

**EVALUACIÓN FINANCIERA PARA “ELECTROMUEBLES” EMPRESA
COMERCIALIZADORA UBICADA EN TUMACO**

**HERNAN NORBERTO HURTADO VARGAS
MIRIAM YADIRA ORTIZ VALENCIA**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
DIPLOMADO EN FINANZAS
SAN JUAN DE PASTO
2010**

**EVALUACIÓN FINANCIERA PARA “ELECTROMUEBLES” EMPRESA
COMERCIALIZADORA UBICADA EN TUMACO**

**HERNAN NORBERTO HURTADO VARGAS
MIRIAM YADIRA ORTIZ VALENCIA**

**Trabajo de Diplomado, presentado como requisito parcial para optar al Título
de Administrador de Empresas**

**Asesor:
Esp. JOSE EVELIO AGUIÑO**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
DIPLOMADO EN FINANZAS
SAN JUAN DE PASTO
2010**

NOTA DE RESPONSABILIDAD

“Las ideas y conclusiones aportadas en el trabajo de grado, son responsabilidad del autor”

Artículo 1 del acuerdo N° 324 de octubre 11 de 1966, emanado del Honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño.

Nota de aceptación:

Presidente de tesis

Jurado

Jurado

San Juan de Pasto, Agosto de 2010

DEDICATORIA

A Dios por que El es el creador de todo lo que nos rodea y por tal razón me ha dado la oportunidad de alcanzar un escalón más en la cadena de triunfos de mi vida.

A mis padres María Marleny y Hernán Jesús por apoyarme en cada instante de mi vida y darme fortaleza para siempre seguir adelante

A mis hermanos Maritza, Vivien, Duver, Jesús, Fernando, Oscar, René y sobrinos Adelaida y Berner por darme fortaleza y entusiasmo para que mis sueños se hagan realidad.

Y a todos quienes de una u otra forma contribuyeron a lograr esta meta.

Hernán Norberto Hurtado Vargas

DEDICATORIA

A JEHOVA Dios por ser el creador de mi vida y el dueño de mis pensamientos, por ser el amigo que nunca me falla y aquel que me lleva por los caminos y senderos exactos, por haber sido el creador de todas las cosas buenas que hay en el mundo, aquel que me ha dado fortaleza para continuar cuando estado a punto de desfallecer; por todas y cada una de las cosas inmerecidas que me ha dado, dedico principalmente mi trabajo a Dios, mi fiel guía y Padre eterno.

A mi madre Rosa Valencia que con dedicación y compañía ha velado por mis estudios y mi educación, a quien le debo los innumerables esfuerzos por sacarme adelante y hacer de mí una persona de bien, por la confianza que ha depositado en mí y sobre todo por haber tomado la decisión de traerme al mundo.

A mi esposo Tito Jaime Castillo por brindarme con su compañía y amor el apoyo incondicional al estar pendiente de mi y brindarme su confianza

Y a todos aquellos que me han acompañado para lograr esta nueva meta.

Miriam Yadira Ortiz Valencia

RESUMEN

Mediante el presente plan de trabajo tiene como finalidad elaborar una evaluación financiera a “ELECTROMUEBLES” EMPRESA COMERCIALIZADORA, ubicada en san Andrés de Tumaco, debido a la carga de tareas que no competen al funcionario que se desempeña en la misma, actividades que desarrolla y retrasan las funciones concernientes a su cargo. De igual forma se entrará a evaluar los beneficios que proporcionará la evaluación financiera al diagnosticar cuales son las falencias y canalizar esos recursos económicos y pueda tener un buen desempeño y cumplimiento de sus metas propuestas.

ABSTRACT



Through this work plan aims to develop a financial assessment to "ELECTROMUEBLES" Trading Companies, located in San Andrés de Tumaco, due to the load of tasks that fall outside the jurisdiction the officer who serves in it, which develops and delay activities functions concerning the charge. The same shall come to assess the benefits provide financial assessment to diagnose faults and which are economic and channeling those resources can have a good performance and achievement of their goals.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN.....	15
1. ASPECTOS PRELIMINARES.....	16
1.1 TEMA DE INVESTIGACIÓN.....	16
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	16
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA:.....	16
2. OBJETIVOS.....	17
2.1 OBJETIVO GENERAL.....	17
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	17
3. JUSTIFICACIÓN.....	18
4. MARCO REFERENCIAL.....	19
4.1 MARCO TEÓRICO.....	19
4.1.1 Reseña histórica de la evolución de la ciencia financiera.....	19
4.1.2 Las finanzas dentro de la organización.....	20
4.1.3 Análisis financiero.....	20
4.1.4 Evaluación financiera.....	21
4.3 MARCO CONCEPTUAL.....	22
5. ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	25
5.1 TIPO DE ESTUDIO.....	25
5.2 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.....	25
5.2.1 Observación.....	25
5.2.2 Fuentes de información:.....	25
6. DESCRIPCIÓN PRELIMINAR DE LA EMPRESA.....	26
6.1 ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA.....	26
6.2 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES CORPORATIVOS.....	26
6.2.1 Misión.....	26
6.2.2 Visión.....	26

6.2.3. Valores corporativos:	26
6.3 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	27
6.3.1 Descripción de los cargos:	27
6.4 DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	28
7. CONTENIDO DEL ESTUDIO.....	29
7.1 BALANCE GENERAL	30
7.1.1 Análisis vertical del balance general Electromuebles Ltda:	31
7.1.2 Análisis horizontal del Balance General Electromuebles:	32
7.2 ESTADO DE RESULTADOS	33
7.2.1 Análisis vertical del estado de resultado Electromuebles Ltda:.....	34
7.2.2 Análisis horizontal del estado de resultado Electromuebles:	35
7.3 ANÁLISIS VERTICAL	36
7.4 ANÁLISIS HORIZONTAL.....	37
7.5 INDICADORES FINANCIEROS.....	38
7.5.1 Indicadores de rentabilidad:	41
7.5.2 Indicadores de productividad:	41
7.6 MARGENES DE UTILIDAD	43
7.7 RENTABILIDAD OPERATIVA	44
7.8 RENTABILIDAD OPERATIVA DEL ACTIVO	45
7.9 RENTABILIDAD OPERATIVA NETA DEL ACTIVO.....	46
7.10 RENTABILIDAD OPERATIVA ESPERADA.....	51
8. EVALUACIÓN FINANCIERA	56
8.1 CONSTRUCCIÓN DE FLUJOS DE CAJA	56
8.2 EVALUACIÓN FINANCIERA BAJO EL ESCENARIO DE LA EMPRESA.....	56
8.3 INDICADORES DE EVALUACIÓN OBTENIDOS	57
8.4 ANÁLISIS DE LA EVALUACIÓN FINANCIERA:.....	58
8.5 VALOR ECONÓMICO AGREGADO (EVA)	59
8.5.1 Eva para la empresa “Electromuebles”	59
9. CONCLUSIONES	60
10. RECOMENDACIONES	61

BIBLIOGRAFÍA62
NETGRAFÍA63

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Balance general Electromuebles Ltda para los años 2006 a 2010	30
Cuadro 2. Análisis vertical para el Balance General	31
Cuadro 3. Análisis horizontal para el balance general	32
Cuadro 4. Estado de resultado Electromuebles Ltda para los años 2006 a 2010	33
Cuadro 5. Análisis vertical para el estado de resultados	34
Cuadro 6. Análisis horizontal para el estado de resultado	35
Cuadro 7. Capital de trabajo operativo	38
Cuadro 8. Capital fijo operativo.....	39
Cuadro 9. Activo operacional	39
Cuadro 10. Pasivo operativo.....	39
Cuadro 11. Capital de trabajo neto operativo	40
Cuadro 12. variaciones	40
Cuadro 13. Activo operativo neto.....	40
Cuadro 14. Rentabilidad operativa.....	41
Cuadro 15. Rentabilidad	41
Cuadro 16. Productividad del activo operativo.....	41
Cuadro 17. Productividad del capital de trabajo operativo	42
Cuadro 18. Productividad del capital fijo operativo	42
Cuadro 19. Días de recaudo de ingresos	42
Cuadro 20. Días de reposición de inventario	43
Cuadro 21. Margen neto	43
Cuadro 22. Margen operacional.....	43
Cuadro 23. Margen bruto	44
Cuadro 24. Porcentaje de los gastos operacionales.....	44
Cuadro 25. Porcentaje de los gastos de administración	44
Cuadro 26. Porcentaje de los gastos de venta	45

Cuadro 27. Utilidad operacional después de impuestos	46
Cuadro 28. Activo operativo neto.....	46
Cuadro 29. Productividad del activo operativo neto.....	47
Cuadro 30. Productividad del capital de trabajo neto operativo.....	47
Cuadro 31. Margen de la utilidad operativa después de impuestos.....	47
Cuadro 32. Porcentaje de financiación operativa.....	48
Cuadro 33. Nivel de endeudamiento total.....	48
Cuadro 34. Endeudamiento a corto plazo.....	48
Cuadro 35. Endeudamiento operativo	49
Cuadro 36. Resumen de indicadores.....	49
Cuadro 37. Rentabilidad del activo total	51
Cuadro 38. Productividad del activo total.....	51
Cuadro 39. Participación del activo operacional en el activo total	52
Cuadro 40. Participación del patrimonio en el activo total	52
Cuadro 41. Margen neto	52
Cuadro 42. Margen antes de impuesto.....	53
Cuadro 43. Participación de los ingresos no operacionales	53
Cuadro 44. Participación de los gastos operacionales	53
Cuadro 45. Participación de las provisiones e impuestos.....	54
Cuadro 46. Flujos de caja	56
Cuadro 47. Evaluación financiera	56
Cuadro 48. Resultados indicadores de evaluación.....	57
Cuadro 49. Valor agregado.....	59

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Árbol ROA.....	45
Figura 2. Árbol RONA: Rentabilidad Operativa Neta del Activo.....	50
Figura 3. Árbol ROE: Rentabilidad Operativa Esperada	54

INTRODUCCIÓN

La tarea fundamental de los analistas de proyectos es contribuir directa o indirectamente a que los recursos disponibles en la economía sean asignados en la forma más racional entre los distintos usos posibles.

Quienes deben decidir entre las diversas opciones de inversión o quienes deban sugerir la movilización de recursos hacia un determinado proyecto, asumen una gran responsabilidad, pues sus recomendaciones pueden afectar en forma significativa los intereses de los inversionistas (públicos o privados), al estimular la asignación de recursos hacia unos proyectos en detrimento de otros.

La evaluación de proyectos es precisamente la metodología escogida para establecer las ventajas y desventajas que se pueden esperar de asignar o no recursos hacia objetivos determinados; y toma como punto de partida la organización, estudio y análisis de los diferentes factores de orden económico, técnico, financiero, administrativo e institucional considerados en la formulación del proyecto.

Por tal razón se propone, recopilar, interpretar, comparar y estudiar los estados financieros y los datos operacionales de la empresa, lo cual contribuirá con el planteamiento de alternativas de solución, ya que es fundamental tomar una decisión al respecto, decisión enfocada en el logro de un buen manejo de los flujos de fondos.

1. ASPECTOS PRELIMINARES

1.1 TEMA DE INVESTIGACIÓN

Este plan de trabajo enfoca su desarrollo en la toma de decisiones oportuna por parte del jefe del área financiera, en cuanto a la concesión de los recursos económicos, para que estos tengan los destinos apropiados en la empresa.

Razón por la cual se propone alternativas de solución para la situación descrita, con el objetivo que el jefe del área entre a evaluarlas y tome la decisión que sean las más adecuada para solucionar el problema que se está presentando, para que estas decisiones permitan a corto y largo plazo el cumplimiento de metas, objetivos, estrategias y planes que contribuyan con el buen desempeño y la empresa pueda generar valor a sus activos financieros.

Finalmente la decisión que se adopte en la entidad, proporcionará beneficios en primera instancia a nivel interno y posteriormente hacia los clientes quienes son los que se benefician con los productos que vendemos.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El área económica de “ELECTROMUEBLES” Empresa Comercializadora presenta la necesidad de incrementar su valor, a través de la evaluación financiera.

Las decisiones de inversión son unas de las grandes decisiones financieras que todo empresario o financista toma, aunque todas las decisiones referentes a las inversiones empresariales van desde el análisis de las inversiones de capital de trabajo, como la caja, los bancos, las cuentas por cobrar, los inventarios, como las inversiones de capital.

Para la toma de decisiones correctas el financista debe tener en cuenta elementos de evaluación y análisis, como la definición de los criterios de análisis, los flujos de fondo asociados a las inversiones, el riesgo a las inversiones y la tasa de retorno requerida.

1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA:

¿Por qué debe tener en cuenta la evaluación financiera un inversionista o empresario en el momento de realizar una inversión, en “ELECTROMUEBLES” que le permita aumentar su capital?

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar una evaluación financiera a la empresa Electromuebles, el cual permita diagnosticar la situación financiera actual en la que se encuentra la empresa, para conocer la viabilidad del negocio.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Realizar un análisis horizontal y vertical, que permita mirar las variaciones de un periodo a otro.
- ✓ Aplicar indicadores financieros para mirar el nivel de liquidez de la empresa.
- ✓ Realizar árboles de rentabilidad y análisis a los mismos.
- ✓ Aplicar e interpretar indicadores de evaluación financiera

- ✓ Realizar proyecciones en los estados financieros que nos permitan precisar el comportamiento futuro de la empresa.

3. JUSTIFICACIÓN

Como estudiantes del Diplomado de Finanzas es muy importante tener contacto con todo tipo de organizaciones, “ELECTROMUEBLES” Empresa Comercializadora, es una empresa reconocida en nuestra región, en la comercialización de electrodomésticos y muebles en la ciudad de San Andrés de Tumaco, por esto al realizar este trabajo se diseñan estrategias que se traducen en nuevas alternativas y posibles soluciones a las diferentes situaciones que se presentan en el manejo de las finanzas dentro de la organización, buscamos maximizar sus ventas y así la empresa incrementa su valor económico.

La generación de valor agregado es uno de los problemas más difíciles a los que tienen que enfrentarse toda empresa, debido a que el financiero o propietario le corresponde incrementar las ventas, minimizar los costos, racionalizar los niveles de inversión y maximizar las utilidades.

Pero todo este proceso comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y los datos operacionales de un negocio. Esto implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas, tendencias, indicadores y estados financieros complementarios o auxiliares, los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional de la firma, lo que ayuda de manera decisiva a los administradores, inversionistas y acreedores a tomar sus respectivas decisiones.

4. MARCO REFERENCIAL

4.1 MARCO TEÓRICO

4.1.1 Reseña histórica de la evolución de la ciencia financiera. Las finanzas, consideradas durante mucho tiempo como parte de la economía, surgieron como un campo de estudios independiente a principios del siglo pasado. En su origen se relacionaron solamente con los documentos, instituciones y aspectos de procedimiento de los mercados de capital. Con el desarrollo de las innovaciones tecnológicas y las nuevas industrias provocaron la necesidad de mayor cantidad de fondos, impulsando el estudio de las finanzas para destacar la liquidez y el financiamiento de las empresas.

El análisis de estados financieros es el proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros.

El análisis de estados financieros descansa en 2 bases principales de conocimiento: el conocimiento profundo del modelo contable y el dominio de las herramientas de análisis financiero que permiten identificar y analizar las relaciones y factores financieros y operativos.

Los datos cuantitativos más importantes utilizados por los analistas son los datos financieros que se obtienen del sistema contable de las empresas, que ayudan a la toma de decisiones. Su importancia radica, en que son objetivos y concretos y poseen un atributo de mensurabilidad.

Interpretación: “es la transformación de la información de los estados financieros a una forma que permita utilizarla para conocer la situación financiera y económica de una empresa para facilitar la toma de decisiones. Para una mayor comprensión se define el concepto de contabilidad que es el único sistema viable para el registro clasificación y resumen sistemáticos de las actividades mercantiles”¹.

Entre las limitaciones de los datos contables podemos mencionar: expresión monetaria, simplificaciones y rigiezes inherentes a la estructura contable, uso del criterio personal, naturaleza y necesidad de estimación, saldos a precio de adquisición, inestabilidad en la unidad monetaria.

Importancia relativa del análisis de estados financieros en el esfuerzo total de decisión

¹ THORN, Derek. Finanzas para gerentes no financieros. TM Editores, Edición 1. Buenos Aires Argentina, 1994, pág. 1

Son un componente indispensable de la mayor parte de las decisiones sobre préstamo, inversión y otras cuestiones próximas.

La importancia del análisis de estados financieros radica en que facilita la toma de decisiones a los inversionistas o terceros que estén interesados en la situación económica y financiera de la empresa.

Es el elemento principal de todo el conjunto de decisión que interesa al responsable de préstamo o el inversor en bonos. Su importancia relativa en el conjunto de decisiones sobre inversión depende de las circunstancias y del momento del mercado.

4.1.2 Las finanzas dentro de la organización. La función financiera en cualquier organización empresarial incluye dos tareas básicas: las de registrar las transacciones y la de asumir información. La primera de ellas es la más importante, pues sin un registro correcto y oportuno de las transacciones, cualquier información que se obtenga estará incompleta y puede llevar a tomar decisiones equivocadas. Por el hecho de poseer la información financiera, el departamento de contabilidad ha dejado de ser simplemente un departamento que lleva las cuentas para convertirse en un elemento esencial de la gerencia.

No dudemos, sin embargo, que su importancia está en el registro rápido y adecuado de las operaciones básicas de la empresa. La entrega de esta información a los gerentes y otros directivos es una tarea secundaria que se debe desprender de la tarea principal de registrar debidamente todas las transacciones. En muchas empresas, estas dos tareas básicas de la función financiera han sido asignadas a dos departamentos diferentes: el de contabilidad financiera, responsable del registro de las operaciones y el de contabilidad gerencial, responsable de la interpretación y la entrega de la información financiera a los distintos usuarios internos².

Las empresas no pueden aislar las actividades financieras de las demás actividades que en ella se realiza, ya que la parte financiera es fundamental en la organización y esta interactúa de manera directa con todas y cada una de las áreas de la empresa, por ello es de vital importancia hacer un análisis riguroso de las finanzas para la toma de decisiones acertada.

4.1.3 Análisis financiero. El pilar fundamental del análisis financiero está contemplado en la información que proporcionan los estados financieros de la empresa, teniendo en cuenta las características de los usuarios a quienes van

² [en línea] Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos20/finanzas/finanzas.shtml> consultado el 18 de enero de 2010 a las 4:06 pm.

dirigidos y los objetivos específicos que los originan, entre los más conocidos y usados son el Balance General y el Estado de Resultados (también llamado de Pérdidas y Ganancias), que son preparados, casi siempre, al final del periodo de operaciones por los administradores y en los cuales se evalúa la capacidad del ente para generar flujos favorables según la recopilación de los datos contables derivados de los hechos económicos.

El análisis financiero es un concepto que tiene significados distintos para diferentes personas. Un agente de crédito comercial, por ejemplo, estará principalmente interesado en la liquidez de la firma que está analizando; sus preocupaciones por naturaleza, son a corto plazo y la capacidad de la firma para pagar esas obligaciones puede ser juzgada mas adecuadamente analizando su liquidez. Las inquietudes de un tenedor de bonos, por otro lado, son a largo plazo y, consecuentemente, estará interesado en la capacidad que tiene el flujo de fondo de la firma para atender obligaciones en un periodo largo de tiempo.

El tenedor de bonos desea evaluar esta capacidad analizando la estructura de capital de la firma, las principales fuentes y usos de fondos, la rentabilidad sobre el tiempo y las proyecciones de las utilidades futuras. Finalmente, un inversionista en acciones ordinarias, tendrá como preocupación principal las utilidades presentes y las esperadas en el futuro, así como también la estabilidad de estas ganancias alrededor de una tendencia; como resultado, este inversionista mensualmente centra su análisis en las utilidades de la firma.

El punto de vista del analista puede ser externo o interno. En los casos mencionados fue externo por tratar con proveedores de capital. La firma, desde un punto de vista interno, necesita llevar a cabo análisis financieros para poder planear y controlar efectivamente. El gerente financiero debe determinar, para planear el futuro, la posición financiera real de la empresa y evaluar las oportunidades en relación con su efecto sobre esa posición³.

Con respecto al control interno, el gerente financiero debe preocuparse particularmente por el retorno de la inversión en los diferentes activos de la compañía y por la eficiencia en el manejo de esos activos. Finalmente el gerente financiero necesita para negociar efectivamente por fondos externos, dominar todos aquellos aspectos del análisis financiero que los proveedores externos de capital usan para evaluar la compañía. Vemos, entonces, como el tipo de análisis varia con el interés particular del analista.

4.1.4 Evaluación financiera. La evaluación financiera es aquella que toma en consideración la manera como se obtengan y se paguen los recursos financieros

³ [en línea] Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Finanzas>. Consultado el 18 de enero a las 4:15 pm

necesarios para el proyecto, sin considerar el modo como se distribuyen las utilidades que genera.

Los costos y beneficios constituyen el flujo financiero; y su valor residual es igual al valor residual de la evaluación económica.

La evaluación de un proyecto es el proceso de medición de su valor, que se basa en la comparación de los beneficios que genera y los costos o inversiones que requiere, desde un punto de vista determinado.

Existen 2 puntos de vista o evaluaciones de un proyecto: evaluación empresarial y evaluación social.

La Evaluación Financiera de Proyectos es el proceso mediante el cual una vez definida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad de un proyecto.

Antes que mostrar el resultado contable de una operación en la cual puede haber una utilidad o una pérdida, tiene como propósito principal determinar la conveniencia de emprender o no un proyecto de inversión.

En el ámbito de la Evaluación Financiera de Proyectos se discute permanentemente si las proyecciones de ingresos y gastos deben hacerse a precios corrientes o a precios constantes; es decir, si se debe considerar en las proyecciones de ingresos y gastos el efecto inflacionario, o si se debe ignorarlo.

En el presente artículo se presenta un caso práctico de Evaluación Financiera de Proyectos en el cual se pretende demostrar que sólo en los proyectos no sometidos al pago de impuestos resulta indiferente hacer proyecciones a precios corrientes que a precios constantes, al obtenerse el mismo Valor Presente neto (VPN) y la misma Tasa Interna de Retorno (TIR)⁴

4.3 MARCO CONCEPTUAL

- ✓ **Activo:** Es el conjunto de bienes tangibles o intangibles que posee una empresa.
- ✓ **Rentabilidad operativa del activo.** Mide la gestión de la gerencia, es el indicador que verdaderamente muestra la rentabilidad de la inversión.

⁴ [en línea] Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/evaluacion-financiera-de-proyectos-precios-corrientes-y-constantes.htm>. Consultado el 25 de enero a las 2:25 pm

- ✓ **Productividad Activos:** Indicador del aprovechamiento de todos los recursos que maneja la empresa.
- ✓ **Margen operativo:** El porcentaje del margen operativo revela la rentabilidad de operaciones regulares de la empresa.
- ✓ **Productividad del capital de trabajo operativo:** Refleja la necesidad de inversión en activo operativo corriente debido a un incremento en ventas.
- ✓ **Productividad del capital de trabajo neto operativo:** Refleja la necesidad de inversión en activo operativo corriente neto debido a un incremento en ventas.
- ✓ **Productividad propiedad planta y equipo:** Los ingresos operativos se financian en parte de la propiedad, planta y equipo (PPE), que no es un ingreso sostenible.
- ✓ **Días de recaudo:** Es una manera de analizar la rotación de cuentas por cobrar y es por medio del cálculo del periodo promedio de cobro.
- ✓ **Días de recaudo:** Es una manera de analizar la rotación de los inventarios, por medio del cálculo del periodo promedio de reposición.
- ✓ **Gastos de administración:** Conjunto de erogaciones incurridas en la dirección general de una empresa, en contraste con los gastos de una función más específica.
- ✓ **Gastos de ventas:** Los originados por las ventas o que se hacen para el fomento de éstas.
- ✓ **Rentabilidad sobre las ganancias netas (RONA):** es igual a la Utilidad operativa neta después de impuestos dividido por: efectivo + el capital de trabajo requerido + los activos fijos.
- ✓ **Rentabilidad operativa del activo:** Mide la gestión de la gerencia, es el indicador que verdaderamente muestra la rentabilidad de la inversión.
- ✓ **Margen UODI:** Hace referencia a las utilidades disponibles para atender la parte financiera de la empresa.
- ✓ **Promedio de Financiación Operativa:** Indica el porcentaje de activos que están financiados por los pasivos operativos
- ✓ **KTO:** Dinero que necesita la empresa para cumplir con los costos y gastos, y con ello poder funcionar y realizar sus operaciones.

- ✓ **Capital fijo operativo:** La inversión en capital fija que interviene directamente en el desarrollo del objeto social de la empresa.
- ✓ **Activo operacional:** Proporción de recursos están destinados a la operación de la empresa.
- ✓ **Pasivo operativo:** Este valor nos sirve para determinar qué proporción del pasivo es operativo.
- ✓ **KTNO:** Son los recursos que le hacen falta a la empresa para cumplir con sus actividades operativas.
- ✓ **Activo operativo neto:** Son los recursos que la empresa tiene para realizar sus actividades, sin necesidad de recurrir a fuente de financiación externa.

5. ASPECTOS METODOLÓGICOS

5.1 TIPO DE ESTUDIO

El método de investigación a utilizarse para este plan de trabajo es analítico – descriptivo. Analítico porque permite identificar las necesidades y debilidades que presenta el área financiera de “ELECTROMUEBLES” Empresa comercializadora. Se puede catalogar como Descriptivo por que permite formular soluciones encaminadas a mejorar las inversiones presentadas en el área mencionada.

5.2 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

5.2.1 Observación. Se lleva a cabo para determinar las actividades desempeñadas por el funcionario, como también para conocer las herramientas de trabajo que dispone para el desarrollo de las mismas en el área financiera de “ELECTROMUEBLES” Empresa comercializadora.

5.2.2 Fuentes de información:

a. Primarias: La fuente principal la constituye la interacción directa con el gerente de la empresa, quien proporciona toda la información necesaria para llevar a cabo el estudio.

b. Secundarias: Se apoyo en estudios realizados en el sector financiero de otras empresas, también se tomo como fuente secundaria de información la bibliografía que facilito la obtención de un buen estudio de caso, así como también se utiliza los beneficios de Internet, además de ello la información que se encuentra en revistas, folletos, y publicaciones, entre otros.

6. DESCRIPCIÓN PRELIMINAR DE LA EMPRESA

6.1 ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA

ELECTROMUEBLES Empresa Comercializadora fue creada en el año 1999, pero se constituyo legalmente en el año 2002, desde su inicio ha estado ubicada en el municipio de Tumaco, barrio avenida los estudiantes, diagonal a la cancha San Judas. Nace principalmente a través de la unión de dos mujeres llamadas **ESPERANZA BASTIDAS Y MARIBEL VALENCIA**, quienes inicialmente se dedicaban a la ventas puerta a puerta de calzados y ropa.

Por iniciativa de una de ellas y solicitud de las personas empezaron a vender productos electrodomésticos a créditos, logrando resultados rápidos y acaparando un mercado considerable. Esta oportunidad que se les presento y para aprovechar la acogida, decidieron montar un pequeño local el cual fue llamado Créditos Katherine.

El éxito de este pequeño negocio llevo a sus propietarias a adquirir grandes créditos con empresas reconocidas a nivel nacional como son Interelec y Corbeta, logrando de esta manera constituirse como una empresa unipersonal y ampliando su mercado hacia otros municipios vecinos.

La empresa según la actividad económica que realiza se considera una empresa que pertenece al sector terciario o de servicio, ya que su principal actividad es la compra y venta de electrodomésticos, además de la compra y venta de motos a menor escala.

Esta empresa es considerada una microempresa, ya que es de propiedad individual, sus equipos de trabajo son elementales y reducidos, al igual que los asuntos relacionados con la administración, ventas y las finanzas. Según la propiedad del capital, es privada, y según el ámbito de la actividad es una empresa local, pues opera únicamente en el municipio de Tumaco.

6.2 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES CORPORATIVOS

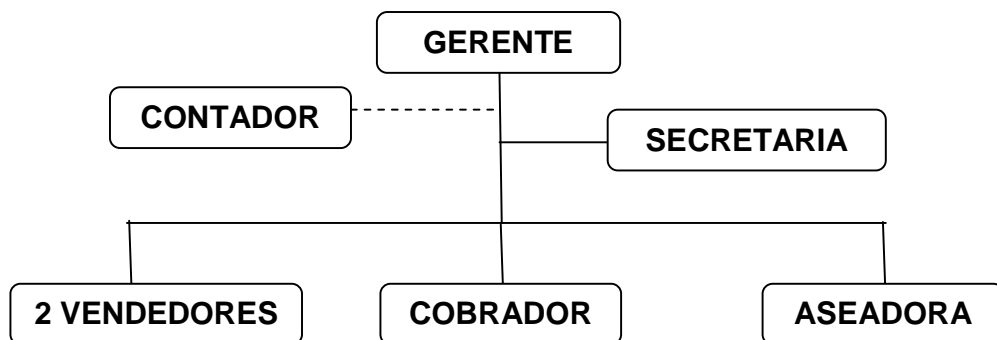
6.2.1 Misión. Somos una empresa dedicada a la comercialización de electrodomésticos en el municipio de Tumaco, que busca satisfacer las necesidades de la comunidad diferenciándose de la competencia por su excelente servicio y atención al cliente.

6.2.2 Visión. En los próximos 5 años ELECTROMUEBLES espera ser la empresa número uno en la comercialización de electrodomésticos en el municipio de Tumaco, y a su vez incursionar en otros mercados regionales

6.2.3. Valores corporativos:

- ✓ Orientación al Logro: Valoramos el cumplimiento de los objetivos y metas adquiridas con responsabilidad y compromiso.
- ✓ Dinamismo: Buscamos mejorar permanentemente a través de la creatividad e innovación con el fin de adaptarnos a las necesidades de nuestros clientes.
- ✓ Actitud Comercial: Logramos el cierre de la venta y buscamos que nuestros clientes queden siempre satisfechos.
- ✓ Calidad: buscamos siempre los mejores productos, con el fin de entregar al cliente productos de excelentes características.

6.3 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA



Fuente. Este estudio

6.3.1 Descripción de los cargos:

El gerente es el ejecutivo que tiene la responsabilidad general de administrar los elementos de ingresos y costos de una compañía. Esto significa que un gerente general usualmente vela por todas las funciones de mercadeo y ventas de una empresa, así como las operaciones del día a día. Frecuentemente, el gerente general es también responsable de liderar y coordinar las funciones de planeamiento estratégico.

Dentro de las normas generales del ejercicio profesional menciona que el **Contador Público** deberá actuar con propiedad y buena fe, manteniendo el honor, la dignidad y la capacidad profesional, observando las reglas del código de ética profesional más elevadas en todos sus actos.

La secretaria por su parte brindar a su jefe un apoyo incondicional con las tareas establecidas, además de acompañar en la vigilancia de los procesos a seguir dentro de la empresa.

Ser vendedor es una de las profesiones más antiguas. Un **vendedor** es aquella persona que tiene encomendada la venta de los productos o servicios de una compañía.

El **cobrador** es el encargado de visitar a los clientes en caso de que estos estén atrasados, además de ello el cobrador supervisa los créditos una vez realizado, es decir, el cobrador se asesora de que la información suministrada por el cliente en el momento de hacer el crédito sea verídica.

La función de la **aseadora** es asear las instalaciones de la Organización, así como distribuir material de aseo, utilizando los equipos y materiales correspondientes para mantener en condiciones óptimas de limpieza a las mismas.

El **vendedor** no es más que la persona encargada de realizar las ventas, explicar con claridad al cliente acerca del producto, atender cualquier devolución o reclamo y responder cualquier inquietud del cliente.

6.4 DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

Actualmente la empresa no cuenta con un direccionamiento estratégico, ya que su gerente no cuenta con los conocimientos administrativos necesarios para formular un plan estratégico, la propietaria manifiesta que no es necesario capacitar al personal, puesto que los conocimientos que estos poseen son óptimos para la realización de sus actividades.

7. CONTENIDO DEL ESTUDIO

El pilar fundamental del análisis financiero está contemplado en la información que proporcionan los estados financieros de la empresa, teniendo en cuenta las características de los usuarios a quienes van dirigidos y los objetivos específicos que los originan, entre los más conocidos y usados son el Balance General y el Estado de Resultados (también llamado de Pérdidas y Ganancias), que son preparados, casi siempre, al final del periodo de operaciones por los administradores y en los cuales se evalúa la capacidad del ente para generar flujos favorables según la recopilación de los datos contables derivados de los hechos económicos.

El análisis financiero es un concepto que tiene significados distintos para diferentes personas. Un agente de crédito comercial, por ejemplo, estará principalmente interesado en la liquidez de la firma que está analizando; sus preocupaciones por naturaleza, son a corto plazo y la capacidad de la firma para pagar esas obligaciones puede ser juzgada mas adecuadamente analizando su liquidez. Las inquietudes de un tenedor de bonos, por otro lado, son a largo plazo y, consecuentemente, estará interesado en la capacidad que tiene el flujo de fondo de la firma para atender obligaciones en un periodo largo de tiempo.

El punto de vista del analista puede ser externo o interno. En los casos mencionados fue externo por tratar con proveedores de capital. La firma, desde un punto de vista interno, necesita llevar a cabo análisis financieros para poder planear y controlar efectivamente. El gerente financiero debe determinar, para planear el futuro, la posición financiera real de la empresa y evaluar las oportunidades en relación con su efecto sobre esa posición.

7.1 BALANCE GENERAL

Cuadro 1. Balance general Electromuebles Ltda para los años 2006 a 2010

	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008	AÑO 2009	AÑO 2010
caja	8.000.000	10.000.000	10.000.000	10.500.000	10.882.200
Banco	56.000.000	60.000.000	40.000.000	41.500.000	42.646.600
Clientes	47.690.000	53.000.000	39.000.000	40.950.000	42.440.580
Inversiones	12.587.000	3.000.000	15.000.000	15.250.000	15.441.100
Inventarios	42.798.000	35.000.000	45.800.000	48.090.000	49.840.476
Activo Corriente	167.075.000	161.000.000	149.800.000	156.290.000	161.250.956
activos fijos	5.725.000	4.910.000	6.540.000	6.867.000	7.116.959
Activo no corriente	5.725.000	4.910.000	6.540.000	6.867.000	7.116.959
TOTAL ACTIVOS	172.800.000	165.910.000	156.340.000	163.157.000	168.367.915
Proveedores	40.228.000	40.000.000	18.092.960	18.997.608	19.689.121
Impuestos por pagar	28.715.000	24.500.000	19.803.840	20.794.032	21.550.935
Obligaciones Laborales	27.640.000	30.000.000	35.000.000	36.750.000	38.087.700
Pasivo corriente	96.583.000	94.500.000	72.896.800	76.541.640	79.327.756
Provisiones	8.610.000	10.000.000	10.000.000	10.500.000	10.882.200

Fuente. Este estudio

Los balances de los años 2006 a 2008 corresponden a la información suministrada por el gerente de la empresa, por medio de los cuales se realizó una proyección para los años 2009 y 2010

7.1.1 Análisis vertical del balance general Electromuebles Ltda:

Cuadro 2. Análisis vertical para el Balance General

	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008	AÑO 2009	AÑO 2010	% AÑO 1	% AÑO 2	% AÑO 3	%AÑO 4	%AÑO 5
BALANCE GENERAL										
Caja	8.000.000	10.000.000	10.000.000	10.500.000	10.882.200	4,63%	6.03%	7.33%	7,33%	7,33%
Banco	56.000.000	60.000.000	30.000.000	31.500.000	32.646.600	32,41%	36.16%	22.00%	22,00%	22,00%
Clientes	47.690.000	53.000.000	39.000.000	40.950.000	42.440.580	27,60%	31.95%	28.60%	28,60%	28,60%
Inversiones	12.587.000	3.000.000	5.000.000	5.250.000	5.441.100	7,28%	1.81%	3.67%	3,67%	3,67%
Inventarios	42.798.000	35.000.000	45.800.000	48.090.000	49.840.476	24,77%	21.10%	33.59%	33,59%	33,59%
Activo Corriente	167.075.000	161.000.000	129.800.000	136.290.000	141.250.956	96,69%	97.04%	95.20%	95,20%	95,20%
activos fijos	5.725.000	4.910.000	6.540.000	6.867.000	7.116.959	3,31%	2.96%	4.80%	4,80%	4,80%
Activo no corriente	5.725.000	4.910.000	6.540.000	6.867.000	7.116.959	3,31%	2.96%	4.80%	4,80%	4,80%
TOTAL ACTIVOS	172.800.000	165.910.000	136.340.000	143.157.000	148.367.915	100,00%	100.00%	100.00%	100,00%	100,00%
Proveedores	40.228.000	40.000.000	18.092.960	18.997.608	19.689.121	38,24%	38.28%	21.83%	21,83%	21,83%
Impuestos por pagar	28.715.000	24.500.000	19.803.840	20.794.032	21.550.935	27,30%	23.44%	23.89%	23,89%	23,89%
Obligaciones Laborales	27.640.000	30.000.000	35.000.000	36.750.000	38.087.700	26,28%	28.71%	42.22%	42,22%	42,22%
Pasivo corriente	96.583.000	94.500.000	72.896.800	76.541.640	79.327.756	91,82%	90.43%	87.94%	87,94%	87,94%
Provisiones	8.610.000	10.000.000	10.000.000	10.500.000	10.882.200	8,18%	9.57%	12.06%	12,06%	12,06%
Obligaciones financieras	0	0	0	0	0	0,00%	0.00%	0.00%	0,00%	0,00%
TOTAL PASIVO	105.193.000	104.500.000	82.896.800	87.041.640	90.209.956	100,00%	100.00%	100.00%	100,00%	100,00%
Capital social	12.845.000	24.631.440	23.492.000	23.666.600	23.800.064	7,43%	14.85%	2.56%	2,56%	2,56%
Resultados ejercicios anteriores	48.936.000	33.100.704	44.956.080	47.203.884	48.922.105	28,32%	20%	32.97%	32,97%	32,97%
Patrimonio	61.781.000	57.732.144	48.448.080	50.870.484	52.722.169	39,12%	37.01%	39.20%	39,20%	39,20%
TOTAL PÀSIVO Y PATRIMONIO	172.800.000	165.910.000	136.340.000	143.157.000	148.367.915	100,00%	100.00%	100.00%	100,00%	100,00%

Fuente. Este estudio

7.1.2 Análisis horizontal del Balance General Electromuebles:

Cuadro 3. Análisis horizontal para el balance general

	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008	AÑO 2009	AÑO 2010	%VARIACION 6-7	%VARIACIÓN 7-8	%VARIACIÓN 8-9	%VARIACIÓN 9-10
caja	8.000.000	10.000.000	10.000.000	10.500.000	10.882.200	25,00%	0,00%	5,00%	3,64%
Banco	56.000.000	60.000.000	30.000.000	31.500.000	32.646.600	7,14%	-50,00%	5,00%	3,64%
Clientes	47.690.000	53.000.000	39.000.000	40.950.000	42.440.580	11,13%	-26,42%	5,00%	3,64%
Inversiones	12.587.000	3.000.000	5.000.000	5.250.000	5.441.100	-76,17%	66,67%	5,00%	3,64%
Inventarios	42.798.000	35.000.000	45.800.000	48.090.000	49.840.476	-18,22%	30,86%	5,00%	3,64%
Activo Corriente	167.075.000	161.000.000	129.800.000	136.290.000	141.250.956	-3,64%	-19,38%	5,00%	3,64%
activos fijos	5.725.000	4.910.000	6.540.000	6.867.000	7.116.959	-14,24%	33,20%	5,00%	3,64%
Activo no corriente	5.725.000	4.910.000	6.540.000	6.867.000	7.116.959	-14,24%	33,20%	5,00%	3,64%
TOTAL ACTIVOS	172.800.000	165.910.000	136.340.000	143.157.000	148.367.915	-3,99%	-17,82%	5,00%	3,64%
Proveedores	40.228.000	40.000.000	18.092.960	18.997.608	19.689.121	-0,57%	-54,77%	5,00%	3,64%
Impuestos por pagar	28.715.000	24.500.000	19.803.840	20.794.032	21.550.935	-14,68%	-19,17%	5,00%	3,64%
Obligaciones Laborales	27.640.000	30.000.000	35.000.000	36.750.000	38.087.700	8,54%	16,67%	5,00%	3,64%
Pasivo corriente	96.583.000	94.500.000	72.896.800	76.541.640	79.327.756	-2,16%	-22,86%	5,00%	3,64%
Provisiones	8.610.000	10.000.000	10.000.000	10.500.000	10.882.200	16,14%	0,00%	5,00%	3,64%
Obligaciones financieras	0	0	0	0	0		0,00%	0,00%	0,00%
TOTAL PASIVO	105.193.000	104.500.000	82.896.800	87.041.640	90.209.956	-0,66%	-20,67%	5,00%	3,64%
Capital social	12.845.000	24.631.440	3.492.000	3.666.600	3.800.064	91,76%	-85,82%	5,00%	3,64%
Resultados ejercicios anteriores	48.936.000	33.100.704	44.956.080	47.203.884	48.922.105	-32,36%	35,82%	5,00%	3,64%
Patrimonio	61.781.000	57.732.144	48.448.080	50.870.484	52.722.169	-9,17%	-12,97%	5,00%	3,64%
TOTAL PÁSIVO Y PATRIMONIO	172.800.000	165.910.000	136.340.000	143.157.000	148.367.915	-3,99%	-17,82%	5,00%	3,64%

Fuente. Este estudio

7.2 ESTADO DE RESULTADOS

Cuadro 4. Estado de resultado Electromuebles Ltda para los años 2006 a 2010

	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008	AÑO 2009	AÑO 2010
VENTAS	168.500.000	135.000.000	180.000.000	189.000.000	195.879.600
(-) Devoluciones en ventas	5.750.000	4.500.000	7.000.000	7.350.000	7.617.540
INGRESOS OPERACIONALES	162.750.000	130.500.000	173.000.000	181.650.000	188.262.060
(-) Costos de ventas	65.100.000	48.000.000	70.000.000	73.500.000	76.175.400
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	97.650.000	82.500.000	103.000.000	108.150.000	112.086.660
(-) Gastos operacionales de ventas	18.455.850	15.613.200	16.614.000	17.444.700	18.079.687
(-) Gastos operacionales de administración	15.023.000	15.104.400	20.338.000	21.354.900	22.132.218
UTILIDAD OPERACIONAL	64.171.150	51.782.400	66.048.000	69.350.400	71.874.755
(+) Ingresos no operacionales	22.500.000	31.200.000	50.400.000	52.920.000	54.846.288
(-) Gastos no operacionales	17.368.000	26.400.000	39.600.000	41.580.000	43.093.512
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	69.303.150	56.582.400	76.848.000	80.690.400	83.627.531
(-) Impuestos de rentas y complementarios	23.216.555	19.803.840	26.896.800	28.241.640	29.269.636
UTILIDAD LIQUIDA	46.086.595	36.778.560	49.951.200	52.448.760	54.357.895
UTILIDAD DEL EJERCICIO	46.086.595	36.778.560	49.951.200	52.448.760	54.357.895

Fuente. Este estudio

Los estados de resultado que corresponde a la empresa para los años 2006 a 2008 y los que fueron proyectados 2009- 2010

7.2.1 Análisis vertical del estado de resultado Electromuebles Ltda:

Cuadro 5. Análisis vertical para el estado de resultados

AÑOS	2.006	2.007	2.008	2.009	2.010	% AÑO 1	% AÑO 2	% AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	168.500.000	135.000.000	180.000.000	189.000.000	195.879.600	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
(-) Devoluciones en ventas	5.750.000	4.500.000	7.000.000	7.350.000	7.617.540	3,41%	3,30%	3,90%	3,89%	4,03%
INGRESOS OPERACIONALES	162.750.000	130.500.000	173.000.000	181.650.000	188.262.060	96,59%	96,70%	96,10%	96,11%	99,61%
(-) Costos de ventas	65.100.000	48.000.000	70.000.000	73.500.000	76.175.400	38,64%	35,60%	38,90%	38,89%	40,30%
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	97.650.000	82.500.000	103.000.000	108.150.000	112.086.660	57,95%	61,10%	57,20%	57,22%	59,31%
(-) Gastos operacionales de ventas	18.455.850	15.613.200	16.614.000	17.444.700	18.079.687	10,95%	11,60%	9,20%	9,23%	9,57%
(-) Gastos operacionales de administración	15.023.000	15.104.400	20.338.000	21.354.900	22.132.218	8,92%	11,20%	11,30%	11,30%	11,71%
UTILIDAD OPERACIONAL	64.171.150	51.782.400	66.048.000	69.350.400	71.874.755	38,08%	38,40%	36,70%	36,69%	38,03%
(+) Ingresos no operacionales	22.500.000	31.200.000	50.400.000	52.920.000	54.846.288	13,35%	23,10%	28,00%	28,00%	29,02%
(-) Gastos no operacionales	17.368.000	26.400.000	39.600.000	41.580.000	43.093.512	10,31%	19,60%	22,00%	22,00%	22,80%
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	69.303.150	56.582.400	76.848.000	80.690.400	83.627.531	41,13%	41,90%	42,70%	42,69%	44,25%
(-) Impuestos de rentas y complementarios	23.216.555	19.803.840	26.896.800	28.241.640	29.269.636	13,78%	14,70%	14,90%	14,94%	15,49%
UTILIDAD LIQUIDA	46.086.595	36.778.560	49.951.200	52.448.760	54.357.895	27,35%	27,20%	27,80%	27,75%	28,76%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	46.086.595	36.778.560	49.951.200	52.448.760	54.357.895	27,35%	27,20%	27,80%	27,75%	28,76%

Fuente. Este estudio

7.2.2 Análisis horizontal del estado de resultado Electromuebles:

Cuadro 6. Análisis horizontal para el estado de resultado

AÑOS	2.006	2.007	2.008	2.009	2.010	año 1	año 2	año 3	año 4
VENTAS	168.500.000	135.000.000	180.000.000	189.000.000	195.879.600	19,88%	33,33%	5,00%	3,64%
(-) Devoluciones en ventas	5.750.000	4.500.000	7.000.000	7.350.000	7.617.540	21,74%	55,56%	5,00%	3,64%
INGRESOS OPERACIONALES	162.750.000	130.500.000	173.000.000	181.650.000	188.262.060	19,82%	32,57%	5,00%	3,64%
(-) Costos de ventas	65.100.000	48.000.000	70.000.000	73.500.000	76.175.400	26,27%	45,83%	5,00%	3,64%
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	97.650.000	82.500.000	103.000.000	108.150.000	112.086.660	15,51%	24,85%	5,00%	3,64%
(-) Gastos operacionales de ventas	18.455.850	15.613.200	16.614.000	17.444.700	18.079.687	15,40%	6,41%	5,00%	3,64%
(-) Gastos operacionales de administración	15.023.000	15.104.400	20.338.000	21.354.900	22.132.218	0,54%	34,65%	5,00%	3,64%
UTILIDAD OPERACIONAL	64.171.150	51.782.400	66.048.000	69.350.400	71.874.755	19,31%	27,55%	5,00%	3,64%
(+) Ingresos no operacionales	22.500.000	31.200.000	50.400.000	52.920.000	54.846.288	38,67%	61,54%	5,00%	3,64%
(-) Gastos no operacionales	17.368.000	26.400.000	39.600.000	41.580.000	43.093.512	52,00%	50,00%	5,00%	3,64%
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	69.303.150	56.582.400	76.848.000	80.690.400	83.627.531	18,36%	35,82%	5,00%	3,64%
(-) Impuestos de rentas y complementarios	23.216.555	19.803.840	26.896.800	28.241.640	29.269.636	14,70%	35,82%	5,00%	3,64%
UTILIDAD LIQUIDA	46.086.595	36.778.560	49.951.200	52.448.760	54.357.895	20,20%	35,82%	5,00%	3,64%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	46.086.595	36.778.560	49.951.200	52.448.760	54.357.895	20,20%	35,82%	5,00%	3,64%

Fuente. Este estudio

7.3 ANÁLISIS VERTICAL

El análisis vertical es de gran importancia a la hora de establecer si una empresa tiene una distribución de sus activos equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas. Por ejemplo, una empresa que tenga unos activos totales de 5.000 y su cartera sea de 800, quiere decir que el 16% de sus activos está representado en cartera, lo cual puede significar que la empresa pueda tener problemas de liquidez, o también puede significar unas equivocadas o deficientes Políticas de cartera.

Para esta análisis tomaremos en cuenta la variación de un año con relación al otro en cuanto a la participación de cada una de las cuantas del balance, para lo cual utilizaremos en año 2008. Dentro de las cuentas del activo observamos que los inventarios son los más significativos con un 33.59%, pues estos han ido creciendo de año en año, lo cual muestra que cada día es más lo que se mantiene en existencia. Esta no es una falencia por la actividad económica de la empresa y las existencias representan la parte visual de la empresa.

Por otra parte también observamos una significativa participación de la cuenta clientes siendo la segunda más alta con un 28.60%, lo cual indica que la empresa está manejando mucha cartera, esto se constituye en una desventaja, pues las ventas en su mayoría son a crédito y aunque la empresa ha disminuido las ventas a créditos de un año con relación al otro, se sigue considerando altas, es necesario para ello crear una política de recuperación de cartera y disminuir los riesgos de sufrir iliquidez.

Dentro de sus pasivos también observamos una participación elevada en los proveedores con un 21.83% en el año 2008 y más elevada aun en el año 2007 con un 38.28%, lo cual indica que la mayor parte de las compras son a crédito. Esto es negativo, pues muestra que la empresa no tiene capacidad de compra de contado y esto posiblemente puede llevar a la disminución de sus utilidades o al aumento de sus costos, pues somos conscientes que el costo de las compras a créditos es más elevado y también sabemos que por comprar a crédito se pierden descuentos por cantidad.

Aunque la mayor participación sea la de las obligaciones laborales con un 42.22% y una variación de 16.67% con relación al año anterior, esto no significa que la empresa este mal en este aspecto, si no que posiblemente este aumentando continuamente los salarios de sus trabajadores, teniendo en cuenta una política de bonificaciones o comisiones en ventas. Consideramos que esto es bueno, pues esto muestra que la empresa mantiene motivado su personal por medio de sus buenos salarios.

Además de ello notamos la variación significativa de los aportes sociales dentro del patrimonio, lo cual nos indica que la empresa cada día requiere menos inyectar

capital social para el funcionamiento de la misma. Por último destacamos el crecimiento de las utilidades de un año con relación al otro, esto muestra que la empresa está logrando sus objetivos de beneficio y podríamos decir también que posiblemente este aumentando su rentabilidad.

La empresa Electromuebles presenta unos buenos niveles de ventas y tiene una tendencia creciente de un año con respecto al otro.

En las devoluciones en ventas notamos que para el año 2008 fue de 3.90% y 3.30% para el 2007, es decir que las devoluciones en ventas incrementaron de un año con respecto al otro y su tendencia es creciente.

Lo que significa que la empresa está perdiendo clientes por productos defectuosos o de mala calidad.

La mayor participación de los ingresos operacionales es para el año 2010 lo cual presenta un porcentaje de 99.61%, lo que significa que Electromuebles tuvo ventas considerables para estos años.

Los costos de ventas bajo estos escenarios, muestran tendencias crecientes y decrecientes, pero no en porcentajes significativos, lo cual es producto del buen manejo que se le está dando a los mismos dentro de la organización.

La utilidad operacional nos muestra que para los años 2006 y 2007 se mantuvo estable, mientras que para los años 2008 y 2009 disminuyo pasando de 36.70% a 36.69%, sin embargo se recupero para el año 2010 llagando aun 38.03%

Los ingresos no operacionales tienen participación significativa y con tendencia creciente año tras año, pues según la proyección para el año 2010 se espera contar con ingresos no operacionales de 29.02%, lo cual indica que la empresa seguirá obteniendo recursos de fuentes ajenas a la actividad económica de la empresa.

7.4 ANÁLISIS HORIZONTAL

En el anterior cuadro se presentan los reportes de los movimientos que ha tenido la empresa en su balance general, para lo cual se pueden sacar las siguientes premisas con las cuentas más significativas del balance y su respectiva variación porcentual.

En cuanto el dinero efectivo disponible observamos que no hubo ninguna variación de un año con respecto al otro, esto muestra que la empresa prefiere tener un tope en el manejo de sus efectivos, lo cual es positivo, aunque consideramos es mucho efectivo que se mantiene en ocio, pues como sabemos en caja es preferible tener únicamente el dinero necesario para cubrir emergencias

instantáneas y gastos diarios, es por ello que sería más conveniente que este dinero fuese reinvertido para que produzca alguna utilidad.

Se observa además que la cuenta bancos tuvo una variación significativa de un año con relación al otro la cual fue de -50%, lo cual indica que en el año 2008 las consignaciones se redujeron en la mitad con relación al año inmediatamente anterior, esto se debe a que la empresa está ocupando el dinero en otras cosas antes que llevarlo a los bancos.

Por otra parte las inversiones también muestran una variación significativa, lo cual indica que la empresa está haciendo significativas inversiones para el fortalecimiento de la misma, esto puede ser el resultado de la generación de utilidades. Este aspecto es altamente rentable, pues la empresa está adquiriendo bienes o activos o está invirtiendo en su capital humano para fortalecer su competitividad. Las inversiones sea cual sea su objetivo son importantes dentro de las organizaciones, es por ello que resaltamos esta fortaleza de la empresa que estamos analizando.

Es rentable además el hecho de que la empresa este disminuyendo significativamente la deuda con proveedores, esto nos indica que las compras de contado han aumentado y además la empresa está viendo la necesidad de disminuir las cuentas por pagar para lograr mayor propiedad en la organización.

En cuanto a la utilidad la variación fue del 35%, lo cual indica que las ganancias está aumentando año tras año, esto quiere decir que la empresa está manejando bien sus finanzas y esto se está reflejando en el crecimiento de la misma.

7.5 INDICADORES FINANCIEROS

Cuadro 7. Capital de trabajo operativo

ACTIVO OPERATIVO	2006	2007	2008	2009	2010
Cartera Neta	47.690.000	53.000.000	39.000.000	40.950.000	42.440.580
Inventario	42.798.000	35.000.000	45.800.000	48.090.000	49.840.476
Otros activos corrientes	0	0	0	0	0
KTO	90.488.000	88.000.000	84.800.000	89.040.000	92.281.056

Fuente. Este estudio

KTO: Dinero que necesita la empresa para cumplir con los costos y gastos de corto plazo, y con ello poder funcionar y realizar sus operaciones.

Cuadro 8. Capital fijo operativo

Años	2006	2007	2008	2009	2010
Maquinaria y Equipo	5.725.000	4.910.000	6.540.000	6.867.000	7.116.959
Capital Fijo Operativo	5.725.000	4.910.000	6.540.000	6.867.000	7.116.959

Fuente. Este estudio

La inversión en capital fija que interviene directamente en el desarrollo del objeto social de la empresa. Para cumplir normalmente con sus actividades de operación y lo cual es coherente con el objeto social. En el año 2008 hubo un incremento significativo.

Cuadro 9. Activo operacional

Años	2006	2007	2008	2009	2010
KTO	90.488.000	88.000.000	84.800.000	89.040.000	92.281.056
Capital Fijo Operativo	5.725.000	4.910.000	6.540.000	6.867.000	7.116.959
ACTIVO OPERACIONAL	96.213.000	92.910.000	91.340.000	95.907.000	99.398.015

Fuente. Este estudio

Proporción de recursos que están destinados a la operación de la empresa para la realización de todas y cada una de sus actividades.

Cuadro 10. Pasivo operativo

Años	2006	2007	2008	2009	2010
Proveedores	40.228.000	40.000.000	18.092.960	18.997.608	19.689.121
Impuestos por pagar	28.715.000	24.500.000	19.803.840	20.794.032	21.550.935
Obligaciones Laborales	27.640.000	30.000.000	35.000.000	36.750.000	38.087.700
Pasivo Operativo	96.583.000	94.500.000	72.896.800	76.541.640	79.327.756

Fuente. Este estudio

Este valor nos sirve para determinar qué proporción del pasivo es operativo. No tiene un costo explícito, una fuente de financiación con carácter permanente aunque sea de corto plazo.

Cuadro 11. Capital de trabajo neto operativo

Años	2006	2007	2008	2009	2010
KTO	90.488.000	88.000.000	84.800.000	89.040.000	92.281.056
Pasivo Operativo	96.583.000	94.500.000	72.896.800	76.541.640	79.327.756
KTNO	-6.095.000,0	-6.500.000,0	11.903.200,0	12.498.360,0	12.953.300,3

Fuente. Este estudio

En el año 2008 la empresa tuvo necesidad de recurrir a financiación con fuentes externas o con recursos propios, la necesidad del capital de w se incremento en el año 2008, en 11.903,200, pues en año 2007 la empresa no tuvo necesidad de recurrir a financiación ya que su KTNO fue de -6.500,000.

Cuadro 12.variaciones

Variación del KTO	-2.488.000	-3.200.000	4.240.000	3.241.056
Variación del Pasivo Operativo	-2.083.000	-21.603.200	3.644.840	2.786.116
Variación del KTNO	-405.000	18.403.200	595.160	454.940

Fuente. Este estudio

- ✓ **Variación del KTO:** La empresa para el año 2008 requirió (-3, 200,000) millones para capital de trabajo.
- ✓ **Variación del pasivo operativo:** a empresa en el año 2008 obtuvo (-21, 603,200) millones menos de financiación operativa. No Hubo mejor gestión.
- ✓ **Variación del KTNO:** La empresa tuvo la necesidad de invertir más recursos en capital de trabajo (\$5, 403,200 millones).

Cuadro 13. Activo operativo neto

Años	2006	2007	2008	2009	2010
activo op	96.213.000	92.910.000	91.340.000	95.907.000	99.398.015
pasivo op	96.583.000	94.500.000	72.896.800	76.541.640	79.327.756
Activo Operativo Neto	-370.000	-1.590.000	18.443.200	19.365.360	20.070.259

Fuente. Este estudio

- ✓ **Activo operativo neto:** es lo que la empresa tuvo que financiar externamente, lo cual indica que la empresa en el año 2007 la empresa tuvo una necesidad de financiación externa de -1.590,000, mientras que para el año 2008 la empresa requirió de financiación externa en 18.443,200

7.5.1 Indicadores de rentabilidad:

Cuadro 14. Rentabilidad operativa

Años	2006	2007	2008	2009	2010
Utilidad Operativa	64.171.150	51.782.400	66.048.000	69.350.400	71.874.755
ACTIVO OPERACIONAL	96.213.000	92.910.000	91.340.000	95.907.000	99.398.015
RENTABILIDAD OPERATIVA	66,70%	55,73%	72,31%	72,31%	72,31%

Fuente. Este estudio

Es la utilidad que ha generado el negocio para atender las deudas con bancos, y socios del mercado. Por cada \$100 invertidos obtiene una rentabilidad operativa de \$72.31%.en el año 2008

Cuadro 15. Rentabilidad

Años	2006	2007	2008	2009	2010
Utilidad Neta	40.260.595	33.100.704	44.956.080	47.203.884	48.922.105
Patrimonio	67.607.000	61.410.000	53.443.200	56.115.360	58.157.959
Rentabilidad Patrimonial	59,55%	53,90%	84,12%	84,12%	84,12%

Fuente. Este estudio

Utilidad en pesos que se ha generado por cada \$100 invertidos en patrimonio, lo que los socios o propietarios de la empresa obtuvieron de rendimientos sobre su inversión.

7.5.2 Indicadores de productividad:

Cuadro 16. Productividad del activo operativo

Años	2006	2007	2008	2009	2010
INGRESOS OPERACIONALES	162.750.000	130.500.000	173.000.000	181.650.000	188.262.060
ACTIVO OPERACIONAL	96.213.000	92.910.000	91.340.000	95.907.000	99.398.015
Productividad del activo operativo	1,69	1,40	1,89	1,89	1,89

Fuente. Este estudio

Por cada peso invertido en el activo operativo se genero 1,40 de ingreso en el año 2007, se genera 1.89 pesos de productividad en el año 2008 la cual aumento con respecto al año anterior.

Cuadro 17. Productividad del capital de trabajo operativo

Años	2006	2007	2008	2009	2010
INGRESOS OPERACIONALES	162.750.000	130.500.000	173.000.000	181.650.000	188.262.060
KTO	90.488.000	88.000.000	84.800.000	89.040.000	92.281.056
Productividad KTO	1,80	1,48	2,04	2,04	2,04

Fuente. Este estudio

Dinero que la empresa ha obtenido de ingreso por cada peso que se ha invertido en el capital de trabajo operativo.

Cuadro 18. Productividad del capital fijo operativo

Años	2006	2007	2008	2009	2010
INGRESOS OPERACIONALES	162.750.000	130.500.000	173.000.000	181.650.000	188.262.060
K FIJO OPERATIVO	5.725.000	4.910.000	6.540.000	6.867.000	7.116.959
PRODUCTIVIDAD KT FIJO OPERATIVO	28,43	26,58	26,45	26,45	26,45

Fuente. Este estudio

Por cada peso invertido, se reducen los ingresos en el año 2008 con respecto al año 2007, por cada peso invertido en el año 2007 la empresa obtuvo \$26,58 y en el año 2008 obtuvo \$26,45. La empresa ha perdido eficiencia en el uso de sus activos fijos.

Cuadro 19. Días de recaudo de ingresos

Años	2006	2007	2008	2009	2010
CARTERA NETA	47.690.000	53.000.000	39.000.000	40.950.000	42.440.580
ingresos operacionales	162.750.000	130.500.000	173.000.000	181.650.000	188.262.060
DIAS DE RECUDO INGRESOS	105,49	146,21	81,16	81,16	81,16

Fuente. Este estudio

Indica cuantos días rota la cartera, hay mayor liquidez por tanto el KT disminuye. La cartera rota más rápido, por lo tanto disminuye la necesidad de KT. En el año 2008 la cartera tuvo una rotación de 81.16 días.

Cuadro 20. Días de reposición de inventario

Años	2006	2007	2008	2009	2010
INVENTARIOS	42.798.000	35.000.000	45.800.000	48.090.000	49.840.476
COSTO DE VENTAS	65.100.000	48.000.000	70.000.000	73.500.000	76.175.400
DIAS DE REPOCISION DE INVENTARIOS	236,67	262,50	235,54	235,54	235,54

Fuente. Este estudio

Muestra que la empresa es más eficiente porque hay menos tiempo entre la compra y la venta de la mercancía, lo cual hace que los costos disminuyan por el mantenimiento que esto requiere. Indica el número de días que tarda la empresa en salir de su inventario.

7.6 MARGENES DE UTILIDAD

Cuadro 21. Margen neto

Años	2006	2007	2008	2009	2010
UTILIDAD NETA	40.260.595	33.100.704	44.956.080	47.203.884	48.922.105
INGRESOS OPERACIONALES	162.750.000	130.500.000	173.000.000	181.650.000	188.262.060
MARGEN NETO	24,74%	25,36%	25,99%	25,99%	25,99%

Fuente. Este estudio

Nos indica que el margen neto correspondió a un 25.36% para el año 2007, un 25.99% para el año 2008 de las ventas netas, es decir que por cada peso vendido genero 28.18 centavos para el año 2007, 28.99 centavos para el año 2008 de utilidad neta, la cual puede estar a disposición de los accionistas. Cabe destacar que la tendencia de crecimiento del margen neto aumenta.

Cuadro 22. Margen operacional

Años	2006	2007	2008	2009	2010
utilidad operacional	64.171.150	51.782.400	66.048.000	69.350.400	71.874.755
ingresos operacionales	162.750.000	130.500.000	173.000.000	181.650.000	188.262.060
MARGEN OPERACIONAL	39,43%	39,68%	38,18%	38,18%	38,18%

Fuente. Este estudio

Representa el porcentaje de las ventas que supone el margen del negocio en sí mismo, antes de descontar intereses, gastos extraordinarios e impuestos. Mide el beneficio obtenido en la actividad por cada unidad monetaria facturada. Para el año 2007 se obtuvo el margen operacional de 39.68%, para el año 2008 del 38.18,

esto implica que por cada peso de ventas quedan disponibles 38.68 centavos para el año 2008 38.18 centavos destinados para cubrir gastos no operacionales. Se observa que la rentabilidad disminuye en comparación del año 2007 al año 2008, disminuyendo la eficiencia en sus procesos administrativos y ventas.

Cuadro 23. Margen bruto

Años	2006	2007	2008	2009	2010
utilidad bruta	97.650.000	82.500.000	103.000.000	108.150.000	112.086.660
ingreso operacional	162.750.000	130.500.000	173.000.000	181.650.000	188.262.060
MARGEN BRUTO	60,00%	63,22%	59,54%	59,54%	59,54%

Fuente. Este estudio

Muestra cuantos centavos de cada peso deja libre la producción, para atender gastos, intereses, impuestos y si dejo algo de utilidad para los accionistas.

7.7 RENTABILIDAD OPERATIVA

Cuadro 24. Porcentaje de los gastos operacionales

Años	2006	2007	2008	2009	2010
PORCENTAJE DE LOS GASTOS OPE	20,57%	23,54%	21,36%	21,36%	21,36%
gastos Admón. + gastos de ventas	33.478.850	30.717.600	36.952.000	38.799.600	40.211.905
ingresos operacionales	162.750.000	130.500.000	173.000.000	181.650.000	188.262.060

Fuente. Este estudio

Cuadro 25. Porcentaje de los gastos de administración

PORCENTAJE DE LOS GASTOS ADMON	9,23%	11,57%	11,76%	11,76%	11,76%
gastos de admón.	15.023.000	15.104.400	20.338.000	21.354.900	22.132.218
ingresos operacionales	162.750.000	130.500.000	173.000.000	181.650.000	188.262.060

Fuente. Este estudio

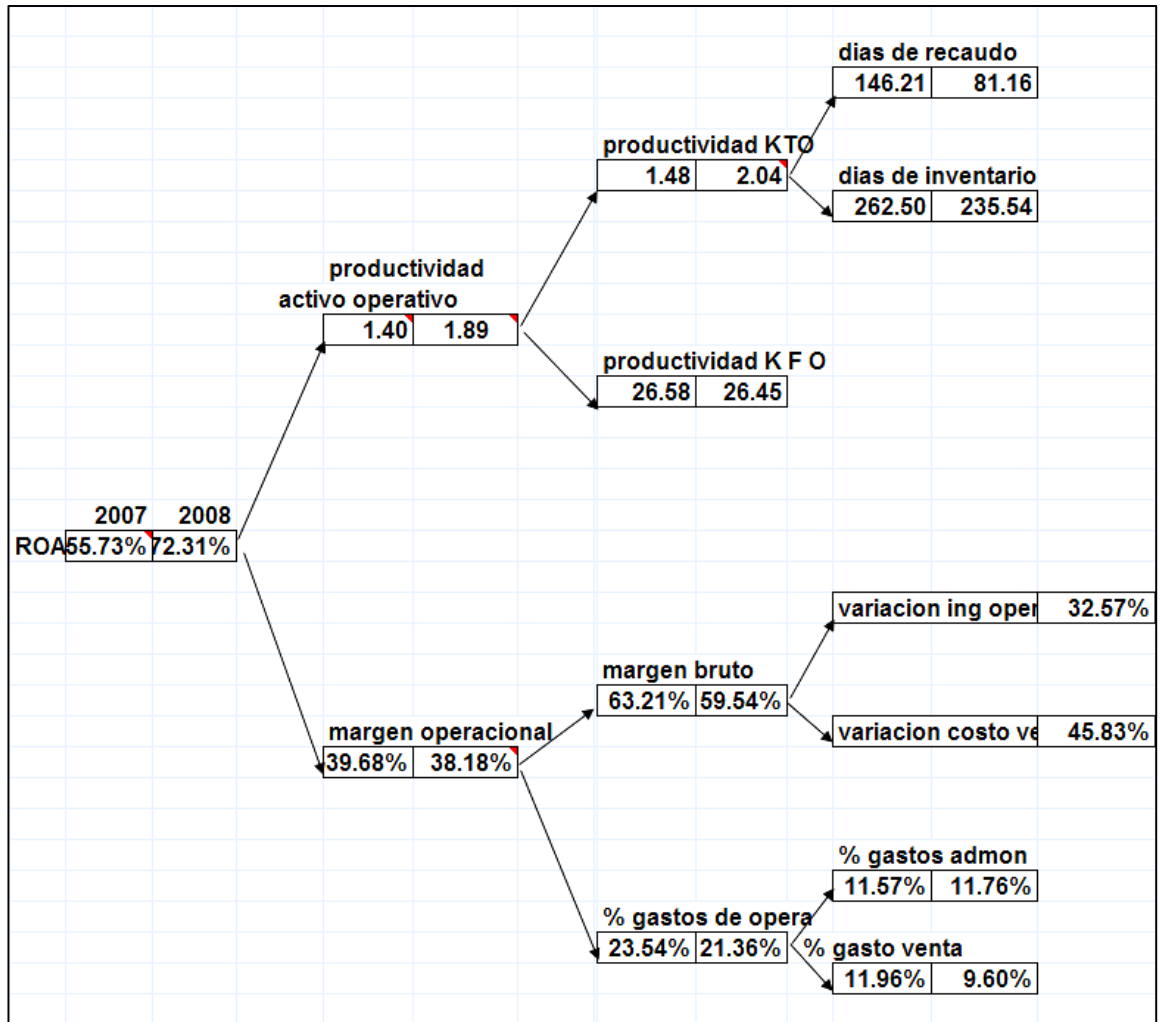
Cuadro 26. Porcentaje de los gastos de venta

PORCENTAJE DE LOS GASTOS DE VENTA	11,34%	11,96%	9,60%	9,60%	9,60%
gastos de ventas	18.455.850	15.613.200	16.614.000	17.444.700	18.079.687
ingresos operacionales	162.750.000	130.500.000	173.000.000	181.650.000	188.262.060

Fuente. Este estudio

7.8 RENTABILIDAD OPERATIVA DEL ACTIVO

Figura 1. Árbol ROA.



Fuente. Este estudio

Al analizar la Rentabilidad Operativa del Activo nos muestra que la utilidad que genera la empresa ELECTROMUEBLES para atender bancos y propietarios del negocio por cada 100 pesos que han invertido en el negocio nos genera un ingreso de 72,31 centavos.

La productividad se ha aumentado con respecto al año anterior. Lo que la empresa ha obtenido de ingresos por c/peso invertido en KTO, la productividad ha mejorado para atender a los acreedores, los inversionistas y el estado.

En los días de inventarios la empresa presento una disminución, para el año 2007 260,50 y el año 2008 235,54 días, lo cual nos muestra que la empresa está produciendo más eficientemente.

En los días de recaudo a sus deudores miramos que la empresa tuvo una disminución de tiempo en cuanto a La política de cartera para financiar los créditos.

7.9 RENTABILIDAD OPERATIVA NETA DEL ACTIVO

Cuadro 27. Utilidad operacional después de impuestos

Años	2006	2007	2008	2009	2010
utilidad operacional	64.171.150	51.782.400	66.048.000	69.350.400	71.874.755
impuestos	23.216.555	19.803.840	26.896.800	28.241.640	29.269.636
UODI	40.954.595	31.978.560	39.151.200	41.108.760	42.605.119

Fuente. Este estudio

Al analizar el margen UODI la empresa nos presenta unos índices positivos porque hubo un aumento en el año 2008 con respecto al año 2007, lo cual la organización puede pagar sus compromisos legales adquiridos.

Cuadro 28. Activo operativo neto

Años	2006	2007	2008	2009	2010
RONA	-11068,81%	-2011,23%	212,28%	212,28%	212,28%
UODI	40.954.595	31.978.560	39.151.200	41.108.760	42.605.119
AON	-370.000	-1.590.000	18.443.200	19.365.360	20.070.259

Fuente. Este estudio

La rentabilidad operativa neta del activo produjo un incremento, porque para el año 2007 tuvimos una rentabilidad negativa de 2011,23 % y para el año 2008 fue de 212,28%. Unas de las causas de este resultado por ser el año de introducción al mercado.

Cuadro 29. Productividad del activo operativo neto

Años	2006	2007	2008	2009	2010
PRADUCTIVIDAD DEL (AON)	(439,86)	(82,08)	9,38	9,38	9,38
ingresos operacionales	162.750.000	130.500.000	173.000.000	181.650.000	188.262.060
AON	-370.000	-1.590.000	18.443.200	19.365.360	20.070.259

Fuente. Este estudio

Electro muebles su productividad el incremento para el año 2008, lo cual por cada cien pesos que tenga la empresa produjo 9,38 unidades.

Cuadro 30. Productividad del capital de trabajo neto operativo

Años	2006	2007	2008	2009	2010
PRODUCTIVIDAD DE (KTNO)	(26,70)	(20,08)	14,53	14,53	14,53
ingresos operacionales	162.750.000	130.500.000	173.000.000	181.650.000	188.262.060
KTNO	-6.095.000	-6.500.000	11.903.200	12.498.360	12.953.300

Fuente. Este estudio

Este indicador permite determinar de qué manera la gerencia de la empresa está aprovechando los recursos comprometidos en capital de trabajo para generar ventas, esto es para hacer más eficiente la operación.

Cuadro 31. Margen de la utilidad operativa después de impuestos

Años	2006	2007	2008	2009	2010
MARGEN UODI	25,16%	24,50%	22,63%	22,63%	22,63%
UODI	40.954.595	31.978.560	39.151.200	41.108.760	42.605.119
ingresos operacionales	162.750.000	130.500.000	173.000.000	181.650.000	188.262.060

Fuente. Este estudio

Nos podemos dar cuenta que la empresa presenta una disminución en la utilidad Operativa Después de impuesto, para el año 2007 de 24,50% y para el año 2008 de 22,63, esta disminución se debió por una disminución en sus ventas.

Cuadro 32. Porcentaje de financiación operativa

Años	2006	2007	2008	2009	2010
% DE FINANCIACION OPERATIVA	106,74%	107,39%	85,96%	85,96%	85,96%
Pasivo Operativo	96.583.000	94.500.000	72.896.800	76.541.640	79.327.756
KTO	90.488.000	88.000.000	84.800.000	89.040.000	92.281.056

Fuente. Este estudio

En el promedio de financiación operativa la empresa tuvo que financiarse menos con créditos externos, debido a que son muy costosos, y además pudo autofinanciarse con financiación automática a través de los socios.

Cuadro 33. Nivel de endeudamiento total

Años	2006	2007	2008	2009	2010
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO TOTAL	60,88%	62,99%	60,80%	60,80%	60,80%
total pasivo	105.193.000	104.500.000	82.896.800	87.041.640	90.209.956
total pasivo y patrimonio	172.800.000	165.910.000	136.340.000	143.157.000	148.367.915

Fuente. Este estudio

El Análisis de Endeudamiento consiste en evaluar el riesgo implícito en el mantenimiento de un determinado nivel de deuda y la capacidad de endeudamiento futuro de la empresa. En este caso la empresa tuvo una disminución en su capacidad de pago.

Cuadro 34. Endeudamiento a corto plazo

Años	2006	2007	2008	2009	2010
ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO	55,89%	56,96%	53,47%	53,47%	53,47%
pasivo corriente	96.583.000	94.500.000	72.896.800	76.541.640	79.327.756
total pasivo y patrimonio	172.800.000	165.910.000	136.340.000	143.157.000	148.367.915

Fuente. Este estudio

La empresa está optando por disminuir el nivel de los préstamos a corto plazo, sería una estrategia de la empresa para disminuir sus cuentas por pagar.

Cuadro 35. Endeudamiento operativo

Años	2006	2007	2008	2009	2010
ENDEUDAMIENTO OPERATIVO	55,89%	56,96%	53,47%	53,47%	53,47%
pasivo operativo	96.583.000	94.500.000	72.896.800	76.541.640	79.327.756
total pasivo y patrimonio	172.800.000	165.910.000	136.340.000	143.157.000	148.367.915

Fuente. Este estudio

Electro muebles no tuvo necesidad de endeudarse más, para su operación normal, incluso redujo su endeudamiento operativo en 2,9% con respecto al año anterior.

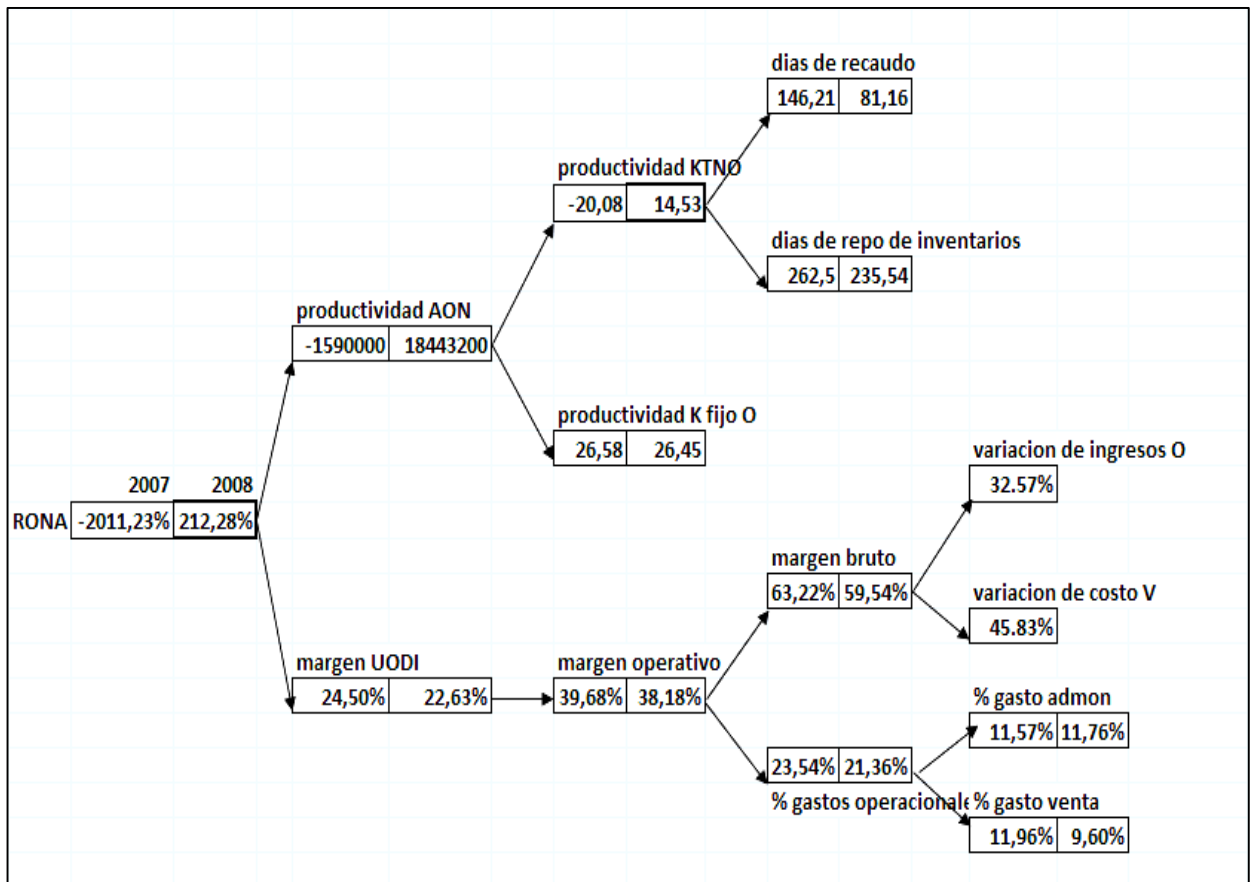
Cuadro 36. Resumen de indicadores

INDICADORES DE RENTABILIDAD	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008	AÑO 2009	AÑO 2010
rentabilidad operativa	66,70%	55,73%	72,31%	72,31%	72,31%
rentabilidad `patrimonial	59,55%	53,90%	84,12%		
INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD					
productividad de activo operativo	1,69	1,40	1,89	1,89	1,89
productividad KTO	1,80	1,48	2,04	2,04	2,04
productividad capital fijo operativo	28,43	26,58	26,45	26,45	26,45
días de recaudo de ingresos	105,49	146,21	81,16	81,16	81,16
días de reposición de inventarios	236,67	262,50	235,54	235,54	235,54
MARGENES DE UTILIDAD					
margen neto	24,74%	25,36%	25,99%	25,99%	25,99%
margen operacional	39,43%	39,68%	38,18%	38,18%	38,18%
margen bruto	60,00%	63,22%	59,54%	59,54%	59,54%
INDICADORES DE RENTABILIDAD	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008	AÑO 2009	AÑO 2010
%de gastos operacionales	20,57%	23,54%	21,36%	21,36%	21,36%
% de gastos de admón.	9,23%	11,57%	11,76%	11,76%	11,76%
% de gastos de venta	11,34%	11,96%	9,60%	9,60%	9,60%
INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO					

INDICADORES DE RENTABILIDAD	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008	AÑO 2009	AÑO 2010
endeudamiento total	60,88%	62,99%	60,80%	60,80%	60,80%
endeudamiento a corto plazo	55,89%	56,96%	53,47%	53,47%	53,47%
endeudamiento operativo	55,89%	56,96%	53,47%	53,47%	53,47%

Fuente. Este estudio

Figura 2. Árbol RONA: Rentabilidad Operativa Neta del Activo



Fuente. Este estudio

Al realizar el análisis del árbol de Rentabilidad Operativa Neta del Activo, notamos que para el año 2008 hubo un incremento de la productividad del Activo Operativo Neto, estando en el año 2007 de \$ -1.590.000 paso al año 2008 a \$18.443200, lo cual indica que la empresa no tuvo necesidad de AON en el inicio de su actividad económica, razón por la cual la productividad del KTNO también fue negativa en ese año.

Por otro lado notamos que la empresa disminuyo sus inversiones en capital fijo, pues la productividad del capital fijo operativo tuvo una variación de 0.13 de un año con relación al anterior.

Los días de recaudos disminuyeron considerablemente lo cual indica que la empresa está creando estrategias de recuperación de cartera, al igual que políticas para la rotación de inventarios, la cual también disminuyo.

Por su parte el margen de la utilidad antes de impuesto ha disminuido pasando de 24.50% a 22.63% respectivamente, lo cual indica que la utilidad antes de impuesto se vio desmejorada en el año 2008, esto posiblemente se debió a un incremento en los costos de ventas el cual fue superior que la variación o el crecimiento que tuvieron los ingresos operacionales.

7.10 RENTABILIDAD OPERATIVA ESPERADA

Cuadro 37. Rentabilidad del activo total

Años	2006	2007	2008	2009	2010
utilidad neta	40.260.595	33.100.704	44.956.080	47.203.884	48.922.105
total activos	172.800.000	165.910.000	136.340.000	143.157.000	148.367.915
RENTABILIDAD DEL ACTIVO TOTAL	23,30%	19,95%	32,97%	32,97%	32,97%

Fuente. Este estudio

La empresa está generando por cada peso que invertido en sus activos una rentabilidad de 19.95% en el año 2007 y de 32.97% unidades porcentuales en año 2008, estos activos están generando buena rentabilidad pues están aumentando en casi 13% unidades porcentuales de un año con relación al otro.

Cuadro 38. Productividad del activo total

Años	2006	2007	2008	2009	2010
total de activos	172.800.000	165.910.000	136.340.000	143.157.000	148.367.915
ingresos operacionales	162.750.000	130.500.000	173.000.000	181.650.000	188.262.060
PRODUCTIVIDAD DEL ACTIVO TOTAL	0,94	0,79	1,27	1,27	1,27

Fuente. Este estudio

Por cada peso que la empresa está invirtiendo en activos, su ganancia obtenida es de 0.79 y 1.27 pesos respectivamente.

Cuadro 39. Participación del activo operacional en el activo total

Años	2006	2007	2008	2009	2010
activo operacional	96.213.000	92.910.000	91.340.000	95.907.000	99.398.015
total activos	172.800.000	165.910.000	136.340.000	143.157.000	148.367.915
ACTIVO OPERA/ACTIVO TOTAL	55,68%	56,00%	66,99%	66,99%	66,99%

Fuente. Este estudio

La participación del activo operacional en el total de activos de la empresa ha sido de 56.00% y 66.99%, lo cual indica que la mayor participación dentro del activo está representado en los activos operacionales, indicando con ello que para el año 2008 el resto de los activos solo representaron el 33.01%.

Cuadro 40. Participación del patrimonio en el activo total

Años	2006	2007	2008	2009	2010
patrimonio	67.607.000	61.410.000	53.443.200	56.115.360	58.157.959
total activos	172.800.000	165.910.000	136.340.000	143.157.000	148.367.915
PATRIMONIO / TOTAL ACTIVOS	39,12%	37,01%	39,20%	39,20%	39,20%

Fuente. Este estudio

El patrimonio por su parte tuvo una participación de 37.01% y 39.20% dentro de los activos de la empresa

Cuadro 41. Margen neto

Años	2006	2007	2008	2009	2010
utilidad neta	40.260.595	33.100.704	44.956.080	47.203.884	48.922.105
ingresos operacionales	162.750.000	130.500.000	173.000.000	181.650.000	188.262.060
MARGEN NETO	24,74%	25,36%	25,99%	25,99%	25,99%

Fuente. Este estudio

El margen neto representa el 25.36% y el 25.99% respectivamente, es decir la utilidad dentro de los ingresos operacionales de la empresa. Se considera que la empresa está generando buenas utilidades, pues estas están representando una cantidad porcentual significativa del 26% en promedio en los dos años aproximadamente.

Cuadro 42. Margen antes de impuesto

Años	2006	2007	2008	2009	2010
utilidad antes de impuesto	69.303.150	56.582.400	76.848.000	80.690.400	83.627.531
ingresos operacionales	162.750.000	130.500.000	173.000.000	181.650.000	188.262.060
MARGEN ANTES DE IMPUESTO	42,58%	43,36%	44,42%	44,42%	44,42%

Fuente. Este estudio

El margen antes de impuesto hace referencia a la participación que ha tenido la utilidad antes de impuesto en los ingresos operacionales de la empresa el cual ha sido de 43.36% y 44.22% en los dos años.

Cuadro 43. Participación de los ingresos no operacionales

Años	2006	2007	2008	2009	2010
ingresos no operacionales	22.500.000	31.200.000	50.400.000	52.920.000	54.846.288
total de ingresos operacionales	162.750.000	130.500.000	173.000.000	181.650.000	188.262.060
INGRESOS NA OPER/INGRESOS OPERA	13,82%	23,91%	29,13%	29,13%	29,13%

Fuente. Este estudio

La participación de los ingresos no operacionales nos llama mucho la atención, pues están representando el 23.91% y el 29.13%, lo cual quiere decir que la empresa también está adquiriendo gran parte de sus ingresos a través de actividades diferentes a la actividad económica de la empresa.

Cuadro 44. Participación de los gastos operacionales

Años	2006	2007	2008	2009	2010
gastos no operacionales	17.368.000	26.400.000	39.600.000	41.580.000	43.093.512
ingresos operacionales	162.750.000	130.500.000	173.000.000	181.650.000	188.262.060
GASTOS OPERACIO/INGRESOS OPERAC	10,67%	20,23%	22,89%	22,89%	22,89%

Fuente. Este estudio

Los gastos no operacionales también tienen su participación la cual es de 20.23% y 22.89% respectivamente, esto es producto de los ingresos no operacionales.

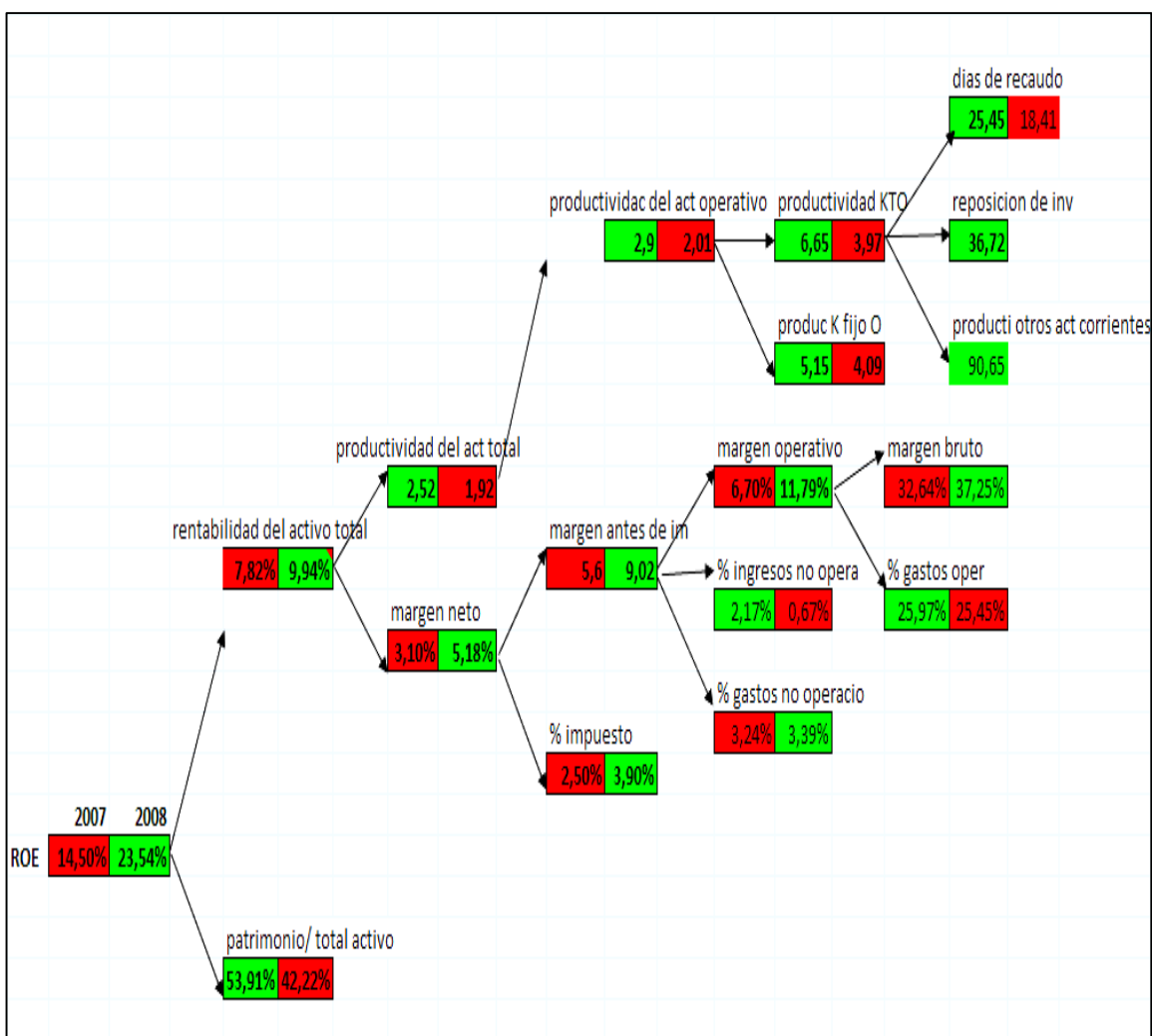
Cuadro 45. Participación de las provisiones e impuestos

Años	2006	2007	2008	2009	2010
provisión de impuestos	23.216.555	19.803.840	26.896.800	28.241.640	29.269.636
ingresos operacionales	162.750.000	130.500.000	173.000.000	181.650.000	188.262.060
PROVISION DE IMPUESTO/INGRESOS OP	14,27%	15,18%	15,55%	15,55%	15,55%

Fuente. Este estudio

Los impuestos representan el 15.18% de los ingresos operacionales con un pequeño crecimiento de un periodo con relación al otro.

Figura 3. Árbol ROE: Rentabilidad Operativa Esperada



Fuente. Este estudio

Este árbol mide la rentabilidad obtenida sobre la inversión total en un período determinado, considerando el margen de rentabilidad y la rotación de los activos, además se utiliza para determinar la rentabilidad de los accionistas. Los indicadores que están representados aquí muestran las variaciones positivas o negativas de un año con relación al otro y se indican de tal manera que el año cuya variación o rentabilidad haya disminuido está en color rojo y las variaciones o rentabilidad que haya aumentado está en verde; por ejemplo la participación del patrimonio del año 2007 disminuyó con relación al año 2008 pasando de **53.91%** a **42.22%**.

8. EVALUACIÓN FINANCIERA

8.1 CONSTRUCCIÓN DE FLUJOS DE CAJA

Cuadro 46. Flujos de caja

AÑOS	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
Utilidad Operativa	64.171.150,0	51.782.400,0	66.048.000,0	69.350.400,0	71.874.754,6
+Depreciación	0,0	695.450,0	748.500,0	896.240,0	936.421,0
EBITDA	64.171.150,0	52.477.850,0	66.796.500,0	70.246.640,0	72.811.175,6
-Impuestos	23.216.555,3	19.803.840,0	26.896.800,0	28.241.640,0	29.269.635,7
Flujo de Caja Bruto	40.954.594,8	32.674.010,0	39.899.700,0	42.005.000,0	43.541.539,9
-Variación KTNO	-405.000,0	18.403.200,0	595.160,0	454.940,3	0,0
Efectivo Generado Operaciones	41.359.594,8	14.270.810,0	39.304.540,0	41.550.059,7	43.541.539,9
-Inversión Propiedad P&E	12.587.000,0	3.000.000,0	5.000.000,0	5.250.000,0	5.441.100,0
Flujo de Caja Libre	28.772.594,8	11.270.810,0	34.304.540,0	36.300.059,7	38.100.439,9

Fuente. Este estudio

El cuadro corresponde a la construcción de los flujos de caja libres para cada uno de los años que necesita la empresa para hacer su respectiva evaluación financiera.

8.2 EVALUACIÓN FINANCIERA BAJO EL ESCENARIO DE LA EMPRESA

Cuadro 47. Evaluación financiera

FLUJOS	PROBABILIDAD	VALOR ESPERADO	(((FF-V.E.)^2)*P)	SIGMA	F. DESCONTADOS
				DESVIACION ESTANDAR	
- 80.000.000					
28.772.595	0,1	2.877.259	999.407.760.240	9.074.225	25.921.256,5
11.270.810	0,15	1.690.622	64.044.715.534.772		9.147.642,24
34.304.540	0,2	6.860.908	1.123.952.799.424		25.083.184
36.300.060	0,25	9.075.015	4.765.759.341.751		23.911.973,7
38.100.440	0,3	11.430.132	11.407.731.496.064		22.610.756,6
	1	31.933.936	82.341.566.932.251		106.674.813

Fuente. Este estudio

El cuadro muestra los valores correspondientes de los flujos de caja libre generados por la empresa para cada uno de los años, por ejemplo en el año 1 el flujo de caja fue de \$28.772.595, al igual que la inversión inicial la cual fue de \$80.000.000, además de ello muestra las probabilidades, las cuales fueron fijadas bajo supuestos.

El valor esperado se obtuvo al multiplicar cada uno de los flujos por la probabilidad correspondiente, por ejemplo en el año 1 el valor esperado fue de \$2.877.259

La varianza es el resultado de cada uno de los flujos, menos el valor esperado, elevado al cuadrado por cada una de las probabilidades, por ejemplo $((\$28.772.595 - \$31.933.936)^2 * 0.1)$.

La desviación estándar o sigma es la raíz cuadrada de la sumatoria de las varianzas, es decir $(\$82.341.566.932.251)^{0.5}$

Los flujos descontados son los flujos de caja libres deflactados

8.3 INDICADORES DE EVALUACIÓN OBTENIDOS

Cuadro 48. Resultados indicadores de evaluación

INDICADORES DE EVALUACION	RESULTADOS DE EVALUACION	Beneficio del VAN
VAN	\$ 106.674.813,08	\$26.674.813,08
TIR	22%	
B/C	1,333435163	
INDICE DE RENTABILIDAD	0,333435163	
TIRM	18%	
TVR	3,66%	
PRI	2,44981526	
RIESGO	28,42%	

Fuente. Este estudio

El **Valor Actual Neto** es el que nos permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros originados por una inversión, para este escenario el **VAN** fue de \$ 106.674.813,08.

La **TIR** es la tasa interna de rendimiento porque supone que el dinero que se gana año a año se reinvierte en su totalidad. Es decir es la tasa de rendimiento generada en su totalidad en el interior de la empresa por medio de la reinversión, para este caso la tasa interna de retorno fue del 22%

El **Beneficio Costo** es el que determina la convivencia de un proyecto mediante la enumeración y valoración en términos monetarios de todos los costos y beneficios derivados directa e indirectamente de dicho proyecto, para esta empresa su **B/C** fue de 1.33

El **Índice de Rentabilidad** es la cualidad de un negocio de proporcionar un rendimiento atractivo, es decir la ganancia o utilidad que produce una inversión, para este caso la inversión produjo una ganancia de 0.333.

La **Tasa Interna de Rendimiento Modificada** es aquella tasa de descuento a la cual el valor presente neto del costo de un proyecto, es igual al valor presente de un valor terminal y donde el valor terminal se obtiene como la suma de los valores futuros de los flujos de entrada de efectivo, calculando su valor compuesto al costo de capital de la empresa, la TIRM para este proyecto fue del 18%.

La **Tasa Verdadera de Rentabilidad** se define como la tasa que se alcanzaría de rentabilidad si los fondos liberados por el proyecto se invierten al costo del capital del proyecto, consiste en descontar al punto inicial de todos los egresos utilizando la tasa de financiación, además de trasladar al final del proyecto todos los ingresos, utilizando la tasa de colocación exigida por el inversionista, para este proyecto la **TVR** fue del 3.66%.

El **Periodo de Recuperación de la Inversión** es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo, mide el tiempo en el cual se logra recuperar la inversión, para esta empresa el **PRI** es de 2 años 4 meses y cuatro días.

El **Riesgo** es la probabilidad de un evento adverso y sus consecuencias. El riesgo financiero se refiere a la probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras negativas para una organización, el riesgo que asumirá esta empresa es de 28.42%

Una vez mencionados los indicadores de evaluación financiera al igual que sus respectivos resultados nos aventuramos a hacer un análisis de la situación en que se encuentra esta empresa en su parte financiera.

8.4 ANÁLISIS DE LA EVALUACIÓN FINANCIERA:

Según la teoría financiera el escenario de esta empresa muestra que la TIR con el 22% es mayor a cero; según este criterio el proyecto es aceptable, además el VAN refleja que se alcanzara un beneficio promedio de 26.674.813 pesos, Además de ello la TIR modificada al compararla con la tasa interna de oportunidad sigue siendo mayor, por lo tanto el negocio es atractivo para cualquier inversionista. La relación beneficio - costo indica que por cada peso invertido se obtendrá 1,33 de beneficio. El proyecto tiene un riesgo relativamente alto ya que está por encima

del 10% y además tiene una rentabilidad verdadera del 3.66%, lo cual hace que sea viable. Finalmente la inversión se recupera en 2 años, 4 meses y 4 días.

8.5 VALOR ECONÓMICO AGREGADO (EVA)

El EVA podría definirse como lo que queda una vez que se han deducido, de los ingresos, la totalidad de los gastos incluidos el coste de oportunidad del capital y los impuestos, la totalidad de los gastos, incluidos el coste de oportunidad del capital y los impuestos. En otras palabras, el EVA es lo que queda una vez que se han atendido todos los gastos y satisfecho una rentabilidad mínima esperada por parte de los accionistas. Por tanto, se crea valor en una empresa cuando la rentabilidad generada supera el coste de oportunidad de los accionistas.

$$\text{EVA} = \text{UODI} - c^* \times \text{capital}$$

A partir de esta ecuación se puede decir que EVA es ingreso residual o utilidad operacional menos un cargo por el uso del capital. Con EVA como medida de desempeño, a una compañía le están cobrando sus inversores por el uso de capital a través de una línea de crédito que paga intereses a una tasa c^* . EVA es la diferencia entre las utilidades que la empresa deriva de sus operaciones y el costo del capital gestionado a través de su línea de crédito.

8.5.1 Eva para la empresa “Electromuebles”

Cuadro 49. Valor agregado

UODI	40.954.595
TASA DE INTERES	24%
CAPITAL	90.488.000
EVA	19.237.475

Fuente. Este estudio

Según este escenario la empresa después de asumir todos sus costos presenta un valor positivo de \$19.237.475, es decir que la empresa ha generado una rentabilidad por encima de su costo de capital, lo que le implica una situación de creación de valor.

9. CONCLUSIONES

La evaluación financiera es una herramienta que ayuda a tomar decisiones con menor nivel de riesgo, es por ello que se debiera de convertir en un hábito personal así como laboral, ya que los beneficios superan a las desventajas que esta pudiera tener.

Teniendo en cuenta los resultados del análisis vertical y horizontal de los balances de los años 2006, 2007 y 2008, al igual que los diferentes indicadores financieros de la empresa ELECTROMUEBLES Ltda. Se podría concluir que hay pocas falencias en el manejo financiero de la empresa y que la empresa está manejando bien sus recursos por lo que esto se está viendo reflejado en sus indicadores financieros, los cuales son muy alentadores.

Por lo anterior, cabe anotar que las falencias más relevantes se podrían encontrar en la parte gerencial o sea administrativa. La empresa debe reorganizar su parte administrativa para aprovechar más el mercado en el que actualmente se desempeña.

A simple vista nos atreveríamos a decir que la empresa si está generando valor pero no ha llegado a explotar al máximo su funcionamiento y desarrollo. Se puede notar que sus activos están en crecimiento al igual que la utilidad.

El éxito empresarial depende de diversos factores, pero sin duda alguna se puede decir que el realizar una adecuada evaluación de los proyectos de las empresas incrementará el potencial de éxito y mantenimiento en el mercado de cualquier entidad económica, aunado a la aceptación del producto, demanda del mercado

Finalmente el negocio es viable, ya que refleja atractivas utilidades, está generando valor y se puede sostener a lo largo del tiempo.

10. RECOMENDACIONES

Una de las recomendaciones que podemos hacer a “ELECTROMUEBLES” empresa comercializadora está el sistema de publicidad por medio de comerciales en televisión y radio así pueden darse a conocer al público en general.

Expandirse creando sucursales en diferentes municipios de la Región Sur para obtener mayor crecimiento en el sector empresarial.

Diversificarse aún más con la adquisición de diferentes servicios.

Seguir el ritmo de inversión y servicio para generar más empleo y crecer aún más en el mercado.

Hacer un estudio de mercado entre lo ideal, lo factible y lo disponible para que sus ventas sean más efectivas.

Revisar la estructura organizativa de la empresa, pues presenta falencia en la ubicación de sus cargos.

BIBLIOGRAFÍA

ORTIZ, Alberto. Gerencia financiera un enfoque estratégico. Bogotá: Mc Graw Hill, 1994. 330 p.

THORN, Derek. Finanzas para gerentes no financieros. Buenos Aires Argentina: TM Editores, 1994. 180 p.

VAN HORNE, James C. Fundamentos de administración financiera. Madrid España: Prentice Hall Internacional, 1982. 150 p.

NETGRAFÍA

Disponible en:

<http://www.gerencie.com/analisis-vertical.html>

<http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/evaluacion-financierade-proyectos-precios-corrientes-y-constantes.htm>. Consultado el 25 de enero a las 2:25 pm

<http://www.wikipedia.org/wiki/Finanzas>. Consultado el 06 de enero a las 10:15 am.