. Especialistas en HTML5, CSS3, Joomla, Wordpress & E-Commerce, usando esta información, el equipo de Connecta Serivices se esfuerza por desarrollar una solución verdaderamente integrada que cumple o supera su funcionamiento, el rendimiento, la programación y los objetivos presupuestarios.

<i>SOCIO</i>	CAPITAL PAGADO	% DE APORTACIÓN
<i>Ing. Patricio Constante</i>	\$ 10.000.00	50%
<i>Ing. Tomas Constante</i>	\$ 10.000.00	50%

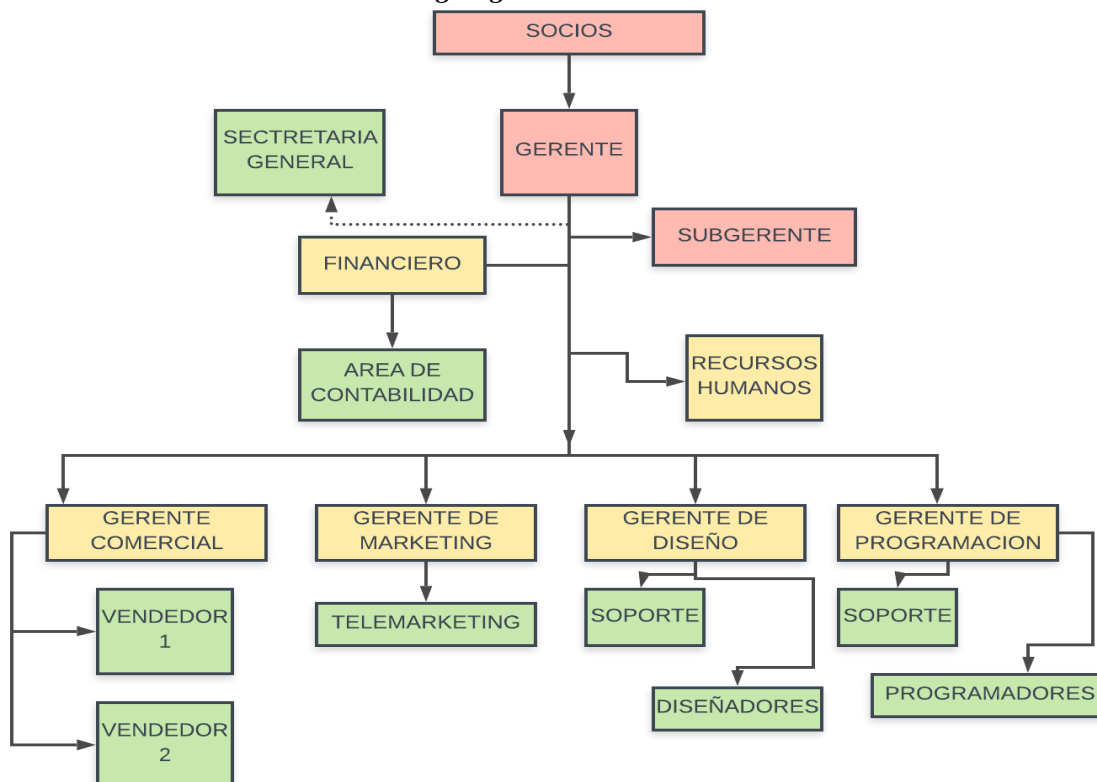
1.1.1.2.Misión

Desarrollar, diseñar y posicionar portales (páginas) webs funcionales, acoplados a necesidades del público objetivo de cada cliente/empresa, con soluciones informáticas y publicitarias de calidad, siempre con la exigencia y responsabilidad social que nos caracteriza.

1.1.1.3.Visión

Ser una empresa reconocida dentro del centro del país con diseños web destacables y funcionales, con desarrollo de soluciones informáticas que cumplan estándares internacionales de calidad y diseños publicitarios BTL de alta

Gráfico 2
Organigrama Estructural



Elaborado por: Karen Chasiluisa

1.1.1.6.2. Descripción de funciones

- **Gerente**

El gerente es el encargado legal de la empresa, además de planear las funciones y actividades que se desarrollarán en la empresa, tomando las decisiones a corto y largo plazo.

- **Subgerente**

El subgerente dentro de la empresa ayuda al departamento de gerencia a la planificación e implementación de estrategia para el mejoramiento de la misma, además coordina tareas minoristas que puede solucionar por su propia cuenta.

- **Departamento Financiero**

Este departamento es el encargado de realizar los presupuestos de la empresa, además de buscar fuentes de financiación para cubrir la deuda y busca nuevos

canales de inversión para realizar sus actividades económicas.

- **Departamento De Recursos Humano**

Este departamento es el encargado del reclutamiento del personal calificado y necesario q necesita la empresa, además de gestionar la planificación de los roles de pago mensual.

- **Departamento Comercial**

Este departamento es el encargado de llevar los sistemas terminado al cliente final, además de organizar y cumplir con las metas mensuales de sus ventas.

- **Departamento De Marketing**

Este departamento se encarga de gestionar las campañas e iniciativas para que el producto que salga a la venta pueda tener la acogida esperada, además de analizar el mercado para posicionar la marca dentro del mercado nacional.

- **Departamento De Diseño**

Este se encarga de la imagen corporativa de la empresa además de los diseños de los sistemas desarrollados y páginas web, satisfacen las necesidades de visualización del cliente.

- **Departamento De Programación.**

Este departamento es uno de los más importantes, ya que son los encargados de la implementación, mantenimiento y formación de softwares, sistemas, aplicaciones para la comercialización dentro del mercado.

1.1.2. Descripción del entorno

La Secretaría Técnica del Comité Interinstitucional para el Cambio de la Matriz Productiva en el año (2019) dio a conocer que en América Latina, específicamente en Mexico, Brasil, Argentina, Chile, Brasil, Uruguay y Costa Rica la industria de Software viene creciendo en tasas elevadas en los últimos años, en donde Brasil es el país que se encuentra la industria de software más desarrollada con ventas superiores a los 40.000 millones de dólares anualmente

En la actualidad en el Ecuador existen 480 empresas en la industria de desarrollo de

software, las que logran alcanzar un total de 500 millones en sus ventas, de los cuales el 10% procede de las exportaciones generando así uno 7.000 empleos directos a nivel nacional (Secretaría Técnica del Comité Interinstitucional para el Cambio de la Matriz Productiva; 2019)

Sin embargo el mercado de desarrollo de software en el Ecuador esta en etapas iniciales, es decir que dentro del mercado existen pocas empresas dedicadas al desarrollo de productos y servicios informaticos, teniendo así un gran impacto directo en su productividad y eficiencia, cabe recalcar que debido a que el mercado dentro del país es muy pequeño, las empresas cada vez van buscando mas clientes a nivel internacional.

El crecimiento economico en la industria ha sido fuertemente evidenciado, impulsado por los sectores dentro del mercado nacional, tal como el sector financiero y empresas de servicio publico usando aplicaciones de softwares como facturacion electronica, desarrollos de paginas web, y software personalizados ajustados a las necesidades empresariales.

En el Ecuador la demanda de desarrollos de softwares presenta un crecimiento potencial a futuro como consecuencia a las diferentes necesidades dentro del sector publico y por parte del estado. Se espera este crecimiento importante en esta industria dentro del país debido a la baja y poca utilizacion de herramientas de software, en los sectores donde se espera el mayor crecimiento es en la agroindustria, el gobierno y el medioambiente. (Secretaría Técnica del Comité Interinstitucional para el Cambio de la Matriz Productiva; 2019).

A pesar que en el Ecuador las TICS tengan un planificacion publica, existe problemas para el crecimiento de la industria del software, dificultades tanto en la disponibilidad de talento humano, como en su financiamiento y ambiente de negocios.

Si bien es cierto la empresa Connecta Serivices es una organización pionera en el desarrollo de software a nivel provincial, cabe recalcar que como empresa tiene necesidades urgentes dentro de la misma tal como una correcta administración financiera que permita acoger nuevas prácticas de gestión y planificación financiera.

Es por eso que dentro de la misma en su área financiera tienen un conocimiento escaso referente a la gestión de recursos financieros, escenario que afecta directamente al crecimiento de la institución.

En la institución durante los años que han estado dentro del mercado, no se ha podido lograr metas, objetivos, y estrategias financieras a corto y mediano plazo, puesto que no existe un profundo análisis de la situación financiera, que permita el crecimiento económico deseado además de no lograra diagnosticar algunos problemas existentes en la empresa referente al correcto manejo de los recursos

El departamento financiero conjuntamente con la empresa debe poder manejar datos reales, con el fin de poder estimar valores a futuros y saber que riesgos poder tomar, además poder lograr una comunicación eficaz entre las áreas del negocio, logrando así que el responsable del área financiera este al tanto de lo que pasa alrededor de la empresa con una información clara y precisa.

1.1.3. Justificación

En Tungurahua existe un gran porcentaje de empresas que promueve el desarrollo socio-económico de la provincia en general a través de emprendimientos propios de aquellos empresarios que buscan el bienestar económico financiero de sus negocios.

Correa (2009) señala que es importante modificar la gestión financiera de aquellas pymes que en ocasiones por falta de conocimiento tienen un desenlace poco favorable con pérdidas económicas para el propietario. Un cambio en el modelo de gestión financiera de la empresa permitirá salvaguardar su permanencia en el mercado y se podrá lograr obtener un mejor manejo de los recursos dentro de la empresa (Quezada, 2014).

Al mismo tiempo Gelmetti (2006) presenta algunas debilidades que como empresas emprendedoras deben enfrentar dentro del mercado y estas pueden ser: administración con visión a corto plazo, poca importancia a la calidad, deficiencia en la tecnología, poco o nada nivel de información, nivel elevado de financiamiento, recursos humanos poco calificados, débiles estructuras organizativas, insuficiente nivel de atención a los mercados externo ,etc.

Consecuentemente a esto es importante recalcar que la innovación constante de cada empresa debe ser una parte fundamental para el éxito y la permanencia de la misma.

Sin embargo, uno de los desafíos más importantes que tiene la empresa, es poder lograr la correcta administración y la gestión de los recursos financieros de la misma. Alfredo (2009) enfatiza que la gestión financiera es definitivamente importante en el sentido de que cada actividad debe encontrar su materialización en términos económicos- financieros.

Un correcto diseño de un modelo de gestión financiera ayudara a los gerentes de la empresa a lograr la maximización de la relación beneficio-costos a través de las actividades diarias, y esto implicara a tomar en cuenta el buen manejo en la política crediticia, manejo de inventarios, compras, ventas, etc. Y en este contexto se tomaría en cuenta el manejo de la información financiera que es prioritaria para coadyuvar en este objetivo. (Martinez, 2016)

Similarmente Stanley (2018) determina que la gestión financiera sirve para asignar fondos a los activos corrientes y los activos fijos, es decir esta herramienta financiera ayuda a tener mejores alternativas de financiación y asiste a la empresa a tener la capacidad de desarrollar políticas de dividendos dentro de los objetivos de la misma.

De hecho, Padilla (2018) establece que un correcto modelo de gestión financiero ayuda a adquirir un pensamiento crítico y estratégico desarrollando habilidades de análisis y diagnóstico para identificar problemas y oportunidades inherentes a los recursos financieros de la organización.

El presente proyecto integrador que se desarrollara en la empresa “CONNECTAMBATO” tiene como objetivo: diseñar un modelo que responda a los retos de maximización de utilidades y poder identificar una estrategia que esté de acuerdo a sus componentes internos y externos de la empresa.

Dado lo anterior se dará respuesta a la falta de información clave sobre su desempeño y facilitará la toma de decisiones en temas cruciales como la inversión, financiación y distribución de utilidades, así mismo, la información arrojada por el modelo será vital en procesos de elegir la mejor estrategia que ayudará al

cumplimiento del objetivo planteado.

Finalmente, para maximizar las utilidades y rentabilidad de la empresa es importante establecer o renovar un modelo de gestión financiera que permita a la misma convertirse en líder y agente de cambio en las empresas, cooperando en el diseño de su futuro y desarrollando estrategias financieras. (Farjado, 2018)

1.1.4. Objetivos

1.1.4.1. Objetivo general

Diseñar un modelo de gestión financiera, que permita la maximización de utilidades y la determinación de una estrategia financiera de la empresa conecta Ambato

1.1.4.2. Objetivo específico

- Ejecutar un análisis situacional a través los factores internos y externos de la empresa, para definir su posición dentro del mercado.
- Realizar un análisis financiero de la empresa a través de los principales indicadores financieros
- Plantear un modelo de gestión financiera que vaya acorde a las variables internas y externas de la empresa

1.2. Revisión literaria

La gestión financiera es la encargada de planificar, organizar, dirigir y coordinar los recursos económicos y financieros con el objetivo de generar beneficios y resultados a corto y largo plazo, el objetivo principal de esta ciencia es que las empresas puedan desenvolverse con efectividad para una mejor toma de decisiones y poder aprovechar las oportunidades de inversión para la misma (Terrazas, 2009)

1.2.1. Gestión financiera

El escritor Marcial Córdoba Padilla (2013) en su libro “Gestión Financiera” señala que el estudio de las finanzas es considerado desde hace mucho tiempo atrás como parte de la economía, surgiendo como un campo independiente de estudio en el siglo pasado. Al principio dicho estudio solo se relacionaba con documentos,

instituciones y aspectos de procedimientos de los mercados de capital.

Debido a la globalización y el desarrollo de nuevas tecnologías provocaron el desarrollo de nuevas industrias impulsando el estudio de finanzas para destacar la liquidez y el financiamiento de las empresas.

La evolución de la gestión financiera esta identificada en tres periodos:

1. Hasta La Segunda Guerra Mundial

Se caracteriza por el avance de la teoría económica como disciplina académica, sin embargo, a partir de la revolución industrial surgen una serie de cambios en la cual las empresas se expanden produciendo fusiones entre sí, lo cual obliga una gran emisión de acciones y obligaciones y es ahí cuando se empieza a tomar atención a los mercados financieros y la emisión de empréstitos en el que se puede apreciar un elevado auge.

La época de los años 40 estuvo empañada por la Guerra Fria, sin embargo, las finanzas continuaron con un enfoque tradicional que había desarrollado en épocas anteriores, se analizaban a las empresas en tercera persona, como ser un inversionista sin involucrarse en la toma de decisiones. El gerente continuaba predominando una política poco arriesgada lo que suponía un endeudamiento y se primaba la liquidez y solvencia, cabe recalcar que en este periodo comienza a nacer la concepción financiera de la empresa. (Padilla M. C., 2013)

2. Cimentación de la teoría moderna de las finanzas empresariales

Finalizada la segunda guerra mundial comienza el estudio de la Investigación Operativa y la Información aplicada en la empresa y a mediados de la década de los cincuenta comenzaron a dar importancia y a implementar los presupuestos y controles de capitales, efectuando métodos y técnicas para optar proyectos de inversión lo cual beneficiaron el eficiente del capital dentro de la empresa.

Fue una época en donde las empresas tuvieron prosperidad económica teniendo objetivos claros como la rentabilidad, el crecimiento, y la

internacionalización conjuntamente con las metas anteriores como la solvencia y liquidez

En la década de los setenta las organizaciones empezaron aplicar el modelo de fijación de precios en los activos de capital, el modelo trataba de explicar que el riesgo de las empresas no debía tener tanta importancia para los inversionistas ya que se podía disolver en los portafolios de acciones de su poder, provocando así que centraron en estudiar más las imperfecciones del mercado. (Padilla M. C., 2013)

3. Expansión Y Profundización De Las Finanzas En Nuestros Días

Después de la década de los años 70 hasta la actualidad han surgido nuevas investigaciones acerca de la gestión financiera de las empresas donde el objetivo principal es la maximización del valor del mercado de la empresa.

Para los años 90 las finanzas fueron parte esencial para la generación de la riqueza, descubriendo el valor de la deuda y el endeudamiento óptimo están ligados con el riesgo de la empresa.

Al iniciar el siglo XXI se concentraron en buscar nuevas metodologías tales como el flujo de caja, la alta volatilidad y los precios desorbitantes que se imponían en las acciones cotizadas.

La gestión financiera es un estudio que trata de perfeccionar y alcanzar un potencial del manejo de los recursos económicos dentro de la empresa, a través de un profundo análisis con el fin de construir un adecuado manejo de los activos, pasivos, así como de una mejor planificación de tiempo, para la correcta toma de decisiones.

Cabe recalcar que la gestión financiera está ligada con varias ciencias similares tales como la contabilidad, el derecho, la arquitectura empresarial, etc. (Bravo C. , 2017)

Paulo Núñez (2017) expresa que la Gestión Financiera es una de las más comunes en donde se pueden encontrar cualquier tipo de empresa que necesiten un análisis y toma de decisiones para el mejor manejo de recursos de la empresa.

Además, afirma que la función integra varios aspectos tales como:

- ✓ Determina las necesidades financieras a través de los recursos financiero.
- ✓ La forma más correcta para una inversión tomando en cuenta costos, plazos y otras condiciones contractuales.
- ✓ Una correcta aplicación de los recursos financieros y un análisis financiero que permita observar la viabilidad de las inversiones y la empresa.

1.2.2. Análisis financiero

El análisis financiero es el estudio y la interpretación de toda la información contable de una empresa con el objetivo de analizar la situación actual de la empresa y así poder lograr una proyección futura en donde la empresa se verá altamente beneficiada (Calderon, 2016)

Grecia Calderón (2016) recalca que no existe un origen exacto sobre el análisis financiero, sin embargo, expresa que su historia y evolución se remota a la revolución industrial ya que en esa época por la gran demanda de ofertantes y demandantes las empresas buscaban proyectarse a futuro, para menorar cosas y evitar pérdidas.

En sus inicios el análisis financiero se diferenciaba muy poco de las técnicas contables, y a partir de ahí la evolución de las finanzas empezó hacer más sofisticado, introduciendo factores para la corrección de la contabilidad ayudando a la proyección a futura

Fabio Puerta Guardo (2018) señala que en el proceso de análisis de una organización se identifican dos procesos similares pero a la vez diferente para realizar un estudio profundo a una empresa tal como el “tradicional” que se refiere a mayor extensión y defensores y el segundo que es el “sinérgico” que incorpora elementos multidisciplinarios para enriquecer el análisis financiero

Análisis Vertical

En el análisis vertical de los estados financieros se evalúa en un tiempo determinado el funcionamiento de la empresa el cual permitirá observar el estado actual de la estructura interna de la misma, además de que el análisis vertical se

considera una evaluación estática, ya que no estudia los cambios durante el tiempo más bien examina y evalúa la inversión de una empresa, así como también las fuentes de financiamiento y la estructura de los costos y gastos. (UNID, 2016)

En el balance general se toma como base porcentual al total de activo y en el caso del estado de resultados de pérdidas y ganancias se considera como base porcentual al total de las ventas netas. (UNID, 2016)

Análisis Horizontal

En el análisis horizontal mide en un periodo determinado los cambios que ocurren en las cuentas tanto en el balance general como en el estado de resultados de pérdidas y ganancias, es decir durante diferentes años se analiza la tendencia que tiene las cuentas en el transcurso del tiempo, esto es muy importante ya que podremos evidenciar en que tiempo las cuentas han crecido o disminuido. Es importante recalcar que el análisis horizontal no indica si la empresa ha mejorado o ha empeorado más bien indica determinar la variación de un rubro. (Hurtado, 2010)

Razones Financieras

Según Matías Riquelme (2020) los indicadores financieros son muy importantes ya que son parámetros que miden la situación económica y financiera de la empresa, se conoce también como razón ya que evalúa la razón numérica entre dos cantidades o dos cuentas, este análisis señala las ventajas y desventajas de la empresa, además de demostrar las tendencias que existen en las cuentas en un periodo estudiado. Sin embargo, existen diferentes razones o indicadores que los analistas deberán escoger los que más les convengan según la naturaleza de empresa que desean estudiar, entre las razones financieras tenemos:

- ✓ Razones De Liquidez
- ✓ Razones De Solvencia
- ✓ Razones De Endeudamiento
- ✓ Razones De Solidez y Estabilidad De Activos Fijos
- ✓ Razones De Rentabilidad

✓ Razones De Apalancamiento

- **Razones De Liquidez**

Las razones de liquidez miden la calidad o el grado de liquidez que tiene la empresa, es decir evalúa la capacidad que tiene la misma para cumplir con sus obligaciones a corto plazo a medida que estas deudas vencen, es por eso que en el momento de realizar un análisis de liquidez es importante tener en claro que son los activos y pasivos corrientes. (Actinver, 2017)

- Activo Corriente: son aquellos activos que pueden hacerse efectivo en menos de un año
- Pasivo Corriente: son las deudas u obligaciones que se pueden cancelar en menos de un año.

- **Razones De Solvencia**

El indicador de solvencia ayuda a la empresa a medir si la misma puede hacer frente a sus obligaciones, es importante recalcar que en esta razón financiera se debe incluir las deudas tanto a corto y largo plazo. Es por eso que la diferencia que existe entre esta razón y la liquidez, es el efectivo a corto plazo. (Ruiz, 2016)

- **Razones De Endeudamiento**

La razón de endeudamiento es un indicador que permite al analista observar la cantidad de activos que fueron adquiridos por medio de una deuda, además de evaluar el dinero que proviene de tercero u otras instituciones financieras para el desarrollo de sus actividades económicas.

Es importante mencionar que entre más grande sea el índice mayor es el dinero que se utiliza para generar utilidades y por tanto mayor es el riesgo que tiene la empresa para cumplir sus obligaciones. (Melara, 2020)

- **Razones De Solidez y Estabilidad De Activos Fijos**

Este indicador financiero mide las operaciones de la empresa desde el punto de vista de las inversiones, es decir evalúa si la empresa tiene

demasiados activos que no se utilizan o si dichas inversiones están causando pérdidas a la empresa. (Perez, 2018)

Es importante recalcar que este indicador demuestra el riesgo de pérdida que corre los socios o accionistas mediante las inversiones realizadas por los mismo, es decir la empresa debe evitar el riesgo de pérdidas por sus inversiones. (Perez, 2018)

- **Razones De Rentabilidad**

Las razones de rentabilidad permiten a la empresa medir el nivel de ganancias que puede lograr la misma con relación a los activos o el capital proporcionado por los socios.

Cabe recalcar que estas razones permiten estudiar durante un tiempo determinado la capacidad que tiene la empresa para crear utilidades en forma estable y así poder comparar el rendimiento de la empresa en otras inversiones. (Actinver, 2017)

- **Razones De Apalancamiento**

El indicador de apalancamiento ayuda a la empresa a evaluar cuanto del capital que tiene la empresa proviene de la deuda, se obtiene entre el activo y el patrimonio, se puede decir que el apalancamiento es la estrategia económica que la empresa toman la decisión de implementar para realizar sus actividades económica. (Reyes, 2017)

1.2.3. Estrategias financieras

Según la gestión financiera es la gestión de los recursos humanos, materiales y no materiales, proceso el cual una empresa debe de seguir para obtener un oportuno mejor de recursos

Vale recalcar que las estrategias financieras son objetivos, metas, patrones trazadas para el mejoramiento y perfección de una gestión financiera para una organización, las cuales ayudan a desarrollar un proceso que aseguran la sostenibilidad financiera de la empresa. (Córdoba, 2018)

CAPÍTULO II

MARCO METODOLÓGICO

2.1 Métodos de estudio

Los métodos de investigación son los diferentes conocimientos científicos al que espera llegar el investigador, es decir de acuerdo a la información que quiera obtener el especialista, deberá escoger el tipo o el conjunto de estudios que quiera realizar. (Hidalgo, 2018)

- **Estudio Descriptivo:**

Se analizará las características demográficas a treves de la información obtenida por empresa se detallará las ventajas y desventajas de la misma con el objetivo de evaluar situación financiera actual de la empresa. (Hidalgo, 2018)

- **Estudio Explicativo:**

El estudio explicativo se utilizará para demostrar las causas que ocasionan ciertas circunstancias, es decir con la información actual que se obtendrá de la empresa; podremos demostrar el origen de los problemas y errores que ha venido acarreado la empresa. (Hidalgo, 2018)

- **Estudio Analítico:**

El estudio analítico se utilizará para estudiar la situación económica y financiera de la empresa además de analizar factores internos como externos de la misma, llegando a una conclusión y solución oportuna. (Hidalgo, 2018)

2.2 Métodos de investigación

Los métodos de investigación son una herramienta que sirven para obtener y analizar datos de un lugar específico, esto puede incluir entrevistas, casos de estudio, grupos de enfoque, etc. (Raffino, 2020)

- **Método Cualitativo**

El método cualitativo sirve para recolectar información a través de

técnicas de observación, entrevistas, diálogos o debates, en este caso especial se recogerá toda la información necesaria de la empresa para luego proceder con su interpretación, arrojando datos descriptivos los mismo que servirán para su posterior toma de decisiones. (Raffino, 2020)

- **Método Cuantitativo**

El método cuantitativo sirve para arrojar valores numéricos al estudio realizado, con el fin de realizar pronósticos o métodos estadísticos y de esta manera obtendremos resultados cuantificables. (Raffino, 2020)

2.3 Tipos de investigación

Los tipos de investigación sirven para resolver un problema de una forma científica, sin embargo, para evitar los errores es importante elegir el adecuado tipo investigación, cabe recalcar que entre este grupo existen muchos tipos que se combinan entre sí, pero sin embargo dan un resultado positivo para la investigación o estudio realizado. (Guzmán, 2012)

- **Investigación Bibliográfica**

La investigación bibliográfica nos permitirá recolectar material bibliográfico con respecto al estudio a analizar, es decir se seleccionará las oportunas fuentes de investigación que serán útiles para el conocimiento de la indagación a realizar. (Guzmán, 2012)

- **Investigación Documental**

Mediante la investigación documental podremos obtener la información deseada por medio de fuentes documentadas, es decir de aquellos documentos que la empresa nos proporcione para el oportuno análisis (Guzmán, 2012)

- **Investigación De Campo**

La investigación de campo será utilizada ya que para la indagación se lo realizará en el lugar físico o en el lugar de los hechos, recolectando datos, presentando resultado y utilizando técnicas de observación y entrevista. (Guzmán, 2012)

2.4 Instrumentos para la recolección de la información

“CONNECTA SERVICES” es una empresa que se dedica al desarrollo de Software vía Web, facturación electrónica, diseño de páginas web, y sistemas contables empleando la última tecnología para la implementación en Internet. Cuenta con servidores propios para brindar la mayor seguridad y rapidez a los usuarios, además de trabajar con expertos en desarrollo de páginas web y software online. Especialistas en HTML5, CSS3, Joomla, Wordpress & E-Commerce. Tomando en cuenta esta información, el equipo de Connecta Services, se esfuerza por desarrollar una solución verdaderamente integrada que cumpla o supere su funcionamiento, el rendimiento, la programación y los objetivos presupuestarios.

El presente proyecto se realizará en el área administrativa, financiera, contable y de servicios de la empresa el cual permitirá un análisis completo del mismo, debido a que en dicho espacio se encontró dificultades para el correcto crecimiento de la misma.

- **Métodos, y Técnicas**

Para la elaboración del presente proyecto se tomará en cuenta las siguientes técnicas:

- ✓ Ficha De Observación:

La ficha de observación sirve para realizar las anotaciones que hace el encargado del estudio con el objetivo de realizar un análisis de una determinada situación. (Bravo L. D., 2013)

- ✓ Entrevista

La entrevista es una técnica cualitativa para la recolección de datos, en donde el objetivo principal es obtener información de un tema en específico, dicha entrevista se convierte en un dialogo casual o coloquial. (Bravo L. D., 2013)

Se almacena los datos en un cuadro donde se observa a las variables localizadas dentro de este estudio para lo cual se presenta a continuación:

Tabla 1
Técnicas de recolección de datos

TÉCNICA	INSTRUMENTO	DIRECCIONAMIENTO	LUGAR
OBSERVACIÓN	Guías de Observación	Planta y zona administrativa	Connecta
			Services
ENTREVISTA	Guías de entrevista	Gerente General	Connecta
			Services
			Empresas de competencia

Elaborado por: Karen Chasiluisa

2.5 Procedimiento

2.5.1. Análisis situacional

Consistirá en el estudio de la empresa, tanto interna como externa, donde se logrará obtener aspectos tanto positivos como negativos además de tener un enfoque más claro de dónde y en que situaciones encuentra la empresa dentro del mercado

ANÁLISIS EXTERNO: Se analizará aquellos aspectos que puedan tener gran incidencia en el desarrollo de la empresa tales como:

- ✓ Competencia
- ✓ Clientes
- ✓ Proveedores

ANÁLISIS INTERNO: Se estudiará aspectos internos de la empresa para conocer la situación actual, además se analizará a fondo los siguientes aspectos:

- GESTION ADMINISTRATIVA

Se analizará el nivel de capacidad que tiene la empresa para organizar, administrar dirigir y controlar los recursos humanos, tecnológicos y financieros para que pueda alcanzar sus objetivos.

ANÁLISIS FODA: Analizaremos los factores internos y externos que rodean a la

empresa mediante la elaboración de un cuadro, donde se podrá observar en forma más clara las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas

2.5.2. Análisis financiero

Se analizará e interpretará la información financiera de la empresa a través de métodos y procedimientos para la correcta recolección de información para estar al tanto del funcionamiento financiero de la misma y poder establecer medidas y estrategias para alcanzar los objetivos planteados. Algunos de los procedimientos para este análisis serán:

- ✓ Análisis vertical y horizontal de los estados financieros
- ✓ Análisis de las razones financieras
 - Análisis de liquidez financiera
 - Análisis de solvencia y endeudamiento
 - Solvencia y estabilidad de activos fijos
 - Análisis de rotación
 - Análisis de rentabilidad
 - Análisis de apalancamiento financiero

Tabla 2
fórmulas de razones financieras

RAZONES DE SOLVENCIA Y ENDEUDAMIENTO	
Solvencia Total	$\text{Solvencia Total} = \frac{\text{Activo Corriente} + \text{Activo Fijo}}{\text{Total Pasivos}}$
Solvencia a Largo Plazo	$\text{Solvencia a Largo Plazo} = \frac{\text{Patrimonio} + \text{Pasivos no Corrientes}}{\text{Activo Fijo Neto}}$
Endeudamiento	$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Recursos Ajenos (Total Pasivo)}}{\text{Recursos Propios (Patrimonio)}}$
Solvencia Total	$\text{Endeudamiento Total} = \frac{\text{Recursos Ajenos (Total Pasivo)}}{\text{Recursos Ajenos} + \text{Recursos Propios}}$
Solvencia Total	$\text{Calidad de la Deuda} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Recursos Ajenos (Total Pasivo)}}$
RAZONES DE RENTABILIDAD	
Rentabilidad de los Ingresos o Margen	$\text{Rentabilidad de los Ingresos} = \frac{\text{Utilidad Neta del Periodo}}{\text{Ventas Netas}}$

Operacional	
Rentabilidad Económica o rendimiento sobre el Activo	$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{Utilidad Neta del Periodo}}{\text{Activo Total}}$
Rentabilidad Financiera o Rentabilidad sobre el Activo	$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Utilidad Neta del Periodo}}{\text{Recursos Propios}}$
RAZÓN DEL APALANCAMIENTO FINANCIERO	
Apalancamiento Total	$\text{Apacalamiento Total} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio}}$
Apalancamiento a Corto Plazo	$\text{Apacalamiento a Corto Plazo} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Total Patrimonio}}$
Apalancamiento Financiero Total	$\text{Apacalamiento Financiero Total} = \frac{\text{Obligaciones financieras}}{\text{Total Patrimonio}}$
RAZONES DE SOLIDEZ Y ESTABILIDAD DE LOS ACTIVOS FIJOS	
Solidez	$\text{Solidez} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$
Estabilidad de los Activos Fijos	$\text{Estabilidad de los AF} = \frac{\text{Activos Fijos Netos}}{\text{Recursos Permanentes (Patr. + Pas. no C.)}}$
Estabilidad Propia de los Activos Fijos	$\text{Estabilidad Propia de los AF} = \frac{\text{Activos Fijos Netos}}{\text{Recursos Propios}}$
RAZONES DE ROTACIÓN	
Rotación de Cuentas por Cobrar (Veces)	$\text{Rotacion de CPC} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Promedio de CPC}}$
Ciclo de Cobro (Días)	$\text{Ciclo de cobro de CPC} = \frac{\text{CPC}}{\text{Ventas a Credito}} * 365$
Rotación del Capital del Trabajo (Veces)	$\text{Rotacion de Capital de Trabajo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Capital de Trabajo}}$
Rotación del Inventario (Días)	$\text{Rotacion del Inventario} = \frac{\text{Costos de los Bienes Vendidos}}{\text{Inventario Promedio}}$
Ciclo del Inventario (Días)	$\text{Ciclo de inventario} = \frac{\text{Inventario Promedio}}{\text{Costo de Mercaderia}} * 365$
Rotación de Cuentas	$\text{Rotacion de CPP} = \frac{\text{Ventas a Credito}}{\text{Promedio de CPP}}$

por Pagar (Veces)	
Ciclo de Pago (Días)	$\text{Ciclo de pagos de CPC} = \frac{\text{CPP}}{\text{Ventas}} * 365$
RAZONES DE LIQUIDEZ FINANCIERA	
Capital de Trabajo	$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$
Liquidez Total o General	$\text{Liquidez Total} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Liquidez Inmediata	$\text{Liquidez Inmediata} = \frac{\text{Efectivo y Equivalentes}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Liquidez a Corto Plazo o Prueba Acida	$\text{Liquidez a Corto Plazo} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$

Elaborado por: Karen Chasiluisa

2.5.3. Modelo de gestión financiera

Para el desarrollo del modelo de gestión financiera se tomarán en cuenta una combinación de varios modelos de gestión financiera los cuales nos ayudarán a realizar un modelo de acuerdo a las necesidades requeridas: (Gutierrez, 2016)

- **Modelos según su propósito**

El modelo según su propósito sirve para realizar proyecciones en un tiempo futuro además de implementarse metas y objetivos a largo plazo, en este modelo se encuentran las siguientes clases: (Gutierrez, 2016)

- Modelo Normativo: son modelos que ayudan a la toma de decisiones legales
- Modelo Experimental: cuantifica la consecuencia de la hipótesis que se realiza acerca de una situación.
- Modelo Exploratorio: son modelos que ayudan a la toma de decisiones operativas, es decir mide el efecto de los cambios que se producirán en la situación actual
- Modelo de Pronósticos: proyectan variables en un tiempo futuro.

- **Modelos según el horizonte de tiempo involucrado**

Este modelo ayudará a la planificación de los objetivos que se planteará en la empresa, además de utilizar variables de entrada con el objetivo de tener los

resultados proyectados y planificados. (Gutierrez, 2016)

- Modelo Operacional: utilizan variables de entrada, estas variables son de corto plazo y muy detallados.
- Modelo De Control: utilizan variables de entrada, estas variables son de mediano plazo con el objetivo de verificar hechos y preveer situaciones.
- Modelos De Planeación: son modelos a largo plazo, con el objetivo de proyectar los resultados de los planes.

- **Modelos según la metodología de solución**

Este modelo se utiliza para estar al tanto de una situación y el impacto de sus resultados, dentro del modelo se encuentran las siguientes clases: (Gutierrez, 2016)

- Modelo De Optimización: combinan varias variables de entrada para mejorar los resultados mediante recursos disponibles y restricciones técnicas.
- Modelo De Simulación: apoyan al área administrativa para conocer el impacto de sus variables

- **Modelos según la forma de cuantificar sus variables**

Este modelo se lo puede realizar de diferentes maneras ya que se realizan diferentes cálculos y se realizan supuestos: (Gutierrez, 2016)

- Modelo Determinístico: en este modelo reciben valores subjetivos de acuerdo a supuestos.
- Modelo Probabilístico: los resultados toman valores de acuerdo a la distribución de probabilidades.

- **Modelos según el grado de detalle**

- Modelo Explicativo: este modelo trata de explicar un concepto teórico, por lo cual incluye restricciones y supuestos
- Modelo Aplicativo: Son modelos construidos para ser aplicados en la realidad (Gutierrez, 2016)

A través del diagnóstico actual de la empresa se establecerá las metas y objetivos que en un futuro queramos lograr en base a:

- ✓ Información histórica que se disponga
- ✓ Análisis Situacional de la empresa

Esta planificación financiera constara de los siguientes pasos:

- DIAGNOSTIGO FINANCIERO

Se consolidará los resultados obtenidos en el análisis financiero

- OBJETIVOS ESTRATEGICOS

Se planteará metas y objetivos, es decir los resultados que la empresa pretenderá alcanzar en un tiempo mayor a un año

- ESTRATEGIAS FINANCIERAS

Se establecerá estrategias a través del estudio de los resultados obtenidos en el análisis de razones financieras:

- ✓ Estrategias de liquidez
- ✓ Estrategias de solvencia y endeudamiento
- ✓ Estrategia de solidez y estabilidad de activos fijos
- ✓ Estrategia de rotación
- ✓ Estrategia de rentabilidad
- ✓ Estrategia de apalancamiento

Para el desarrollo del modelo de gestión financiera se tomará una combinación de diferentes modelos como los modelos de pronóstico, exploratorio, simulación y probabilístico (Gutierrez, 2016)

El modelo de gestión financiera que desarrollaremos servirá como planificación y aumento de utilidades de la empresa. A través de la información del análisis situacional y el diagnostico financiero previamente realizado el desarrollo de este modelo tendrá las siguientes ventajas:

- ✓ Lograr observar las decisiones a corto plazo que permitirá el crecimiento a largo plazo
- ✓ Ayudar a la toma de decisiones por parte del departamento financiero mediante la evaluación de resultados

- ✓ Respuestas inmediatas entre la interrelación de las cuentas y estrategias del modelo

Para el desarrollo del modelo de gestión financiera se tomarán en cuenta las siguientes variables:

- VARIABLES DE ENTRADA: Se tomarán en cuenta aquellas que parten de un valor original
 - ✓ Balance General Histórico
 - ✓ Estado De Resultado Históricos
 - ✓ Análisis Vertical Del Balance General Histórico
 - ✓ Análisis Vertical Del Estado De Resultados Históricos
 - ✓ Análisis Horizontal Del Balance General Histórico
 - ✓ Análisis Horizontal Del Estado De Resultados Históricos
 - ✓ Análisis De Las Razones Financieras Históricas
 - ✓ Estrategias Financieras
- VARIABLES DE SALIDA: Se tomarán en cuenta proyecciones y análisis atreves de ellas
 - ✓ Proyecciones cuentas especiales
 - ✓ Proyección del balance general
 - ✓ Proyección estado de resultados
 - ✓ Proyección flujo efectivo
 - ✓ Análisis Vertical Del Balance General Proyectado
 - ✓ Análisis Vertical Del Estado De Resultados Proyectado
 - ✓ Análisis Horizontal Del Balance General Proyectado
 - ✓ Análisis Horizontal Del Estado De Resultados Proyectado
 - ✓ Análisis De Las Razones Financieras Proyectado

Algunas de las fórmulas que se utilizara para las proyecciones de las razones financieras serán:

Tabla 3
Proyecciones

MODELO DE REGRESION LINEAL	$\gamma = F(X) + E$
TASA CRESIMIENTO PROMEDIO	<i>Tasa d crecimiento</i> $= \frac{\text{Valor Final} - \text{Valor Inicial}}{\text{Valor Inicial}}$
CRECIMIENTO EXPONENCIAL	En Excel existe la función estadística “CRECIMIENTO”, que permite generar pronósticos con el método de crecimiento exponencial.

Elaborado por: Karen Chasiluisa

CAPÍTULO III

DESARROLLO

3.1. Análisis situacional

3.1.1. Análisis externo

3.1.1.1. Competencia

Connecta Services procura lograr el liderazgo en el mercado de desarrollo de software: páginas web, facturación en línea, y sistema contable, tanto a nivel provincial como nacional, pero es importante recalcar que no es la única empresa dentro del mercado.

Es por ello que realizaremos un estudio de la competencia y para ello hay que recalcar que a nivel nacional existen 480 empresas dedicadas a la misma actividad, sin embargo, analizaremos aquellas empresas que son competencia directa para la misma.

Como competencia directa hemos escogido las 3 más relevantes dentro del mercado a nivel provincial, las cuales son:

- **MOONCITES.COM**

Es una empresa constituida en el año 2008, con 300 clientes ubicados a nivel nacional e internacional ofrecen servicios tales como: Diseños de página web, Registros de Hosting y Dominios y Diseños de Logotipos (mooncities, 2020)

- **CNARANJOWEB.COM**

Es una empresa dedicada a la tecnología en imprenta, desarrollo de sistemas informáticos, publicidad y papelería promoviendo la publicidad de boca en boca, desarrollan sitios webs a través del concepto WAI (Web Accessibility Initiative) (cnaranjoweb.com, 2020)

- **NEBYCOM.COM**

Es una empresa dedicada a la comunicación integral y desarrollo de software, y aplicaciones móviles entre su objetivo se encuentra el promover el marketing digital de sus clientes (nebycom, 2020)

Para poder realizar un correcto análisis de la competencia hemos tomado un

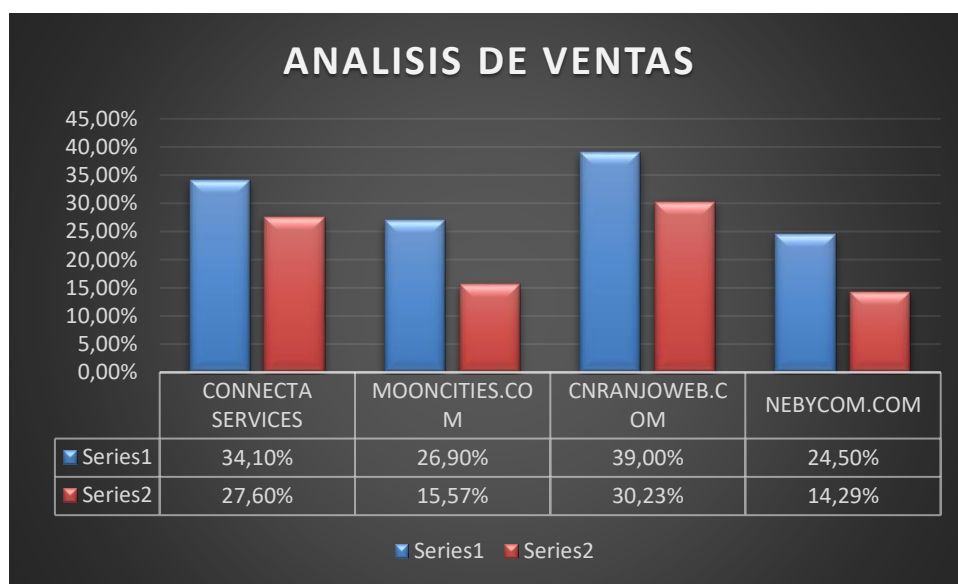
aproximado de las ventas anuales del año 2018 y 2019 de las empresas competitivas a la par con la empresa Connecta Services concluyendo en lo siguiente.

Tabla 4

Análisis de competencia

	2019	2018	ANALISIS COMPETENCIA	
EMPRESA	VENTAS N	VENTAS N-1	CUOTA MERCADO	CRECIMIENTO
CONNECTA SERVICES	\$ 24.500,00	\$ 19.200,00	34,1%	27,6%
MOONCITIES.COM	\$ 19.300,00	\$ 16.700,00	26,9%	15,57%
CNRANJOWEB.COM	\$ 28.000,00	\$ 21.500,00	39,0%	30,23%
NEBYCOM.COM	\$ 17.600,00	\$ 15.400,00	24,5%	14,29%
PROMEDIO	\$ 23.933,33	\$ 19.133,33	33,3%	
TOTAL	\$ 71.800,00	\$ 57.400,00	100,0%	

Gráfico 3 análisis de ventas



Elaborado por: Karen Chasiluisa

La empresa que tiene más cuota y crecimiento dentro del mercado a nivel provincial es CNRANJO.COM debido a que además de ofrecer servicios de desarrollo de software en sus actividades también realizan ventas de equipos electrónicos, publicidad y papelería, es por eso que anualmente generan más ingresos en sus ventas.

Sin embargo, la empresa CONNECTA SERVICES a pesar de que solo se dedica al

desarrollo de software ocupa el segundo lugar en cuto crecimiento del mercado, dejando en un tercer plano a las dos empresas que están dentro de su competencia

3.1.1.2. Clientes

Para la empresa el principal y más importante recurso son los clientes, es por eso que dentro de las políticas de la institución es ofrecer un servicio de calidad con el fin de ganar y no perder clientes, la institución lo que busca es brindar sus servicios con precios competitivos dentro del mercado, además de dar soporte en cualquier momento durante el tiempo que perdure el contrato, sin dejar a un lado el seguir analizando constantemente las tendencias y necesidades del mercado.

CONNECTA SERVICES cuenta con una amplia cartera de clientes a nivel nacional pero dentro de su portafolio los más relevantes son:

- ✓ GADS Parroquiales De La Provincia De Tungurahua
- ✓ Puritech
- ✓ Ópalo Constructora
- ✓ Gobernación De Tungurahua
- ✓ Farmacia Luz y Vida – Farmacias Económicas
- ✓ Transportes Cotopaxi

3.1.1.3. Proveedores

CONNECTA SERVICES al ser una empresa dedicada a la comercialización de servicios de desarrollo de software la mayoría de sus proveedores son a nivel internacional debido a que dentro del país no existen empresas que puedan proveer los recursos que por naturaleza necesita la empresa. Los principales proveedores son los siguientes:

- MOCHAHOST
Es una empresa dedicada al desarrollo de servidores personalizados utilizando los hardware más nuevos que se encuentre en el mercado, manejando componentes de rendimiento energético equivalente en potencia y confiabilidad. (mochahost.com)
- NIC.EC

Es una empresa que se dedica a la comercialización de registros y transferencias de dominios ec (nic.ec)

- **BHUEHOST**

Es una empresa que brinda el servicio de alojamiento de hosting propios y hosting compartidos además de ofrecer diseño y marketing para la administración de sitio web (buehost.com)

3.1.2. Análisis interno

3.1.2.1. Capacidad administrativa

Daniel Nadales (2018) afirma que la administración empresarial hay que entenderle como un proceso sistemático y organizado para ayudar a la planificación, organización, dirección y control para realizar las actividades de la empresa. En CONNECTA SERVICES este proceso lo realiza el departamento de gerencia conjuntamente con el departamento comercial y marketing los cuales se encargan de administrar, diseñar y ejecutar estrategias para el bien de la misma, sin embargo, el área de Gerencia Financiera controla todo el ámbito financiero que rodea la empresa.

Procesos Críticos Del Área Administrativa

Dentro de la empresa Connecta Services el área administrativa se encarga de la organización, dirección y control de las actividades a realizar con el fin de que la empresa cumpla con los objetivos y el giro de la misma, durante sus inicios dichas funciones se han ejecutado de una manera eficiente que ha permitido lograr el posicionamiento en el mercado y el crecimiento de la empresa.

Las responsabilidades y actividades del área administrativa se han ejecutado desde el departamento de Gerencia conjuntamente con los socios entre estas las funciones que cumplen son las siguientes:

- Manejo y control de talento humano.
- Localización de nuevos clientes y proveedores.
- Control de tiempos de entrega de nuevos proyectos a realizar.
- Dirige y evalúa el desempeño de todos los departamentos para que todo funcione de una manera sólida.

- Plantear nuevas metas y objetivos anuales para el crecimiento de la misma.

Procesos Críticos Del Área De Comercialización Y Marketing

Connecta Services tiene una cartera de clientes a nivel nacional, incluso la empresa mantiene contratos con instituciones del sector público, por eso es importante recalcar que dentro de este departamento se debe de mantener un control de metas mensuales, ya que esto les ha ayudado al crecimiento económico actual que a logrado la empresa.

Este departamento está liderado por una persona con experiencia en este tema, alguna de las funciones de la supervisora encargada de los vendedores es:

- Planificar, controlar y dirigir al equipo de ventas, con el fin de cumplir las metas establecidas desde la Gerencia
- Representación en la solución de problemas con los clientes.
- Proporcionar metodologías de ventas a su equipo para el cierre seguro de las ventas.

Aunque el departamento de marketing y el comercial son diferentes es importante recalcar que a la vez trabajan en similitud para encontrar estrategias de ventas y mercado, el objetivo del departamento de marketing es lograr llegar a más clientes con diferentes estrategias ya sea en campo o telemarketing.

Este departamento está dirigido por una persona experimentada en la capacitación constante con el fin de poder lograr acaparar más clientes potenciales no solo a nivel nacional sino también a nivel internacional. Algunas de las funciones más relevantes son:

- Define estrategias comerciales a través de segmentación y canales
- Implementa un plan de comunicación conjuntamente con el departamento de ventas para llegar al contacto directo con el cliente.
- Genera oportunidades de ventas a través del telemarketing.
- Realiza un embudo de ventas con clientes finales.

Procesos Críticos De Área Financiera

La administración de los recursos financieros es importante dentro de la empresa ya que ayuda a la maximización del patrimonio de la misma, gracias a esta área se puede lograr un correcto manejo de recursos financieros y así poder lograr los objetivos financieros planteados, aumentando la eficiencia y rentabilidad de la misma.

Sin embargo, en Connecta Services no se ha podido conseguir un correcto manejo de los recursos financieros ni mucho menos se ha podido lograr plantear metas financieras ni planificación estratégica que ayude a la maximización de utilidades.

Entre las actividades que realiza la encargada de este departamento podemos destacar las siguientes:

- Realiza el proceso contable y financiero de la empresa.
- Declaración y pago de impuestos
- Planificación financiera anual
- Elaboraciones de reportes mensuales de ingresos, gastos y compras

3.1.2.2. Capacidad tecnológica

Todas las empresas dedicadas a cualquier tipo de actividad comercial deben de contar con la tecnología necesaria que ayude a la producción y crecimiento de las mismas.

Connecta Services al ser una empresa que brinda servicios de desarrollo de software cuenta con equipos tecnológicos avanzados para la programación diseño de los mismos.

Uso De Softwares

La empresa ha logrado desarrollar sus propios softwares que además de utilizarlos para uso personal han podido salir al mercado teniendo un gran éxito a nivel nacional. Los softwares de la empresa son:

- ✓ Facturación en línea
- ✓ ERP Sistema Contable

Página Web

Connecta Services al ser una empresa de desarrollo de software cuenta con su propia página web que además de ser una herramienta de marketing digital cumple la función de carrito de compras es decir clientes nacionales e internacionales pueden adquirir los servicios de la manera fácil a través de la misma página web.

La dirección electrónica de la página WEB es la siguiente:

- <https://www.connectaservices.com/>

Gráfico 4
Página Web



Elaborado por: Karen Chasiluisa

3.2. Análisis financiero

3.2.1. Situación financiera

La situación financiera de la empresa se determinará a través de un diagnóstico de variables contables e indicadores financieros que nos permita visualizar el desempeño económico financiero de la empresa, y así poder lograr una correcta toma de decisiones enfocados principalmente en la resolución de problemas.

El análisis financiero se lo realiza a través de la información tomada de los informes contables tales como los balances de los últimos años que nos ayudará a determinar el progreso y los resultados de la empresa. Para este análisis existe diferentes técnicas para poder realizarlo, sin embargo, en este caso clasificamos información importante con el fin de poder de realizar mediciones, detectar debilidades y así poder lograr conclusiones que permitan ejecutar estrategias para mejorar las condiciones y el manejo de los recursos de la empresa en los próximos años.

Para el análisis de la situación financiera, se manejará los Estados Financieros de la empresa Connecta Services de los años 2016, 2017, 2018, 2019, utilizando los métodos Análisis Horizontal, Análisis Vertical y Razones Financieras.

Tabla 5

Balance general histórico

CONNECTA SERVICES				
BALANCE GENERAL HISTÓRICO (ANÁLISIS VERTICAL)				
Por los años terminados de 2016, 2017, 2018, y 2019				
CUENTA	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
ACTIVOS				
Activo Corriente				
Efectivo y Equivalentes	\$ 5.030,00	\$ 4.580,00	\$ 7.550,00	\$ 7.785,00
Cuentas por Cobrar	\$ 3.290,00	\$ 3.390,00	\$ 5.130,00	\$ 7.889,00
Inventarios	\$ 6.300,00	\$ 7.996,00	\$ 7.620,00	\$ 8.963,00
Anticipo Proveedores	\$ -	\$ 780,00	\$ 630,00	\$ 890,00
Otras Cuentas por Cobrar	\$ 2.150,00	\$ -	\$ -	\$ 963,00
Impuestos Anticipados	\$ -	\$ 890,00	\$ -	\$ 854,00
Tota Activo Corriente	\$ 16.770,00	\$ 17.636,00	\$ 20.930,00	\$ 27.344,00
Activo No Corriente				
Propiedad Planta y Equipo	\$ 7.770,00	\$ 8.880,00	\$ 10.530,00	\$ 12.689,00
Total Activo No Corriente	\$ 7.770,00	\$ 8.880,00	\$ 10.678,00	\$ 12.689,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 24.540,00	\$ 26.516,00	\$ 31.608,00	\$ 40.033,00
PASIVO Y PATRIMONIO				
Pasivo Corriente				
Préstamos Bancarios	\$ 3.000,00	\$ -	\$ -	\$ 3.000,00
Proveedores	\$ 985,00	\$ 1.997,00	\$ 1.180,00	\$ 2.570,00
Relaciones Por Pagar	\$ 2.746,00	\$ 2.658,00	\$ 3.174,00	\$ 3.625,00
Obligaciones con Empleados	\$ 1.700,00	\$ 2.856,00	\$ 3.286,00	\$ 2.345,00
Obligaciones con el IESS	\$ 1.200,00	\$ 1.895,00	\$ 2.526,00	\$ 3.339,00
Anticipo Clientes	\$ 643,00	\$ 589,00	\$ 865,00	\$ 975,00
Otros Pasivos	\$ 2.358,00	\$ 1.870,00	\$ 2.745,00	\$ 3.210,00
Total Pasivo Corriente	\$ 12.632,00	\$ 11.865,00	\$ 13.776,00	\$ 19.064,00
Pasivo No Corriente				
Préstamos Accionistas	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00
Intereses Por Pagar Préstamo	\$ 1.230,00	\$ 1.780,00	\$ 2.280,00	\$ 3.746,00
Provisión Desahucio y Jubilacion Patronal	\$ -	\$ 998,00	\$ 2.300,00	\$ 2.941,00
Total Pasivo No Corriente	\$ 4.230,00	\$ 5.778,00	\$ 8.580,00	\$ 10.687,00
TOTAL PASIVO	\$ 16.862,00	\$ 17.643,00	\$ 22.356,00	\$ 29.751,00
Patrimonio				
Capital Social	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 900,00	\$ 900,00
Reservas	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Reservas por Valuación de Activos	\$ -	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00
Resultados Acumulados	\$ 1.678,00	\$ 2.815,00	\$ 3.194,00	\$ 4.224,00
Total Patrimonio	\$ 3.178,00	\$ 4.373,00	\$ 5.152,00	\$ 6.182,00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 20.040,00	\$ 22.016,00	\$ 27.508,00	\$ 35.933,00

Tabla 6
Estado de resultados histórico

CONNECTA SERVICES				
ESTADO DE RESULTADOS HISTÓRICO				
Por los años terminados A 31 de Diciembre de 2016, 2017, 2018, y 2019				
	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
INGRESOS				
Ventas Netas	\$ 23.170,00	\$ 24.570,00	\$ 24.880,00	\$ 27.200,00
Costo De Ventas	\$ 9.770,00	\$ 9.986,00	\$ 9.650,00	\$ 10.200,00
Utilidad Bruta En Ventas	\$ 32.940,00	\$ 34.556,00	\$ 34.530,00	\$ 37.400,00
GASTOS DE OPERACIÓN				
Gastos De Ventas	\$ 10.150,00	\$ 11.380,00	\$ 10.746,00	\$ 11.580,00
Gastos De Administración	\$ 7.300,00	\$ 6.325,00	\$ 6.115,00	\$ 6.669,00
Total Gastos De Operación	\$ 17.450,00	\$ 17.705,00	\$ 16.861,00	\$ 18.249,00
Utilidad (Pérdida) en Operación	\$ 15.490,00	\$ 16.851,00	\$ 17.669,00	\$ 19.151,00
Otros Ingresos (Gastos)	\$ -	\$ 150,00	\$ 690,00	\$ 896,00
Gastos Financieros	\$ -	\$ 520,00	\$ 687,00	\$ 1.100,00
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 15.490,00	\$ 16.481,00	\$ 17.672,00	\$ 18.947,00
Participación Trabajadores	\$ 5.870,00	\$ 6.200,00	\$ 6.845,00	\$ 7.330,00
Impuesto Renta	\$ 870,00	\$ 895,00	\$ 798,00	\$ 910,00
RESULTADOS NETOS	\$ 8.750,00	\$ 9.386,00	\$ 10.029,00	\$ 10.707,00

Elaborado por: Karen Chasiluisa

3.2.2. Análisis vertical de los estados financieros

El análisis vertical de los estados financieros está relacionado la evaluación y funcionamiento de la empresa en un periodo determinado, este análisis sirve específicamente para mostrar la realidad y evidencia de la parte interna de una empresa evaluando así la situación por la que está pasando la organización. (DESARROLLO, 2010)

3.2.2.1. Análisis vertical del balance general histórico

Tabla 7 análisis vertical del balance general

CONNECTA SERVICES								
BALANCE GENERAL HISTÓRICO (ANÁLISIS VERTICAL)								
Por los años terminados de 2016, 2017, 2018, y 2019								
CUENTA	AÑO 2016	%	AÑO 2017	%	AÑO 2018	%	AÑO 2019	%
ACTIVOS								
Activo Corriente								
Efectivo y Equivalentes	\$ 5.030,00	20,50%	\$ 4.580,00	17,27%	\$ 7.550,00	23,89%	\$ 7.785,00	19,45%
Cuentas por Cobrar	\$ 3.290,00	13,41%	\$ 3.390,00	12,78%	\$ 5.130,00	16,23%	\$ 7.889,00	19,71%
Inventarios	\$ 6.300,00	25,67%	\$ 7.996,00	30,16%	\$ 7.620,00	24,11%	\$ 8.963,00	22,39%
Anticipo Proveedores	\$ -	0,00%	\$ 780,00	2,94%	\$ 630,00	1,99%	\$ 890,00	2,22%
Otras Cuentas por Cobrar	\$ 2.150,00	8,76%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ 963,00	2,41%
Impuestos Anticipados	\$ -	0,00%	\$ 890,00	3,36%	\$ -	0,00%	\$ 854,00	2,13%
Tota Activo Corriente	\$ 16.770,00	68,34%	\$ 17.636,00	66,51%	\$ 20.930,00	66,22%	\$ 27.344,00	68,30%
Activo No Corriente								
Propiedad Planta y Equipo	\$ 7.770,00	31,66%	\$ 8.880,00	33,49%	\$ 10.530,00	33,31%	\$ 12.689,00	31,70%
Total Activo No Corriente	\$ 7.770,00	31,66%	\$ 8.880,00	33,49%	\$ 10.678,00	33,78%	\$ 12.689,00	31,70%
TOTAL ACTIVOS	\$ 24.540,00	100,00%	\$ 26.516,00	100,00%	\$ 31.608,00	100,00%	\$ 40.033,00	100,00%
PASIVO Y PATRIMONIO								

Pasivo Corriente								
Préstamos Bancarios	\$ 3.000,00	12,22%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ 3.000,00	7,49%
Proveedores	\$ 985,00	4,01%	\$ 1.997,00	7,53%	\$ 1.180,00	3,73%	\$ 2.570,00	6,42%
Relaciones Por Pagar	\$ 2.746,00	11,19%	\$ 2.658,00	10,02%	\$ 3.174,00	10,04%	\$ 3.625,00	9,06%
Obligaciones con Empleados	\$ 1.700,00	6,93%	\$ 2.856,00	10,77%	\$ 3.286,00	10,40%	\$ 2.345,00	5,86%
Obligaciones con el IESS	\$ 1.200,00	4,89%	\$ 1.895,00	7,15%	\$ 2.526,00	7,99%	\$ 3.339,00	8,34%
Anticipo Clientes	\$ 643,00	2,62%	\$ 589,00	2,22%	\$ 865,00	2,74%	\$ 975,00	2,44%
Otros Pasivos	\$ 2.358,00	9,61%	\$ 1.870,00	7,05%	\$ 2.745,00	8,68%	\$ 3.210,00	8,02%
Total Pasivo Corriente	\$ 12.632,00	51,48%	\$ 11.865,00	44,75%	\$ 13.776,00	43,58%	\$ 19.064,00	47,62%
Pasivo No Corriente								
Préstamos Accionistas	\$ 3.000,00	12,22%	\$ 3.000,00	11,31%	\$ 4.000,00	12,66%	\$ 4.000,00	9,99%
Intereses Por Pagar Préstamo	\$ 1.230,00	5,01%	\$ 1.780,00	6,71%	\$ 2.280,00	7,21%	\$ 3.746,00	9,36%
Provisión Desahucio y Jubilacion Patronal	\$ -	0,00%	\$ 998,00	3,76%	\$ 2.300,00	7,28%	\$ 2.941,00	7,35%
Total Pasivo No Corriente	\$ 4.230,00	17,24%	\$ 5.778,00	21,79%	\$ 8.580,00	27,15%	\$ 10.687,00	26,70%
TOTAL PASIVO	\$ 16.862,00	68,71%	\$ 17.643,00	66,54%	\$ 22.356,00	70,73%	\$ 29.751,00	74,32%
Patrimonio								
Capital Social	\$ 500,00	2,04%	\$ 500,00	1,89%	\$ 900,00	2,85%	\$ 900,00	2,25%
Reservas	\$ 1.000,00	4,07%	\$ 1.000,00	3,77%	\$ 1.000,00	3,16%	\$ 1.000,00	2,50%
Reservas por Valuación de Activos	\$ -	0,00%	\$ 58,00	0,22%	\$ 58,00	0,18%	\$ 58,00	0,14%
Resultados Acumulados	\$ 1.678,00	6,84%	\$ 2.815,00	10,62%	\$ 3.194,00	10,11%	\$ 4.224,00	10,55%
Total Patrimonio	\$ 3.178,00	12,95%	\$ 4.373,00	16,49%	\$ 5.152,00	16,30%	\$ 6.182,00	15,44%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 20.040,00	81,66%	\$ 22.016,00	83,03%	\$ 27.508,00	87,03%	\$ 35.933,00	89,76%

- **Análisis De Variación Del Activo**

Dentro del Balance General se encuentra el grupo de Activos el cual se divide en Activo Corriente y No Corriente, por lo cual la variación respecto a este grupo es la siguiente:

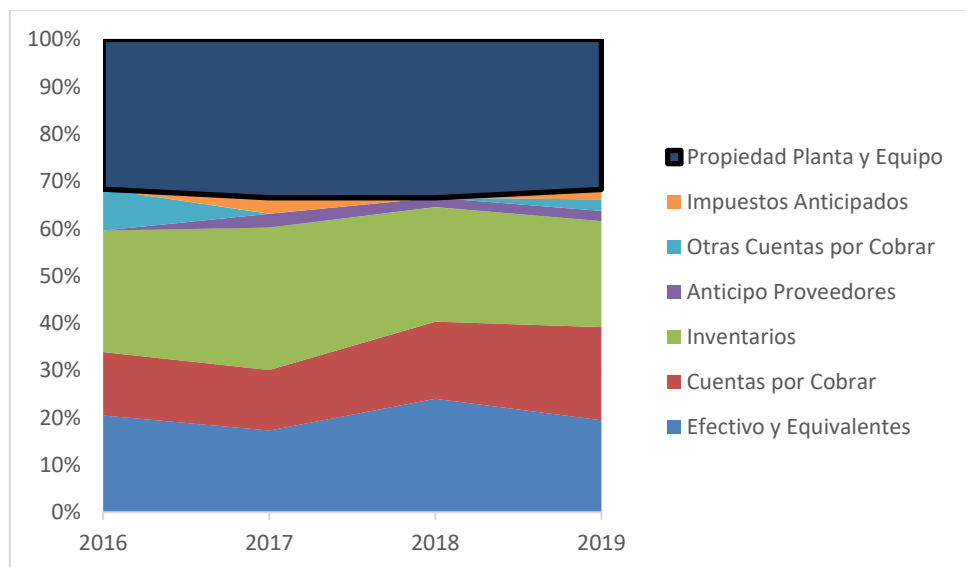
Tabla 8 análisis de variación del activo

CUENTA	2016	2017	2018	2019
Activo Corriente	68,34%	66,51%	66,22%	68,30%
Activo No Corriente	31,66%	33,49%	33,78%	31,70%

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Dentro del Activo No Corriente se encuentra la cuenta propiedad planta y equipo donde se puede observar claramente que dentro de los años analizados su aumento ha sido poco relevante es decir durante los tres primeros su ponderación fue de 1% aproximadamente, mientras que para el 2019 menor dicha cuenta.

Gráfico 5 variación del activo



Elaborado por: Karen Chasiluisa

En el análisis vertical del balance general la cuenta que posee mayor porcentaje es Propiedad Planta y Equipo representando un 33% del total de sus activos ya que al ser una empresa tecnológica necesitan equipos de última generación para el desarrollo de sus servicios a comercializar.

Luego la cuenta que le sigue es Inventarios, cabe recalcar que Connecta Services al ser

una empresa de servicios sus inventarios finales son aquellos softwares terminados destinados para la venta además de aquellos accesorios tecnológicos que tiene para comercializar al mercado, es por ello que la naturaleza de este negocio es de depender en un porcentaje de sus inventarios representando así un 25% a 26% durante los años analizados. Es importante destacar que una empresa que tenga suficiente inventario es una ventaja, ya que puede satisfacer las necesidades del mercado siempre y cuando dichos inventarios finales tengan un apropiado manejo para su comercialización y así convertirse en ganancias para la misma.

Existen algunas cuentas como impuestos anticipados, cuentas por cobrar, y otras cuentas que ocupan un 20% a 25% dentro del balance en los años analizados lo que puede ser positivo para la empresa siempre y cuando existan correctas políticas y capacidades de crédito.

Ahora bien, la cuenta Efectivo y Equivalentes durante los cuatro años históricos, el porcentaje ha variado significativamente de un año para otro, pasando de 20.50% del 2016, al 17.27% del 2017, al 23.89% del 2018, al 19.45% del 2019, lo que quiere decir que existe un mal manejo de efectivo equivalente, debido a que la mayoría de sus ingresos son a crédito.

- **Análisis De Variación Del Pasivo**

Dentro del Pasivo se encuentra las obligaciones o deudas que posee la empresa con terceros, ya sean deudas a corto o largo plazo es por eso que dentro de esta cuenta existen dos grupos Pasivo Corriente y Pasivo No Corriente y dentro la variación es la siguiente:

Tabla 9 variación del pasivo

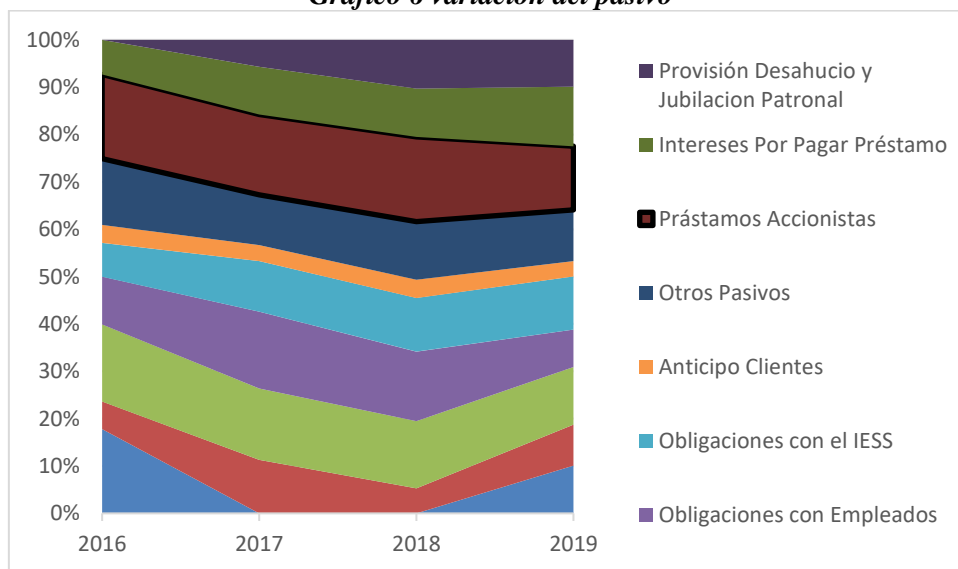
CUENTA	2016	2017	2018	2019
Pasivo Corriente	51,48%	44,75%	43,58%	47,62%
Pasivo No Corriente	17,24%	21,79%	27,15%	26,70%

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Dentro de la variación del pasivo durante los años 2016 y 2017 el activo corriente y el pasivo corriente tiene una diferencia de porcentaje de 21% aproximadamente, sin embargo, para los próximos dos años el activo no corriente iba en aumentado debido

a que la empresa ocasionaba más préstamos a terceros. Cabe recalcar que la diferencia del aumento de porcentajes no es tanto ya que durante los 4 años analizados se mantiene un poco constantes entre las diferencias de sus ponderaciones.

Gráfico 6 variación del pasivo



Elaborado por: Karen Chasiluisa

En el balance general en el grupo de los Pasivos la cuenta que presenta mayor porcentaje dentro de los pasivos corrientes es la cuenta de Relaciones por pagar las cuales demuestran porcentajes tales como: 11.19%, 10.02%, 10.04, 9.06% para los cuatro años históricos analizados, esto quiere decir que la mayor parte de las deudas u obligaciones a corto plazo que tiene la empresa las tiene con los socios que pertenecen a Connecta Services, lo que demuestra que para cubrir la necesidades de mano de obra, activos y recursos (Capital de Trabajo) el capital fue contribuido por capitales propios de los mismos, es decir que la empresa no cuenta con mayor obligaciones de entidades financieras lo que daría un aspecto positivo para la empresa a pesar de que las deudas que tiene la empresa si cuentan con intereses a un menor porcentaje a lo que daría a las instituciones financieras.

En segundo lugar, dentro de los pasivos corrientes la cuenta con mayor porcentaje que le sigue después de Relaciones por Pagar es Otros pasivos, presentando porcentajes para los años históricos los siguientes: 9.61%, 7.05%, 8.68%, 8.02%. Lo que indica que dentro de la empresa existen deudas sin fecha de cancelación ni tasas de interés que por su naturaleza especial no se las pueden incluir en los demás grupos de pasivos.

Cabe recalcar que hay que tomar en consideración las demás cuentas tales como obligaciones con los empleados y el IESS, ya que se pueden generar gastos que no están directamente relacionados con la actividad económica de la empresa, es decir tener un mayor control y responsabilidad al generar informes de los impuestos a pagar.

- **Análisis De La Variación Del Patrimonio Con Respecto Al Pasivo**

Para la variación del activo con respecto al pasivo se puede notar claramente que la mayor parte de recursos que tiene la empresa proviene del total de los Pasivos sin embargo parte de este total es de los préstamos directos que proporcionaron los socios de la empresa para comenzar las actividades económicas. Es por ello que se puede concluir que Connecta Services desde que inicio dentro del mercado comercial se financio de recursos propios, es decir durante todo este tiempo la empresa no ha dependido del sector financiero.

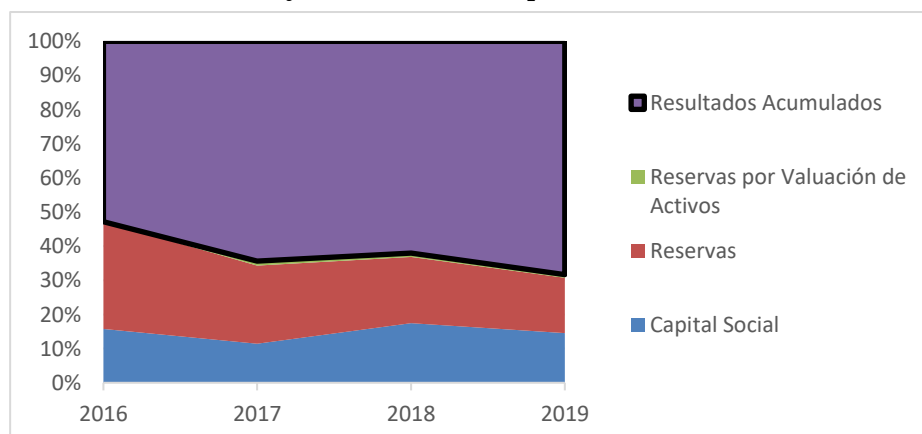
Tabla 10 variación del patrimonio

CUENTA	2016	2017	2018	2019
Pasivo	68,71%	66,54%	70,73%	74,32%
Patrimonio	12,95%	16,49%	16,30%	15,44%

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Por otra parte, podemos que observar que la cuenta que tiene mayor porcentaje dentro del grupo del Patrimonio es la cuenta Resultados Acumulados presentando porcentajes tales como: 6.84%, 10.62%, 10.11%,10.55% es decir esta cuenta es donde se encuentran las utilidades acumuladas de los años anteriores de las cuales disponen los socios.

Gráfico 7 variación del patrimonio



3.2.2.2. Análisis vertical del estado de resultados históricos

Tabla 11 análisis vertical del estado de resultados

CONNECTA SERVICES								
ESTADO DE RESULTADOS HISTÓRICO								
Por los años terminados A 31 de Diciembre de 2016, 2017, 2018, y 2019								
	AÑO 2016	%	AÑO 2017	%	AÑO 2018	%	AÑO 2019	%
INGRESOS								
Ventas Netas	\$ 23.170,00	100%	\$ 24.570,00	100%	\$ 24.880,00	100%	\$ 27.200,00	100%
Costo De Ventas	\$ 9.770,00	42%	\$ 9.986,00	41%	\$ 9.650,00	39%	\$ 10.200,00	38%
Utilidad Bruta En Ventas	\$ 32.940,00	142%	\$ 34.556,00	141%	\$ 34.530,00	139%	\$ 37.400,00	138%
GASTOS DE OPERACIÓN								
Gastos De Ventas	\$ 7.300,00	32%	\$ 6.325,00	26%	\$ 6.115,00	25%	\$ 6.669,00	25%
Gastos De Administración	\$ 10.150,00	44%	\$ 11.380,00	46%	\$ 10.746,00	43%	\$ 11.580,00	43%
Total Gastos De Operación	\$ 17.450,00	75%	\$ 17.705,00	72%	\$ 16.861,00	68%	\$ 18.249,00	67%
Utilidad (Pérdida) en Operación	\$ 15.490,00	67%	\$ 16.851,00	69%	\$ 17.669,00	\$ 0,71	\$ 19.151,00	70%
Otros Ingresos (Gastos)	\$ -	0%	\$ 150,00	1%	\$ 690,00	3%	\$ 896,00	3%
Gastos Financieros	\$ -	0%	\$ 520,00	2%	\$ 687,00	3%	\$ 1.100,00	4%
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 15.490,00	67%	\$ 16.481,00	67%	\$ 17.672,00	71%	\$ 18.947,00	70%
Participación Trabajadores	\$ 5.870,00	25%	\$ 6.200,00	25%	\$ 6.845,00	28%	\$ 7.330,00	27%
Impuesto Renta	\$ 870,00	4%	\$ 895,00	4%	\$ 798,00	3%	\$ 910,00	3%
RESULTADOS NETOS	\$ 8.750,00	38%	\$ 9.386,00	38%	\$ 10.029,00	40%	\$ 10.707,00	39%

Los ingresos de Connecta Services proceden de brindar servicios de renovaciones anuales de softwares desarrollados, por lo cual para poder conseguir la utilidad bruta en ventas es necesario obtener el costo de ventas y es así como en el análisis vertical del estado de resultados durante los años 2016 al 2019 los porcentajes en utilidad bruta en ventas representan lo siguiente: 142%, 141%, 139%, y 138%. En donde claramente se puede observar que durante este tiempo las ventas han ido aumentando, pero no en un gran porcentaje, solo en el 2019 existió un incremento significativo en sus ventas, mientras que en el costo de ventas también existe un incremento menor por cada año transcurrido.

Así mismo la empresa cuenta con Gastos de operación donde se incluyen los gastos de ventas y los gastos de administración, se puede analizar que, dentro de los cuatro años estudiados, la cuenta Gastos administrativos es la que cuenta con mayor ponderación a diferencia a los otros gastos operativos, esto debido a que la mayor parte de sus gastos es el capital humano, dando así un 46% en el año 2017 siendo el mayor porcentaje a comparación de los otros años.

La utilidad operativa se obtuvo de la resta de los ingresos operacionales menos los gastos operacionales dando los siguientes porcentajes: 67%, 69%, 71%, 70% para los años respectivos, no obstante, ningún de los años superó al 1% con relación a los ingresos.

Para la utilidad antes de impuestos se calculó excluyendo los impuestos tales como participación de trabajadores e impuesto a la renta, donde en el año 2018 se obtuvo el mayor porcentaje de utilidad antes de impuestos dando un 71%, mientras que para la utilidad bruta o resultado neto del estado de resultado se incluye dichos impuestos donde para los años analizados se pudieron evidenciar los siguientes porcentajes: 38%, 38%, 40%, 39%.

3.2.3. Análisis horizontal de los estados financieros

Para realizar el estudio horizontal tanto del balance general como el estado de resultado de la empresa Connecta Services se tomará en cuenta los resultados obtenidos de los años 2016 al 2019 en donde podremos determinar la variación absoluta que ha sufrido cada partida en los estados financieros en el periodo mencionado.

Con este análisis horizontal podremos evidenciar la evolución de la empresa durante los años transcurridos además se podrá analizar si la administración está realizando una correcta gestión operativa y financiera de los recursos de la empresa.

3.2.3.1. Análisis horizontal del balance general

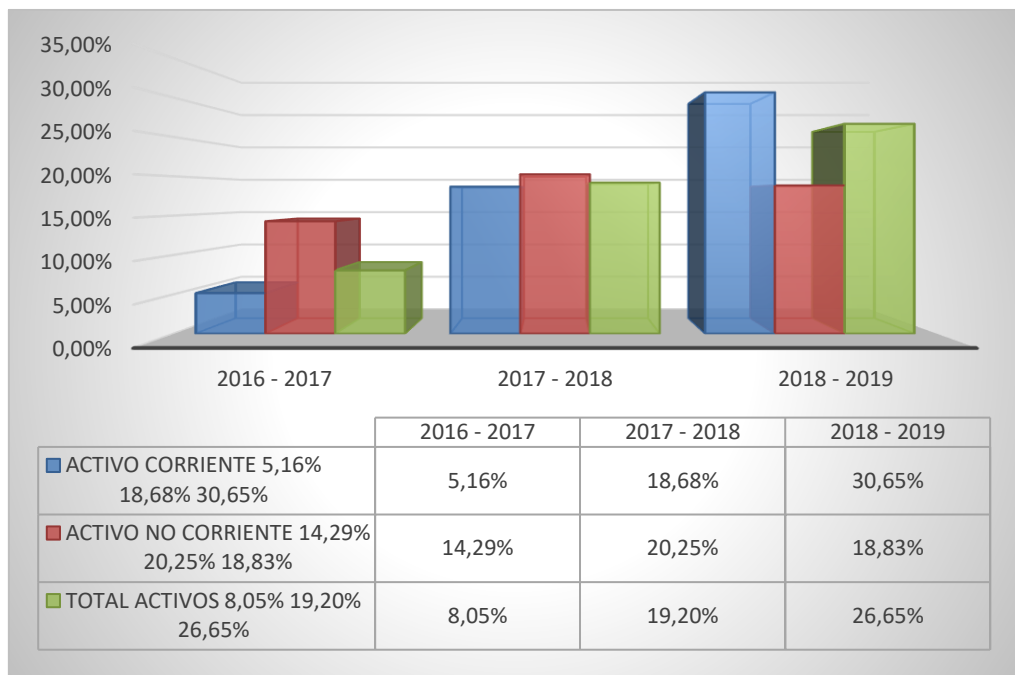
Tabla 12 análisis horizontal del balance general histórico

CONNECTA SERVICES										
BALANCE GENERAL HISTÓRICO (ANÁLISIS HORIZONTAL)										
Por los años terminados de 2016, 2017, 2018, y 2019										
CUENTA	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	VARIACIÓN 2016 - 2017		VARIACIÓN 2017 - 2018		VARIACIÓN 2018 - 2019	
					VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ACTIVOS										
Activo Corriente										
Efectivo y Equivalentes	\$ 5.030,00	\$ 4.580,00	\$ 7.550,00	\$ 7.785,00	\$ -450,00	-8,95%	\$ 2.970,00	64,85%	\$ 235,00	3,11%
Cuentas por Cobrar	\$ 3.290,00	\$ 3.390,00	\$ 5.130,00	\$ 7.889,00	\$ 100,00	3,04%	\$ 1.740,00	51,33%	\$ 2.759,00	53,78%
Inventarios	\$ 6.300,00	\$ 7.996,00	\$ 7.620,00	\$ 8.963,00	\$ 1.696,00	26,92%	\$ -376,00	-4,70%	\$ 1.343,00	17,62%
Anticipo Proveedores	\$ -	\$ 780,00	\$ 630,00	\$ 890,00	\$ 780,00	100,00%	\$ -150,00	-19,23%	\$ 260,00	41,27%
Otras Cuentas por Cobrar	\$ 2.150,00	\$ -	\$ -	\$ 963,00	\$ -2.150,00	-100,00%	\$ -	100,00%	\$ 963,00	100,00%
Impuestos Anticipados	\$ -	\$ 890,00	\$ -	\$ 854,00	\$ 890,00	100,00%	\$ -890,00	-100,00%	\$ 854,00	100,00%
Total Activo Corriente	\$ 16.770,00	\$ 17.636,00	\$ 20.930,00	\$ 27.344,00	\$ 866,00	5,16%	\$ 3.294,00	18,68%	\$ 6.414,00	30,65%
Activo No Corriente										
Propiedad Planta y Equipo	\$ 7.770,00	\$ 8.880,00	\$ 10.530,00	\$ 12.689,00	\$ 1.110,00	14,29%	\$ 1.650,00	18,58%	\$ 2.159,00	20,50%
Total Activo No Corriente	\$ 7.770,00	\$ 8.880,00	\$ 10.678,00	\$ 12.689,00	\$ 1.110,00	14,29%	\$ 1.798,00	20,25%	\$ 2.011,00	18,83%
TOTAL ACTIVOS	\$ 24.540,00	\$ 26.516,00	\$ 31.608,00	\$ 40.033,00	\$ 1.976,00	8,05%	\$ 5.092,00	19,20%	\$ 8.425,00	26,65%
PASIVO Y PATRIMONIO										
Pasivo Corriente										
Préstamos Bancarios	\$ 3.000,00	\$ -	\$ -	\$ 3.000,00	\$ -3.000,00	-100,00%	\$ -	100,00%	\$ 3.000,00	100,00%
Proveedores	\$ 985,00	\$ 1.997,00	\$ 1.180,00	\$ 2.570,00	\$ 1.012,00	102,74%	\$ -817,00	-40,91%	\$ 1.390,00	117,80%
Relaciones Por Pagar	\$ 2.746,00	\$ 2.658,00	\$ 3.174,00	\$ 3.625,00	\$ -88,00	-3,20%	\$ 516,00	19,41%	\$ 451,00	14,21%
Obligaciones con Empleados	\$ 1.700,00	\$ 2.856,00	\$ 3.286,00	\$ 2.345,00	\$ 1.156,00	68,00%	\$ 430,00	15,06%	\$ -941,00	-28,64%
Obligaciones con el IESS	\$ 1.200,00	\$ 1.895,00	\$ 2.526,00	\$ 3.339,00	\$ 695,00	57,92%	\$ 631,00	33,30%	\$ 813,00	32,19%
Anticipo Clientes	\$ 643,00	\$ 589,00	\$ 865,00	\$ 975,00	\$ -54,00	-8,40%	\$ 276,00	46,86%	\$ 110,00	12,72%
Otros Pasivos	\$ 2.358,00	\$ 1.870,00	\$ 2.745,00	\$ 3.210,00	\$ -488	-20,70%	\$ 875,00	46,79%	\$ 465,00	16,94%
Total Pasivo Corriente	\$ 12.632,00	\$ 11.865,00	\$ 13.776,00	\$ 19.064,00	\$ -767,00	-6,07%	\$ 1.911,00	16,11%	\$ 5.288,00	38,39%
Pasivo No Corriente										
Préstamos Accionistas	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ -	0,00%	\$ 1.000,00	33,33%	\$ -	0,00%
Intereses Por Pagar Préstamo	\$ 1.230,00	\$ 1.780,00	\$ 2.280,00	\$ 3.746,00	\$ 550,00	44,72%	\$ 500,00	28,09%	\$ 1.466,00	64,30%
Provisión Desahucio y Jubilación Patronal	\$ -	\$ 998,00	\$ 2.300,00	\$ 2.941,00	\$ 998,00	100,00%	\$ 1.302,00	130,46%	\$ 641,00	27,87%
Total Pasivo No Corriente	\$ 4.230,00	\$ 5.778,00	\$ 8.580,00	\$ 10.687,00	\$ 1.548,00	36,60%	\$ 2.802,00	48,49%	\$ 2.107,00	24,56%
TOTAL PASIVO	\$ 16.862,00	\$ 17.643,00	\$ 22.356,00	\$ 29.751,00	\$ 781,00	4,63%	\$ 4.713,00	26,71%	\$ 7.395,00	33,08%
Patrimonio										
Capital Social	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ -	0,00%	\$ 400,00	80,00%	\$ -	0,00%
Reservas	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
Reservas por Valuación de Activos	\$ -	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	100,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
Resultados Acumulados	\$ 1.678,00	\$ 2.815,00	\$ 3.194,00	\$ 4.224,00	\$ 1.137,00	67,76%	\$ 379,00	13,46%	\$ 1.030,00	32,25%
Total Patrimonio	\$ 3.178,00	\$ 4.373,00	\$ 5.152,00	\$ 6.182,00	\$ 1.195,00	37,60%	\$ 779,00	17,81%	\$ 1.030,00	19,99%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 20.040,00	\$ 22.016,00	\$ 27.508,00	\$ 35.933,00	\$ 1.976,00	9,86%	\$ 5.492,00	24,95%	\$ 8.425,00	30,63%

- **Análisis De La Variación Del Activo**

Mediante el gráfico se puede evidencia que el activo total incluyendo los corrientes y no corrientes para el año 201-2017 es 8.05%, para el año 2017-2018 es 19.20% y para el año 2018 – 2019 es 26.65% siendo este periodo el que cuenta con el mayor porcentaje de activos en la empresa.

Gráfico 8 variación del activo



Elaborado por: Karen Chasiluisa

Evidentemente se puede observar que para el año 2016 – 2017 la variación que existe es ocasionado por el aumento de inventarios, en el análisis nos muestra que para este año existe en dicha cuenta una ponderación del 26.92%, es decir que la empresa se concentró en generar más inventarios y no los sacaron a la venta, acumulando para el año 2017 muchos más catálogos por vender, lo que ocasiono perdidas a la misma.

Para los años 2017-2018 la variación de este periodo es ocasionado por el incremento de la cuenta efectivos y equivalentes debido a que en el año 2017 existieron varias cuentas por cobrar pendientes lo cual ocasiono que para el año 2018 existiera más efectivo a la vista además aumentaron las ventas y las inversiones.

La variación del Activo para el año 2018 – 2019 hubo un crecimiento casi igual para

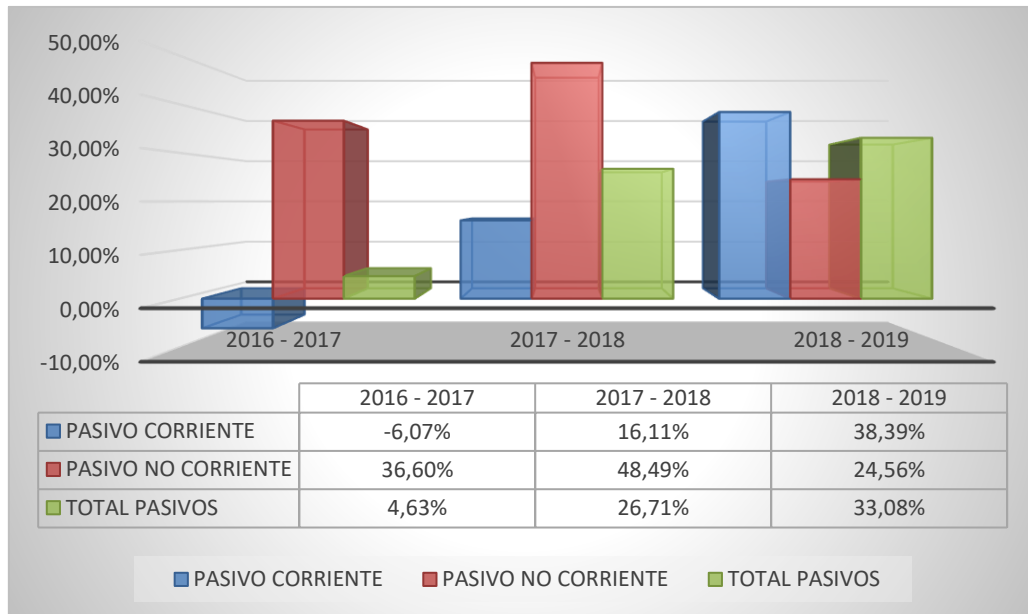
todas las cuentas que conforman este grupo es decir no existió un cambio drástico más bien este incremento es ocasionado por el crecimiento que la empresa gana con el pasar de los años.

- ✓ La cuenta de efectivos y equivalentes disminuyó en un 50% aproximadamente debido al mal manejo de gestiones operativas sin embargo las cuentas por cobrar aumentaron al 53% poniendo en evidencia que se realizaban ventas, pero en un porcentaje se daban a crédito.
- ✓ Por otro lado, la cuenta de Inventarios aumentó en comparación al año 2017, es decir la empresa comenzó nuevamente a producir y sacar nuevos sistemas para el mercado, y es por eso que también aumentó la cuenta anticipo proveedores en un 41% ya que para producir más necesitaron de sus proveedores extranjeros.
- ✓ La cuenta Propiedad Planta y Equipo también incrementó para el último año en un 20% esto es ocasionado por el aumento de adquisición de equipo de computación para la empresa.

- **Análisis De La Variación Del Pasivo**

En el análisis de la variación del pasivo existe un incremento durante los años 2016 al 2019 siendo del 25% y 10% el incremento del total de los años respectivos.

Gráfico 9 variación del pasivo



Elaborado por: Karen Chasiluisa

Durante el año 2016-2017 la cuenta que presentó mayor porcentaje de variación es proveedores con un 102.74% seguida con la cuenta Obligaciones a Empleados con un porcentaje de 68%, este incremento es ocasionado debido a que en este periodo desarrollaron muchos más sistemas y por ende se necesitaron más proveedores además de contratar mucho más mano de obra para la ejecución de los mismos, contribuyendo a la variación del Pasivo Corriente.

En cuanto a los años 2017 -2018 el aumento de la variación se le atribuye a la cuenta Provisión Desahucio y Jubilación Patronal esto es ocasionado a causa que en el año 2016 sacaron al mercado varios sistemas y en el 2017 se dedicaron a vender y por ende tuvieron que dejar de contratar mano de obra, cancelando las respectivas jubilaciones tanto a los empleados como a las instituciones pertinentes.

Sin embargo, para el periodo 2018 – 2019 existieron varias variaciones en las cuentas del grupo del pasivo las cuales se detallarán a continuación:

- ✓ En la cuenta de proveedores existe el mayor porcentaje de 117,80% en el grupo de los activos no corrientes esto es debido a que para el año 2019 tuvieron que sostenerse más de los proveedores haciendo una inversión de \$2570.00 esto sirvió para desarrollar un proyecto en

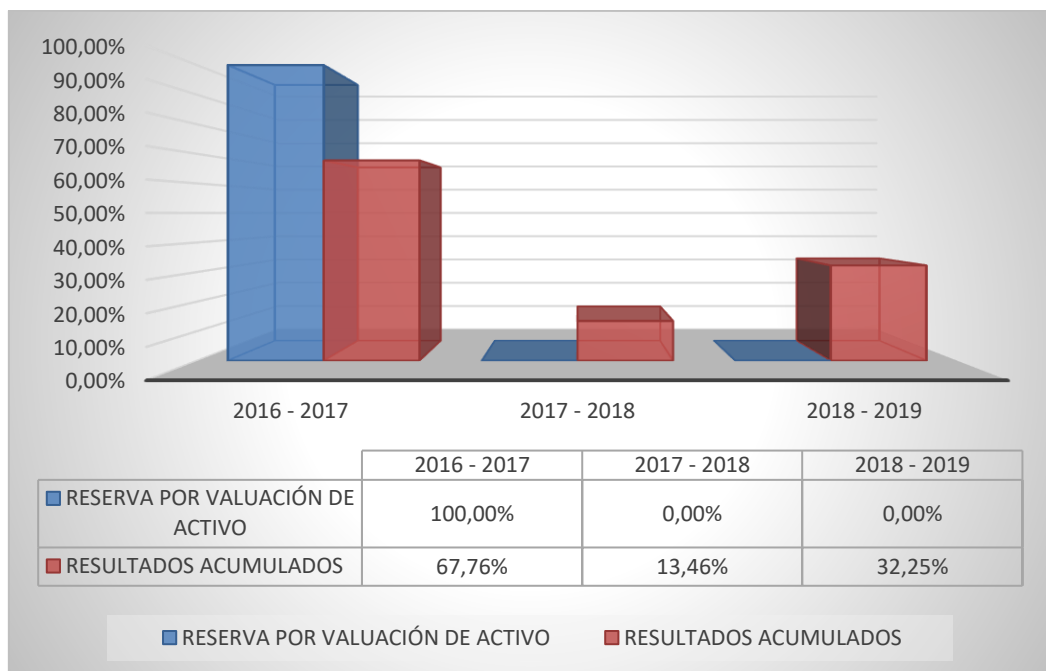
potencia que se está vendiendo hasta la actualidad.

- ✓ Por otro lado, la cuenta Interés Por Pagar Prestamos es una de las que presenta mayor variación en este periodo con un porcentaje de: 64.30%, sin embargo, esto se ocasiono debido a que en el año 2019 se gestionó nuevamente un préstamo para el desarrollo de sus actividades.

• **Análisis De La Variación Del Patrimonio**

El patrimonio de Connecta Services del año 2016 al 2019 ha ido en aumento demostrando porcentajes tales como: 37.60%, 17.81%, y 19.99% sin embargo dentro de este grupo existen algunas cuentas que tuvieron una variación considerable la cual se podrá observar en la siguiente gráfica:

Gráfico 10 variación del patrimonio



Elaborado por: Karen Chasiluisa

En el periodo 2016-2017 existe un aumento de variación por parte de la cuenta de reservas de valuación de activos sin embargo para los próximos años a partir del 2017 al 2019 existe una disminución y aumento de los resultados acumulados, eso es porque al principio las utilidades fueron retiradas por los socios sin embargo a partir del año 2018 las utilidades quedaron retenidas

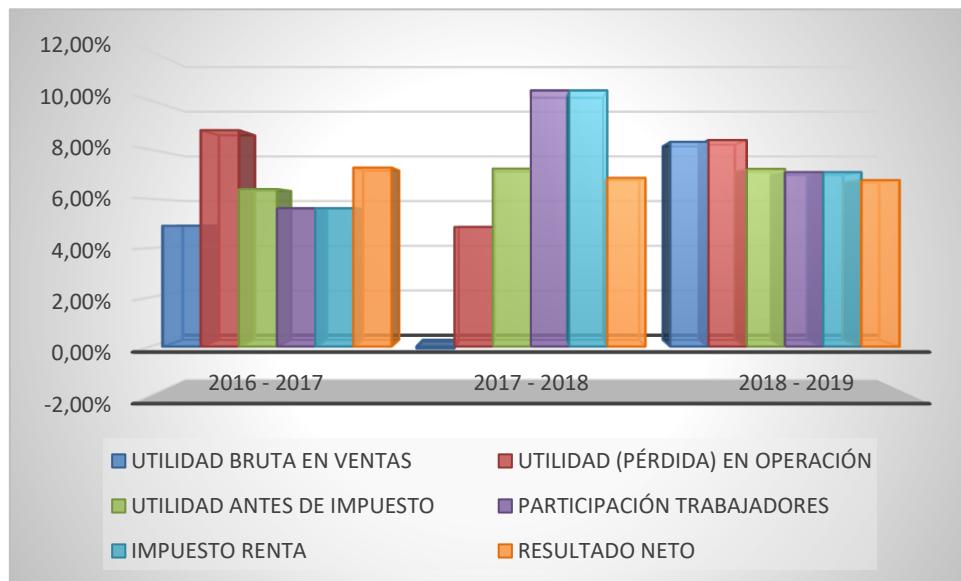
3.2.3.2. Tabla 13 Análisis horizontal del estado de resultados histórico

Análisis Horizontal Del Estado De Resultados

CONNECTA SERVICES										
ESTADO DE RESULTADOS HISTÓRICO										
Por los años terminados A 31 de Diciembre de 2016, 2017, 2018, y 2019										
INGRESOS	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	VARIACIÓN 2016 - 2017		VARIACIÓN 2017 - 2018		VARIACIÓN 2018 - 2019	
					VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
Ventas Netas	\$ 23.170,00	\$ 24.570,00	\$ 24.880,00	\$ 27.200,00	\$ 1.400,00	6,04%	\$ 310,00	1,26%	\$ 2.320,00	9,32%
Costo De Ventas	\$ 9.770,00	\$ 9.986,00	\$ 9.650,00	\$ 10.200,00	\$ 216,00	2,21%	\$ -336,00	-3,36%	\$ 550,00	5,70%
Utilidad Bruta En Ventas	\$ 32.940,00	\$ 34.556,00	\$ 34.530,00	\$ 37.400,00	\$ 1.616,00	4,91%	\$ -26,00	-0,08%	\$ 2.870,00	8,31%
GASTOS DE OPERACIÓN										
Gastos De Ventas	\$ 10.150,00	\$ 11.380,00	\$ 10.746,00	\$ 11.580,00	\$ 1.230,00	12,12%	\$ -634,00	-5,57%	\$ 834,00	7,76%
Gastos De Administración	\$ 7.300,00	\$ 6.325,00	\$ 6.115,00	\$ 6.669,00	\$ -975,00	-13,36%	\$ -210,00	-3,32%	\$ 554,00	9,06%
Total Gastos De Operación	\$ 17.450,00	\$ 17.705,00	\$ 16.861,00	\$ 18.249,00	\$ 255,00	1,46%	\$ -844,00	-4,77%	\$ 1.388,00	8,23%
Utilidad (Pérdida) en Operación	\$ 15.490,00	\$ 16.851,00	\$ 17.669,00	\$ 19.151,00	\$ 1.361,00	8,79%	\$ 818,00	4,85%	\$ 1.482,00	8,39%
Otros Ingresos (Gastos)	\$ -	\$ 150,00	\$ 690,00	\$ 896,00	\$ 150,00	100,00%	\$ 540,00	360,00%	\$ 206,00	29,86%
Gastos Financieros	\$ -	\$ 520,00	\$ 687,00	\$ 1.100,00	\$ 520,00	100,00%	\$ 167,00	32,12%	\$ 413,00	60,12%
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 15.490,00	\$ 16.481,00	\$ 17.672,00	\$ 18.947,00	\$ 991,00	6,40%	\$ 1.191,00	7,23%	\$ 1.275,00	7,21%
Participación Trabajadores	\$ 5.870,00	\$ 6.200,00	\$ 6.845,00	\$ 7.330,00	\$ 330,00	5,62%	\$ 645,00	10,40%	\$ 485,00	7,09%
Impuesto Renta	\$ 870,00	\$ 895,00	\$ 798,00	\$ 910,00	\$ 25,00	2,87%	\$ -97,00	-10,84%	\$ 112,00	14,04%
Resultado Neto	\$ 8.750,00	\$ 9.386,00	\$ 10.029,00	\$ 10.707,00	\$ 636,00	7,27%	\$ 643,00	6,85%	\$ 678,00	6,76%

Una vez realizado el análisis horizontal del estado de resultados podemos llegar a la conclusión que existe una tendencia de crecimiento en el resultado neto siendo los porcentajes de variación los siguientes: 7.27%, 6.85%, y 6.76% para los años históricos analizados

Gráfico 11 *variación del estado de resultados*

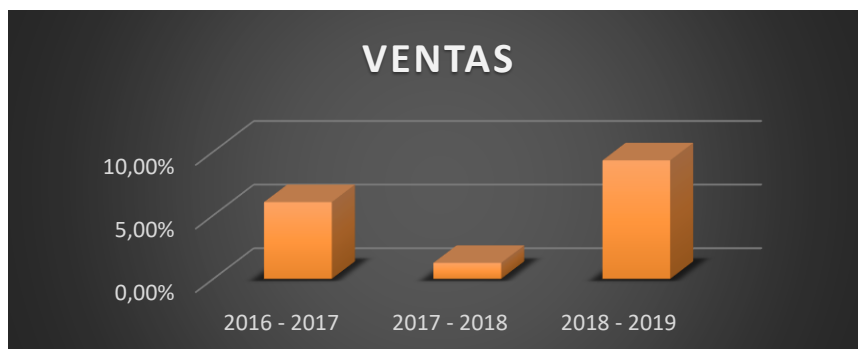


Elaborado por: Karen Chasiluisa

Sin embargo, para obtener el resultado neto en el estado de resultados existen varias cuentas que depende para sacar el resultado las cuales se analizaran a continuación

- **Análisis De La Variación De Los Ingresos**

Gráfico 12 *variación de los ingresos*

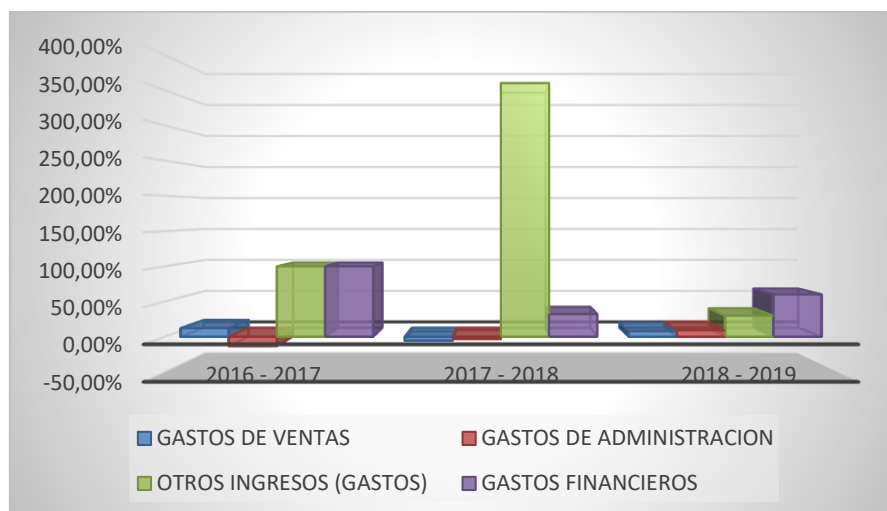


Mediante la gráfica podemos observar que la variación de las cuentas de ventas es cambiante dentro de los años 2016 al 2019, debido a que dentro de los años 2017 y 2018 las ventas aumentaron solo \$300 aproximadamente es decir que su valoración disminuyó en este periodo, demostrando porcentajes tales como: 6.04%, 1.26%, 9.32% para los respectivos años analizados.

Sin embargo, como se puede evidenciar en la gráfica para el año 2019 las ventas aumentaron las ventas significativamente a comparación al año anterior esto debido a que el negocio ganaba más clientes no solo a nivel provincial si no también ya se hacía conocer a nivel nacional.

- **Análisis De La Variación De Los Gastos**

Gráfico 13 variación de los gastos



Elaborado por: Karen Chasiluisa

Se puede observar mediante la gráfica que durante el periodo 2016 – 2017 la variación de los gastos no ha sido tan significativa es por eso que las cuentas Otros Ingres y Gastos financieros se mantiene igual, sin embargo, para el periodo 2017 – 2018 si se puede evidenciar un aumento significativo en la cuenta Otros Ingresos con una ponderación de: 360% esto fue ocasionado por varios factores una de ellas es el cobro acumulado de las comisiones de los vendedores contratados.

Es importante recalcar que ya para el año 2019 existió una disminución de todas las cuentas, expresando los siguientes porcentajes: 29.86%, 60.12%.

3.2.4. Razones financieras

En el diagnóstico de la situación financiera actual de Connecta Services es muy importante realizar el análisis de las Razones Financieras, con el fin de poder lograr observar si la empresa cumple con sus obligaciones a largo y corto plazo y si cuenta con el efectivo necesario para cumplir sus actividades económicas.

De la misma forma este análisis nos va a permitir conocer cuáles son las debilidades y fortalezas de la empresa con el objetivo de poder implementar metas y estrategias financieras que nos ayudaran plasmar en el Modelo De Gestión Financiera.

Para este análisis se tomará en cuenta el Balance General Histórico y el Estado De Resultados Histórico de los años 2016,2017,2018,2019.

3.2.4.1. Análisis de liquidez financiera

Tabla 14 análisis histórico de liquidez financiera

RAZONES DE LIQUIDEZ FINANCIERA	FORMULA	2016	2017	2018	2019
CAPITAL DE TRABAJO	$Capital\ de\ Trabajo = Activo\ Corriente - Pasivo\ Corriente$	\$ 4.138,00	\$ 5.771,00	\$ 7.154,00	\$ 8.280,00
LIQUIDEZ TOTAL O GENERAL	$Liquidez\ Total = \frac{Activo\ Corriente}{Pasivo\ Corriente}$	1,33	1,49	1,52	1,43
LIQUIDEZ INMEDIATA	$Liquidez\ Inmediata = \frac{Efectivo\ y\ Equivalentes}{Pasivo\ Corriente}$	0,40	0,39	0,55	0,41
LIQUIDEZ A CORTO PLAZO O PRUEBA ÁCIDA	$Liquidez\ a\ Corto\ Plazo = \frac{Activo\ Corriente - Inventarios}{Pasivo\ Corriente}$	0,83	0,81	0,97	0,96

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Análisis Capital De Trabajo

El capital de trabajo en una empresa muestra la proporción que tiene entre activos y pasivos, es decir los recursos que posee para realizar sus actividades con normalidad, aquellos recursos que están disponibles de forma inmediata o en un corto plazo para que puedan operar sin ningún tipo de problema, o también se lo puede definir como comúnmente lo conocemos; como Activo Corriente. (Cruzado, 2005)

En Connecta Services durante los cuatro años analizados podemos observar que si existe un considerable capital de trabajo dentro de la misma es decir la empresa si tiene capital para cubrir las obligaciones a corto plazo y poder enfrentar la crisis económica del país, además de poder adquirir todo lo necesario para realizar nuevas mercaderías.

Análisis De La Liquidez Total o General

La razón financiera de liquidez total se relaciona con los fondos disponibles que tiene la empresa, permite medir la disponibilidad que tiene la misma para atender aquellas obligaciones que tienen mayor exigibilidad o deudas a corto plazo, demostrando la habilidad administrativa gerenciales para convertir algunos activos y pasivos corrientes en efectivo además del manejo de las finanzas de la misma. (SEPS, 2015)

La empresa Connecta Services entre el periodo 2016 – 2019 donde se estudiaron los valores históricos, se obtuvo como resultado que la razón de la liquidez para los cuatro años estudiados es menor a tres, lo que quiere decir que la empresa si ha tenido liquidez sin embargo no es tan alta ya que la que cuenta con mayor cantidad es la cuenta inventarios y si bien es cierto en el grupo de los activos corrientes consta con el efectivo equivalentes, cuentas por cobrar e inventarios, dicha cuenta no es de alta prioridad para una alta liquidez.

Análisis De La Liquidez Inmediata

La liquidez inmediata permite medir la capacidad que tiene la empresa para poder dar respuesta a las deudas u obligaciones a corto plazo que tiene la misma, sin embargo este ratio toma únicamente en cuenta de la partida efectivos y equivalentes, esto servirá para tomar en cuenta si la empresa tiene problemas de pagos o si existe efectivo en

exceso es decir un mal manejo de los recursos por parte del área administrativa. (Orellana, SOMOS FINANZAS, 2020)

El análisis de la razón de liquidez inmediata para el año 2016 al 2019 muestran un rango mayor a 0.40 y menor a 0.55 lo que demuestra que la empresa no tiene exceso de efectivo ni tampoco está debajo del límite, es decir que Connecta Services para los años estudiados pudo cumplir con sus obligaciones. Sin embargo, para que en los próximos años se pueda reducir el riesgo financiero sería importante inyectar un poco más de efectivo a la empresa.

Análisis De La Liquidez A Corto Plazo O Prueba Ácida

La liquidez a corto plazo o prueba acida analiza si la empresa puede hacer frente a las obligaciones a corto plazo sin embargo esta ratio no toma en cuenta las ventas de sus inventarios es decir excluye el cálculo del ciclo operativo y comercial que tiene la empresa para generar su producto final, puesto que para analizar esta razón financiera solo se tomara en cuenta efectivo sus cuentas por cobrar e inversiones. Si los efectos resultan mayores a 1 la empresa no tiene ningún problema de pago si resulta menos a 1 si presenta problemas para afrontar sus obligaciones. (Ortiz, 2018)

Para los años 2016,2017,2018,2019 la prueba acida en Connecta Services está en un rango mayor a 0.81 y menor a 0.96 lo que demuestra que la empresa no tiene problemas de pago sin embargo la mayor parte de sus recursos provienen de la partida de inventarios, lo que en una parte es nocivo ya que esta cuenta no proviene de liquidez inmediata.

3.2.4.2. Análisis de solvencia y endeudamiento

Tabla 15 análisis histórico de solvencia y endeudamiento

RAZONES DE SOLVENCIA Y ENDEUDAMIENTO	FORMULA	2016	2017	2018	2019
SOLVENCIA TOTAL	$\text{Solvencia Total} = \frac{\text{Activo Corriente} + \text{Activo Fijo}}{\text{Total Pasivos}}$	1,46	1,50	1,41	1,35
SOLVENCIA A LARGO PLAZO	$\text{Solvencia a Largo Plazo} = \frac{\text{Patrimonio} + \text{Pasivos no Corrientes}}{\text{Activo Fijo Neto}}$	0,95	1,14	1,30	1,33
ENDEUDAMIENTO	$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Recursos Ajenos (Total Pasivo)}}{\text{Recursos Propios (Patrimonio)}}$	5,31	4,03	4,34	4,81
ENDEUDAMIENTO TOTAL	$\text{Endeudamiento Total} = \frac{\text{Recursos Ajenos (Total Pasivo)}}{\text{Recursos Ajenos} + \text{Recursos Propios}}$	0,84	0,80	0,81	0,83
CALIDAD DE LA DEUDA	$\text{Calidad de la Deuda} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Recursos Ajenos (Total Pasivo)}}$	0,75	0,67	0,62	0,64

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Análisis De La Solvencia Total

El indicador de la solvencia total nos indica cuantos activos posee la empresa en comparación al pasivo, es decir lo que trata de analizar esta ratio es que, si una empresa tiene los activos suficientes como pagar todas sus deudas u obligaciones tanto a corto y largo plazo en un momento determinado, para que una empresa tenga una buena solvencia debe de tener resultados mayores a 1. (Soto, 2019)

En Connecta Services durante los años analizados desde el 2016 al 2019 dieron resultados mayores a 1 sin embargo no sobrepasa al rango 1.50 esto quiere decir que la empresa efectivamente tiene los recursos necesarios para cumplir sus deudas y obligaciones tanto a corto y largo plazo sin embargo para los próximos años sería muy factible aumentar este indicador.

Análisis De La Solvencia A Largo Plazo

La solvencia a largo plazo permite medir si la empresa tiene la capacidad de hacer frente a sus obligaciones o deudas a largo plazo es decir consiste en analizar si la empresa podrá generar liquidez futura, además de proporcionarnos información sobre las evoluciones de las deudas actuales. Es importante recalcar que para demostrar que tiene una buena estructura de la deuda el rango del resultado debe ser mayo a 1.

En Connecta Services en el año 2016 da un resultado de 0.95 eso quiere decir que la empresa no disponía de los suficientes recursos permanentes en relación a los Activos Fijos, sin embargo, para los años 2017, 2018, 2019 existe un equilibrio durante este periodo ya que los resultados dan mayores a 1 sin embargo no es muy alto, pero se puede decir que los recursos permanentes cubren al activo. (Santiago, 2017)

Análisis Del Endeudamiento

La razón financiera Endeudamiento permite analizar la calidad de la deuda que tiene la empresa en relación en relación con el total de sus activos con el fin de lograr si sus obligaciones fueron adoptadas por fondos propios o a través de instituciones financieras, es decir esta razón financiera permite observar la calidad de activos que tiene la empresa por medio de su deuda. (Santiago, 2017)

En Connecta Services las derivaciones del endeudamiento para el periodo 2016 – 2019 son los siguientes: 5.31, 4.03, 4.34, 4.81; lo que indica claramente que la empresa si tiene una deuda significativa siendo representativo al total del patrimonio de la empresa, sin embargo, en el análisis vertical pudimos observar que la mayor parte del total de su patrimonio está incorporada en las utilidades acumuladas.

Análisis Del Endeudamiento Total

El endeudamiento total de la empresa permite medir la financiación que existe con el exterior en relación con su pasivo total, de esta manera podremos darnos cuenta si dicha deuda u obligación es apropiada siempre y cuando se tome en consideración el valor de los bienes y sus fondos propios. (Asto, 2017)

El endeudamiento total en Connecta Services para los años 2016,2017,2018,2019 reflejan resultados de 0.84, 0.80, 0.81, 0.83 lo que nos indica que la empresa si tiene dependencia financiera, sin embargo, en ninguno de los años estudiados demuestra un resultado mayor a 1 lo que podemos concluir que su nivel de dependencia no es tan alto por los recursos ajenos.

Análisis De La Calidad De Deuda

La calidad de la deuda en el análisis de las razones financiera de la solvencia y endeudamiento es muy importante porque mide las deudas u obligaciones exigibles a corto plazo en comparación al total de la deuda que tiene la empresa, es importante recalcar que entre más imposibles sean los vencimientos la calidad de la deuda es mejor. (Asto, 2017)

En Connecta Services para el periodo 2016 – 2019 los resultados para los años estudiados son: 0.72, 0.67, 0,62, 0.64 es decir ninguno sobrepasa el rango mayor a uno esto es ocasionado debido a que la mayor parte de la deuda que tiene la empresa se encuentra más en el pasivo corriente y en Relaciones Por Pagar es donde se encuentra la mayor parte de la deuda, sin embargo esto puede ser una desventaja para la empresa si es que no existe un correcto control para el pago de sus obligaciones

3.2.4.3. Análisis de solidez y estabilidad de activos fijos

Tabla 16 análisis histórico de la solidez y estabilidad de activos fijos

RAZONES DE SOLIDEZ Y ESTABILIDAD DE ACTIVOS FIJOS	FORMULA	2016	2017	2018	2019
SOLIDEZ	$\text{Solidez} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$	0,69	0,67	0,71	0,74
ESTABILIDAD DE LOS ACTIVOS FIJOS	$\text{Estabilidad de los AF} = \frac{\text{Activos Fijos Netos}}{\text{Recursos Permanentes (Patr. + Pas. no C.)}}$	1,05	0,87	0,77	0,75
ESTABILIDAD PROPIA DE LOS ACTIVOS FIJOS	$\text{Estabilidad Propia de los AF} = \frac{\text{Activos Fijos Netos}}{\text{Recursos Propios}}$	2,44	2,03	2,04	2,05

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Análisis De La Solidez

La Solidez analiza la relación que tienen los capitales propios de la empresa con los capitales permanentes que tiene la misma para financiar su deudas u obligaciones a largo plazo es decir compara los fondos propios con los pasivos no corrientes. Es importante recalcar que para que los accionistas o socios de la empresa tengan menor riesgo de perder sus inversiones las deudas deben ser inferiores. Se puede señalar que para que una empresa tenga solidez debe estar dentro del rango 0.40 y 0.70. (Cruz, 2016)

En Connecta Services durante los años 2016 y 2017 los resultados estuvieron dentro del rango lo que quiere decir que durante este periodo la empresa era y sólida y podía cumplir con las garantías a los socios, sin embargo, para el año 2018 y 2019 los resultados fueron: 0.71 y 0.74 lo que quiere decir que la deuda subió y sobrepaso a los fondos propios sin embargo el resultado no fue tan superior al rango.

Análisis De La Estabilidad De Los Activos Fijos

La estabilidad de los activos fijos muestra la estabilidad de las partidas de Activos Fijos, mientras el resultado sea menor a uno existirá un equilibrio entre los recursos permanentes y los activos fijos. En Connecta Services durante los años estudiados los resultados dieron un rango menor a uno lo que quiere decir que en la empresa si existe el equilibrio mencionado.

Análisis De La Estabilidad De Los Activos Fijos

Este indicador se diferencia al anterior en que además de medir la estabilidad de Activos Fijos, solo se toma en cuenta los recursos propios y no los ajenos por lo que si queremos que disminuya el riesgo de la empresa deberá disminuir esta razón. Cabe recalcar que al igual que el anterior los resultados debe ser menor a uno para que sea la estabilidad sea optima.

En Connecta Services para el periodo 2016 – 2018 los resultados sobrepasaron el nivel a uno lo que quiere decir que los activos fijos dependen mayormente de factores externos para su financiación.

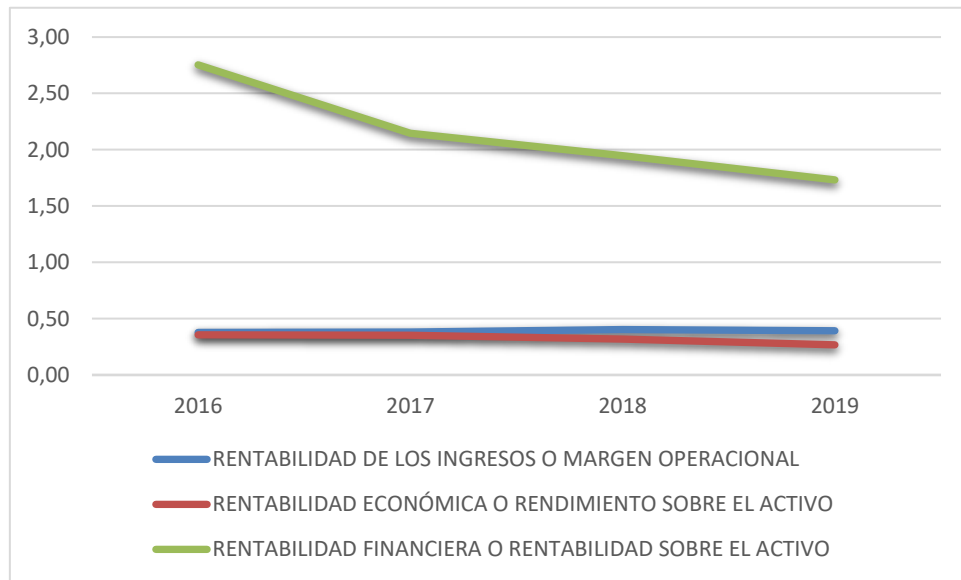
3.2.4.4. Análisis de las razones de rentabilidad

Tabla 17 análisis histórico de las razones de rentabilidad

RAZONES DE RENTABILIDAD	FORMULA	2016	2017	2018	2019
RENTABILIDAD DE LOS INGRESOS O MARGEN OPERACIONAL	$\text{Rentabilidad de los Ingresos} = \frac{\text{Utilidad Neta del Periodo}}{\text{Ventas Netas}}$	0,38	0,38	0,40	0,39
RENTABILIDAD ECONÓMICA O RENDIMIENTO SOBRE EL ACTIVO	$\text{Rentabilidad Economica} = \frac{\text{Utilidad Neta del Periodo}}{\text{Activo Total}}$	0,36	0,35	0,32	0,27
RENTABILIDAD FINANCIERA O RENTABILIDAD SOBRE EL ACTIVO	$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Utilidad Neta del Periodo}}{\text{Recursos Propios}}$	2,75	2,15	1,95	1,73

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Gráfico 14 Rentabilidad



Elaborado por: Karen Chasiluisa

Análisis De La Rentabilidad Sobre Los Ingresos

Los índices de rentabilidad sobre los ingresos ayudan a medir la utilidad que tiene la empresa por cada dólar vendido, es decir este ratio analiza el ingreso por las ventas neta y el costo que produce por los bienes vendidos excluyendo todos los gastos y obligaciones. (Castro, 2018)

Los resultados para la rentabilidad sobre los ingresos son los siguientes: 0.38, 0.38, 0.40, 0.39 para los años respectivos, esto quiere decir que para los años 2016, 2017 2019 la rentabilidad se mantuvo constante sin embargo para el año 2018 existió un pequeño crecimiento a comparación de los otros años, cabe recalcar que estos resultados son positivos para la empresa ya que para este negocio si muestra rentabilidades mayores a 5 % quiere decir que es rentable y tiende a tener una tendencia positiva.

Análisis De La Rentabilidad Sobre La Economía

La rentabilidad sobre la economía muestra la capacidad que tiene un activo para producir utilidades es decir analiza la comisión de ganancia por cada dólar invertido en el activo total, independientemente de cómo haya sido financiado, si por recursos

propios o factores externos. (Castro, 2018)

En Connecta Services para el periodo 2016 – 2019 los resultados fueron los siguientes: 36%, 35%, 32% y 27% en donde se puede ver claramente que existe una tendencia bajista para los años estudiados, sin embargo, para este negocio resulta positivo ya que si la rentabilidad sobre pasa el rango mayor 10% sobre cada dólar invertido en el activo fijo es un aspecto positivo ya que muestra que si obtuvo ganancias sobre sus inversiones realizadas en los años realizados.

Análisis De La Rentabilidad Financiera

La rentabilidad financiera es un indicador importante ya que mide y analiza el beneficio neto creado en relación a la inversión realizada por los socios y accionistas de la empresa, permite estudiar el porcentaje de ganancias que se genera por cada dólar invertido por los accionistas. (Castro, 2018)

En Connecta Services los resultados para la rentabilidad financiera fueron muy positivos ya que sobrepasaron el rango establecido, es decir la empresa si posee ganancias sobre la inversión de los accionistas, sin embargo, tiene una tendencia bajista para los últimos años debido a que los gastos financieros y los prestamos aumentaron.

3.2.4.5. Análisis de rotación

Tabla 18 análisis histórico de rotación

RAZONES DE RENTABILIDAD	FORMULA	2016	2017	2018	2019
ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR (VECES)	$\text{Rotacion de CPC} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Promedio de CPC}}$	7,04	7,25	4,85	3,45
CICLO DE COBRO (DÍAS)	$\text{Ciclo de cobro de CPC} = \frac{\text{CPC}}{\text{Ventas a Credito}} * 365$	51,83	50,36	75,26	105,86
ROTACIÓN DEL CAPITAL DEL TRABAJO (VECES)	$\text{Rotacion de Capital de Trabajo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Capital de Trabajo}}$	5,60	4,26	3,48	3,29
ROTACIÓN DEL INVENTARIO (DÍAS)	$\text{Rotacion del Inventario} = \frac{\text{Costos de los Bienes Vendidos}}{\text{Inventario Promedio}}$	1,55	1,25	1,27	1,14
CICLO DEL INVENTARIO (DÍAS)	$\text{Ciclo de inventario} = \frac{\text{Inventario Promedio}}{\text{Costo de Mercaderia}} * 365$	235,36	292,26	288,22	320,73
ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR (VECES)	$\text{Rotacion de CPP} = \frac{\text{Ventas a Credito}}{\text{Promedio de CPP}}$	3,56	3,76	3,04	2,81
CICLO DE PAGO (DÍAS)	$\text{Ciclo de pagos de CPC} = \frac{\text{CPP}}{\text{Ventas}} * 365$	102,59	97,15	120,05	129,72

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Análisis De La Rotación Y Días Cuentas Por Cobrar

La rotación cuentas por cobrar permite que la empresa pueda medir la eficiencia que tiene la misma para cobrar sus cuentas por cobrar, es decir analiza durante un periodo la velocidad de las veces que se puede cubrir la cartera de clientes y por otro lado determina el tiempo de días que le toma a la empresa a cobrar a sus clientes. (Orellana, 2020)

En Connecta Services el promedio de las veces que la empresa puede cubrir su cartera es 5.65 lo que indica que no tiene ni muchas ni pocas cuentas por cobrar, es decir la empresa depende en su mayoría de las ventas a crédito y solo ahí poder generar liquidez, lo que resulta una desventaja para la misma ya que no definen políticas para el cobro de las mismas.

Análisis De La Rotación Y Cuentas Por Pagar

La rotación cuentas muestra el numero promedio de días que la empresa tarda em realizar un pago o una deuda es decir indica el número de veces durante un periodo que la institución ha pagado las obligaciones con sus proveedores, además analiza en que tiempo se hará efectivo las cuentas por pagar. (Orellana, 2020)

En Connecta Services para el año 2016, 2017, 2018, 2019 los resultados para las cuentas por pagar fueron los siguientes: 3.56, 3.76, 3.04, 2.081 lo que demuestra que existe una tendencia bajista debido a que con el transcurso de los años iban aumentando.

Al mismo tiempo en el ciclo de pagos se puede evidenciar los días que una empresa tarda a pagar una empresa sus obligaciones. En Connecta Services el promedio de las cuentas por pagar en el periodo estudiado es de 129 días lo que resulta positivo tomando en cuenta el cobro fue de un mes menos, lo que quiere decir que entre mayor sea el plazo mejor serán las condiciones de la empresa dando la oportunidad a que la misma pueda organizar y planificar sus políticas de cobros y pagos.

Análisis De La Rotación Del Capital De Trabajo

El capital de trabajo son los recursos económicos y humanos necesarios que la empresa

necesita para realizar sus actividades con total normalidad, es decir es lo que comúnmente conocemos como el efectivo del activo corriente cartera, inventarios e inversiones a corto plazo, todo aquello que la empresa necesita para poder operar. Es importante mencionar que para que este ratio sea eficiente se necesita aumentar las ventas significativamente disminuyendo la cantidad de Activos, Pasivos y Patrimonios, es decir mientras mayor sea el Capital De Trabajo muchas más veces va a estar girando el dinero en el Activo Circulante. (Orellana, 2020)

En Connecta Services el promedio para los años 2016, 2017, 2018, 2019 fue de 4.15 lo que resulta un aspecto positivo, pero no alentador, ya que por una parte indica que el Capital de Trabajo si está rotando dentro del activo corriente y esto es por la partida Inventarios sin embargo para los años próximos las ventas deben aumentar en comparación a sus inventarios.

Análisis De La Rotación Y Días Del Inventario

El ratio inventarios nos informa el promedio en días que el inventario puede llegar agotarse y se vuelve a reponer, es decir depende de la naturaleza del negocio que el inventario se agota y se renueva el número de veces que considere, también se puede definir como el ratio entre el costo de los bienes vendidos y el nivel de stock promedio. (Vermorel, 2020)

En Connecta Services el inventario tarda 284 días para volver a reponerse lo que resulta una desventaja para la misma ya que el promedio debe ser menor a 120 días para este sector.

3.2.4.6. Análisis de apalancamiento financiero

Tabla 19 análisis histórico de apalancamiento financiero

RAZONES DE APALANCAMIENTO	FORMULA	2016	2017	2018	2019
APALANCAMIENTO TOTAL	$\text{Apacalamiento Total} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio}}$	5,31	4,03	4,34	4,81
APALANCAMIENTO A CORTO PLAZO	$\text{Apacalamiento a Corto Plazo} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Total Patrimonio}}$	3,97	2,71	2,67	3,08
APALANCAMIENTO FINANCIERO TOTAL	$\text{Apacalamiento Financiero Total} = \frac{\text{Obligaciones financieras}}{\text{Total Patrimonio}}$	1,33	1,32	1,67	1,73

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Análisis Del Apalancamiento

El apalancamiento nos permite analizar el capital que proviene de la deuda, lo que indica el riesgo que tiene una empresa desde la perspectiva de la deuda en relación de sus activos, es decir el apalancamiento es usar endeudamiento para financiar una operación. El apalancamiento debe ser optimo siempre y cuando los resultados deben ser mayor a 1, ya que el uso correcto de una deuda produce rentabilidad.

En Connecta Services el apalancamiento total y financiero dan un promedio mayor al rango establecido, resultados tales como 4.62 y 1.51 lo que indica que existieron algunos gastos financieros, pero sin embargo aún la deuda está generando rentabilidad.

Sin embargo, para el apalancamiento a corto plazo para el periodo 2016 – 2019 el promedio generado es de 1.51 es decir resulta mayor al rango establecido y esto es ocasionado por la adquisición de planta y equipo.

3.3. Diagnostico financiero

Una vez realizado el análisis financiero a la empresa Connecta Services, el siguiente paso para construir el modelo de gestión financiera es resaltar las ventajas y desventajas de los grupos de los indicadores financieros.

Con Respecto A Los Indicadores De Liquidez:

Tabla 20 Semaforización De Razones De Liquidez

RAZONES DE LIQUIDEZ FINANCIERA	META	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	PROMEDIO
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 3.550,00	✓ \$ 4.138,00	✓ \$ 5.771,00	✓ \$ 7.154,00	✓ \$ 8.280,00	6335,75
LIQUIDEZ TOTAL O GENERAL	>1 y <3	✓ 1,33	✓ 1,49	✓ 1,52	✓ 1,43	1,44
LIQUIDEZ INMEDIATA	>0,3 y <1,2	✓ 0,40	✓ 0,39	✓ 0,55	✓ 0,41	0,44
LIQUIDEZ A CORTO PLAZO O PRUEBA ÁCIDA	>0,80 y 1,20	✓ 0,83	✓ 0,81	✓ 0,97	✓ 0,96	0,89

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Ventajas

- El capital de trabajo cuenta con los recursos económicos y humanos para realizar sus actividades con normalidad y cubrir sus deudas y obligaciones a corto plazo.
- La liquidez general es una ventaja para la empresa ya que puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo
- El efectivo y equivalente ha sido una ventaja para la liquidez inmediata, ya que pudo cubrir sus obligaciones a corto plazo a pesar de que existió disminución en la misma.
- La prueba acida también es una ventaja para la empresa ya que está dentro del rango establecido

Con Relación A Los Indicadores De Solvencia Y Endeudamiento:

Tabla 21 semaforización de razones solvencia y endeudamiento

RAZONES DE SOLVENCIA Y ENDEUDAMIENTO	META	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	PROMEDIO
SOLVENCIA TOTAL	>1	1,46	1,50	1,41	1,35	1,43
SOLVENCIA A LARGO PLAZO	>1	0,95	1,14	1,30	1,33	1,18
ENDEUDAMIENTO	<2	5,31	4,03	4,34	4,81	4,62
ENDEUDAMIENTO TOTAL	<1,75	0,84	0,80	0,81	0,83	0,82
CALIDAD DE LA DEUDA	>0,75	0,75	0,67	0,62	0,64	0,67

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Ventajas

- La solvencia total para la empresa es una ventaja ya que tienen garantías para sus accionistas y socios de la empresa con el fin de que su riesgo sea inferior, esto quiere decir que los activos corrientes y los activos fijos son representativos para la misma.
- La solvencia a largo plazo para el año 2016 tuvo problemas de pago, sin embargo, para los años posteriores los resultados fueron mayor a 1 lo que indica tanto el pasivo no corriente y el patrimonio son representativos en comparación con los activos fijos.
- El endeudamiento total representa una ventaja para la empresa ya que los resultados fueron inferiores a 1.75 demostrando que el patrimonio es estable ya que no depende de los recursos ajenos.

Desventajas

- El indicador endeudamiento es una desventaja para la empresa debido a que supera el rango establecido, esto quiere decir que la misma no cuenta con un endeudamiento apropiado y es por eso que no se la puede considerar solida a la empresa.
- La calidad de la deuda es menor al rango establecido lo que representa una debilidad ya que el total de su deuda es mas obligaciones a corto plazo.

Con Relación A Los Indicadores De Solidez Y Activos Fijos:

Tabla 22 semaforización de razones de solidez y activos fijos

RAZONES DE SOLIDEZ Y ACTIVOS FIJOS	META	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	PROMEDIO
SOLIDEZ	>0,4 y <0,7	0,69	0,67	0,71	0,74	0,70
ESTABILIDAD DE LOS ACTIVOS FIJOS	<1	1,05	0,87	0,77	0,75	0,86
ESTABILIDAD PROPIA DE LOS ACTIVOS FIJOS	<1	2,44	2,03	2,04	2,05	2,14

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Ventajas

- La solidez a pesar de que los años 2018 y 2019 los resultados fueron superiores al rango no son valores considerables es por eso que a la empresa si se le considera sólida y pueden ofrecer a sus accionistas la garantía de no perder sus inversiones.
- La estabilidad de los activos fijos resulta una ventaja para la empresa ya que los resultados son menores a uno lo que quiere decir que sus activos fijos son invariables, independientemente de cómo hayan sido adquiridos.

Desventajas

- La estabilidad propia de los activos fijos resulta contraproducente, ya que sobrepasan el rango establecido esto quiere decir que dichos activos dependen de los recursos propio sin embargo dichos recursos son propios de los accionistas de la empresa.

Con Relación A Los Indicadores A Rentabilidad

Tabla 23 semaforización de razones de rentabilidad

RAZONES DE RENTABILIDAD	META	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	PROMEDIO
RENTABILIDAD DE LOS INGRESOS O MARGEN OPERACIONAL	>5%	38%	38%	40%	39%	39%
RENTABILIDAD ECONÓMICA O RENDIMIENTO SOBRE EL ACTIVO	>10%	36%	35%	32%	27%	32%
RENTABILIDAD FINANCIERA O RENTABILIDAD SOBRE EL ACTIVO	>15%	275%	215%	195%	173%	214%

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Ventajas

- En Connecta Services las razones de rentabilidad resultan una ventaja para la misma ya que todos los resultados fueron mayores a los rangos establecidos en cuanto al activo, recursos y sus ventas netas.

Sin embargo, es importante recalcar que existe una tendencia decreciente en donde en los años futuros se podría mejorar.

Con Relación A Los Indicadores De Rotación

Tabla 24 semaforización de razones de rotación

RAZONES DE RENTABILIDAD	META	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	PROMEDIO
ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR (VECES)	>4	7,04	7,25	4,85	3,45	5,65
CICLO DE COBRO (DÍAS)	<90	51,83	50,36	75,26	105,86	70,83
ROTACIÓN DEL CAPITAL DEL TRABAJO (VECES)	>4	5,60	4,26	3,48	3,29	4,15
ROTACIÓN DEL INVENTARIO (DÍAS)	>3	1,55	1,25	1,27	1,14	1,30
CICLO DEL INVENTARIO (DÍAS)	<120	235,36	292,26	288,22	320,73	284,14
ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR (VECES)	<3	3,56	3,76	3,04	2,81	3,29
CICLO DE PAGO (DÍAS)	>120	102,59	97,15	120,05	129,72	112,38

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Ventajas

- El indicador cuentas por cobrar tanto en veces como en días es una ventaja para la empresa ya que el promedio de su resultado sobrepasa los rangos establecidos en cuentas por cobrar lo que indica que la empresa depende de sus ventas a crédito.
- El capital de trabajo para los años 2016 y 2017 sus resultados fueron mayor al rango establecido, sin embargo, para los próximos 2018 y 2019 dicho capital se redujo debido a los gastos generados en este periodo.

Desventajas

- La rotación de inventarios tanto en veces como en días es una desventaja para la empresa ya que los productos terminados por la empresa no rotan las veces necesarias que deberían de girar durante el año, generando perdidas en la misma.

- La rotación cuentas por pagar también es contraproducente para la empresa ya que sus promedios tantos en veces como en días sobrepasan los rangos establecidos, eso quiere decir que la misma tiene problemas en sus políticas de pagos.

Con Relación A Los Indicadores De Apalancamiento

Tabla 25 semaforización de razones de apalancamiento

RAZONES DE RENTABILIDAD	META	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	PROMEDIO
APALANCAMIENTO TOTAL	>1 y <1,5	5,31	4,03	4,34	4,81	4,62
APALANCAMIENTO A CORTO PLAZO	>0,90 y <1,40	3,97	2,71	2,67	3,08	3,11
APALANCAMIENTO FINANCIERO TOTAL	>1 y <1,5	1,33	1,32	1,67	1,73	1,51

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Ventajas

- El apalancamiento financiero durante los años estudiados su promedio está dentro del rango establecido lo que indica que su deuda financiera es representativa con el total del patrimonio de la empresa.

Desventajas

- El promedio del apalancamiento total resulta superior a la meta establecida lo que quiere decir que no existe un equilibrio entre el capital propio y las deudas u obligaciones de la empresa.
- El apalancamiento a corto plazo resulta una desventaja ya que no tiene un equilibrio entre el patrimonio y sus deudas y obligaciones a corto plazo.

3.3.1. Análisis FODA

El análisis FODA, es realizado y presentado a través de la información obtenida en el Análisis Situacional de la empresa, es por eso que gracias a este análisis se pudieron recolectar los datos necesarios para realizar la matriz FODA, la misma que nos servirá para la oportuna toma de decisiones estratégicas para el beneficio y cumplimiento futuro de los objetivos y metas que tiene la empresa.

Para realizar esta matriz se tomaron en cuenta los factores internos de la empresa los cuales reconocen aquellas fortalezas y debilidades de la misma sin dejar a un lado

aquellos factores externos que nos señalan las oportunidades y amenazas la institución.

A continuación, se presenta la Matriz FODA de la empresa Connecta Services para la evaluación actual de la empresa.

Tabla 26

Matriz FODA

		OPORTUNIDADES	AMENAZAS
EXTERNO		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Las empresas grandes, medianas o pequeñas siempre tendrán necesidades tecnológicas para estar a nivel competitivo de las demás dentro del mercado, por lo que los servicios ofertados siempre tendrán una gran demanda. ✓ Poca competencia actual. ✓ Fidelidad de los clientes debido a su costo y flexibilidad de los sistemas (facturación electrónica – ERP contable) ✓ Soporte y actualizaciones constantes en los softwares. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Problemas económicos a nivel nacional e internacional especialmente por la pandemia del COVID 19 a nivel mundial. ✓ Desconfianza en compras y adquisiciones de servicios por internet. ✓ Empleados desleales ✓ Cambio de disposiciones políticas a nivel gubernamental.
		FORTALEZAS	DEBILIDADES

- ✓ Eficiencia en la entrega y control en la realización de proyectos.
- ✓ Cartera amplia de clientes en todo el país.
- ✓ Proveedores internacionales con gran prestigio.
- ✓ Participación constante de los socios de la empresa.
- ✓ Sistemas tecnológicos propios.
- ✓ Predisposición y gran experiencia en realizar softwares personales.
- ✓ Marca registrada y posicionada dentro del mercado nacional.
- ✓ Ausencia de manuales de procesamientos de automatización.
- ✓ La cuenta de efectivos y equivalentes es muy baja en relación a los pasivos a corto plazo
- ✓ Posee deudas a cortos plazo muy elevadas.
- ✓ Tendencia bajista de la liquidez a corto plazo.
- ✓ Nivel alto de inventarios sin salir a la venta
- ✓ Alto nivel de gastos

Elaborado por: Karen Chasiluisa

3.3.2. Objetivos estratégicos

Los objetivos estratégicos son los logros que una empresa espera lograr en un tiempo determinado permitiendo plasmar la misión y visión de la misma, estos objetivos estratégicos deben ser determinados de forma precisa, clara y comprensible es importante recalcar que las metas deben ser alcanzadas a través de unas líneas estratégicas de acción. (CEUPE, 2018)

Así mismo estos objetivos estratégicos son a mediano y largo plazo además de que estos metas siempre deben ser: cuantificables es decir deben expresar valores cuantitativos, realizables deben ser posibles de alcanzar, comprensibles, deben estar redactados con palabras sencillas y motivadores, y motivadores que deben apoyar a la mayor productividad. (Valencia, 2016)

Tabla 27 objetivos estratégicos

INDICADOR	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS FINANCIEROS
<p>LIQUIDEZ FINANCIERA</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Con el objetivo de depender en un gran porcentaje de los inventarios, en los próximos 5 años mejorar la liquidez de la empresa, incrementado la prueba ácida para cumplir de una mejor manera las obligaciones a corto plazo. <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ampliar la cuenta efectiva y equivalentes en los próximos 5 años.
<p>SOLVENCIA Y ENDEUDAMIENTO</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Restructurar la deuda de los pasivos corrientes con el objetivo que en los próximos 5 años la calidad de la deuda mejore. ➤ Realizar una reinversión de utilidades por cada año transcurrido para el mejoramiento del patrimonio de la empresa. <ul style="list-style-type: none"> ➤ Mantener dentro de los rangos establecidos los indicadores de solidez y estabilidad de activos fijos.
<p>SOLIDEZ Y ESTABILIDAD DE ACTIVOS FIJOS</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Aumentar el patrimonio de la empresa mediante la reinversión de utilidades.
<p>RENTABILIDAD</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Reducir los gastos administrativos y ventas, para que en los próximos 5 años incrementar la rentabilidad y que su tendencia no se bajista con el transcurso del tiempo.
<p>ROTACIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mejorar los ciclos de cuentas por pagar

APALANCAMIENTO

- y cuentas por cobrar.
- Con el objetivo de no tener pérdidas en la empresa, potenciar la rotación de los inventarios que genera la empresa.
- Restablecer el apalancamiento financiero.
- Distribuir de una mejor manera las utilidades generadas por cada año.

Elaborado por: Karen Chasiluisa

3.3.3. Estrategias financieras

Las estrategias financieras son el manejo y la gestión de recursos ya sean materiales y no materiales, económicos y humanos en donde el área administrativa y financiera realiza un proceso de planificación para lograr los objetivos definidos a través de un menor costo financiero proporciona una ventaja competitiva a la empresa además de embolsar el suficiente capital para mejorar la calidad de la empresa. (IPLACEX, 2016)

A continuación, se presentará las estrategias que se tomará a consideración para los 5 grupos de las razones financieras

3.3.3.1. Estrategias de liquidez

Tabla 28 estrategias de liquidez

ESTRATEGIAS DE LIQUIDEZ CONNECTA SERVICES		
AÑO	META	ESTRATEGIA
2020	Conservar el indicador de liquidez inmediata dentro del rango 0.5 y 1.2	Mediante la proyección de flujo de efectivo incrementar la partida de Efectivo y Equivalente
	Aumentar la Prueba Acida para que se mantenga dentro de 0.80 y 1.20	Disminuir los inventarios en un 25%
2021	Conservar el indicador de liquidez inmediata dentro del rango 0.5 y 1.2	Mediante la proyección de flujo de efectivo incrementar la partida de Efectivo y Equivalente

	Aumentar la Prueba Acida para que se mantenga dentro de 0.80 y 1.20	Disminuir los inventarios en un 10%
2022	Conservar el indicador de liquidez inmediata dentro del rango 0.5 y 1.2	Mediante la proyección de flujo de efectivo incrementar la partida de Efectivo y Equivalente
	Aumentar la Prueba Acida para que se mantenga dentro de 0.80 y 1.20	Disminuir los inventarios en un 10%
2023	Conservar el indicador de liquidez inmediata dentro del rango 0.5 y 1.2	Mediante la proyección de flujo de efectivo incrementar la partida de Efectivo y Equivalente
	Aumentar la Prueba Acida para que se mantenga dentro de 0.80 y 1.20	Disminuir los inventarios en un 10%
2024	Conservar el indicador de liquidez inmediata dentro del rango 0.5 y 1.2	Mediante la proyección de flujo de efectivo incrementar la partida de Efectivo y Equivalente
	Aumentar la Prueba Acida para que se mantenga dentro de 0.80 y 1.20	Disminuir los inventarios en un 10%

Elaborado por: Karen Chasiluisa

3.3.3.2. Estrategias de solvencia y endeudamiento

Tabla 29 estrategias de solvencia y endeudamiento

ESTRATEGIAS DE SOLVENCIA Y ENDEUDAMIENTO CONNECTA SERVICES		
AÑO	META	ESTRATEGIA
2020	Perfeccionar el endeudamiento para que el indicador pueda mantenerse mayor a 1.5	Conservar la estructura actual de la empresa
	Sostener el indicador de la calidad de la deuda mayor a 1	Restablecer a un 5% la deuda a corto plazo de la empresa
2021	Perfeccionar el endeudamiento para que el indicador pueda mantenerse mayor a 1.5	Conservar la estructura actual de la empresa
	Sostener el indicador de la calidad de la deuda mayor a 1	Restablecer a un 5% la deuda a corto plazo de la empresa
2022	Perfeccionar el endeudamiento para que el indicador pueda mantenerse mayor a 1.5	Recapitalizar en un 25% las utilidades de la empresa

	Sostener el indicador de la calidad de la deuda mayor a 1	Restablecer a un 5% la deuda a corto plazo de la empresa
2023	Perfeccionar el endeudamiento para que el indicador pueda mantenerse mayor a 1.5	Recapitalizar en un 35% las utilidades de la empresa
	Sostener el indicador de la calidad de la deuda mayor a 1	Restablecer a un 5% la deuda a corto plazo de la empresa
2024	Perfeccionar el endeudamiento para que el indicador pueda mantenerse mayor a 1.5	Recapitalizar en un 45% las utilidades de la empresa
	Sostener el indicador de la calidad de la deuda mayor a 1	Restablecer a un 5% la deuda a corto plazo de la empresa

Elaborado por: Karen Chasiluisa

3.3.3.3. Estrategias de solidez y estabilidad de activos fijos

Tabla 30 estrategias de solidez y estabilidad de activos fijos

ESTRATEGIAS DE SOLIDEZ Y ESTABILIDAD DE ACTIVOS FIJOS CONNECTA SERVICES		
AÑO	META	ESTRATEGIA
2020	Sostener los rangos establecidos de la Solidez y Estabilidad De Activos Fijos	Reducir las cuentas por cobrar en un 13%
		Conservar la estructura actual de la empresa
2021	Sostener los rangos establecidos de la Solidez y Estabilidad De Activos Fijos	Reducir las cuentas por cobrar en un 13%
		Conservar la estructura actual de la empresa
2022	Sostener los rangos establecidos de la Solidez y Estabilidad De Activos Fijos	Reducir las cuentas por cobrar en un 13%
		Conservar la estructura actual de la empresa
2023	Sostener los rangos establecidos de la Solidez y Estabilidad De Activos Fijos	Reducir las cuentas por cobrar en un 13%
		Conservar la estructura actual de la empresa
2024	Sostener los rangos establecidos de la Solidez y Estabilidad De Activos Fijos	Reducir las cuentas por cobrar en un 13%
		Conservar la estructura actual de la empresa

Elaborado por: Karen Chasiluisa

3.3.3.4. Estrategias de rentabilidad

Tabla 31 estrategias de rentabilidad

ESTRATEGIAS DE RENTABILIDAD CONNECTA SERVICES		
AÑO	META	ESTRATEGIA
2020	Mantener una tendencia alcista para la rentabilidad de la empresa.	Aumentar las ventas en un 30%
		Disminuir los gastos en un 20%
2021	Mantener una tendencia alcista para la rentabilidad de la empresa.	Aumentar las ventas en un 35%
		Disminuir los gastos en un 20%
2022	Mantener una tendencia alcista para la rentabilidad de la empresa.	Aumentar las ventas en un 40%
		Disminuir los gastos en un 20%
2023	Mantener una tendencia alcista para la rentabilidad de la empresa.	Aumentar las ventas en un 45%
		Disminuir los gastos en un 20%
2024	Mantener una tendencia alcista para la rentabilidad de la empresa.	Aumentar las ventas en un 50%
		Disminuir los gastos en un 20%

Elaborado por: Karen Chasiluisa

3.3.3.5. Estrategias de rotación

Tabla 32 estrategias de rotación

ESTRATEGIAS DE ROTACION CONNECTA SERVICES		
AÑO	META	ESTRATEGIA
2020	Mejorar la rotación de inventarios	Disminuir los inventarios en un 25%
	Mantener de una correcta manera los ciclos de cuentas por pagar y cobrar	Conservar la estructura actual de la empresa
2021	Mejorar la rotación de inventarios	Disminuir los inventarios en un 10%
	Mantener de una correcta manera los ciclos de cuentas por pagar y cobrar	Conservar la estructura actual de la empresa

2022	Mejorar la rotación de inventarios	Disminuir los inventarios en un 10%
	Mantener de una correcta manera los ciclos de cuentas por pagar y cobrar	Conservar la estructura actual de la empresa
2023	Mejorar la rotación de inventarios	Disminuir los inventarios en un 10%
	Mantener de una correcta manera los ciclos de cuentas por pagar y cobrar	Conservar la estructura actual de la empresa
2024	Mejorar la rotación de inventarios	Disminuir los inventarios en un 10%
	Mantener de una correcta manera los ciclos de cuentas por pagar y cobrar	Conservar la estructura actual de la empresa

Elaborado por: Karen Chasiluisa

3.3.3.6. Estrategias de apalancamiento

Tabla 33 estrategias de apalancamiento

ESTRATEGIAS DE APALANCAMIENTO CONNECTA SERVICES		
AÑO	META	ESTRATEGIA
2020	Mantener el apalancamiento dentro de los rangos establecidos 0,90 y 1,45	Distribuir las utilidades del año anterior
	Conservar el apalancamiento total entre 1 y 1,60	Conservar la estructura actual de la empresa
2021	Mantener el apalancamiento dentro de los rangos establecidos 0,90 y 1,45	Distribuir las utilidades del año anterior
	Conservar el apalancamiento total entre 1 y 1,60	Conservar la estructura actual de la empresa
2022	Mantener el apalancamiento dentro de los rangos establecidos 0,90 y 1,45	Distribuir las utilidades del año anterior
	Conservar el apalancamiento total entre 1 y 1,60	Conservar la estructura actual de la empresa
2023	Mantener el apalancamiento dentro de los rangos establecidos 0,90 y 1,45	Distribuir las utilidades del año anterior

	Conservar el apalancamiento total entre 1 y 1,60	Conservar la estructura actual de la empresa
2024	Mantener el apalancamiento dentro de los rangos establecidos 0,90 y 1,45	Distribuir las utilidades del año anterior
	Conservar el apalancamiento total entre 1 y 1,60	Conservar la estructura actual de la empresa

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Tabla 34 estrategias financieras

ESTRATEGIAS FINANCIERAS CONNECTA SERVICES								
PRESPECTIVAS	ESTRATEGIAS FINANCIERAS	HISTÓRICO AÑO 2019	2020	2021	2022	2023	2024	ESTANDAR
LIQUIDEZ	Mantener el indicador de Liquidez Total o General dentro de los rangos y el estandar señalado	1,43	1,43	1,45	1,5	1,55	1,6	>1 y <3
	Aumentar y conservar los rangos durante los proximos 5 años de la liquidez inmediata de la empresa siempre y cuando estén dentro del estandar establecido	0,44	0,44	0,48	0,55	0,58	0,70	>0,3 y < 1,2
	Con el objetivo de depender menos de los inventarios y así poder cumplir las obligaciones a corto plazo se debe mejorar la liquidez corriente incrementando la Razón Ácida en los proximos 5 años	0,89	0,89	0,89	0,90	0,92	0,93	>0,80 y 1,20
SOLVENCIA Y ENDEUDAMIENTO	Mantener el estandar establecido para el indicador de solvencia total con el objetivo de que con el transcurso de los años poder seguir haciendo frente a la obligaciones financieras	1,43	1,43	1,45	1,43	1,44	1,45	>1
	Durante los proximos 5 años incrementar tanto el activo y disminuir el pasivo sinérgicamente para que la solvencia a largo plazo pueda cumplir con las obligaciones pendientes y así lograr que la empresa pueda generar liquidez futura.	1,18	1,19	1,20	1,20	1,22	1,24	>1
	Replantear totalmente las deudas a corto plazo reduciendo significativamente las obligaciones que acarrea un tiempo significativo, con el objetivo que la empresa tenga una mejor calidad de deuda	4,62	2	1,90	1,97	1,95	1,95	<2
	Cuidar que el endeudamiento total en los proximos años siga inferior al rango predefinido, para que la deuda total de la empresa pueda ser estable	0,82	0,82	0,85	0,87	0,87	0,90	<1,75
	Para los proximos 5 años realizar una corta reinversión de las utilidades para cada año con el objetivo de mejorar el patrimonio de la empresa	0,67	0,71	0,76	0,78	0,80	0,90	>0,75
SOLIDEZ Y ESTABILIDAD DE ACTIVOS FIJOS	Mantener el indicador de Solidez aumentando el activo y menorando el pasivo congruentemente siempre y cuando se mantengan dentro del estandar establecido	0,74	0,72	0,69	0,64	0,61	0,60	>0,4 y < 0,7
	Seguir manteniendo la estabilidad de activos fijos dentro de los rangos establecidos sin que pueda existir activos osiosos que pongan en peligro a la empresa	0,75	0,75	0,74	0,75	0,73	0,70	<1
	Aumentar el patrimonio a través de una reinversión por parte de los socios mediante las las utilidades recibidas cada año con el objetivo de tener una apropiada estabilidad propia de activos fijos	2,05	0,98	0,95	0,89	0,84	0,80	<1
RENTABILIDAD	Lograr que la tendencia en cuanto a los ingresos o margen operacional vaya mejorando para que los porcentajes de los proximos años no vaya menorando	39%	15%	25%	29%	32%	36%	>5%
	En los proximos 5 años disminuir los gastos operativos para que la rentabilidad economica vaya aumentando	27%	15%	19%	23%	28%	30%	>10%
	Tratar de disminuir los gastos operativos para que la rentabilidad financiera no disminuya y pueda aumentar en los proximos años	173%	87%	93%	99%	98%		>15%
ROTACIÓN	Mantener durante los 5 años proximos los ciclos de las cuentas por cobrar	3,45	3,80	3,98	4,10	4,50	4,96	>4
	Conservar adecuadamente durante los años futuros lo ciclos de las cuentas por cobrar	105,86	97,00	90,00	85,00	79,00	69,00	<90
	Aumentar las ventas y reducir los gastos operativos para mantener el capital de trabajo dentro del estandar establecido	3,29	3,80	4,15	4,36	4,90	5,00	>4
	Mantener durante los proximos 5 años los ciclos del inventario reduciendo los costos de bienes vendidos y aumentar el inventario promedio	1,14	2,00	2,50	3,00	3,00	3,80	>3
	Conservar los ciclo de inventario durante los proximos años pára no sufrir de perdida de los mismos	320,73	240,00	180,00	10,00	115,00	110,00	<120
	Mantener durante los 5 años proximos los ciclos de las cuentas por pagar	2,81	2,00	3,00	3,00	2,50	2,40	<3
	Conservar adecuadamente durante los años futuros lo ciclos de las cuentas por pagar	129,72	130,00	135,00	140,00	140,00	145,00	>120
APALANCAMIENTO	Disminuir las los pasivos a largo plazo para el aumento de la rentabilidad con el objetivo de que se llegue a los rangos de acuerdo al estandar establecido	4,81	2,20	1,50	1,45	1,45	1,30	>1 y <1,5
	Mejorar de forma significativa el apalancamiento financiero de la empresa	3,08	2,00	1,50	1,35	1,30	1,30	>0,90 y <1,40
	Disminuir los pasivos corrientes de la empresa para aumentar la rentabilidad de la misma	1,73	1,5	1,40	1,4	1,35	1,3	>1 y <1,5

3.4. Diseño del modelo de gestión financiera

Existen varios modelos financieros que permiten evaluar los resultados de las decisiones tomadas para un tiempo determinado siempre y cuando se tome en cuenta los supuestos de comportamiento de su entorno. Para realizar el modelo de gestión financiera para la empresa Connecta Services se tomaron en cuenta varios tipos de modelos entre ellos los modelos de pronósticos, simulación, probabilístico y exploratorios que podrán permitir y ayudar a reflejar las proyecciones de acuerdo a las metas establecidas, logrando los objetivos planteados y su maximización de utilidades.

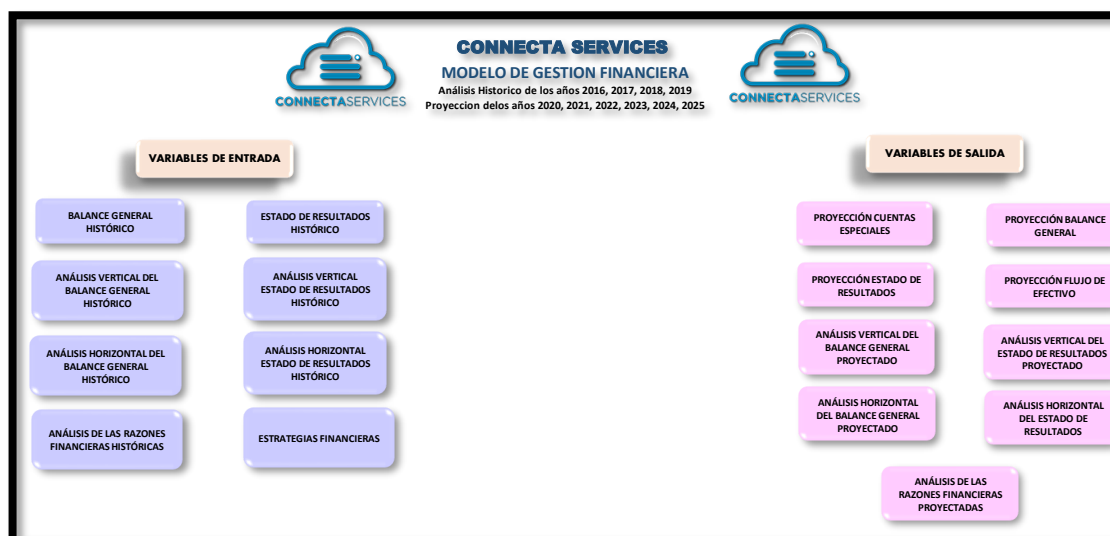
Para los 5 años proyectados se tomó en cuenta el modelo explicativo que busca explicar las variables financieras de la empresa, analizando los valores históricos de los Estados Financieros, para realizar la proyección de los años posteriores, se utilizaron diferentes fórmulas y modelos tanto como, el modelo de regresión exponencial, el modelo de regresión lineal y el modelo de tasa de crecimiento promedio. Para el desarrollo de este modelo se utilizaron el análisis histórico de los estados financieros de los años 2016, 2017, 2018, 2019 sin embargo para las proyecciones se manejaron diferentes métodos los cuales se ajustaron a los datos históricos que se obtuvieron.

Al mismo tiempo una vez establecidas las estrategias financieras y las proyecciones se obtendrá los Estados Financieros de los años 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, donde se procederá a realizar la comprobación y el análisis del modelo actual y su efectividad.

3.4.1. Estructura del modelo

El desarrollo del Modelo de Gestión Financiera de Connecta Services se lo realizó en la herramienta Microsoft Excel 2017, la cual consta de 20 hojas de cálculos u hojas electrónicas el cual se denomina “Modelo De Gestión Financiera” en donde constan tanto variables de entrada como variables de salida. En la siguiente gráfica se puede observar que dentro de este libro de Excel en la primera hoja se encuentra la estructura del modelo la cual tiene hipervínculos donde se puede acceder de la manera más rápida a las hojas de cálculo.

Gráfico 15 Modelo De Gestión Financiera



Elaborado por: Karen Chasiluisa

3.4.1.1. Variables de entrada

Las variables de entrada son muy importantes ya que constan de los estados y análisis financieros históricos, y estos datos son los primeros para la construcción del modelo.

3.4.1.1.1. Balance general histórico

En nuestro libro de Excel la primera hoja electrónica se denomina “Balance General Histórico” en donde se detallan los valores desde los años 2016, 2017, 2018, 2019, de la empresa Connecta Services, en la cual se puede observar las cuentas más relevantes que utiliza la empresa, cabe recalcar que se tomó 4 años dado que es un tiempo prudente para realizar una tendencia histórica.

3.4.1.1.2. Estado de resultados históricos

En nuestro libro de Excel la primera hoja electrónica se denomina “Estado de Resultados Histórico” en donde se detallan los valores desde los años 2016, 2017, 2018, 2019, de la empresa Connecta Services, en la cual se puede observar las cuentas más relevantes que utiliza la empresa, cabe recalcar que se tomó 4 años dado que es un tiempo prudente para realizar una tendencia histórica.

3.4.1.1.3. Análisis vertical del balance general y estado de resultados históricos

En nuestro libro de Excel en la tercera y cuarta hoja electrónica se encuentran el “Análisis Vertical Del Balance” y “Análisis Vertical Del ER” en donde se detalla el desarrollo del método utilizado para el análisis de los dos estados financieros de Connecta Services.

3.4.1.1.4. Análisis horizontal del balance general y estado de resultados históricos

En nuestro libro de Excel en la quinta y sexta hoja electrónica se encuentran el “Análisis Horizontal Del Balance” y “Análisis Horizontal Del ER” en donde se detalla el desarrollo del método utilizado para el análisis de los dos estados financieros de Connecta Services.

3.4.1.1.5. Análisis de las razones financieras históricos

En nuestro libro de Excel en la séptima hoja electrónica se encuentra el “Análisis de las Razones Finac”, en donde se detalla por formula y cálculo el resultado de las razones financieras de Connecta Serivcices, es importante recalcar que este caculo y análisis es muy importante para la construcción del modelo ya que en base a esto se puede realizar las estrategias y metas que se quiere llegar.

3.4.1.1.6. SemafORIZACIÓN de las razones financieras históricos

En nuestro libro de Excel en la octava hoja electrónica se encuentra la “SemafORIZACIÓN” en donde se detalla las metas que se debe lograr con el análisis de las razones financieras de Connecta Services, cabe recalcar que aquí podemos observar las debilidades y fortalezas que tiene cada razón financiera.

3.4.1.1.7. Estrategias financieras

En nuestro libro de Excel en la novena hoja electrónica se encuentra la hoja denominada “Estrategias Financieras” en donde gracias a la información obtenido por los estados financieros históricos se pueden plantear las estrategias para los próximos

años obteniendo los parámetros necesarios para el logro del aumento de las utilidades en los próximos 5 años.

En esta hoja se puede evidenciar los porcentajes y metas que se pretende lograr en los próximos años, donde se podrá utilizar para realizar la proyección de los estados financieros, sin embargo, cabe recalcar los porcentajes puede variar por cada año dependiendo de las proyecciones realizadas además de los supuestos financieros planteados para los cálculos a realizar.

3.4.1.1.8. Supuestos

Sin duda alguna realizar supuestos para el modelo de gestión financiera es muy importante para ejecutar las proyecciones de los estados financieros los cuales ayudaran a conseguir resultados positivos para los análisis futuros de los mismos.

Tabla 35 Supuestos

CUENTA	SUPUESTO
ACTIVOS	
EFFECTIVOS Y EQUIVALENTES	El efectivo y equivalente ha sido una ventaja para la liquidez inmediata, ya que pudo cubrir sus obligaciones a corto plazo a pesar de que existió disminución en la misma, sin embargo, las reservas de los efectivos no son muy altas, por lo que se realizara el estado de flujo de efectivo proyectado.
INVENTARIOS	En el análisis financiero se indicó que la rotación de inventarios tanto en veces como en días es una desventaja para la empresa ya que los productos terminados por la empresa no rotan las veces necesarias que deberían de girar durante el año, generando perdidas en la misma, por lo que para los próximos años se

<p>CUENTAS POR COBRAR</p>	<p>provee una disminución de sus inventarios</p> <p>En el análisis financiero las cuentas por cobrar en veces como en días es una ventaja para la empresa ya que el promedio de su resultado sobrepasa los rangos establecidos, sin embargo, para los próximos años se espera una disminución de las mismas con el fin de que las razones de solidez sobrepasen los rangos establecidos</p>
<p>PASIVOS</p>	
<p>OBLIGACIONES Y RELACIONES A CORTO Y LARGO PLAZO</p>	<p>En el análisis financiero se pudo evidenciar que la mayoría de su deuda es a corto plazo, debido a la compra de equipos de oficina y computación para la realización de sus inventarios finales, si embargo la calidad de su deuda no es tan alentadora por lo que para la proyección se asume que se restructurara la deuda y refinanciara a largo plazo.</p>
<p>PATRIMONIO</p>	
<p>RESULTADOS ACUMULADOS</p>	<p>En el análisis financiero pudimos analizar que los resultados obtenidos en los años anteriores se iban a acumulando en la partida efectivo y equivalentes, sin embargo, no ha existido un buen manejo por el área administrativa de estos recursos, se pone que en los análisis proyectados dichos resultados acumulados se repartirán a los socios en los porcentajes establecidos en las estrategias.</p>

REINVERSION DE UTILIDADES	En el análisis financiero se pudo observar que el patrimonio de la empresa no es considerable a comparación de los ingresos, por lo que se supone que en los años posteriores exista una reinversión de utilidades para incrementar el Patrimonio.
INGRESOS	
VENTAS	Con el objetivo de mejorar las ventas y utilidades se supone que en los años posteriores debemos incrementar las ventas a los porcentajes establecidos en las estrategias financiera.
GASTSO	
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	Con el fin de tener una tendencia alcista de la rentabilidad, se supone que en los estados resultados proyectados se reduzcan los gastos a los porcentajes establecidos en las estrategias.

Elaborado por: Karen Chasiluisa

3.4.1.2. Variables de salida

Dentro de la construcción del modelo es muy importante describir y desarrollar las variables de salida, los cuales son aquellos valores finales para la construcción del modelo.

3.4.1.2.1. Proyecciones de cuentas especiales

En el libro de Excel del modelo de gestión financiera en la décima hoja se encuentra desarrollado el cálculo de las proyecciones de algunas cuentas espécieles que necesitaron más de un cálculo y continuación se explicara dichas cuentas:

Proyección Costo De Ventas

Dentro de la proyección del costo de ventas se necesita tener la cantidad de ventas proyectadas y el costo unitario proyectado, para lograr saber cuántas unidades se esperan vender en los próximos años, sin embargo, ya que en los años anteriores si teníamos el costo de ventas procedimos a calcular las compras netas y para los años proyectados utilizamos la formula “TENDENCIA” la cual está dentro de la herramienta Excel

Tabla 36 proyección costo de ventas

PROYECCION COSTOS DE VENTAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
(+) INVENTARIO INICIAL	\$ 3.700,00	\$ 3.586,00	\$ 2.650,00	\$ 3.770,00	\$ 12.775,00	\$ 15.110,00	\$ 18.570,00	\$ 19.850,00	\$ 20.463,00
(+) COMPRAS NETAS	\$ 7.270,00	\$ 7.556,00	\$ 5.844,00	\$ 8.360,00	\$ 15.147,00	\$ 18.260,00	\$ 19.150,00	\$ 21.510,00	\$ 22.897,00
(-) INVENTARIO FINAL	\$ 1.200,00	\$ 1.156,00	\$ 1.156,00	\$ 1.930,00	\$ 2.100,00	\$ 3.650,00	\$ 4.230,00	\$ 4.789,00	\$ 5.326,00
(=) COSTO DE VENTAS	\$ 9.770,00	\$ 9.986,00	\$ 9.650,00	\$ 10.200,00	\$ 25.822,00	\$ 29.720,00	\$ 33.490,00	\$ 36.571,00	\$ 38.034,00

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Proyección Impuesto a la Renta

Para hacer el cálculo del impuesto a la renta se lo realizo mediante el modelo de regresión lineal múltiple para obtener el porcentaje equivalente al impuesto a la renta, aplicando a la base imponible.

Tabla 37 proyección impuesto a la renta

IMPUESTO A LA RENTA	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
(+) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 15.490,00	\$ 16.481,00	\$ 17.672,00	\$ 18.947,00	\$ 20.038,00	\$ 21.194,20	\$ 22.350,40	\$ 23.506,60	\$ 24.662,80
(-) PARTICIPACION A TRABAJADORES	\$ 5.870,00	\$ 6.200,00	\$ 6.845,00	\$ 7.330,00	\$ 7.817,50	\$ 8.320,00	\$ 8.822,50	\$ 9.325,00	\$ 9.827,50
(=) BASE IMPONIBLE	\$ 9.620,00	\$ 10.281,00	\$ 10.827,00	\$ 11.617,00	\$ 11.900,00	\$ 12.874,20	\$ 13.527,90	\$ 14.181,60	\$ 14.835,30

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Proyección Impuestos Anticipados

Se considera proyección de cuenta especial a los impuestos anticipados debido a que se utilizaron más cuentas para la proyección de la misma, tales como retención en el IVA e IVA en compras, sin embargo, para realizar dicho cálculo se pondero con el año anterior.

Tabla 38 proyección impuestos anticipados

IMPUESTOS ANTICIPADOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
RETENCION IMPUESTO A LA RENTA	\$ -	\$ 362,00	\$ -	\$ 430,00	\$ 270,88	\$ 268,75	\$ 281,15	\$ 286,27	\$ 280,48
RETENCION IVA	\$ -	\$ 378,00	\$ -	\$ 230,00	\$ 179,92	\$ 173,12	\$ 173,65	\$ 178,64	\$ 176,33
IVA EN COMPRAS EN INVENTARIO	\$ -	\$ 150,00	\$ -	\$ 194,00	\$ 119,68	\$ 119,13	\$ 125,16	\$ 127,31	\$ 124,64
TOTAL IMPUESTOS ANTICIPADOS	\$ -	\$ 890,00	\$ -	\$ 854,00	\$ 570,48	\$ 561,01	\$ 579,96	\$ 592,22	\$ 581,46

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Proyección Propiedad Planta Y Equipo

Para realizar la proyección de la cuenta especial planta y equipo se detalló los bienes y equipos que tenía la empresa, además se procedió a realizar una tendencia lineal para los activos fijos para poder visualizar los resultados de los próximos 5 años.

Tabla 39 proyección planta y equipo

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
MUEBLES Y ENSERES	\$ 1.100,00	\$ 2.300,00	\$ 3.080,00	\$ 3.500,00	\$ 4.490,00	\$ 5.288,00	\$ 6.086,00	\$ 6.884,00	\$ 7.682,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$ 3.600,00	\$ 3.800,00	\$ 4.100,00	\$ 4.809,00	\$ 5.059,00	\$ 5.451,70	\$ 5.844,40	\$ 6.237,10	\$ 6.629,80
VEHICULOS	\$ 1.870,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 3.200,00	\$ 3.065,00	\$ 3.464,00	\$ 3.863,00	\$ 4.262,00	\$ 4.661,00
SOFTWARE INTANGIBLES	\$ 1.200,00	\$ 1.180,00	\$ 1.750,00	\$ 1.180,00	\$ 1.455,00	\$ 1.506,00	\$ 1.557,00	\$ 1.608,00	\$ 1.659,00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	\$ 952,00	\$ 1.100,00	\$ 1.150,00	\$ 1.526,00	\$ 1.625,00	\$ 1.802,20	\$ 1.979,40	\$ 2.156,60	\$ 2.333,80
TOTAL SIN DEPRECIACION	\$ 7.770,00	\$ 8.880,00	\$ 10.530,00	\$ 12.689,00	\$ 14.069,00	\$ 15.709,70	\$ 17.350,40	\$ 18.991,10	\$ 20.631,80
TOTAL CON DEPRECIACION	\$ 6.818,00	\$ 7.780,00	\$ 9.380,00	\$ 11.163,00	\$ 12.444,00	\$ 13.907,50	\$ 15.371,00	\$ 16.834,50	\$ 18.298,00
GASTO DEPRECIACION	\$ 82,00	\$ 148,00	\$ 50,00	\$ 376,00	\$ 99,00	\$ 177,20	\$ 177,20	\$ 177,20	\$ 177,20

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Proyección Prestamos Accionistas

Se considera cuenta especial a los préstamos de accionistas debido a que para los próximos años la deuda tanto a corto como a largo plazo se reclasificara con el porcentaje establecido en las estrategias financieras.

Tabla 40 Proyección Prestamos Accionistas

IMPUESTO A LA RENTA	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
RELACIONES POR PAGAR	\$ 2.746,00	\$ 2.658,00	\$ 3.174,00	\$ 3.625,00	\$ 3.647,05	\$ 3.946,59	\$ 4.246,12	\$ 4.545,66	\$ 4.845,19
PRÉSTAMOS ACCIONISTAS	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 3.825,00	\$ 4.165,00	\$ 4.505,00	\$ 4.845,00	\$ 5.185,00

Elaborado por: Karen Chasiluisa

3.4.1.2.2. Proyección del balance general

Para realizar la proyección del balance general se tomaron en cuenta los años 2020, 2021, 2022, 2023, y 2024, para obtener dichos resultados se utilizaron diferentes métodos para las cuentas de los balances, los cuales fueron explicados en los capítulos anteriores.

Tabla 41 *proyección de los activos*

PROYECCION DE LOS ACTIVOS	
Efectivo Y Equivalentes	Proyección Flujo De Caja
Cuentas Por Cobrar	Método Pronóstico Regresión Lineal
Inventarios	Método Pronóstico Regresión Lineal
Anticipo Proveedores	Método Pronóstico Regresión Lineal
Otras Cuentas Por Cobrar	Se mantienen
Impuestos Anticipados	Proyecciones Cuentas Especiales
Propiedad Planta Y Equipo	Proyecciones Cuentas Especiales

Elaborado por: Karen Chasiluisa

- **Efectivos Y Equivalentes**

Para la proyección del flujo de efectivo se tomó en consideración las diferentes cuentas de proyección que están dentro del balance general las cuales actúan en el flujo proyectado de efectivos y equivalentes.

- **Cuentas Por Cobrar**

Para la proyección de los próximos 5 años en cuentas por cobrar se utilizó la formula “Tendencia” que está dentro de la herramienta Excel, además de establecer el porcentaje que se consideró en las estrategias financieras.

- **Inventarios**

Para la proyección de los próximos 5 años en inventarios se utilizó la formula “Tendencia” que está dentro de la herramienta Excel, además de establecer el porcentaje que se consideró en las estrategias financieras.

- **Anticipo Proveedores**

Para la proyección de los próximos 5 años en inventarios se utilizó la formula “Pronostico De Regresión Lineal” que está dentro de la herramienta Excel.

Tabla 42 proyección de los pasivos

PROYECCION DE LOS PASIVOS	
Préstamos Bancarios	Pronóstico Regresión Lineal
Proveedores	Pronóstico Regresión Lineal
Relaciones Por Pagar	Proyecciones Cuentas Especiales
Obligaciones a Empleados	Pronóstico Regresión Lineal
Obligaciones IESS	Pronóstico Regresión Lineal
Anticipo Clientes	Pronóstico Regresión Lineal
Otros Pasivos	Pronóstico Regresión Lineal
Prestamos Accionistas	Proyecciones Cuentas Especiales
Intereses Por Pagar Prestamos	Pronóstico Regresión Lineal
Provisión Desahucio y Jubilación Patronal	Pronóstico Regresión Lineal

Elaborado por: Karen Chasiluisa

- **Préstamos Bancarios**

Para los resultados de la proyección de la cuenta préstamos bancarios se utilizó el método de regresión lineal en especial la formula tendencia, además de aplicar el porcentaje correspondiente a la estrategia planteada.

- **Proveedores**

Para los resultados de la proyección de la cuenta proveedores se utilizó el método de regresión lineal en especial la formula tendencia, además de aplicar el porcentaje correspondiente a la estrategia planteada.

- **Relaciones Por Pagar**

Esta proyección se la realizo en base a una cuenta especial, donde se puede evidenciar los resultados en la hoja electrónica denominada “proyección cuentas especiales”

- **Obligaciones Con Empleados**

Para los resultados de la proyección de la cuenta obligaciones con empleados se utilizó el método de regresión lineal simple, además de aplicar el porcentaje correspondiente a la estrategia planteada.

- **Obligaciones Con El IESS**

Para los resultados de la proyección de la cuenta obligaciones con el IESS se utilizó el método de regresión lineal simple, además de aplicar el porcentaje correspondiente a la estrategia planteada.

- **Prestamos Accionistas**

Esta proyección se la realizo en base a una cuenta especial, donde se puede evidenciar los resultados en la hoja electrónica denominada “proyección cuentas especiales”.

- **Intereses Por Pagar Préstamos.**

Para los resultados de la proyección de la cuenta intereses por pagar préstamos se utilizó el método de regresión lineal simple, además de aplicar el porcentaje correspondiente a la estrategia planteada.

- **Provisión Desahucio Y Jubilación Patronal.**

Para los resultados de la proyección de la cuenta intereses por pagar préstamos se utilizó el método “CRECIMIENTO”, además de aplicar el porcentaje correspondiente a la estrategia planteada.

Tabla 43 proyección del patrimonio

PROYECCION DEL PATRIMONIO	
Capital Social	Se mantiene
Reservas	Se mantiene
Reservas Por Valuación De Activos	Proyecciones Cuentas Especiales
Resultados Acumulados	Aplicación De las Estrategias Financieras

Elaborado por: Karen Chasiluisa

En la proyección del patrimonio la mayoría de cuentas tales como: el capital social, las reservas, y las reservas por valuación de activos se mantiene debido a que es un capital estipulado por la mesa directiva de la empresa además de las políticas establecidas desde el inicio de sus actividades. Sin embargo, para la cuenta de "resultados acumulados" los resultados para el periodo 2020 – 2024 se proyectaron de acuerdo a las estrategias financieras planeadas anteriormente.

A continuación, se presenta el Balance General proyectado para los años 2020, 2021, 2022, 2023, 2024.

Tabla 44 proyección del balance general

CONNECTA SERVICES					
BALANCE GENERAL HISTÓRICO (ANÁLISIS VERTICAL)					
Por los años terminados de 2016, 2017, 2018, y 2019					
CUENTA	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
ACTIVOS					
Activo Corriente					
Efectivo y Equivalentes	\$ 14.317,02	\$ 22.125,06	\$ 28.796,44	\$ 28.280,34	\$ 30.740,47
Cuentas por Cobrar	\$ 6.863,43	\$ 6.996,75	\$ 6.979,42	\$ 6.981,68	\$ 6.981,38
Inventarios	\$ 6.722,25	\$ 8.290,78	\$ 8.133,92	\$ 8.149,61	\$ 8.148,04
Anticipo Proveedores	\$ 1.205,00	\$ 1.457,00	\$ 1.709,00	\$ 1.961,00	\$ 2.213,00
Otras Cuentas por Cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos Anticipados	\$ 570,48	\$ 561,01	\$ 579,96	\$ 592,22	\$ 581,46
Total Activo Corriente	\$ 29.678,18	\$ 39.430,59	\$ 46.198,75	\$ 45.964,85	\$ 48.664,35
Activo No Corriente					
Propiedad Planta y Equipo	\$ 12.444,00	\$ 13.907,50	\$ 15.371,00	\$ 16.834,50	\$ 18.298,00
Total Activo No Corriente	\$ 12.444,00	\$ 13.907,50	\$ 15.371,00	\$ 16.834,50	\$ 18.298,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 42.122,18	\$ 53.338,09	\$ 61.569,75	\$ 62.799,35	\$ 66.962,35
PASIVO Y PATRIMONIO					
Pasivo Corriente					
Préstamos Bancarios	\$ 3.000,00	\$ 3.500,00	\$ 3.000,00	\$ 3.500,00	\$ 4.000,00
Proveedores	\$ 2.667,50	\$ 3.061,30	\$ 3.455,10	\$ 3.848,90	\$ 4.242,70
Relaciones Por Pagar	\$ 3.647,05	\$ 3.946,59	\$ 4.246,12	\$ 4.545,66	\$ 4.845,19
Obligaciones con Empleados	\$ 2.981,05	\$ 3.205,73	\$ 3.430,40	\$ 3.655,08	\$ 3.879,75
Obligaciones con el IESS	\$ 4.001,95	\$ 4.706,75	\$ 5.411,55	\$ 6.116,35	\$ 6.821,15
Anticipo Clientes	\$ 1.031,66	\$ 1.152,49	\$ 1.273,33	\$ 1.394,17	\$ 1.515,01
Otros Pasivos	\$ 3.233,28	\$ 3.559,22	\$ 3.885,17	\$ 4.211,11	\$ 4.537,06
Total Pasivo Corriente	\$ 20.562,49	\$ 23.132,08	\$ 24.701,67	\$ 27.271,27	\$ 29.840,86
Pasivo No Corriente					
Préstamos Accionistas	\$ 3.825,00	\$ 4.165,00	\$ 4.505,00	\$ 4.845,00	\$ 5.185,00
Intereses Por Pagar Préstamo	\$ 1.500,00	\$ 1.770,00	\$ 1.875,00	\$ 2.010,00	\$ 2.100,00
Provisión Desahucio y Jubilacion Patronal	\$ 1.150,00	\$ 1.530,00	\$ 1.569,00	\$ 1.730,00	\$ 1.996,00
Total Pasivo No Corriente	\$ 6.475,00	\$ 7.465,00	\$ 7.949,00	\$ 8.585,00	\$ 9.281,00
TOTAL PASIVO	\$ 27.037,49	\$ 30.597,08	\$ 32.650,67	\$ 35.856,27	\$ 39.121,86
Patrimonio					
Capital Social	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00
Reservas	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Reservas por Valuación de Activos	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00
Resultados Acumulados	\$ 13.526,69	\$ 21.183,01	\$ 26.961,08	\$ 24.985,08	\$ 25.882,49
Total Patrimonio	\$ 15.084,69	\$ 22.741,01	\$ 28.919,08	\$ 26.943,08	\$ 27.840,49
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 42.122,18	\$ 53.338,09	\$ 61.569,75	\$ 62.799,35	\$ 66.962,35

3.4.1.2.3. Proyección del estado de resultados

En la hoja electrónica denominada “Proyección Estado De Resultado” se encuentran realizadas las proyecciones de los años 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, donde se utilizaron diferentes métodos para el resultado de las cuentas que pertenecen a este estado de situación financiera.

Tabla 45 proyección cuentas de estados resultados

PROYECCION CUENTAS ESTADO DE RESULTADOS	
Ventas Netas	Pronóstico Regresión Lineal
Costos De Ventas	Proyecciones Cuentas Especiales
Otros Ingresos (Gastos)	Pronóstico Regresión Lineal
Gastos Financieros	Pronóstico Regresión Lineal
Participación Trabajadores	Pronóstico Regresión Lineal
Impuesto A La Renta	Proyecciones Cuentas Especiales

Elaborado por: Karen Chasiluisa

- **Ventas Netas**

Para la proyección de la cuenta ventas netas en el estado de resultados se utilizó la formula “Tendencia” en la herramienta de Excel, cabe recalcar que se aplicó las estrategias establecidas a esta cuenta.

- **Costo De Ventas**

Esta proyección se la realizo en base a una cuenta especial, donde se puede evidenciar los resultados en la hoja electrónica denominada “proyección cuentas especiales”.

- **Otros Ingresos (Gatos)**

Para la proyección de la cuenta otros ingresos en el estado de resultados se utilizaron la formula “Tendencia” en la herramienta de Excel, cabe recalcar que se aplicó las estrategias establecidas a esta cuenta.

- **Gastos Financieros**

Para la proyección de la cuenta gastos financieros en el estado de resultados se utilizaron la formula “Tendencia” en la herramienta de Excel, cabe recalcar que se

aplicó las estrategias establecidas a esta cuenta.

- **Gastos De Administración**

Para la proyección de la cuenta gastos de administración en el estado de resultados se utilizaron la formula “Tendencia” en la herramienta de Excel, cabe recalcar que se aplicó las estrategias establecidas a esta cuenta. Cabe recalcar que para proyección del estado de resultados la mayoría de las cuentas fueron proyectadas con el método de regresión lineal, a excepción gastos de depreciación que se lo calculo como una cuenta especial.

A continuación, se presenta el Estado De Resultados proyectado para los años 2020, 2021, 2022, 2023, 2024.

Tabla 46 proyección del estado de resultados

CONNECTA SERVICES					
ESTADO DE RESULTADOS HISTÓRICO					
Por los años terminados A 31 de Diciembre de 2016, 2017, 2018, y 2019					
	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
INGRESOS					
Ventas Netas	\$ 35.360,00	\$ 39.576,00	\$ 43.030,40	\$ 46.563,68	\$ 50.481,84
Costo De Ventas	\$ 25.822,00	\$ 29.720,00	\$ 33.490,00	\$ 36.571,00	\$ 38.034,00
Utilidad Bruta En Ventas	\$ 61.182,00	\$ 69.296,00	\$ 76.520,40	\$ 83.134,68	\$ 88.515,84
GASTOS DE OPERACIÓN					
Gastos De Ventas	\$ 11.915,13	\$ 12.019,38	\$ 12.656,34	\$ 12.894,22	\$ 13.289,22
Gastos De Administración	\$ 5.335,20	\$ 5.601,96	\$ 4.994,61	\$ 5.670,08	\$ 5.534,98
Total Gastos De Operación	\$ 17.250,33	\$ 17.621,34	\$ 17.650,95	\$ 18.564,29	\$ 18.824,21
Utilidad (Pérdida) en Operación	\$ 43.931,67	\$ 51.674,66	\$ 58.869,45	\$ 64.570,39	\$ 69.691,63
Otros Ingresos (Gastos)	\$ 1.241,00	\$ 1.563,80	\$ 1.886,60	\$ 2.209,40	\$ 2.532,20
Gastos Financieros	\$ 880,00	\$ 924,00	\$ 915,20	\$ 916,96	\$ 916,61
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 20.038,00	\$ 21.194,20	\$ 22.350,40	\$ 23.506,60	\$ 24.662,80
Participación Trabajadores	\$ 7.817,50	\$ 8.320,00	\$ 8.822,50	\$ 9.325,00	\$ 9.827,50
Impuesto Renta	\$ 874,00	\$ 876,30	\$ 878,60	\$ 880,90	\$ 883,20
RESULTADOS NETOS	\$ 11.346,50	\$ 11.997,90	\$ 12.649,30	\$ 13.300,70	\$ 13.952,10

Elaborado por: Karen Chasiluisa

3.4.1.2.4. Proyección del flujo de efectivo y equivalente

El flujo de caja proyectado puede cubrir periodos por más de un año como menos de un año y ayuda a la empresa a poder evidenciar cual es la estimación de dinero o efectivo que le puede ingresar en un periodo determinado, cabe recalcar que esta proyección de flujo de efectivo incluye todos los ingresos y gastos proyectados, además esta proyección es muy importante ya que ayudara a poder ver cómo va la empresa y como se podrá mejorar las cosas conforme pase el año. (Corvo, 2018)

Dentro del flujo de efectivo se encuentran las siguientes actividades:

- **Actividades Operativas**

Las actividades operativas son aquellas acciones que se utilizan para, producir, diseñar, vender y posicionar en el mercado comercial, los bienes y servicios, aquellas cuentas que van directo al ingreso neto o que muestran los efectos del efectivo. (IFRS, 2019)

- **Actividades De Inversión**

Las actividades de inversión son aquellas adquisiciones y depreciaciones que generan los activos a largo plazo, o también se puede llamar a aquellas inversiones que no están relacionadas con el efectivo. (IFRS, 2019)

- **Actividades De Financiamiento**

Las actividades de financiamiento se pueden definir como los pagos que se otorgan a instituciones financieras por el prestamos de recursos económicos para el financiamiento de la misma, además de demostrar las transacciones que se hizo con los accionistas o socios. (IFRS, 2019)

La proyección del flujo de efectivo de la empresa Connecta Services se lo realizo mediante el método indirecto donde consiste partir desde la utilidad del estado de resultados para luego perfeccionar hasta llegar al efectivo, es decir no se especifica el efectivo recibido de las operaciones.

Tabla 47 proyección flujo de efectivo

CONNECTA SERVICES					
ESTADO DE FLUJO PROYECTADO					
Por los años terminados de 2020,2021,2022,2023,2024					
CUENTA	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL INICIO DEL PERIODO	\$ 7.785,00	\$ 6.532,02	\$ 15.593,03	\$ 13.203,41	\$ 15.076,93
RESULTADO NETO	\$ 11.346,50	\$ 11.997,90	\$ 12.649,30	\$ 13.300,70	\$ 13.952,10
AJUSTES	\$ 99,00	\$ 177,20	\$ 177,20	\$ 177,20	\$ 177,20
DEPRECIACION	\$ 99,00	\$ 177,20	\$ 177,20	\$ 177,20	\$ 177,20
(AUMENTO) O DISMINUCION EN ACTIVO OPERATIVO	\$ -4.229,32	\$ 1.701,85	\$ -174,18	\$ 17,94	\$ -1,86
CUENTAS POR COBRAR	\$ -1.025,57	\$ 133,32	\$ -17,33	\$ 2,25	\$ -0,29
INVENTARIOS	\$ -2.240,75	\$ 1.568,53	\$ -156,85	\$ 15,69	\$ -1,57
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	\$ -963,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(AUMENTO) O DISMINUCION EN PASIVO OPERATIVO	\$ -439,16	\$ 2.679,59	\$ 2.514,59	\$ 2.544,60	\$ 2.499,60
PROVEEDORES	\$ 97,50	\$ 393,80	\$ 393,80	\$ 393,80	\$ 393,80
RELACIONES POR PAGAR	\$ 22,05	\$ 299,54	\$ 299,54	\$ 299,53	\$ 299,54
OBLIGACIONES CON EMPLEADOS	\$ 636,05	\$ 224,68	\$ 224,68	\$ 224,68	\$ 224,68
OBLIGACIONES CON EL IEES	\$ 662,95	\$ 704,80	\$ 704,80	\$ 704,80	\$ 704,80
ANTICIPO CLIENTES	\$ 540,01	\$ 120,83	\$ 120,84	\$ 120,84	\$ 120,84
OTROS PASIVOS	\$ 23,28	\$ 325,95	\$ 325,95	\$ 325,95	\$ 325,95
PRESTAMOS ACCIONISTAS	\$ -175,00	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 340,00
INTERES POR PAGAR PRESTAMO	\$ -2.246,00	\$ 270,00	\$ 105,00	\$ 135,00	\$ 90,00
EFFECTIVO PROVENIENTE EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	\$ 6.777,02	\$ 16.556,53	\$ 15.166,91	\$ 16.040,43	\$ 16.627,03
FLUJO DE ACTIVIDADES DE INVERSIONES	\$ -245,00	\$ -1.463,50	\$ -1.463,50	\$ -1.463,50	\$ -1.463,50
AUMENTO DE PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ -245,00	\$ -1.463,50	\$ -1.463,50	\$ -1.463,50	\$ -1.463,50
FLUJO DE ACTIVIDADES DE FINANCIACION	\$ -	\$ 500,00	\$ -500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
PRESTAMOS BANCARIOS	\$ -	\$ 500,00	\$ -500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
FLUJO DE EFFECTIVO NETO	\$ 6.532,02	\$ 15.593,03	\$ 13.203,41	\$ 15.076,93	\$ 15.663,53
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL FINAL DEL PERIODO	\$ 14.317,02	\$ 22.125,06	\$ 28.796,44	\$ 28.280,34	\$ 30.740,47

Elaborado por: Karen Chasiluisa

3.4.1.2.5. Análisis de los estados financieros proyectados

Para llegar a la parte final de la construcción del modelo de gestión financiera de la empresa Connecta Services, es necesario realizar el análisis del balance general y el estado de resultados proyectado, puesto que se podrá demostrar que el análisis financiero preliminar y las estrategias financieras fueron ejecutadas adecuadamente

3.4.1.2.6. Análisis vertical del balance general proyectado

Tabla 48 análisis vertical del balance general proyectado

CONNECTA SERVICES										
BALANCE GENERAL HISTÓRICO (ANÁLISIS VERTICAL)										
Por los años terminados de 2020,2021,2022,2023,2024										
CUENTA	AÑO 2020	%	AÑO 2021	%	AÑO 2022	%	AÑO 2023	%	AÑO 2024,	%
ACTIVOS										
Activo Corriente										
Efectivo y Equivalentes	\$ 14.317,02	33,99%	\$ 22.125,06	41,48%	\$ 28.796,44	46,77%	\$ 28.280,34	45,03%	\$ 30.740,47	45,91%
Cuentas por Cobrar	\$ 6.863,43	16,29%	\$ 6.996,75	13,12%	\$ 6.979,42	11,34%	\$ 6.981,68	11,12%	\$ 6.981,38	10,43%
Inventarios	\$ 6.722,25	15,96%	\$ 8.290,78	15,54%	\$ 8.133,92	13,21%	\$ 8.149,61	12,98%	\$ 8.148,04	12,17%
Anticipo Proveedores	\$ 1.205,00	2,86%	\$ 1.457,00	2,73%	\$ 1.709,00	2,78%	\$ 1.961,00	3,12%	\$ 2.213,00	3,30%
Otras Cuentas por Cobrar	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
Impuestos Anticipados	\$ 570,48	1,35%	\$ 561,01	1,05%	\$ 579,96	0,94%	\$ 592,22	0,94%	\$ 581,46	0,87%
Tota Activo Corriente	\$ 29.678,18	70,46%	\$ 39.430,59	73,93%	\$ 46.198,75	75,03%	\$ 45.964,85	73,19%	\$ 48.664,35	72,67%
Activo No Corriente										
Propiedad Planta y Equipo	\$ 12.444,00	29,54%	\$ 13.907,50	26,07%	\$ 15.371,00	24,97%	\$ 16.834,50	26,81%	\$ 18.298,00	27,33%
Total Activo No Corriente	\$ 12.444,00	29,54%	\$ 13.907,50	26,07%	\$ 15.371,00	24,97%	\$ 16.834,50	26,81%	\$ 18.298,00	27,33%
TOTAL ACTIVOS	\$ 42.122,18	100,00%	\$ 53.338,09	100,00%	\$ 61.569,75	100,00%	\$ 62.799,35	100,00%	\$ 66.962,35	100,00%
PASIVO Y PATRIMONIO										
Pasivo Corriente										
Préstamos Bancarios	\$ 3.000,00	7,12%	\$ 3.500,00	6,56%	\$ 3.000,00	4,87%	\$ 3.500,00	5,57%	\$ 4.000,00	5,97%
Proveedores	\$ 2.667,50	6,33%	\$ 3.061,30	5,74%	\$ 3.455,10	5,61%	\$ 3.848,90	6,13%	\$ 4.242,70	6,34%
Relaciones Por Pagar	\$ 3.647,05	8,66%	\$ 3.946,59	7,40%	\$ 4.246,12	6,90%	\$ 4.545,66	7,24%	\$ 4.845,19	7,24%
Obligaciones con Empleados	\$ 2.981,05	7,08%	\$ 3.205,73	6,01%	\$ 3.430,40	5,57%	\$ 3.655,08	5,82%	\$ 3.879,75	5,79%
Obligaciones con el IESS	\$ 4.001,95	9,50%	\$ 4.706,75	8,82%	\$ 5.411,55	8,79%	\$ 6.116,35	9,74%	\$ 6.821,15	10,19%
Anticipo Clientes	\$ 1.031,66	2,45%	\$ 1.152,49	2,16%	\$ 1.273,33	2,07%	\$ 1.394,17	2,22%	\$ 1.515,01	2,26%
Otros Pasivos	\$ 3.233,28	7,68%	\$ 3.559,22	6,67%	\$ 3.885,17	6,31%	\$ 4.211,11	6,71%	\$ 4.537,06	6,78%
Total Pasivo Corriente	\$ 20.562,49	48,82%	\$ 23.132,08	43,37%	\$ 24.701,67	40,12%	\$ 27.271,27	43,43%	\$ 29.840,86	44,56%
Pasivo No Corriente										
Préstamos Accionistas	\$ 3.825,00	9,08%	\$ 4.165,00	7,81%	\$ 4.505,00	7,32%	\$ 4.845,00	7,72%	\$ 5.185,00	7,74%
Intereses Por Pagar Préstamo	\$ 1.500,00	3,56%	\$ 1.770,00	3,32%	\$ 1.875,00	3,05%	\$ 2.010,00	3,20%	\$ 2.100,00	3,14%
Provisión Desahucio y Jubilacion Patronal	\$ 1.150,00	2,73%	\$ 1.530,00	2,87%	\$ 1.569,00	2,55%	\$ 1.730,00	2,75%	\$ 1.996,00	2,98%
Total Pasivo No Corriente	\$ 6.475,00	15,37%	\$ 7.465,00	14,00%	\$ 7.949,00	12,91%	\$ 8.585,00	13,67%	\$ 9.281,00	13,86%
TOTAL PASIVO	\$ 27.037,49	64,19%	\$ 30.597,08	57,36%	\$ 32.650,67	53,03%	\$ 35.856,27	57,10%	\$ 39.121,86	58,42%
Patrimonio										
Capital Social	\$ 500,00	1,19%	\$ 500,00	0,94%	\$ 900,00	1,46%	\$ 900,00	1,43%	\$ 900,00	1,34%
Reservas	\$ 1.000,00	2,37%	\$ 1.000,00	1,87%	\$ 1.000,00	1,62%	\$ 1.000,00	1,59%	\$ 1.000,00	1,49%
Reservas por Valuación de Activos	\$ 58,00	0,14%	\$ 58,00	0,11%	\$ 58,00	0,09%	\$ 58,00	0,09%	\$ 58,00	0,09%
Resultados Acumulados	\$ 13.526,69	32,11%	\$ 21.183,01	39,71%	\$ 26.961,08	43,79%	\$ 24.985,08	39,79%	\$ 25.882,49	38,65%
Total Patrimonio	\$ 15.084,69	35,81%	\$ 22.741,01	42,64%	\$ 28.919,08	46,97%	\$ 26.943,08	42,90%	\$ 27.840,49	41,58%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 42.122,18	100,00%	\$ 53.338,09	100,00%	\$ 61.569,75	100,00%	\$ 62.799,35	100,00%	\$ 66.962,35	100,00%

3.4.1.2.7. Análisis vertical del estado de resultados proyectado

Tabla 49 análisis vertical del estado de resultados proyectado

CONNECTA SERVICES										
ESTADO DE RESULTADOS HISTÓRICO										
Por los años terminados A 31 de Diciembre de 2020,2021,2022,2023,2024										
	AÑO 2020	%	AÑO 2021	%	AÑO 2022	%	AÑO 2023	%	AÑO 2024	%
INGRESOS										
Ventas Netas	\$ 35.360,00	100%	\$ 39.576,00	100%	\$ 43.030,40	100%	\$ 46.563,68	100%	\$ 50.481,84	100%
Costo De Ventas	\$ 25.822,00	73%	\$ 29.720,00	75%	\$ 33.490,00	78%	\$ 36.571,00	79%	\$ 38.034,00	75%
Utilidad Bruta En Ventas	\$ 61.182,00	173%	\$ 69.296,00	175%	\$ 76.520,40	178%	\$ 83.134,68	179%	\$ 88.515,84	175%
GASTOS DE OPERACIÓN										
Gastos De Ventas	\$ 11.915,13	34%	\$ 12.019,38	30%	\$ 12.656,34	29%	\$ 12.894,22	28%	\$ 13.289,22	26%
Gastos De Administración	\$ 5.335,20	15%	\$ 5.601,96	14%	\$ 4.994,61	12%	\$ 5.670,08	12%	\$ 5.534,98	11%
Total Gastos De Operación	\$ 17.250,33	49%	\$ 17.621,34	45%	\$ 17.650,95	41%	\$ 18.564,29	40%	\$ 18.824,21	37%
Utilidad (Pérdida) en Operación	\$ 43.931,67	124%	\$ 51.674,66	131%	\$ 58.869,45	137%	\$ 64.570,39	139%	\$ 69.691,63	138%
Otros Ingresos (Gastos)	\$ 1.241,00	4%	\$ 1.563,80	4%	\$ 1.886,60	4%	\$ 2.209,40	5%	\$ 2.532,20	5%
Gastos Financieros	\$ 880,00	2%	\$ 924,00	2%	\$ 915,20	2%	\$ 916,96	2%	\$ 916,61	2%
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 20.038,00	57%	\$ 21.194,20	54%	\$ 22.350,40	52%	\$ 23.506,60	50%	\$ 24.662,80	49%
Participación Trabajadores	\$ 7.817,50	22%	\$ 8.320,00	21%	\$ 8.822,50	21%	\$ 9.325,00	20%	\$ 9.827,50	19%
Impuesto Renta	\$ 874,00	2%	\$ 876,30	2%	\$ 878,60	2%	\$ 880,90	2%	\$ 883,20	2%
RESULTADOS NETOS	\$ 11.346,50	32%	\$ 11.997,90	30%	\$ 12.649,30	29%	\$ 13.300,70	29%	\$ 13.952,10	28%

Análisis Vertical Del Balance General Proyectado

En el análisis vertical del balance general proyectado desde el año 2020 al 2024 se mantuvo la estructura actual de las cuentas de la empresa a comparación a los años anteriores, sin embargo, para esta proyección se cambiaron la cuenta de inventarios ya que en los años anteriores pudimos observar que la mayor parte de su liquidez estaban en esta cuenta, generando problemas de la misma, es por eso que para los años posteriores se aplicaron los diferentes porcentajes planteados en las estrategias financieras con el objetivo de que las cuentas de la estructura financiera mejoren con el pasar del tiempo.

Al mismo tiempo en las cuentas del pasivo, se puede observar un cambio en las partidas de pasivo corriente o pasivo a corto plazo ocasionando un aumento dentro del mismo, sin embargo, para el patrimonio existe una disminución, esto debido a la tendencia y porcentajes establecidas en las estrategias financieras, además cabe recalcar que esto también es ocasionado debido a que dentro del patrimonio los resultados acumulados o utilidades se repartieron a los socios conforme estaban escritas en las estrategias financieras.

Análisis Vertical Del Estado De Resultados Proyectado

Para el análisis vertical del Estado De Resultados se puede evidenciar que las estrategias financieras fueron aplicadas correctamente, es decir sus ventas aumentaron y sus gastos disminuyeron, es importante recalcar que las cuentas que intervienen en el estado de resultados se mantuvieron en relación a las que tenían en los años históricos, es por eso que se puede concluir que la utilidad de los socios en los próximos años tiene tendencia a incrementar conforme al volumen de ventas

3.4.1.2.8. Análisis horizontal del balance general proyectado

Tabla 50 análisis horizontal del balance general proyectado

CONNECTA SERVICES													
BALANCE GENERAL HISTÓRICO (ANÁLISIS HORIZONTAL)													
Por los años terminados de 2020,2021,2023 y 2024													
CUENTA	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	VARIACIÓN 2020- 2021		VARIACIÓN 2021 - 2022		VARIACIÓN 2022 - 2023		VARIACIÓN 2023 - 2024	
						VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ACTIVOS													
Activo Corriente													
Efectivo y Equivalentes	\$ 14.317,02	\$ 22.125,06	\$ 28.796,44	\$ 28.280,34	\$ 30.740,47	\$ 7.808,03	54,54%	\$ 6.671,39	30,15%	\$ -516,10	-1,79%	\$ 2.460,12	8,70%
Cuentas por Cobrar	\$ 6.863,43	\$ 6.996,75	\$ 6.979,42	\$ 6.981,68	\$ 6.981,38	\$ 133,32	1,94%	\$ -17,33	-0,25%	\$ 2,25	0,03%	\$ -0,29	0,00%
Inventarios	\$ 6.722,25	\$ 8.290,78	\$ 8.133,92	\$ 8.149,61	\$ 8.148,04	\$ 1.568,53	23,33%	\$ -156,85	-1,89%	\$ 15,69	0,19%	\$ -1,57	-0,02%
Anticipo Proveedores	\$ 1.205,00	\$ 1.457,00	\$ 1.709,00	\$ 1.961,00	\$ 2.213,00	\$ 252,00	100,00%	\$ 252,00	17,30%	\$ 252,00	14,75%	\$ 252,00	12,85%
Otras Cuentas por Cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	100,00%	\$ -	100,00%	\$ -	100,00%	\$ -	100,00%
Impuestos Anticipados	\$ 570,48	\$ 561,01	\$ 579,96	\$ 592,22	\$ 581,46	\$ -9,47	100,00%	\$ 18,96	3,38%	\$ 12,26	2,11%	\$ -10,76	-1,82%
Tota Activo Corriente	\$ 29.678,18	\$ 39.430,59	\$ 46.198,75	\$ 45.964,85	\$ 48.664,35	\$ 9.752,41	32,86%	\$ 6.768,16	17,16%	\$ -233,90	-0,51%	\$ 2.699,50	5,87%
Activo No Corriente													
Propiedad Planta y Equipo	\$ 12.444,00	\$ 13.907,50	\$ 15.371,00	\$ 16.834,50	\$ 18.298,00	\$ 1.463,50	11,76%	\$ 1.463,50	10,52%	\$ 1.463,50	9,52%	\$ 1.463,50	8,69%
Total Activo No Corriente	\$ 12.444,00	\$ 13.907,50	\$ 15.371,00	\$ 16.834,50	\$ 18.298,00	\$ 1.463,50	11,76%	\$ 1.463,50	10,52%	\$ 1.463,50	9,52%	\$ 1.463,50	8,69%
TOTAL ACTIVOS	\$ 42.122,18	\$ 53.338,09	\$ 61.569,75	\$ 62.799,35	\$ 66.962,35	\$ 11.215,91	26,63%	\$ 8.231,66	15,43%	\$ 1.229,60	2,00%	\$ 4.163,00	6,63%
PASIVO Y PATRIMONIO													
Pasivo Corriente													
Préstamos Bancarios	\$ 3.000,00	\$ 3.500,00	\$ 3.000,00	\$ 3.500,00	\$ 4.000,00	\$ 500,00	16,67%	\$ -500,00	-14,29%	\$ 500,00	16,67%	\$ 500,00	14,29%
Proveedores	\$ 2.667,50	\$ 3.061,30	\$ 3.455,10	\$ 3.848,90	\$ 4.242,70	\$ 393,80	14,76%	\$ 393,80	12,86%	\$ 393,80	11,40%	\$ 393,80	10,23%
Relaciones Por Pagar	\$ 3.647,05	\$ 3.946,59	\$ 4.246,12	\$ 4.545,66	\$ 4.845,19	\$ 299,54	8,21%	\$ 299,54	7,59%	\$ 299,53	7,05%	\$ 299,54	6,59%
Obligaciones con Empleados	\$ 2.981,05	\$ 3.205,73	\$ 3.430,40	\$ 3.655,08	\$ 3.879,75	\$ 224,68	7,54%	\$ 224,68	7,01%	\$ 224,68	6,55%	\$ 224,68	6,15%
Obligaciones con el IESS	\$ 4.001,95	\$ 4.706,75	\$ 5.411,55	\$ 6.116,35	\$ 6.821,15	\$ 704,80	17,61%	\$ 704,80	14,97%	\$ 704,80	13,02%	\$ 704,80	11,52%
Anticipo Clientes	\$ 1.031,66	\$ 1.152,49	\$ 1.273,33	\$ 1.394,17	\$ 1.515,01	\$ 120,83	11,71%	\$ 120,84	10,49%	\$ 120,84	9,49%	\$ 120,84	8,67%
Otros Pasivos	\$ 3.233,28	\$ 3.559,22	\$ 3.885,17	\$ 4.211,11	\$ 4.537,06	\$ 325,945	10,08%	\$ 325,945	9,16%	\$ 325,95	8,39%	\$ 325,95	7,74%
Total Pasivo Corriente	\$ 20.562,49	\$ 23.132,08	\$ 24.701,67	\$ 27.271,27	\$ 29.840,86	\$ 2.569,59	12,50%	\$ 1.569,59	6,79%	\$ 2.569,60	10,40%	\$ 2.569,60	9,42%
Pasivo No Corriente													
Préstamos Accionistas	\$ 3.825,00	\$ 4.165,00	\$ 4.505,00	\$ 4.845,00	\$ 5.185,00	\$ 340,00	8,89%	\$ 340,00	8,16%	\$ 340,00	7,55%	\$ 340,00	7,02%
Intereses Por Pagar Préstamo	\$ 1.500,00	\$ 1.770,00	\$ 1.875,00	\$ 2.010,00	\$ 2.100,00	\$ 270,00	18,00%	\$ 105,00	5,93%	\$ 135,00	7,20%	\$ 90,00	4,48%
Provisión Desahucio y Jubilacion Patronal	\$ 1.150,00	\$ 1.530,00	\$ 1.569,00	\$ 1.730,00	\$ 1.996,00	\$ 380,00	100,00%	\$ 39,00	2,55%	\$ 161,00	10,26%	\$ 266,00	15,38%
Total Pasivo No Corriente	\$ 6.475,00	\$ 7.465,00	\$ 7.949,00	\$ 8.585,00	\$ 9.281,00	\$ 990,00	15,29%	\$ 484,00	6,48%	\$ 636,00	8,00%	\$ 696,00	8,11%
TOTAL PASIVO	\$ 27.037,49	\$ 30.597,08	\$ 32.650,67	\$ 35.856,27	\$ 39.121,86	\$ 3.559,59	13,17%	\$ 2.053,59	6,71%	\$ 3.205,60	9,82%	\$ 3.265,60	9,11%
Patrimonio													
Capital Social	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ -	0,00%	\$ 400,00	80,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
Reservas	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
Reservas por Valuación de Activos	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ -	100,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
Resultados Acumulados	\$ 13.526,69	\$ 21.183,01	\$ 26.961,08	\$ 24.985,08	\$ 25.882,49	\$ 7.656,32	56,60%	\$ 5.778,07	27,28%	\$ -1.976,00	-7,33%	\$ 897,41	3,59%
Total Patrimonio	\$ 15.084,69	\$ 22.741,01	\$ 28.919,08	\$ 26.943,08	\$ 27.840,49	\$ 7.656,32	50,76%	\$ 6.178,07	27,17%	\$ -1.976,00	-6,83%	\$ 897,41	3,33%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 42.122,18	\$ 53.338,09	\$ 61.569,75	\$ 62.799,35	\$ 66.962,35	\$ 11.215,91	26,63%	\$ 8.231,66	15,43%	\$ 1.229,60	2,00%	\$ 4.163,01	6,63%

3.4.1.2.9. Análisis horizontal del estado de resultados proyectado

Tabla 51 análisis horizontal del estado de resultados proyectado

CONNECTA SERVICES													
ESTADO DE RESULTADOS HISTÓRICO													
Por los años terminados A 31 de Diciembre de 2020,2021,2022,2023 y 2024													
INGRESOS	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	VARIACIÓN 2020 - 2021		VARIACIÓN 2021 - 2022		VARIACIÓN 2022 - 2023		VARIACIÓN 2023 - 2024	
						VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
Ventas Netas	\$ 35.360,00	\$ 39.576,00	\$ 43.030,40	\$ 46.563,68	\$ 50.481,84	\$ 4.216,00	11,92%	\$ 3.454,40	8,73%	\$ 3.533,28	8,21%	\$ 3.918,16	8,41%
Costo De Ventas	\$ 25.822,00	\$ 29.720,00	\$ 33.490,00	\$ 36.571,00	\$ 38.034,00	\$ 3.898,00	15,10%	\$ 3.770,00	12,69%	\$ 3.081,00	9,20%	\$ 1.463,00	4,00%
Utilidad Bruta En Ventas	\$ 61.182,00	\$ 69.296,00	\$ 76.520,40	\$ 83.134,68	\$ 88.515,84	\$ 8.114,00	13,26%	\$ 7.224,40	10,43%	\$ 6.614,28	8,64%	\$ 5.381,16	6,47%
GASTOS DE OPERACIÓN													
Gastos De Ventas	\$ 11.915,13	\$ 12.019,38	\$ 12.656,34	\$ 12.894,22	\$ 13.289,22	\$ 104,25	0,87%	\$ 636,96	5,30%	\$ 237,87	1,88%	\$ 395,01	3,06%
Gastos De Administración	\$ 5.335,20	\$ 5.601,96	\$ 4.994,61	\$ 5.670,08	\$ 5.534,98	\$ 266,76	5,00%	\$ -607,35	-10,84%	\$ 675,47	13,52%	\$ -135,09	-2,38%
Total Gastos De Operación	\$ 17.250,33	\$ 17.621,34	\$ 17.650,95	\$ 18.564,29	\$ 18.824,21	\$ 371,01	2,15%	\$ 29,61	0,17%	\$ 913,35	5,17%	\$ 259,91	1,40%
Utilidad (Pérdida) en Operación	\$ 43.931,67	\$ 51.674,66	\$ 58.869,45	\$ 64.570,39	\$ 69.691,63	\$ 7.742,99	17,63%	\$ 7.194,79	13,92%	\$ 5.700,93	9,68%	\$ 5.121,25	7,93%
Otros Ingresos (Gastos)	\$ 1.241,00	\$ 1.563,80	\$ 1.886,60	\$ 2.209,40	\$ 2.532,20	\$ 322,80	26,01%	\$ 322,80	20,64%	\$ 322,80	17,11%	\$ 322,80	14,61%
Gastos Financieros	\$ 880,00	\$ 924,00	\$ 915,20	\$ 916,96	\$ 916,61	\$ 44,00	5,00%	\$ -8,80	-0,95%	\$ 1,76	0,19%	\$ -0,35	-0,04%
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 20.038,00	\$ 21.194,20	\$ 22.350,40	\$ 23.506,60	\$ 24.662,80	\$ 1.156,20	5,77%	\$ 1.156,20	5,46%	\$ 1.156,20	5,17%	\$ 1.156,20	4,92%
Participación Trabajadores	\$ 7.817,50	\$ 8.320,00	\$ 8.822,50	\$ 9.325,00	\$ 9.827,50	\$ 502,50	6,43%	\$ 502,50	6,04%	\$ 502,50	5,70%	\$ 502,50	5,39%
Impuesto Renta	\$ 874,00	\$ 876,30	\$ 878,60	\$ 880,90	\$ 883,20	\$ 2,30	0,26%	\$ 2,30	0,26%	\$ 2,30	0,26%	\$ 2,30	0,26%
Resultado Neto	\$ 11.346,50	\$ 11.997,90	\$ 12.649,30	\$ 13.300,70	\$ 13.952,10	\$ 651,40	5,74%	\$ 651,40	5,43%	\$ 651,40	5,15%	\$ 651,40	4,90%

Análisis Horizontal Del Balance General Proyectado

En el análisis horizontal de Balance General se puede observar que es muy parecida o similar a los años históricos estudiados, es decir la estructura se mantiene y en lo único que se puede diferenciar es en los porcentajes de su variación relativa y la cantidad de su variación absoluta esto debido a los porcentajes aplicados que se establecieron en las estrategias financieras.

Análisis Horizontal Del Estado De Resultados Proyectado




En el análisis horizontal del Estado De Resultados se puede observar que los cambios más relevantes que existen en esta proyección son en las cuentas que se aplicaron los porcentajes que se pudieron describir en las estrategias financieras para el mejoramiento de su utilidad.

3.4.1.2.10. Razones financieras proyectadas

Para el cálculo de las razones financieras se tomar en cuenta los años 2020, 2021, 2022, 2023 y 2024 con el objetivo de poder demostrar la situación económica financiera de la empresa al paso de los años a partir del análisis previo y las estrategias planteadas para las proyecciones del modelo a realizar.

Es importante mencionar que para realizar el respectivo análisis se utilizó la técnica de semaforización, donde se puede observar si los resultados de cada uno de los años están dentro del rango del meta establecido.

Tabla 52 Semaforización

	Este símbolo indica que los resultados de las razones financieras están dentro del rango.
	Este símbolo indica que los resultados de las razones financieras están un poco fuera de los rangos establecidos.
	Este símbolo indica que los resultados de las razones financieras están totalmente fuera de los rangos establecidos.

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Razones De Liquidez Financiera

Tabla 53 razones de liquidez financiera proyectado

RAZONES DE LIQUIDEZ FINANCIERA	META	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	PROMEDIO
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 3.550,00	\$ 9.115,69	\$ 16.298,51	\$ 21.497,08	\$ 18.693,58	\$ 18.823,49	16885,67
LIQUIDEZ TOTAL O GENERAL	>1y<3	✓ 1,44	✓ 1,70	✓ 1,87	✓ 1,69	✓ 1,69	1,68
LIQUIDEZ INMEDIATA	>0,3y<1,2	✓ 0,70	✓ 0,96	✓ 1,17	✓ 1,04	✓ 1,03	0,98
LIQUIDEZ A CORTO PLAZO O PRUEBA ÁCIDA	>0,80y<1,20	✓ 1,12	✓ 1,18	✓ 1,17	✓ 0,96	✓ 0,99	1,08

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Las razones de liquidez para el periodo 2020 – 2024 muestran que para todos los años sus resultados están dentro de los rangos y metas establecidas lo que indica que la empresa para los años proyectados si cuenta con una suficiente liquidez y no se dependerá mucho de los inventarios para generar la misma.

Razones De Solvencia Y Endeudamiento

Tabla 54 razones de solvencia y endeudamiento proyectado

RAZONES DE SOLVENCIA Y ENDEUDAMIENTO	META	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	PROMEDIO
SOLVENCIA TOTAL	>1	✓ 1,56	✓ 1,74	✓ 1,89	✓ 1,75	✓ 1,71	1,73
SOLVENCIA A LARGO PLAZO	>1	✓ 5,56	✓ 6,04	✓ 6,13	✓ 5,86	✓ 5,80	5,88
ENDEUDAMIENTO	<2	✓ 1,79	✓ 1,35	✓ 1,13	✓ 1,33	✓ 1,41	1,40
ENDEUDAMIENTO TOTAL	<1,75	✓ 0,64	✓ 0,57	✓ 0,53	✓ 0,57	✓ 0,58	0,58
CALIDAD DE LA DEUDA	>0,75	✓ 0,76	✓ 0,76	✓ 0,76	✓ 0,76	✓ 0,76	0,76

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Los indicadores de solvencia y endeudamiento para el periodo proyectado se pueden observar que gracias a las estrategias implementadas para los años posteriores demuestran que la empresa lograra ser solvente ya que en todos los años demuestra resultados dentro del rango establecido, dando una calidad de deuda estable.

Razones De Solidez Y Estabilidad De Los Activos Fijos

Tabla 55 razones de solidez y estabilidad de los activos fijos proyectado

RAZONES DE SOLIDEZ Y ACTIVOS FIJOS	META	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	PROMEDIO
SOLIDEZ	>0,4y<0,7	✓ 0,64	✓ 0,57	✓ 0,53	✓ 0,57	✓ 0,58	0,58
ESTABILIDAD DE LOS ACTIVOS FIJOS	<1	✓ 0,58	✓ 0,46	✓ 0,42	✓ 0,47	✓ 0,49	0,48
ESTABILIDAD PROPIA DE LOS ACTIVOS FIJOS	<1	✓ 0,82	✓ 0,61	✓ 0,53	✓ 0,62	✓ 0,66	0,65

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Las razones de liquidez para el periodo 2020 – 2024 muestran que para todos los años sus resultados están dentro de los rangos y metas establecidas lo que indica que la empresa para los años proyectados se mantendrá sólida, demostrando que la empresa tendrá una estructura adecuada tanto en sus Activos como en sus Pasivos, además de demostrar que tanto los recursos propios o ajenos cubren y respaldan al total de sus Activos.

Razones De Rentabilidad

Tabla 56 razones de rentabilidad proyectado

RAZONES DE RENTABILIDAD	META	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	PROMEDIO
RENTABILIDAD DE LOS INGRESOS O MARGEN OPERACIONAL	>5%	✓ 32%	✓ 30%	✓ 29%	✓ 29%	✓ 28%	30%
RENTABILIDAD ECONÓMICA O RENDIMIENTO SOBRE EL ACTIVO	>10%	✓ 27%	✓ 22%	✓ 21%	✓ 21%	✓ 21%	22%
RENTABILIDAD FINANCIERA O RENTABILIDAD SOBRE EL ACTIVO	>15%	✓ 75%	✓ 53%	✓ 44%	✓ 49%	✓ 50%	54%

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Para las razones de rentabilidad los años proyectados demuestran valores que están dentro de los rangos y metas establecidos sin embargo la tendencia aun no es tan alcista como se puede esperar, sin embargo, los porcentajes de las estrategias pueden variar dependiendo los resultados finales de cada año. Cabe recalcar que si la tendencia no es muy alcista es debido a que los supuestos fueron calculados dependiendo de la capacidad operativa de la empresa.

Razones De Rotación

Tabla 57 razones de rotación proyectado

RAZONES DE RENTABILIDAD	META	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	PROMEDIO
ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR (VECES)	>4	✓ 5,15	✓ 5,66	✓ 6,17	✓ 6,67	✓ 7,23	6,17
CICLO DE COBRO (DÍAS)	<90	✓ 70,85	✓ 64,53	✓ 59,20	✓ 54,73	✓ 50,48	59,96
ROTACIÓN DEL CAPITAL DEL TRABAJO (VECES)	>4	⚠ 3,88	⚠ 3,99	✓ 4,10	✓ 4,25	✓ 4,32	4,11
ROTACIÓN DEL INVENTARIO (DÍAS)	>3	✓ 3,84	✓ 3,58	✓ 4,12	✓ 4,49	✓ 4,67	4,14
CICLO DEL INVENTARIO (DÍAS)	<120	✓ 95,02	✓ 101,82	✓ 88,65	✓ 81,34	✓ 78,19	89,00
ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR (VECES)	<3	✓ 1,26	✓ 1,28	✓ 1,36	✓ 1,34	✓ 1,27	1,30
CICLO DE PAGO (DÍAS)	>120	✓ 290,66	✓ 284,09	✓ 269,22	✓ 272,18	✓ 286,37	280,50

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Para las razones de rotación de la empresa Connecta Services en el periodo 2020 – 2024 se pudo observar que existió una mejora a partir del segundo y tercer año proyectado, cabe recalcar que una de las cuentas que mejoraron considerablemente fue la rotación de inventarios, esto debido a la aplicación de las estrategias financieras, además de mejorar la rotación de cuentas por pagar y cobrar durante los años de proyección.

Razones De Apalancamiento

Tabla 58 razones de apalancamiento proyectado

RAZONES DE APALANCAMIENTO	META	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	PROMEDIO
APALANCAMIENTO TOTAL	>1 y <1,5	1,79 ✓	1,35 ✓	1,13 ✓	1,33 ✓	1,41	1,40
APALANCAMIENTO A CORTO PLAZO	>0,90 y <1,40	1,36 ✓	1,02 ✓	0,85 ✓	1,01 ✓	1,07	1,06
APALANCAMIENTO FINANCIERO TOTAL	>1 y <1,5	0,43 ✓	0,33 ✓	0,27 ✓	0,32 ✓	0,33	0,34

Elaborado por: Karen Chasiluisa

El Apalancamiento para los años proyectados tienen unos resultados que están dentro de los rangos establecidos, esto quiere decir que las estrategias financieras aplicadas al modelo de gestión financiera fueron correctamente establecidas.

3.4.2. Matriz comparativa con modelo y sin modelo

En la siguiente matriz se puede observar la comparación del último año histórico (2019) y el promedio proyectado con el promedio histórico, con el objetivo de poder evidenciar si las estrategias financieras fueron establecidas correctamente, y si es que existieron mejoras en las razones financieras analizadas.

Tabla 59 matriz comparativa

RAZONES DE LIQUEZ FINANCIERA	META	HISTORICO AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	PROMEDIO HISTORICO	PROMEDIO PROYECCIÓN
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 3.550,00	\$ 8.280,00	\$ 16.298,51	\$ 16.298,51	\$ 21.497,08	\$ 18.693,58	\$ 18.823,49	6335,75	18322,24
LIQUEZ TOTAL O GENERAL	>1 y <3	✓ \$ 1,43	✓ \$ 1,70	✓ \$ 1,70	✓ \$ 1,87	✓ \$ 1,69	✓ \$ 1,69	✓ 1,44	✓ 1,73
LIQUEZ INMEDIATA	>0,3 y <1,2	✓ \$ 0,41	✓ \$ 0,96	✓ \$ 0,96	✓ \$ 1,17	✓ \$ 1,04	✓ \$ 1,03	✓ 0,44	✓ 1,03
LIQUEZ A CORTO PLAZO O PRUEBA ÁCIDA	>0,80 y <1,20	✓ \$ 0,96	✓ \$ 1,18	✓ \$ 1,18	✓ \$ 1,17	✓ \$ 0,96	✓ \$ 0,99	✓ 0,89	✓ 1,10
RAZONES DE SOLVENCIA Y ENDEUDAMIENTO	META	HISTORICO AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	PROMEDIO HISTORICO	PROMEDIO
SOLVENCIA TOTAL	>1	✓ 1,35	✓ 1,74	✓ 1,74	✓ 1,89	✓ 1,75	✓ 1,71	✓ 1,43	✓ 1,77
SOLVENCIA A LARGO PLAZO	>1	✓ 1,33	✓ 6,04	✓ 6,04	✓ 6,13	✓ 5,86	✓ 5,80	✓ 1,18	✓ 5,97
ENDEUDAMIENTO	<2	✗ 4,81	✓ 1,35	✓ 1,35	✓ 1,13	✓ 1,33	✓ 1,41	✗ 4,62	✓ 1,31
ENDEUDAMIENTO TOTAL	<1,75	✓ 0,83	✓ 0,57	✓ 0,57	✓ 0,53	✓ 0,57	✓ 0,58	✓ 0,82	✓ 0,57
CALIDAD DE LA DEUDA	>0,75	✗ 0,64	✓ 0,76	✓ 0,76	✓ 0,76	✓ 0,76	✓ 0,76	✗ 0,67	✓ 0,76
RAZONES DE SOLIDEZ Y ACTIVOS FIJOS	META	HISTORICO AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	PROMEDIO HISTORICO	PROMEDIO
SOLIDEZ	>0,4 y <0,7	⚠ 0,74	✓ 0,57	✓ 0,57	✓ 0,53	✓ 0,57	✓ 0,58	⚠ 0,70	✓ 0,57
ESTABILIDAD DE LOS ACTIVOS FIJOS	<1	✓ 0,75	✓ 0,58	✓ 0,46	✓ 0,42	✓ 0,47	✓ 0,49	✓ 0,86	✓ 0,48
ESTABILIDAD PROPIA DE LOS ACTIVOS FIJOS	<1	✗ 2,05	✓ 0,82	✓ 0,61	✓ 0,53	✓ 0,62	✓ 0,66	✗ 2,14	✓ 0,65
RAZONES DE RENTABILIDAD	META	HISTORICO AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	PROMEDIO HISTORICO	PROMEDIO
RENTABILIDAD DE LOS INGRESOS O MARGEN OPERACIONAL	>5%	✓ 39%	✓ 32%	✓ 30%	✓ 29%	✓ 29%	✓ 28%	✓ 39%	✓ 30%
RENTABILIDAD ECONÓMICA O RENDIMIENTO SOBRE EL ACTIVO	>10%	✓ 27%	✓ 27%	✓ 22%	✓ 21%	✓ 21%	✓ 21%	✓ 32%	✓ 22%
RENTABILIDAD FINANCIERA O RENTABILIDAD SOBRE EL ACTIVO	>15%	✓ 173%	✓ 75%	✓ 53%	✓ 44%	✓ 49%	✓ 50%	✓ 214%	✓ 54%
RAZONES DE RENTABILIDAD	META	HISTORICO AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	PROMEDIO HISTORICO	PROMEDIO
ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR (VECES)	>4	✗ 3,45	✓ 5,66	✓ 5,66	✓ 6,17	✓ 6,67	✓ 7,23	✓ 5,65	✓ 6,28
CICLO DE COBRO (DÍAS)	<90	✗ 105,86	✓ 64,53	✓ 64,53	✓ 59,20	✓ 54,73	✓ 50,48	✓ 70,83	✓ 58,69
ROTACIÓN DEL CAPITAL DEL TRABAJO (VECES)	>4	✗ 3,29	⚠ 3,99	⚠ 3,99	✓ 4,10	✓ 4,25	✓ 4,32	✓ 4,15	✓ 4,13
ROTACIÓN DEL INVENTARIO (DÍAS)	>3	✗ 1,14	✓ 3,58	✓ 3,58	✓ 4,12	✓ 4,49	✓ 4,67	✗ 1,30	✓ 4,09
CICLO DEL INVENTARIO (DÍAS)	<120	✗ 320,73	✓ 101,82	✓ 101,82	✓ 88,65	✓ 81,34	✓ 78,19	✗ 284,14	✓ 90,36
ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR (VECES)	<3	✓ 2,81	✓ 1,28	✓ 1,28	✓ 1,36	✓ 1,34	✓ 1,27	✗ 3,29	✓ 1,31
CICLO DE PAGO (DÍAS)	>120	✓ 129,72	✓ 284,09	✓ 284,09	✓ 269,22	✓ 272,18	✓ 286,37	✗ 112,38	✓ 279,19
RAZONES DE APALANCAMIENTO	META	HISTORICO AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	PROMEDIO HISTORICO	PROMEDIO
APALANCAMIENTO TOTAL	>1 y <1,5	✗ 4,81	✓ 1,35	✓ 1,35	✓ 1,13	✓ 1,33	✓ 1,41	✗ 4,62	✓ 1,31
APALANCAMIENTO A CORTO PLAZO	>0,90 y <1,40	✗ 3,08	✓ 1,02	✓ 1,02	✓ 0,85	✓ 1,01	✓ 1,07	✗ 3,11	✓ 0,99
APALANCAMIENTO FINANCIERO TOTAL	>1 y <1,5	⚠ 1,73	✓ 0,33	✓ 0,33	✓ 0,27	✓ 0,32	✓ 0,33	⚠ 1,51	✓ 0,32

Elaborado por: Karen Chasiluisa

Mediante la matriz comparativa de las razones financieras entre los años históricos y los años proyectados se puede observar que evidentemente existe una mejora en las razones financieras analizadas, ya que el promedio proyectado está dentro del rango y las metas establecidas, sin embargo, es importante recalcar que hay indicadores que tienen tendencia bajista pero que con el pasar de los años dicha tendencia puede mejorar por el cambio de porcentajes en las estrategias.

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

- Connecta Servives es una empresa que se ha posicionado dentro del mercado nacional desde el año 2010, mediante la producción y comercialización de sistemas tecnológicos y desarrollo web, esta empresa desde sus inicios ha logrado crecer tanto en su cartera de clientes como económicamente, siendo una empresa que cuenta con una estructura completa tanto en misión, visión y políticas.
- Debido a la importación de equipos tecnológicos de última generación, la empresa Connecta Services ha logrado incrementar sus activos fijos, dando una rentabilidad tanto a la empresa como a sus socios.
- En el macro entorno de la empresa se pudo evidenciar que durante los años transcurridos existió temporadas de crecimiento considerable gracias a los factores externos que tenían un impacto indirecto sobre la empresa, sin embargo, es importante recalcar que para el ámbito macro económico se pudo concluir que para la situación actual y futura la economía atravesará momentos difíciles.
- En el análisis financiero de la empresa, pudimos observar que la empresa si cuenta con una buena estructura dentro de sus estados financieros, además de que dentro de los activos corrientes y pasivos corrientes están correctamente distribuidos generando una liquidez considerable para la empresa, sin embargo, se pudo detectar que la partida de Inventarios estaba sobrecargada además de que la cuenta efectiva y equivalentes estaba siendo muy baja para los años estudiados.
- Se pudo detectar que la empresa no tiene una buena calidad de deuda debido a que no está correctamente distribuida es decir la mayor parte de sus obligaciones están dentro de los pasivos corrientes u obligaciones a corto plazo, ocasionando desventajas a la empresa, ya que estas obligaciones necesitan de más recursos para poder cubrirlas.

- Los indicadores de los grupos de las razones financieras nos ayudaron a detectar las ventajas y desventajas que tenía la empresa, y gracias a esto pudimos observar que algunas cuentas tendrían que mejorar a partir de las estrategias financieras a aplicarse.
- Mediante la implementación y aplicación de las estrategias financieras que se establecieron en el modelo de gestión financiera, se pudo lograr los objetivos y las metas que se plantearon desde año 2020 al año 2024, observando mejoras y cambios a partir del análisis financiero histórico que se realizó.
- La proyección de las cuentas de los estados financieros para el modelo de gestión financiera no se podría atinar al 100% para los años proyectados, ya que en los años históricos su tendencia de crecimiento no es tan clara y precisa, sin embargo, este modelo sirve de base a la empresa, es decir ayudará a la toma de decisiones para la incrementación de utilidades.

4.2. Recomendaciones

- Ampliar la cartera de clientes a nivel nacional para que Connecta Services pueda posicionarse dentro de las mejores empresas de desarrollo sistemas tecnológicos y desarrollo web.
- Incrementar los servicios a comercializar tales como sistemas y productos para satisfacer la demanda del mercado nacional, además de buscar proveedores con mejor precio y mayor facilidad de pago.
- Tomar las debidas precauciones ante la crisis económica y financiera que atraviesa el país y el mundo entero, provocada por factores externos como la pandemia Covid – 19.
- Utilizar el Modelo De Gestión Financiera durante los próximos 5 años, aplicando las estrategias financieras para el mejoramiento financiero y económico de la misma.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Actinver. (2017). *Cálculo e Interpretación de Razones Financieras*.
- Alfredo, R. (2009). MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA UNA. *REDALYC*.
- Asto, N. T. (2017). *ENDEUDAMIENTO*.
- bluehost.com. (s.f.). *BHUEHOST*. Recuperado el 14 de 07 de 2020, de <https://www.bluehost.com/solutions/full-service>
- Bravo, C. (2017). La Gestion Financiera Aplicada a Las Organizaciones . *REVISTA CIENTIFICA DOMINIO DE LA CIENCIAS* .
- Bravo, L. D. (2013). Metodología de investigación en la educación. *redalyc.org*, 3.
- Calderon, G. (2016). *Euston*. Recuperado el 06 de 07 de 2020, de <https://www.euston96.com/analisis-financiero/>
- Cambio, S. T. (2019). *La cadena del software en Ecuador: Diagnóstico, visión estratégica y lineamientos de política*.
- Castro, J. (12 de 07 de 2018). *CORPONET*. Recuperado el 11 de 10 de 2020, de <https://blog.corponet.com.mx/estas-son-formulas-financieras-para-analizar-tu-negocio-y-saber-si-va-en-la-direccion-correcta-parte-ii>
- CEUPE. (25 de 08 de 2018). *CEUPE*. Recuperado el 13 de 10 de 2020, de <https://www.ceupe.com/blog/que-son-los-objetivos-estrategicos.html>
- cnaranjoweb.com. (2020). *cnaranjoweb.com*. Recuperado el 08 de 07 de 2020, de <http://www.cnaranjoweb.com/page/acerca-de-cnaranjo>
- Córdoba, M. (2018). *Repositorios Latinoamericanos*. Recuperado el 07 de 07 de 2020, de <http://repositorioslatinoamericanos.uchile.cl/handle/2250/225018>

- Correa, J. A. (2009). Modelo de gestión financiera integral para.
- Corvo, H. S. (25 de 09 de 2018). *Lifer.com*. Recuperado el 20 de 10 de 2020, de <https://www.lifeder.com/flujo-de-caja-proyectado/>
- Cruz, J. A. (08 de 10 de 2016). *EMPRESA ACTUAL.COM*. Recuperado el 10 de 10 de 2020, de <https://www.empresaactual.com/sabes-interpretar-los-ratios-de-una-empresa/#:~:text=Ratio%20de%20solidez.,sus%20deudas%20a%20largo%20plazo>).
- Cruzado, F. (2005). *EL CAPITAL DE TRABAJO UN NUEVO ENFOQUE*.
- DESARROLLO, U. I. (2010). *Análisis Financiero, Análisis Vertical y Horizontal Indices o Razones Financieras*. Recuperado el 09 de 08 de 2020
- Farjado, M. (2018). *Gestión Financiera Empresarial*.
- Gelmetti. (2006). *Pymes globales: estrategias y prácticas para la internacionalización de pequeñas y medianas empresas*. (U. editor, Ed.)
- Guardo, F. A. (2018). *Análisis financiero: enfoques en su evolución*.
- Gutierrez, J. (2016). *Modelos Financieros Con Excel*.
- Guzmán, M. P. (25 de 06 de 2012). *Universidad Autonoma Del Estado De Hidalgo*. Recuperado el 27 de 10 de 2020, de https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/prepa3/tipos_investigacion.pdf
- Hidalgo, I. V. (2018). *TIPOS DE ESTUDIO Y METODOS DE INVESTIGACION*.
- Hurtado, C. A. (2010). *Análisis Financiero*. En C. A. Hurtado, *Análisis Financiero* (pág. 25). Bogota.
- IFRS. (25 de 10 de 2019). *CONSULTORIA TRIBUTARIA E IFRS*. Recuperado el 20 de 10 de 2020, de <https://www.tributariolaboral.cl/606/w3-propertyvalue-113026.html>

- IPLACEX. (2016). *ESTRATEGIAS FINANCIERAS*.
- Martinez, J. (2016). Modelo de gestión financiera basado en la optimización de las necesidades operativas de fondos. *REDALYC*.
- Melara, M. (08 de 07 de 2020). *contaestudio.com*. Recuperado el 25 de 10 de 2020, de [contaestudio.com: https://contaestudio.com/razones-de-endeudamiento/](https://contaestudio.com/razones-de-endeudamiento/)
- mochahost.com. (s.f.). *MOCHAHOST*. Recuperado el 14 de 07 de 2020, de https://www.mochahost.com/es/green_servers.php
- mooncities. (2020). <https://www.mooncities.com>. Recuperado el 08 de 07 de 2020, de <https://www.mooncities.com/>
- Nadales, N. (2018). *Gestión De Empresas*.
- nebycom. (2020). *nebycom*. Recuperado el 08 de 07 de 2020
- nic.ec. (s.f.). *NIC*. Recuperado el 14 de 07 de 2020, de <https://nic.ec/>
- Núñez, P. (2017). *KNOOW.net*. Recuperado el 06 de 07 de 2020, de <https://knoow.net/es/cieeconcom/gestion/gestion-financiera/>
- Orellana, W. (26 de 02 de 2020). Recuperado el 11 de 10 de 2020, de SOMOS FINANZAS: <https://www.somosfinanzas.site/razones-financieras/rotacion-cuentas-por-cobrar>
- Orellana, W. (10 de 02 de 2020). *SOMOS FINANZAS*. Recuperado el 09 de 10 de 2020, de <https://www.somosfinanzas.site/razones-financieras/liquidez-inmediata>
- Ortiz, J. (27 de 04 de 2018). *GERENCIE.COM*. Recuperado el 09 de 10 de 2020, de <https://www.gerencie.com/prueba-acida.html>
- Padilla, M. (2018). *GESTION FINANCIERA*.
- Padilla, M. C. (2013). *Gestion Financiera*.
- Perez, E. O. (25 de 10 de 2018). *Secretaria de Econmía*. Obtenido de

<http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=10&g=8&sg=46#:~:text=Razones%20de%20estabilidad,el%20contrario%20tiene%20demasiados%20activos.>

Quezada, M. E. (2014). Propuesta de un modelo de gestión financiera para . *UPS*.

Raffino, M. E. (2020). *Metodo Cualitativo Y Cuantitativo*. Obtenido de <https://concepto.de/metodo-cualitativo/>

Reyes, P. (25 de 10 de 2017). *BBVA*. Recuperado el 27 de 10 de 2020, de <https://www.bbva.com/es/ratio-apalancamiento-bancario-la-calidad-tan-importante-la-cantidad/>

Riquelme, M. (08 de 07 de 2020). *WEB Y EMPRESAS*. Recuperado el 25/10/2020, de *WEB Y EMPRESAS*: <https://www.webyempresas.com/razones-financieras/>

Ruiz, H. M. (2016). *Razones De Solvencia Y Apalancamiento*.

Santiago, L. A. (2017). *RAZONES FINANCIERAS*.

SEPS. (2015). *SUPERINTENDENCIA DE ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIO*. Recuperado el 09 de 10 de 2020, de [https://www.seps.gob.ec/documents/20181/26626/Riesgo%20de%20Liquidez%20\(Corregido\).pdf/71ecd018-0999-4508-8c83-9218d21452c3](https://www.seps.gob.ec/documents/20181/26626/Riesgo%20de%20Liquidez%20(Corregido).pdf/71ecd018-0999-4508-8c83-9218d21452c3)

Soto, J. (2019). ANÁLISIS DE LA SOLVENCIA DE LOS GRUPOS DE EMPRESAS.

Stanley. (2018). "Fundamentos de Gerencia Financiera.

Terrazas, R. (2009). Modelo De Gestión Para Una Organización. *Redalyc*.

UNID. (2016). *Análisis financiero*.

Valencia, W. A. (2016). Enfoque metodológico para los objetivos estratégicos. *Redaly.org*.

Vermorel, J. (14 de 03 de 2020). *LOKAD QUANTITATIVE SUPPLY CHAIN*.

Recuperado el 12 de 10 de 2020, de <https://www.lokad.com/es/definicion-rotacion-del-inventario>