

**ANALISIS FINANCIERO DE LA COMERCIALIZADORA ECOMAR EN EL
MUNICIPIO DE SAN ANDRES DE TUMACO AÑOS 2009-2010**

ADRIANA CAROLINA ALARCÓN ORTIZ

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVA
PROGRAMA DE ECONOMÍA
SAN JUAN DE PASTO
2012**

**ANALISIS FINANCIERO DE LA COMERCIALIZADORA ECOMAR EN EL
MUNICIPIO DE SAN ANDRES DE TUMACO AÑOS 2009-2010**

ADRIANA CAROLINA ALARCÓN ORTIZ

**Trabajo de grado presentado como requisito parcial para optar al título de
Economista**

**Asesor:
Esp. HUGO DE LA PORTILLA**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ECONOMÍA
SAN JUAN DE PASTO
2012**

NOTA DE RESPONSABILIDAD

Las ideas y conclusiones aportadas en el siguiente trabajo son responsabilidad exclusiva del autor.

Artículo 1^{ro} del Acuerdo No. 324 de octubre 11 de 1966 emanado del Honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño.

Nota de aceptación:

Firma del Presidente de tesis

Firma del jurado

Firma del jurado

San Juan de Pasto, Febrero de 2012

DEDICATORIA

A mi amado y exaltado padre DIOS, por su infinita misericordia y regalarme cada mañana la oportunidad de respirar, la fortaleza y sabiduría para emprender y terminar cada meta o proyecto, gracias por ser mi escudo y protección para ti sea la gloria y honra.

Con todo el amor a mis padres Mabel y Luis a mis hermanos Patricia y Luis por brindarme todo su cariño, comprensión, paciencia, fuerzas, apoyo en mis momentos de alegría y tristezas, son una de mis razones para seguir adelante los adoro.

A la empresa ECOMAR TUMACO, por abrir sus puertas y brindarme cariño apoyo, amistad, risas, consejos, gracias por todo lo que llevo en mi corazón.

A mis compañeros del curso y profesores les agradezco por brindarme la amistad, conocimiento, compañía y por el apoyo en los momentos de dificultad y alegría que afrontamos durante la carrera.

A todas las demás personas que DIOS cruzo durante el proceso de formación como profesional y de la realización del trabajo de grado gracias infinitas para todos.

ADRIANA CAROLINA ALARCON ORTIZ.

RESUMEN

La empresa ECOMAR TUMACO está dedicada a la comercialización de productos hidrobiológicos (pescados, moluscos, crustáceos) en diversas presentaciones al por mayor y al detal con la mejor calidad con destino a l mercado nacional y local. Actualmente la empresa carece de un análisis financiero que ayude a evaluar su desempeño financiero y operacional, debido a la ausencia de este proceso se pueden tomar decisiones inadecuadas que afecten negativamente a la empresa.

Es por ello que se realiza a continuación un diagnostico financiero como herramienta que ayudara a que la empresa sea más proactiva, es decir se anticipe a los cambios por medio de actividades o planes de contingencia se hará más eficiente y eficaz la gestión del gerente en áreas que presentan mayor dificultad.

La empresa presenta un ambiente interno muy favorable como: la calidad, la experiencia el liderazgo en el mercado, al igual que dificultades como un alto nivel de endeudamiento, disminución de la productividad en sus activos, control de gastos entre otras que imposibilitan la expansión y posicionamiento de la empresa.

ABSTRACT

The company ECOMAR TUMACO is dedicated to the marketing of seafood products (fish, molluscs, crustaceans) in various presentations at wholesale and retail with the best quality for the market nationally and locally. Currently the company has no financial analysis to help assess financial and operational performance due to the absence of this process can take inappropriate decisions that adversely affect the company.

That is why is then performed as a diagnostic tool to help finance the company to be more proactive, ie to anticipate changes through activities or contingency plans will become more efficient and effective management of the manager in areas that the most difficult.

The company has a very favorable internal environment such as quality, leadership experience in the market, as difficult as a high level of indebtedness, declining productivity in their assets, including cost control that prevent the expansion and positioning of the company.

CONTENIDO

Pág.

INTRODUCCION	14
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	16
1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	16
2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	18
2.1 OBJETIVO GENERAL.....	18
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	18
3. JUSTIFICACION	19
4. MARCO DE REFERENCIA	20
4.1 MARCO TEÓRICO:.....	20
4.1.2 DEFINICIÓN DEL ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA	20
4.1.3 MÉTODOS PARA LLEVAR ACABO EL ANÁLISIS FINANCIERO	21
4.2 MARCO CONCEPTUAL.....	25
4.3 MARCO NORMATIVO	28
5. ASPECTOS METODOLOGICOS	30
5.1 TIPO DE ESTUDIO	30
5.2 METODO DE INVESTIGACION.....	30
5.2.1 Observación	30
5.2.2 Deductivo	30
5.2.3 Inductivo	30
5.3 FUENTES Y TECNICAS DE RECOLECCION DE LA INFORMACION .	30
5.3.1 Primarias	30
5.3.2 Secundarias.....	30
6. PRESENTACION DE LA EMPRESA	32
6.1 UBICACIÓN Y RESEÑA HISTORICA:	32

7.	ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA ECOMAR TUMACO 2009-2010	34
7.1	Análisis vertical y horizontal del Balance General Ecomar Tumaco para los años 2009-2010.	38
8.1	INDICADORES DE LIQUIDEZ	44
8.1	INDICADORES DE LIQUIDEZ	44
8.1.1	Razón corriente:	44
8.1.2	Prueba acida	44
8.1.3	Capital de trabajo	45
8.2	INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO	46
8.2.1	Nivel de endeudamiento	46
8.2.2	Endeudamiento sin valorizaciones	46
8.2.3	Endeudamiento financiero	47
8.2.4	Concentración del endeudamiento en el largo plazo	47
8.2.5	Concentración del endeudamiento en el corto plazo	47
8.3	INDICADORES DE RENTABILIDAD	48
8.3.1	Margen bruto	48
8.3.2	Margen operacional	48
8.3.3	Margen neto	49
8.3.4	Rentabilidad operativa	49
8.3.5	Rentabilidad patrimonial	49
8.3.6	Rentabilidad operativa neta del activo (RONA)	50
8.4	INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD	50
8.4.1	Productividad de activos	50
8.4.2	Productividad del activo operativo	51
8.4.3	Productividad del KTO:	51
8.4.4	Productividad del capital de trabajo fijo operativo	51
8.4.5	Productividad del capital de trabajo neto operativo.(KTNO)	52
8.4.6	Productividad planta y equipo	52
8.5	OTROS INDICADORES	52

8.5.2	% propiedad planta y equipo sobre activos	53
8.5.3	% gastos de ventas	53
8.6	CALCULO DEL INDICE DUPONT.	53
9.	PROYECCIONES FINANCIERAS.....	57
9.1	ÍNDICE DE LIQUIDEZ O CAPACIDAD DE PAGO A CORTO PLAZO ...	64
9.1.2	Razón corriente	64
9.1.3	Prueba acida	64
9.1.4	Capital de trabajo	65
9.2	ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO	65
9.2.1	Endeudamiento sin valorizaciones	65
9.3	ÍNDICE DE RENTABILIDAD	65
9.3.1	Margen bruto	65
9.3.2	Margen operacional.....	66
9.3.3	Margen neto	66
9.3.4	Rentabilidad del patrimonio	66
9.4	INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD	66
9.4.1	Productividad del activo operativo	66
9.4.2	Productividad K.T.F.O	66
9.5	Calculo de índice Dupont	67
9.6	Calculo del EVA.....	67
10.	DIAGNOSTICO INTERNO.	79
10.1	Perfil de la capacidad interna (PCI)	79
10.1.1	CAPACIDAD DE DIRECCION.....	79
10.1.2	CAPACIDAD COMPETITIVA	80
10.1.3	CAPACIDAD DE TALENTO HUMANO	80
10.1.4	CAPACIDAD FINANCIERA.	81
10.1.5	CAPACIDAD TECNOLOGICA.....	82
11.	DIAGNOSTICO EXTERNO	85
11.1	ANÁLISIS DEL ENTORNO ECONÓMICO	85
11.2	ANALISIS DEL ENTORNO TECNOLOGICO.	90

11.3	ANÁLISIS SOCIAL GEOGRÁFICO Y DEMOGRÁFICO.....	91
11.4	ANALISIS DEL ENTORNO POLITICO.....	92
12.	ELABORACION DE LA MATRIZ DOFA.....	94
	CONCLUSIONES.....	98
	RECOMENDACIONES.....	99
	NETGRAFIA.....	101
	BIBLIOGRAFIA.....	102

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Estados de Resultados ECOMAR TUMACO 2009-2010.....	34
Cuadro 2. BALANCE GENERAL ECOMAR TUMACO 2009-2010.....	35
Cuadro 3. Análisis horizontal del activo.....	39
Cuadro 4. Análisis vertical y horizontal de los pasivos y patrimonio.....	40
Cuadro 5. Ventas proyectadas de Ecomar Tumaco 2011, 2012,2013	58
Cuadro 6. Presupuesto de compras 2011, 2012, 2013	59
Cuadro 7. Presupuesto de gastos 2011, 2012, 2013	59
Cuadro 8. Flujo de caja proyectado de Ecomar Tumaco años 2011,2012, 201360	
Cuadro 9. Balance General proyectado de Ecomar Tumaco años 2011,2012, 2013.....	62
Cuadro 10. Estado de Resultados proyectado para Ecomar Tumaco años 2011,2012, 2013.....	63
Cuadro 11. Proyecciones de índices e indicadores financieros 2011, 2012, 2013.....	63
Cuadro 12. EVA 2009 - 2010	68
Cuadro 13. EVA PROYECTADO DURANTE 2011, 2012 2013	69
Cuadro 14 -16 CUADRO CÁLCULO DEL VALOR PRESENTE NETO Y TASA INTERNA DE RETORNO (VPN- TIR)	70
Cuadro 17-18CÁLCULO DE VALOR PRESENTE NETO	78
Cuadro 19. Matriz de evaluación de factores internos (MEFI) para ECOMAR TUMACO	83
Cuadro 20. Matriz de evaluación de factores externos (MEFE)	93
Cuadro 21. Matriz DOFA.....	94

LISTA DE GRAFICAS

	pág.
Grafica 1. ECOMAR TUMACO Estructura Balance General 2009.....	37
Grafica 2. ECOMAR TUMACO Estructura Balance General 2010.....	37
Grafica 3. Análisis Vertical del Activo y Valorizaciones.....	38

INTRODUCCION

ECOMAR TUMACO dedicada a la comercialización de productos hidrobiológicos, al por mayor y al detal su propósito es brindar productos de excelente calidad a los mejores precios, logrando la satisfacción plena del consumidor y al mismo tiempo mejorar las condiciones económicas de la empresa obteniendo unos buenos niveles de rentabilidad a través de una eficiente gestión económica y financiera por parte de su equipo de trabajo desde la administración hasta el nivel operativo.

Este trabajo se realizo sobre la información administrativa y financiera de la empresa ECOMAR TUMACO, por cuanto toda empresa está en el deber y la necesidad de tener al día una información contable que sea confiable y oportuna en la toma de decisiones que redunden en beneficio de la empresa teniendo en cuenta, en ese orden de ideas los estados financieros esenciales; Balance General, Estados de Resultados a los cuales se les realizaron un análisis financiero durante el periodo comprendido 2009-2010 donde a través de los métodos de análisis horizontal y vertical se identificaron las cuentas más representativas que determinaron e influyeron en el comportamiento de las finanzas de la empresa durante cada periodo (verticalmente), como también las variaciones que tuvieron de un año frente al otro (horizontalmente).

Por otro lado se aplicaron los diferentes índices y razones financieras que permitieron identificar cuáles son sus principales fortalezas y debilidades internas en el área financiera tales como; su capacidad de endeudamiento, liquidez, rentabilidad, operatividad, etc. Al igual el cálculo del indicador EVA para determinar si la empresa estuvo generando o destruyendo su valor, y el índice DUPONT que demostró cómo alcanzo sus resultados financieros. Para una empresa es fundamental conocer cómo ha llegado a los resultados obtenidos, puesto que ello le permite corregir errores o aprovechar sus puntos fuertes.

Mediante el análisis DOFA se identificaron factores internos de otras áreas que involucran a la empresa como también, factores externos tales como; el económico, geográfico, político, tecnológico que inciden en la competitividad de la empresa, con el fin de formular políticas y estrategias que contribuyan al mejoramiento y evitar al máximo posibles amenazas.

Por último se elaboro un plan de acción encaminado al cumplimiento de las tareas y objetivos del programa estratégico. Y se realizaron las proyecciones de los estados financieros para los años 2011-2012 y 2013 de ECOMAR TUMACO.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Durante la década de los 90s la comercialización de productos hidrobiológicos se convirtió en una de las actividades económicas más importantes y rentables en el municipio de san Andrés de Tumaco, esto se debió en gran parte a la fuerte inversión de capital para la siembra de camarón de cultivo donde muchísimas empresas de comercialización internacional se establecieron, desafortunadamente factores sanitarios, económicos, políticos y sociales, terminaron por afectar al sector enormemente al punto de desaparecer. Hoy por hoy la comercialización y la siembra han tenido un leve incremento y sigue siendo igual de importante, tanto para los comerciantes como para los que se encuentran involucrados directa o indirectamente en esta actividad

En el municipio de San Andrés de Tumaco, se observa que muchas empresas lo habitual es no tener o manejar una cultura organizacional principalmente al desconocimiento de los nuevos adelantos en modelos administrativos y financieros. Así mismo se rigen de las mismas costumbres dictadas por la tradición y aplicadas de forma empírica que se traduce en baja productividad y competitividad empresarial que produce bajos niveles de eficiencia y eficacia y un alto atraso económico así como también la dependencia del empleo informal y del empleo público.

Sobre estas consideraciones se realizó un estudio analítico descriptivo acerca del proceso administrativo de la comercializadora ECOMAR. Se dedujo que un área donde era posible lograr mejores resultados, estaba en su área contable.

ECOMAR debe competir con calidad y al menor costo posible para hacerlo debe contar con un capital considerable. La empresa ha presentado utilidades lo cual motiva a la gerencia a continuar haciéndolo, pero desafortunadamente este crecimiento no es suficiente para operar y lograr objetivos de competitividad requeridos para mantenerse en el mercado y sobretodo superar a la competencia.

La problemática principal que se origina en la comercializadora y por la cual no produce altos rendimientos, se debe a que a pesar de contar con un área contabilidad, que se encarga de llevar a cabo y en orden todos los registros y las transacciones que realiza la empresa, y presentar cada año sus estados financieros, solo se efectúa como requisito fiscal y contable ante las entidades de supervisión, no tienen presente o consideran poco necesario un aspecto muy importante dentro de la contabilidad, que es el análisis e interpretación detallada y

profunda de aquellos resultados que le sirven de herramientas para la toma de decisiones.

La falta de control y evaluación han creado un ambiente de inestabilidad organizacional; en consecuencia es necesario realizar un análisis financiero que le permita a la empresa fortalecer su información contable y adoptar estrategias adecuadas para invertir y a la postre poder ser más competitiva.

La falta de inyección de capital son circunstancias que pueden llevar a la empresa a desaprovechar las oportunidades que brinda el mercado actual y las fortalezas con las que cuenta ECOMAR, esto impide que se garantice el éxito futuro y a la construcción de un entorno de innovación que permita a los miembros de la empresa plantear alternativas de acción que conlleven al crecimiento empresarial y personal. Por ende se hace necesario elaborar un análisis financiero comprendido entre el periodo 2009-2010, en el cual se verá reflejado el estado financiero actual de la empresa teniendo en cuenta las variables cuantitativas y también cualitativas para dicho fin que le permitirá ser competitiva, optimizar la utilización de sus recursos y garantizar la efectividad de sus inversiones para consolidar a la empresa en un mercado nacional.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Determinar la situación financiera actual de la comercializadora ECOMAR TUMACO, de tal modo que le permita generar valor económico y una mayor competitividad en el mercado nacional, a través del análisis y explicación de los porcentajes obtenidos en los estados financieros básicos de la misma para los periodos 2009-2010 con base en ellos, tomar decisiones a futuro aplicables a los años proyectados 2011, 2012 y 2013.

1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿Es necesario el análisis de los estados financieros mediante los métodos horizontal, vertical así como la aplicación de los diferentes indicadores y razones financieras, para conocer el estado actual de la empresa?

¿Se debe establecer si la empresa ECOMAR -TUMACO está generando valor económico agregado, para conocer el estado de salud financiera de la empresa

como también el índice Dupont puesto que ello le permite corregir errores o aprovechar sus puntos fuertes. ?

¿Con la construcción de la matriz DOFA de tipo financiero, es posible determinar qué factores están afectando la organización?

¿Con la elaboración de un plan de acción, es posible determinar y cumplir las estrategias que ayuden a ECOMAR Tumaco ser más competitiva?

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un análisis financiero para la empresa ECOMAR en el municipio de San Andrés de Tumaco para los años 2009 y 2010, con el fin de conocer su situación financiera y realizar proyecciones para los años 2011 hasta el 2020.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Analizar los estados financieros durante el periodo 2009-2010 mediante los métodos horizontal, vertical así como la aplicación de los diferentes indicadores y razones financieras, para conocer el estado actual de la empresa.
- Establecer si la empresa ECOMAR-TUMACO está generando valor económico mediante el cálculo del EVA, índice Du-Pont, Valor Presente Neto, Tasa interna de Retorno.
- Realizar un análisis interno y externo de la empresa utilizando la matriz DOFA de carácter financiero
- formular un plan de acción para la empresa que sea aplicable en los campos financiero, comercial y administrativo, por cuanto la empresa analizada carece de ellos.

3. JUSTIFICACION

Independiente del tamaño que tenga la empresa, ni la actividad a la cual se dedique, o que tanta antigüedad posea, siempre está supeditada a caer en una situación de desequilibrio financiero signado por la insolvencia y la falta de liquidez, todo ello producto en muchos casos de malas políticas financieras, pero en la mayoría de las oportunidades generadas por graves errores estratégicos o bien la acumulación de errores tanto en materia financiera como productiva, comercial y administrativa.

La actual situación imperante en el mundo caracterizada por una muy fuerte competencia global, bruscas y repentinas alteraciones económico-financieras generadoras de fuertes cambios como las tasas de interés, materias primas los continuos cambios en los gustos y preferencias de los consumidores etc, da lugar a que las empresas deban prepararse y ejercer un monitoreo constante de su situación financiera.

ECOMAR TUMACO se ha convertido en una comercializadora líder de productos hidrobiológicos del municipio y del departamento, al contar con un personal de gran experiencia en el sector pesquero, pero al ser muy joven dentro del mercado y las situaciones de crisis que se viene presentando en el entorno del sector pesquero, constantemente se encuentra en una situación de amenaza y por tanto debe percatarse y fortalecerse en los aspectos que considera que se encuentra débil.

Por todo lo anterior, la importancia de este trabajo se basa en la necesidad de realizar un análisis financiero a la empresa ECOMAR y a la aplicación de herramientas financieras que permitirá conocer sus fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades, en donde pueda hacerse una idea global de la situación real de la empresa para proponer estrategias que contribuyan a su mejoramiento financiero.

Es muy importante también para todas las personas que se encuentran involucradas en la cadena de la actividad pesquera y camaricultor, porque ECOMAR contribuye dando empleos directa o indirectamente y sobre todo a personas que viven en condiciones de pobreza, especialmente a mujeres cabezas de familia que perciben un ingreso gracias a las labores descabece en la planta, la elaboración de este trabajo impulsa con mayor razón a contribuir el mejoramiento de la empresa.

4. MARCO DE REFERENCIA

4.1 MARCO TEÓRICO

Estará constituido por la interrelación que se da de manera directa tomando como base los estados financieros básicos de la empresa ECOMAR-TUMACO por los años 2009-2010, y a partir de ellos obtener indicadores y razones financieras que demostraran el aumento de valor económico, como también se podrán proyectar para los años 2011, 2012 y 2013.

Por otro lado, la empresa ECOMAR TUMACO tendrá su marco de referencia con el entorno de los recursos hidrobiológicos de la costa pacífica a partir de lo cual se identificara un plan de acción a futuro que con lleve a obtener una mayor eficiencia y mayor eficacia de sus instalaciones y su personal ocupado.

Es importante resaltar que el proyecto de pasantía presentara una estrecha relación entre la teoría obtenida en los estudios de pregrado en las consultas bibliográficas en el proceso de esta investigación y la realidad que se ha encontrado en el entorno en la ciudad de San Andrés de Tumaco en donde se confía que con las instalaciones físicas de la empresa ECOMAR y el mercado para la colocación de sus productos, presente una rentabilidad sino la mas optima, si de sostenimiento económico conllevando a obtener un número de puestos de trabajo en la mano de obra directa lo mismo en la utilización de mano de obra indirecta o a destajo.

La generación de empleo es un factor que sociológicamente contribuye a una mejor nivel de vida y a una paz generacional y de la región ya que ella refleja el aumento de ingresos de sostenimiento, ayuda al estudio de las personas dependientes de los trabajadores de la empresa, como también ayuda a mejorar el nivel de vida familia, lo cual en si será un éxito asegurado por el sostenimiento de la empresa en su entorno regional.

4.1.1 Definición del análisis e interpretación de la información financiera

Análisis: es la descomposición de un todo en partes para conocer cada uno de los elementos que lo integran para luego estudiar los efectos que cada uno realiza.

“Análisis quiere decir distinción y separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus principios o elementos. Análisis de los estados financieros es la distinción y la separación de los elementos financieros que forman la estructura de

*una empresa y, consecuentemente, su comparación con el todo que forman parte, señalando el comportamiento de dichos elementos en el transcurso del tiempo; estudio encaminado a la calificación, síntesis del equilibrio financiero y la productividad de un negocio en términos cuantitativos”.*¹

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.

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.

4.1.2 Métodos para llevar acabo el análisis financiero:

Los métodos de análisis financiero se consideran como los procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en varios ejercicios contables.

¹ GUTIERREZ Alfredo. Los Estados Financieros y su Análisis. Editorial. Fondo de Cultura Económica.

Análisis estructural: “se busca evaluar la estructura interna de los estados financieros. En el caso del balance general, este análisis estructural se centra en dos aspectos principales:

- ¿Cuáles son las fuentes de capital de la empresa, es decir, como se distribuyen las obligaciones entre pasivo circulante, pasivo a lo largo y capital propio?
- Dado el importe de capital de todos los orígenes ¿Cuál es la distribución del activo (circulante, fijo y otros) en que esta invertido? Expresado de otra forma
- ¿Cuál es la composición del activo con que la empresa ha elegido llevar a cabo sus operaciones?
- En términos generales se puede afirmar que se busca evaluar la proporción entre pasivos y patrimonio que la empresa utiliza para financiar sus activos. La estructura financiera que tiene o tendrá la empresa, se convierte en un factor trascendental por la relación que tiene sobre dos aspectos igualmente importantes: las utilidades y el costo de capital. Para obtener la información necesaria se deben aplicar inicialmente dos tipos de análisis.”²

Análisis por el método vertical o estático: “Se aplica para analizar un estado financiero a fecha fija o correspondiente a un periodo determinado

Este tipo de método tiene 2 formas de análisis vertical:

- **Procedimiento de porcentajes integrales.** Consiste en determinar la composición porcentual de cada cuenta del Activo, Pasivo y Patrimonio, tomando como base el valor del Activo total y el porcentaje que representa cada elemento del Estado de Resultados a partir de las Ventas netas.
- **Procedimiento de razones simples.** El procedimiento de razones simples tiene un gran valor práctico, puesto que permite obtener un número ilimitado de razones e índices que sirven para determinar la liquidez, solvencia, estabilidad, solidez y rentabilidad además de la permanencia de sus inventarios en almacenamiento, los periodos de cobro de clientes y pago a proveedores y otros factores que sirven para analizar ampliamente la situación económica y financiera de una empresa.

² RUBIO D Pedro. Manual de Análisis Financiero. Ecoe Ediciones. Pag 4

Análisis por el método horizontal o dinámico: se aplica para analizar una serie de estados de la misma empresa a fechas distintas o correspondientes a dos periodos de ejercicios. Este procedimiento es dinámico porque relaciona los cambios financieros presentados en aumentos o disminuciones de un periodo a otro. Muestra también las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, lo cual permite observar ampliamente los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones.”³

Análisis por el método de indicadores y razones financieras: Se define como la relación numérica entre dos cuentas o grupos de cuentas del balance general o del estado de resultados, o la combinación de ambos estados financieros, para dar como resultado el cociente o producto absoluto.

Las razones son la forma más utilizada para llevar a cabo el análisis de los estados financieros y la manera para realizar una evaluación de estrategias. El análisis con razones tiene como objetivo caracterizar a la entidad en unas pocas dimensiones básicas consideradas como fundamentales para evaluar la salud financiera de una empresa.

“Es el método más usado para determinar las fortalezas y debilidades de una empresa en las áreas de inversión, financiación y dividendos. Al existir una relación muy estrecha entre las áreas funcionales de la empresa, las razones financieras pueden también señalar puntos débiles y fuertes en las actividades de gerencia, mercadeo, producción, investigación y desarrollo.

Establecer las fortalezas y debilidades financieras de una empresa es fundamental para la formulación efectiva de las estrategias. La liquidez, el apalancamiento, el capital de trabajo, la rentabilidad, la utilización de activos, el flujo de efectivo y la estructura de capital de una empresa pueden ser decisivos en las formulaciones de estrategias.”⁴

Los índices financieros pueden agruparse en cinco categorías:

- Indicadores De Endeudamiento o De Cobertura
- Indicadores De Actividad o Efectividad
- Indicadores Rendimiento o Rentabilidad
- Indicadores De Liquidez o Solvencia

³ RUBIO D Pedro. Manual de Análisis Financiero.2000. Pág. 5,6

⁴ BLANCO L Yanel. Normas y Procedimientos de la Auditoría Integral. 2003.Pág. 454,456

Análisis Dupont: Este sistema hace que el analista examine las fuentes de rentabilidad de una compañía. Es una demostración de la forma como pueden integrarse algunos de los indicadores financieros. Este sistema correlaciona los indicadores de actividad con los indicadores de rendimiento para tratar de establecer si el rendimiento de la inversión (utilidad neta/activo total) proviene primordialmente de la eficiencia en el uso de los recursos para producir ventas o del margen neto de utilidades que tales ventas generan. Como el margen de utilidad indica un buen control de costos, mientras que un índice alto de rotación de activos demuestra un uso eficiente de los activos en el balance general.

Utilidad Neta/Activo Total = Utilidad Neta/Ventas x Ventas/Activo Total

Retorno Sobre Activos (inversión) = Margen de utilidad x Rotación de Activos.

Análisis del valor económico agregado (EVA)

Las organizaciones necesitan de indicadores financieros que puedan mostrar el desempeño de sus actividades y la generación de *valor* es uno de estos, mediante el cual se puede determinar cómo está en su actividad principal, es decir, en qué grado de eficiencia operativa se encuentra, ¿está destruyendo valor? o por el contrario es un empresario que en sus operaciones apunta a la competitividad y a la generación de valor, producto de ejercer su actividad principal.

Desde hace varios años la mayoría de empresarios sobre todos los grandes en Colombia, han acogido el término EVA dentro de su lenguaje como lo afirma el consultor Oscar León García en su libro de valoración de empresas. *“Las empresas han acogido el término valor agregado como uno más de su lenguaje cotidiano. Valor agregado para los clientes, cadena de valor agregado, decisiones que agreguen valor, etc.”*⁵ Son expresiones con las que ya está familiarizado.

El EVA consiste en el rendimiento de una compañía después de impuestos menos el costo de todo el capital invertido para generar ese rendimiento, no solo el costo de la deuda, sino también el costo de capital accionario. Al centrar la atención en las ganancias que quedan después de deducir el costo de todo el capital, el EVA según Stern Stewart su creador, revela el verdadero desempeño de una compañía suministrando a sus ejecutivos una información financiera nueva y

⁵ GARCÍA, Oscar León. Valoración de Empresas, Gerencia del Valor y EVA.

más valiosa que podrán aplicar en la toma de prácticamente todas sus decisiones empresariales, desde la adquisición o enajenación de activos, hasta la planificación de mercado, la elaboración de presupuesto para proyectos y la creación de productos.

Financieramente la creación de valor en una organización se logra implementando procesos en los cuales se requiere de un monitoreo permanente y de una decisión por parte de empresario de implementarlo para el logro del objetivo y esto se logra a través de:

- Definir cuáles son los indicadores que le dan Información sobre los inductores de valor agregado.
- Gestionar para que cada uno de estos inductores de valor operen.
- Valorar la organización
- Monitoreo del valor.

EVA= NOPAT– (Capital X Costo de Capital)

Si el resultado es positivo, esto significa que la empresa obtuvo un valor económico agregado, es decir el rendimiento del capital supera el costo de oportunidad. En caso contrario se está destruyendo valor. Puede deducirse que el EVA constituye una medición de fácil comprensión y aplicación en el contexto empresarial su simplicidad de cálculo y su adaptabilidad a diferentes tipos de negocios son algunas de las características que han contribuido su popularidad como nueva herramienta de evaluación financiera.

4.2 MARCO CONCEPTUAL

Activo: Está representado por todos los valores positivos, es decir, lo que la empresa posee y tiene derecho a recibir de cualquier persona o entidad con excepción de su dueño.

Activos Fijos: Son bienes de cualquier naturaleza que posea el ente económico, con intención de emplearlos permanentemente para el desarrollo del giro normal de sus negocios o que poseen por el apoyo que prestan en la producción de bienes y servicios, no destinados para la venta en el curso normal de los negocios

y cuya vida útil exceda de un año. Por ejemplo: propiedades de planta y equipo, maquinaria terrenos etc.⁶

Activos Líquidos: Activos de muy fácil conversión a efectivo.

Balance General: representa la situación de los activos y pasivos de una empresa así como también el estado de s patrimonio. En otras palabras, representa la situación financiera o las condiciones de un negocio, en un momento dado.el balance es estático, no es acumulativo⁷

Capital De Trabajo: Diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente, que constituye el capital necesario para el desarrollo de las operaciones normales de la empresa.

Costo De Capital: Costo promedio del capital de una empresa, el cual debe ser igual a la tasa de rendimiento que satisfaga la demanda de sus obligaciones

Diferidos: Valor cancelado o recibido en forma anticipada, el cual se va cancelando en el tiempo según las condiciones de pago.

Estado Financiero De Propósito General: aquellos que se preparan al cierre de un periodo para ser conocidos por usuarios indeterminados, con el ánimo principal de satisfacer el interés común del público en evaluar la capacidad de un ente económico para generar flujos favorables de fondos. Se deben caracterizar por su concisión, claridad, neutralidad y fácil consulta.

Son de propósitos general: los Estados financieros básicos y los estados financieros consolidados.⁸

Estados Financieros Básicos: Balance general, Estados de Resultados, Estados de cambios en el patrimonio, Estado de cambios en la situación financiera, Estado de flujo de efectivo.⁹

⁶ Plan Único de Cuentas, (PUC) Estatuto de la Profesión del Contador Público Reglamento General de la Contabilidad. 2000. Pag.56

⁷ <http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml>.

⁸ Plan Único de Cuentas, (PUC) Estatuto de la Profesión del Contador Público Reglamento General de la Contabilidad. 2000. Pag.39

⁹ IBID. Pag.40

Estados Financieros Consolidados: Aquellos que deben presentar las empresas con sucursales, agencias, etc. consolidando el recurso de estas.

Estados De Resultados: Muestra los ingresos y los gastos así como la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de una empresa durante un periodo de tiempo determinado, generalmente un año. Es un estado dinámico, el cual refleja actividad, es acumulativo resume las operaciones de una compañía desde el primero hasta el último día del periodo estudiado.

Flujo De Caja: muestra el movimiento del efectivo de una empresa en un periodo determinado, considerándose el movimiento de efectivo como la salida y entrada de dinero durante el ejercicio contable.

Gastos Operacionales: Valores incurridos dentro del normal funcionamiento de una empresa.

Gastos No Operacionales: Valores incurridos por erogaciones diferentes a las actividades propias de la empresa.

Illiquidez: Difícilmente convertido en líquido. Lo contrario de liquidez. Fondos no realizables pueden ser convertidos en efectivo, pero usualmente con gran pérdida de valor.

Indicadores: Medidas utilizadas para determinar la situación económica o financiera.

Indicadores De Endeudamiento o De Cobertura: Miden el grado de financiación de la empresa con pasivos externos y el nivel de riesgo de la compañía.¹⁰

Indicadores De Actividad o Efectividad: La eficiencia en la utilización de los recursos de la empresa se mide a través de este conjunto de índices, por lo cual se constituyen en importantes indicadores de gestión para la adecuada evaluación de la dirección administrativa de la compañía.

¹⁰ <http://es.scribd.com/doc/3572625/Indicadores-Financieros>

Estos indicadores suponen la existencia de un razonable equilibrio entre las actividades operacionales y los distintos activos que tiene la empresa a disposición de la gerencia.

Indicadores Rendimiento o Rentabilidad: Efectividad de la administración para convertir ventas y la inversión en utilidades.

Indicadores De Liquidez o Solvencia: Esta clase de razones mide la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones a corto plazo, es decir convertir el valor de una cuenta en dinero efectivo para responder las exigencias de corto plazo con terceros, con recursos disponibles en el mismo lapso, cuyo vencimiento es menor de un año

Ingresos: En economía el concepto ingreso puede hacer referencia a las cantidades que recibe una empresa por la venta de sus productos o servicios

Liquidez: solvencia de efectivo con que cuenta la empresa.

Pasivo: un pasivo es una deuda o un compromiso que ha adquirido una empresa, institución o individuo. Por extensión, se denomina también pasivo al conjunto de los pasivos de una empresa.

Utilidad: Se entiende por utilidad neta, la utilidad resultante después de restar y sumar de la utilidad operacional, los gastos e Ingresos no operacionales respectivamente, los impuestos y la Reserva legal. Es la utilidad que efectivamente se distribuye a los socios.

4.3 MARCO NORMATIVO

La comercializadora ECOMAR, es una empresa que pertenece al régimen común como persona natural al señor (Luis Alberto Rosas Ortega), por lo tanto, se rige por lo establecido en el "*Estatuto Tributario* que exige:

- ✓ El artículo 612 del Estatuto Tributario Nacional establece que la empresa debe informar sobre la dirección y actividad económica que desarrolla.
- ✓ Debe tener el registro único tributario actualizado donde se especifique identificación, domicilio, NIT, tipo de contribuyente, actividad económica y responsabilidades.
- ✓ Facturar todas las ventas que se realicen.

- ✓ Declarar impuesto al valor agregado, el cual se configura con la venta de bienes servicios gravados con el mencionado impuesto. Art 420 del Estatuto Tributario Nacional establece claramente los hechos sobre los que recae el impuesto a las ventas.
- ✓ Retención en la fuente una herramienta que permite un recaudado impuesto de forma anticipada.”¹¹

¹¹ <http://www.gerencie.com/persona-natural.html>

5. ASPECTOS METODOLOGICOS

5.1 TIPO DE ESTUDIO

El estudio que se realizara será de carácter analítico-descriptivo, ya que se basa en los conceptos de investigación que se inclinan a mejorar la actividad económica de la empresa para ofrecer mayor comprensión de los informes financieros . analítico porque permite identificar la realidad de la empresa sujeta a los cambios representados en cada año con sus respectivas variaciones y que se pueden catalogar como descriptivo porque permite identificar los diferentes elementos , componentes y su interrelación.

5.2 METODO DE INVESTIGACION

5.2.1 Observación: permitirá dar a conocer los hechos que se presentaran de una manera espontanea y veraz en la empresa como también tener contacto directo con los empleados comercializadora.

5.2.2 Deductivo: la información suministrada por parte de la empresa permitirá aplicar diferentes métodos para establecer la situación actual de la empresa.

5.2.3 Inductivo: permitió conocer la situación financiera y real de ECOMAR por lo cual promoverá a la formulación de estrategias para mejorar las condiciones de la empresa

5.3 FUENTES Y TECNICAS DE RECOLECCION DE LA INFORMACION

5.3.1 Primarias: Para efectos de realizar el presente trabajo se tendrán en cuenta la observación directa ya que se hará presencia en la empresa con el objetivo de recolectar la información financiera por medio de los (Estados financieros en el periodo comprendido 2009-2010) de ECOMAR TUMACO, como también realizar entrevistas al personal con el fin de identificar su organización, funcionamiento y así hacer el análisis correspondiente.

5.3.2 Secundarias: además se utilizaran fuentes secundarias como libros especializados sobre análisis financiero, revistas, documentos y trabajos de

grados que se relacionan con el tema de investigación y ayudara al logro de los objetivos propuestos.

6. PRESENTACION DE LA EMPRESA

6.1 UBICACIÓN Y RESEÑA HISTORICA

“La comercializadora ECOMAR se encuentra ubicada en el sector de la urbanización Miramar, municipio de san Andrés de Tumaco, departamento de Nariño, República de Colombia. Se trata de una empresa unipersonal, ***dedicada a la comercialización de los productos hidrobiológicos (pescados, moluscos y crustáceos) de la costa pacífica, con destino al mercado nacional y local.***

La empresa tuvo su origen con el espíritu emprendedor del señor LUIS ALBERTO ROSAS ORTEGA ingeniero en producción acuícola en 2007, quien cuenta con una alta experiencia en el sector pesquero luego de haber trabajado para importantes firmas comercializadoras internacionales, tales como: C.I IDELPACIFICO, C.I BALBOA, quienes se declararon en bancarrota ocasionado por los múltiples inconvenientes que se presentaron en el sector pesquero y camaricultor finalizando la década de los 90s, en primer lugar está la enfermedad que afecto enormemente extensiones de hectáreas a nivel mundial, llamada, *VIRUS DE LA MANCHA BLANCA* lo cual disminuyo casi la totalidad de las hectáreas sembradas de camarón en Tumaco ,y cuya especie se ha convertido es el marisco mas comercializado en el mundo y el producto estrella de exportación de las pesquerías a nivel mundial, consecutivamente fenómenos naturales y desastres ambientales como el derrame de crudo en el océano pacifico nariñense y el fenómeno del niño, por último la sobreexplotación de los recursos hidrobiológicos ocasionado por barcos industriales extranjeros. Actualmente ECOMAR se encuentra funcionando en las instalaciones donde estaban las firmas ya que se encuentra ubicado en un sector estratégico y permite el fácil arribo del producto porque cuenta con muelle propio para mantener y conservar la calidad del pescado y camarón al momento de recepción, como también la llegada de las embarcaciones de los pescadores artesanales quienes venden parte de su producción a la empresa.

ECOMAR cuenta con un personal capacitado con una amplia experiencia que garantiza la calidad de los productos, además la empresa se encuentra en la ejecución de un proyecto para poder tener la certificación de calidad llamado PLAN HACCP que es una clase de permiso sanitario para poder comercializar en los mercados internacionales, dicho permiso es expedido por el INVIMA.”¹²

¹² Luis Rosas, Propietario y Gerente de la Comercializadora Ecomar Tumaco

ECOMAR lleva 3 años con el ánimo de seguir contribuyendo al municipio generando más progreso y empleo, porque la empresa le brinda empleo a un total de 200 personas, muchas de ellas son mujeres de escasos recursos y cabezas de familia que toda la vida se han dedicado a esta actividad, también se encuentran involucrados los pescadores artesanales quienes son los encargados de vender los mariscos a las comercializadoras, como también de aquellos que se dedican al proceso de siembra, crecimiento y cosecha del camarón en las fincas.

- **MISION:** Procesar camarón y producir Nauplios y larvas mejoradas de camarón en forma que satisfagan las necesidades de nuestros clientes utilizando los más altos estándares internacionales de calidad e inocuidad en los productos, contando para ello con el permanente apoyo de nuestros trabajadores, clientes y socios.
- **VISION:** Ser reconocidos como una empresa líder en el proceso de productos del mar y cría de semilla mejorada de camarón, con procedimientos enmarcados dentro de los criterios de competitividad, protección del medio ambiente, satisfacción al cliente y rendimiento sostenible.

VALORES CORPORATIVOS

- ❖ Servicio
- ❖ Perseverancia
- ❖ Liderazgo
- ❖ Compromiso
- ❖ Respeto

7. ANALISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA ECOMAR TUMACO 2009-2010

Cuadro 1.Estados de Resultados ECOMAR TUMACO 2009-2010

ECOMAR TUMACO LUIS ALBERTO ROSA ORTEGA NIT.87.550.177-0		
	AÑO 2009	AÑO 2010
INGRESOS OPERACIONALES	\$3.207.173.121	\$3.024.392.888
Comercio al por mayor	\$3.207.173.121	\$3.024.392.888
(-)COSTO DE VENTAS	\$2.796.077.463	\$2.409.771.849
UTILIDAD BRUTA	\$411.095.658	\$614.621.039
OPERACIONALES DE VENTAS	\$251.755.074	\$449.814.688
Personal	\$61.593.275	\$112.935.079
Honorarios	\$3.825.000	\$11.704.371
Impuestos	\$931.529	\$9.834.173
Seguros	\$1.240.238	\$2.700.472
Servicios	\$102.285.984	\$208.117.445
Gastos legales	\$1.503.550	\$2.888.917
Mantenimientos y reparaciones	\$45.807.218	\$53.642.813
Adecuaciones	\$935.564	\$5.114.736
Gastos de viaje	\$3.074.700	\$2.226.258
Diversos	\$30.558.016	\$40.650.424
UTILIDAD OPERACCIONAL	\$159.340.584	\$164.806.351
OTROS ING NO OPERACIONALES	\$8.773.887	\$21.952.791
Rendimientos financieros	\$342.080	\$17.644
Repercusiones	\$8.431.807	\$11.788.387
Descuentos comerciales		\$9.796.760
Propaganda y publicidad		\$350.000
GASTOS NO OPERACIONALES	\$15.334.417	\$17.533.279
Financieros	\$14.455.578	\$17.532.678
Diversos no deducibles	\$878.839	\$601
RESULTADO DEL EJERCICIO	\$102.362.636	\$169.225.863

Cuadro 2. BALANCE GENERAL ECOMAR TUMACO 2009-2010

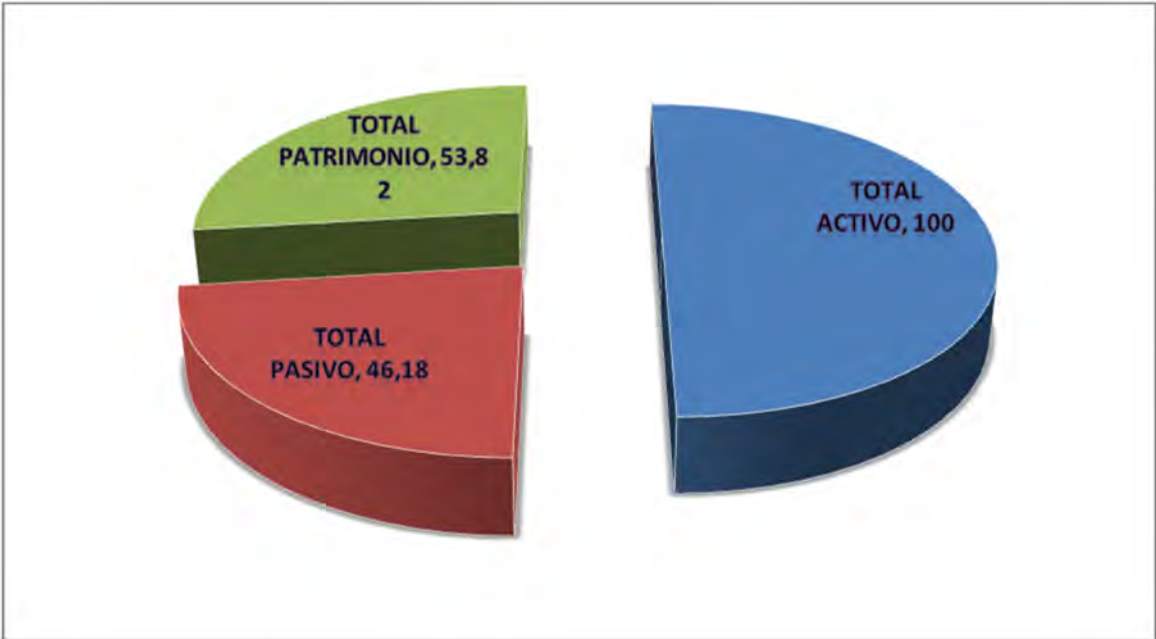
BALANCE GENERAL DE COMAR TUMACO		
AÑOS 2009-2010		
	AÑOS	
	2009	2010
ACTIVO		
Disponible	\$373.423	\$77.488.954
Deudores	\$21.200.578	\$14.598.575
Anticipo de impuestos	\$47.915.000	\$96.177.647
Inventarios	\$462.413.288	\$441.856.200
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$531.902.289	\$630.121.376
ACTIVO NO CORRIENTE		
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPOS		
Terreno	\$125.000.000	\$125.000.000
Maquinaria y Equipos	\$12.500.000	\$34.583.718
Muebles y Enseres	\$2.500.000	\$3.901.000
Vehículo	\$20.000.000	\$6.145.000
Casa de Habitación	\$17.000.000	\$20.000.000
Sistema de Seguridad	\$5.250.000	\$17.000.000
instalaciones	\$1.063.000.000	\$1.063.000.000
TOTAL PROPIEDAD P Y E	\$1.245.250.000	\$1.269.629.718
VALORIZACIONES		
Propiedad Planta y Eq. Terreno	\$1.372.609.500	\$1.473.329.500
TOTAL ACTIVO	\$3.149.761.789	\$3.373.080.595
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
Obligaciones Financieras	\$4.397.936	\$27.193.076
Proveedores	\$282.239.994	\$47.885.510
Costos y Gastos Por Pagar	\$44.464.027	\$43.854.441
Retención En La Fuente	\$487.000	\$1.392.760
Retenciones Iva Reg. Simplificado	\$142.000	\$949.000
Retenciones de Industria y Comercio	\$79.667
Retenciones y Aportes de Nomina	\$1.426.707	\$2.067.335
impuestos gravámenes y tasas	\$50.431.417	\$83.998.863
obligaciones laborales	\$5.995.729	\$9.146.371

CONTINUACION DEL BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA
ECOMAR TUMACO 2009-2010

TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$389.584.810	\$216.567.022
PASIVOS NO CORRIENTES		
Obligaciones financieras LP	\$18.750.000
Obligaciones con Particulares	\$98.341.493
Pasivos Estimados y Provisiones	\$22.095.452	\$20.668.380
Recursos Convenio SENA	\$10.726.309
Hipoteca con particulares	\$1.043.000.000	\$1.043.000.000
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$1.065.095.452	\$1.191.486.183
TOTAL PASIVO	\$1.454.680.262	\$1.408.053.205
PATRIMONIO		
Capital de Persona Natural	\$220.109.391	\$322.472.027
Resultado del Ejercicio	\$102.362.636	\$169.225.863
Superávit por valorizaciones	\$1.372.609.500	\$1.473.329.500
TOTAL PATRIMONIO	\$1.695.081.527	\$1.965.027.390
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	\$3.149.761.789	\$3.373.080.595

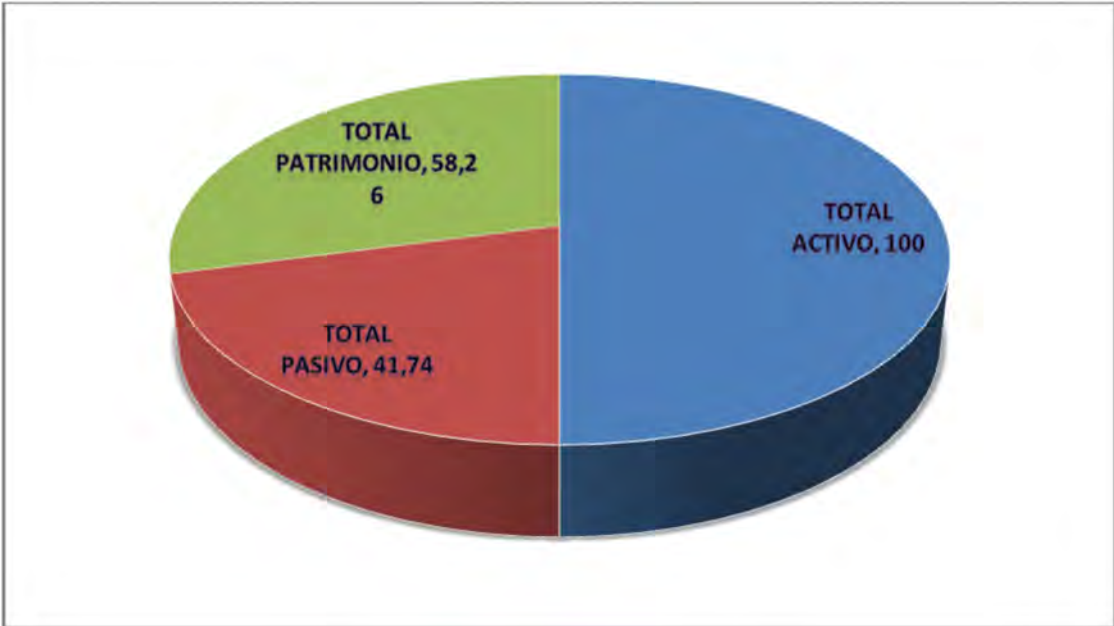
Fuente. Tomado de los estados originales de la empresa ECOMAR TUMACO

Grafica 1. ECOMAR TUMACO Estructura Balance General 2009.



FUENTE. Este trabajo.

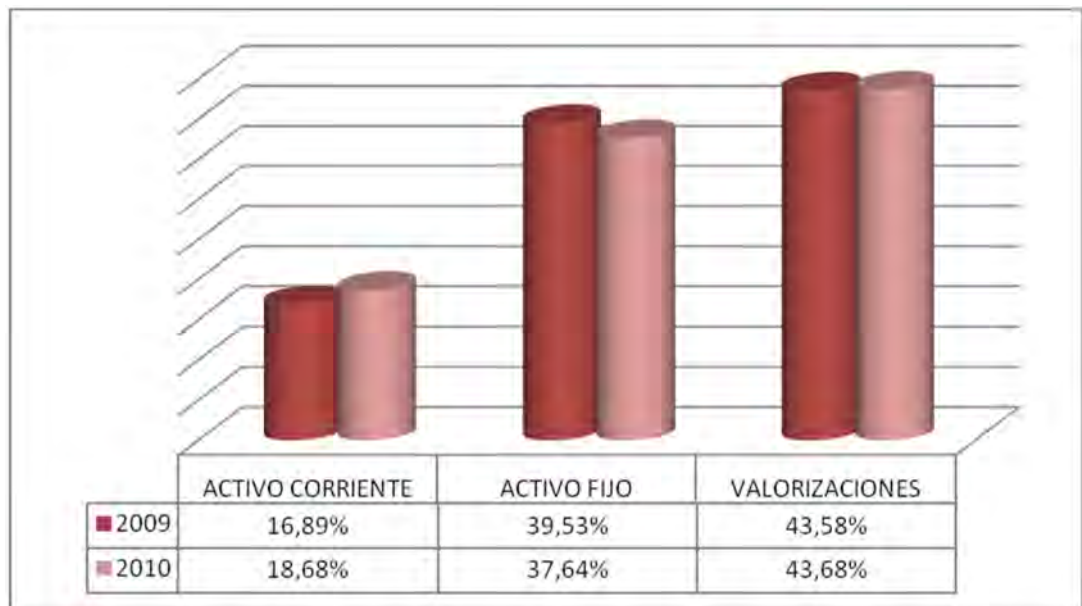
Grafica 2. ECOMAR TUMACO Estructura Balance General 2010.



FUENTE. Este trabajo.

7.1 Análisis vertical y horizontal del Balance General Ecomar Tumaco para los años 2009-2010.

Grafica 3. Análisis Vertical del Activo y Valorizaciones.



Fuente: tomados de los estados financieros Ecomar Tumaco

A través de Análisis **vertical** del Balance General de la empresa Ecomar Tumaco, se observa que del 100% de los activos la mayor participación está representado por las **Valorizaciones** con un porcentaje del 43,58% para el año 2009 y el 43,68% para el año 2010, dicha valorización está dada por un activos fijos (terreno e instalaciones de Planta de Procesos).

Los **Activos Fijos** lo constituyen el 39,53% para el año 2009 y el 37,64% para el año 2010, representados por un terreno Instalaciones de la Planta de Procesos, Maquinaria y Equipos y Sistemas de Seguridad.

Los **Activos Corrientes** representan el 16,89% para el año 2009 y el 18,68% para el año 2010 sobre el total del activo.

Para las empresas dedicadas a la comercialización y procesamiento, lo normal es que la mayor parte de sus activos esté representada en inventarios, clientes y proveedores, pero también en infraestructura física, como instalaciones, maquinaria etc. Para este caso la mayor parte de los Activos están representados por los Activos fijos y la valorización de los mismos (Terreno e

Instalaciones de la Planta de Procesos). Los Activos fijos son importantes puesto que podría ser respaldo para la empresa en la adquisición de préstamos con entidades financieras o terceros que le permitan obtener liquidez e invertir para aumentar su producción, volúmenes de inventarios o la adecuación de tecnología en la planta de procesos. Sin embargo en esta oportunidad en el análisis del los pasivos a largo plazo se observa el registro de Hipotecas con Particulares.

Cuadro 3. Análisis horizontal del activo

CUENTAS	ANALISIS HORIZONTAL
	2009-2010 %
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	18,47%
TOTAL PROPIEDAD P Y E	1,96%
VALORIZACIONES	7,338%
TOTAL ACTIVO	7,090%

FUENTE. Tomados de los estados financieros Ecomar tumaco

En el análisis horizontal del balance general se observan las siguientes variaciones porcentuales del año 2010 respecto al año 2009; el **activo corriente** incremento el 18.47%, donde el disponible tiene el mayor incremento con una variación porcentual de 20.651%, los deudores registran una disminución del 31,14%, lo que indica que para el periodo 2010 la gestión de cobranza fue positiva realizándose la recuperación de la cartera en este porcentaje, el anticipo de impuesto refleja un incremento del 100% registra los saldos a cargo de entidades gubernamentales y a favor de la empresa, por concepto de anticipo de impuestos y originados en liquidaciones de declaraciones tributarias y contribuciones para ser solicitados en devolución o compensación con liquidaciones futuras. Los inventarios presentan una disminución del 4,44%.

Dentro del **Activo no corriente** las cuentas que registraron mayor incremento son de maquinaria y equipos con una variación de 176% lo que indican que la empresa adquirió para el periodo 2010 un sistema de seguridad

Las **valorizaciones** de propiedad planta y equipo registran una variación de 7,33% para el año 2010 respecto al 2009.

Cuadro 4. Análisis vertical y horizontal de los pasivos y patrimonio

CUENTA	ANALISIS VERTICAL		ANALISIS HORIZONTAL
	2009%	2010%	2009-2010%
PASIVO CTE	%12,37	%6,420	%-44,41
PASIVO NO CTE	%33,82	%35,32	%11,87
TOTAL PASIVO	%46,18	%41,74	%-3,21
PATRIMONIO	%53,82	%58,26	%15,93

FUENTE. Tomados de los estados financieros de Ecomar tumaco

Para el análisis **vertical** el total de **los pasivos** representa el 46,18% para el año 2009 y el 41,74% para el año 2010 donde el pasivo corriente es del 12,37%, los mayores porcentajes están representados en el pasivo no corriente es decir las obligaciones a largo plazo para el año 2009 del 33,82 % y el 35,32% para el año 2010.

En el análisis **horizontal el pasivo corriente** muestra una disminución del 44,4% del año 2010 con relación al año 2009, las obligaciones financieras a corto plazo registran un incremento del 518% en el año 2010 que está representado en \$22.795.139 millones, la cuenta de proveedores registra una disminución de 83,03% en el año 2010 representados en \$234.354.484 millones.

Las cuentas de retención en la fuente, del IVA, de industria y comercio e impuestos gravámenes y tasas registran incrementos a favor del Estado como consecuencia del desenvolvimiento del giro normal del negocio.

Las obligaciones y retenciones de aportes de nomina registran un incremento del 44,9% al igual que las obligaciones laborales con un 52,55% valores que indican contratación de personal para el año 2010.

En el análisis **horizontal del pasivo no corriente** Muestran una incremento del 11, 87% del año 2010 donde se observa que adquirió una obligación financiera a largo plazo por \$18.750.000 millones, obligaciones con particulares por \$98.341.000 millones y recursos de un convenio SENA por 10.726.000, lo que explicaría el aumento de 20.651% que registro la cuenta del disponible para el año 2010, siendo q el saldo de esta cuenta en el 2009, era de \$373.423 y para el año 2010 cerró con 77.488.0000, es decir que Ecomar está acudiendo a financiaciones a largo plazo.

Análisis vertical y horizontal del patrimonio

verticalmente el patrimonio, representa el 53,82% del 100% del pasivo y el patrimonio para el año 2009, y para el año 2010 el 58,26%; donde la cuenta de capital de persona natural representa el 6,98%, en el 2009 y el 9,56% en el 2010, la cuenta de resultados del ejercicio está representada por el 3,25% para el 2009 y el 5,01% para el año 2010 la cuenta de superávit por valorizaciones registra el 43,58 % para el 2009 y el 43,68% para el 2010.

Horizontalmente el patrimonio muestra, un incremento del 15,93% del año 2010, donde, se observa que el capital persona natural registra un aumento del 46,51% en el año 2010 porque la utilidad del ejercicio del periodo del 2009 fue capitalizada.

La cuenta de resultado del ejercicio tuvo un incremento del 65,32% para el 2010 con relación al 2009 y el superávit por valorizaciones también registra un incremento por 7,33%.

ANALISIS VERTICAL Y HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADO DE ECOMAR TUMACO PARA LOS AÑOS 2009-2010.

Al realizar el **análisis vertical** de los estados de resultados de Ecomar Tumaco y determinar la participación de cada cuenta con respecto a los ingresos totales de un año en específico se deduce que:

Los **costos de venta** representan el 87,18% en el año 2009 y el 79,7% para el 2010, siendo estos porcentajes los de mayor participación sobre los ingresos operacionales de la empresa.

La **utilidad bruta** representa el 12,82% en el año 2009 y el 20,3% en el año 2010, a los **gastos de venta** les corresponde el 7,85% para el 2009 y el 14,87%, donde las erogaciones más representativas son **gastos de servicio** con el 3,19% para el 2009 y el 6,88% para el año 2010, seguidas por los **gastos de personal** con el 1,92% en año 2009 y el 3,73% para el 2010 y los **gastos de mantenimiento y reparaciones** con el 1,43% para el 2009 y el 1,77% en el año 2010

Para después de haber cubierto todos los gastos generados por las ventas obtener una utilidad operacional de 4,97% para el año 2009 y 5,45% para el año 2010.

Otros ingresos operacionales representaron el 0,27% para el año 2009 y el 0,73% para el año 2010 los **gastos no operacionales** constituyen el 0,48% para el 2009 y el 0,58% para el 2010 generando de esta manera **utilidad antes de impuesto** de 4,76% para el año 2009 y para el 2010 del 5,6% donde **el impuesto de renta** es el 1,575% para el año 2009 y el 1,85% para el año 2010 de esta manera obteniendo una **utilidad neta** de 3,19% para el 2009 y 3,75% para el 2010.

Horizontalmente en los estados de resultados de la empresa Ecomar Tumaco se observa que los **ingresos por venta** representaron una disminución del 5,70% durante el año 2010 respecto al año 2009, de la misma manera los **costos de venta** en un 13,82%, la **utilidad bruta** por el contrario registra un incremento del 49,51% del 2010 con respecto al 2009, los **gastos de ventas** también registra un incremento del 78,67%; esta variación también se ve reflejada en el análisis vertical donde se ve que en el año 2009 los gastos de venta del 7,85% y en el 2010 son el 14,85% con relación a los ingresos operacionales.

La **utilidad operacional** presenta también un incremento del 3,43% en el 2010 con relación al 2009, los **otros ingresos operacionales** representan un incremento representativo en porcentaje siendo del 150% sin embargo en valor absoluto solo son de \$ 13.178.904,57 millones en 2010 con respecto al 2009, los gastos no operacionales incrementaron un 14,34% pero en términos absolutos fue de \$ 2.198.861,83 millones en 2010 en comparación del 2009.

La **utilidad antes de impuesto, impuestos de renta** y la **utilidad neta** todos obtuvieron un incremento del 10,76% en el año 2010 frente al 2009 pero en términos o valores absolutos cada uno muestra un incremento de \$6.225.862,53, \$5.427.117,63 y \$11.018.691,51 respectivamente.

8. ANALISIS DE INDICADORES Y RAZONES FINANCIERAS

Después del análisis horizontal y vertical a los estados financieros, se continuara con la sesión de las razones e indicadores financieros, para implementar las diferentes relaciones que existen entre las cuentas o grupos de cuentas tanto del balance general como del estado de resultados, que sirven de medición de la gestión y como punto de partida para mejorar el desempeño de la gestión hasta lograr la excelencia y la competitividad en el sector.

Esta unidad tiene como objetivo aplicar las herramientas financieras de razones e indicadores, que permitan diagnosticar la situación de desempeño, eficiencia y eficacia de la gerencia, para encontrar las causas y efectos positivos o negativos de las decisiones gerenciales en el manejo de los recursos

Como ya se preparo la información para el análisis de los estados financieros con el análisis de la estructura vertical y horizontal, se continuara con la misma base de datos para calcular razones e indicadores.

Razón financiera: se define como la relación numérica entre dos cuentas o grupos de cuentas del balance general o del estado de resultados, o la combinación de ambos estados financieros, para dar como resultado el cociente o producto absoluto, que se interpreta de acuerdo a los siguientes criterios:

- *Las razones de liquidez conservan la denominación del numerador cuando ambos términos de la razón son de igual denominación.*
- *las razones de eficacia siempre serán en pesos, esto predomina la denominación del numerador.*
- *Las razones de eficiencia siempre serán en veces, cuando los términos de la razón (numerador y denominador) son iguales y conservan la denominación del numerador cuando se trate de eficiencia en los periodos.*
- *Las razones de productividad serán en veces cuando los términos de la razón (numerador y denominador) son iguales.*

Indicador financiero: es la proporcionalidad que existe entre una cuenta o grupos de cuentas del balance general o del estado de resultados o en ambos estados financieros, cuyo resultado muestra en términos porcentual y se interpreta como participación dentro del total.

8.1 INDICADORES DE LIQUIDEZ

A través de los indicadores de liquidez se determina la capacidad que tiene la Empresa para enfrentar las obligaciones contraídas a corto plazo; en consecuencia más alto es el cociente, mayores serán las posibilidades de cancelar las deudas a corto plazo; lo que presta una gran utilidad ya que permite establecer un conocimiento como se encuentra la liquidez de esta, teniendo en cuenta la estructura corriente.

8.1.1 Razón corriente:

	2009	2010
Activo corriente	\$531.902.289	\$630.121.376
pasivo corriente	\$389.584.810	\$216.567.022
RAZÓN CORRIENTE	\$1,37	\$2,91

Fuente. Este trabajo

El indicador de razón corriente presenta alguna clase de limitaciones en la interpretación de sus resultados, siendo el principal de ellas el hecho de que esta razón mide de manera estática, en un momento dado de tiempo y en consecuencia, no se puede asegurar que hacia el futuro los recursos que se encontraban disponibles continúen estándolo.

El comportamiento de la razón de solvencia ha presentado a lo largo del periodo sujeto al análisis 2009-2010 una tendencia a aumentar, lo que significa que por cada \$1 peso que ECOMAR Tumaco debe a corto plazo en un pasivo corriente se tiene un respaldo de \$1.37 en el activo corriente a 31 de diciembre del año 2009, para el año 2010 la situación cambio ya que por cada \$1 peso del pasivo corriente se tiene un respaldo de \$2,91 en el activo corriente. Este incremento se debió a la disminución de los pasivos corrientes como también a un aumento en el activo corriente principalmente en las cuentas del disponible y anticipo de impuestos en el 2010.

8.1.2 Prueba acida:

	2009	2010
activo corriente-inventarios	\$69.489.001	\$188.265.176
pasivo corriente	\$389.584.810	\$216.567.022
PRUEBA ACIDA	\$0,18	\$0,87

Fuente: Este trabajo.

Se conoce también como prueba del ácido o liquidez seca. Es un test más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes pero sin depender de la venta de sus existencias, es decir básicamente con sus saldos de efectivo, el producido de sus cuenta por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda haber, diferente a los inventarios.

Se debe comprender que eliminar la cuenta de inventarios del numerador no garantiza una mejor liquidez pues se debe tomar en cuenta la calidad de las cuentas por cobrar y la facilidad de realización del inventario, pues a veces es más fácil vender stock de mercancías o productos que recuperar cartera.

Se puede decir entonces que ECOMAR Tumaco por cada \$1 peso que debe en el corto plazo tiene un respaldo de \$ 0.87 en el activo corriente sin tener en cuenta el inventario a 31 de diciembre del 2010.

Si la empresa tuviera la necesidad de atender todas sus obligaciones corrientes sin necesidad de liquidar y vender sus inventarios, en el año 2009 la empresa no alcanzaría a atender sus obligaciones y tendría que liquidar parte de sus inventarios para poder cumplir; en cambio en el año 2010 este indicador aumento pero no lo suficiente para poder atender el total de sus obligaciones corrientes. La empresa depende directamente de la venta de sus inventarios para poder atender sus obligaciones corrientes.

8.1.3 Capital de trabajo:

	2009	2010
activo corriente	\$531.902.289	\$630.121.376
pasivo corriente	\$389.584.810	\$216.567.022
CAPITAL DE TRABAJO	\$142.317.479	\$413.554.353

Fuente: Este trabajo.

Representa el excedente de los activos corrientes menos los pasivos corrientes. Una vez la empresa cancele el total de sus obligaciones corrientes, le quedaran \$142.317.479,39 millones de pesos para atender las obligaciones que surgen en el normal desarrollo de su actividad económica. Podemos observar que para el año 2010 dicho capital de trabajo aumento en \$413.554.353,89 millones de pesos lo cual puede ser consecuencia al aumento de sus activos.

8.2 INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que incurren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa.

8.2.1 Nivel de endeudamiento:

	2009	2010
total pasivo	\$1.454.680.262	\$1.408.053.205
total activo	\$3.149.761.789	\$3.373.080.594
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	46,18%	41,74%

Fuente: Este trabajo

Se puede afirmar que la participación de los acreedores dentro del financiamiento de ECOMAR es del 46,18% en el año 2009, del 41,74% en el 2010 lo que significa que el endeudamiento total está dentro de los límites aceptados contablemente.

8.2.2 Endeudamiento sin valorizaciones:

	2009	2010
total pasivo	\$1.454.680.262	\$1.408.053.205
total activo -valorizaciones	\$1.777.152.289	\$1.899.751.094
ENDEUDAMIENTO SIN VALORIZACIONES	81,85%	74,12%

Fuente: Este trabajo.

Similar al indicador anterior, es más conservador ya que del valor del activo se resta la intangibilidad de las valorizaciones. Se puede decir que durante el año 2009 el endeudamiento de la empresa fue del 81,8% y en el 2010 con el 74,1% era la Participación de los acreedores sobre los activos de la empresa, sin consideración a las valorizaciones era muy alta, y por fuera de los niveles aceptables de endeudamiento, lo cual es muy preocupante estos porcentajes reales de endeudamiento para la empresa porque significa que los acreedores son dueños del 81,85% del 74,12% para cada uno de los años analizados, en nuestro caso la empresa está financiada principalmente por obligaciones con particulares y no con entidades financieras.

8.2.3 Endeudamiento financiero:

	2009	2010
obligaciones financieras	\$4.397.936	\$45.943.075
ventas netas	\$3.207.173.121	\$3.024.392.888
ENDEUDAMIENTO FINANCIERO	0,14%	1,52%

Fuente: Este trabajo.

Se observa que el endeudamiento con entidades financieras es muy bajo esto se debe principalmente, porque la empresa tiene una deuda grande con particulares.

8.2.4 Concentración del endeudamiento en el largo plazo:

	2009	2010
pasivo no corriente	\$1.065.095.452	\$1.191.486.182
total pasivo + patrimonio	\$3.149.761.789	\$3.373.080.594
CONCENTRACIÓN P. EN EL LARGO PLAZO	33,8%	\$35,3%

Fuente: Este trabajo

como se observo anteriormente el interés de la empresa es disminuir al máximo su concentración de deuda en el corto plazo y centrar sus pasivos en el largo plazo, esto se explica porque Ecomar posee un alto volumen de activos fijos, lo cual es de esperarse que haya una alta proporción de pasivos en el largo plazo y no tendría sentido que estos se financiaran con prestamos en el corto plazo ya que el tiempo no es suficiente para que las utilidades generadas por dichos activos alcancen a cubrir su costo, se puede apreciar que en el 2009 fue del 33,8% y de 2010 fue del 35,32%.

8.2.5 Concentración del endeudamiento en el corto plazo:

	2009	2010
pasivo corriente	\$389.584.810	\$216.567.022
total pasivo + patrimonio	\$3.149.761.789	\$3.373.080.594
CONCENTRACIÓN P. EN EL CORTO PLAZO	12,36%	6,42%

Fuente: Este trabajo.

La concentración del endeudamiento en el corto plazo para Ecomar Tumaco fue 12.36% para el año 2009 y el 6.42% para el año 2010, se observa una disminución del pasivo corriente para el año 2010 y una tendencia a concentrarlos en el largo plazo para evitar riesgos de iliquidez.

8.3 INDICADORES DE RENTABILIDAD

Son aquellos indicadores financieros que sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa, para controlar los costos y gastos y de esta manera convertir las ventas en utilidades netas.

La habilidad de generar utilidades sobre el capital invertido es un determinante clave en el valor de una empresa. La rentabilidad refleja la posición competitiva de una empresa en el mercado, y por lo tanto la calidad de su gerencia.

8.3.1 Margen bruto

	2009	2010
Utilidad bruta	\$411.095.658	\$614.621.039
ingresos operacionales	\$3.207.173.121	\$3.024.392.888
MARGEN BRUTO	12,82%	20,32%

Fuente: Este trabajo.

El margen bruto representa el porcentaje de utilidad bruta que se generan con las ventas de la empresa antes de restar gastos de administración, ventas, impuestos que deben ser suficientes para cubrir la operatividad. De lo anterior podemos inferir que para el año 2009 y 2010, la utilidad bruta obtenida después de descontar los costos de ventas fueron del 12,82% y 20,32% respectivamente, por cual se observa que existe un incremento del 7.5% para el periodo 2010.

8.3.2 Margen operacional

	2009	2010
utilidad operacional	\$159.340.584	\$164.806.351
ingresos operacionales	\$3.207.173.121	\$3.024.392.888
MARGEN OPERACIONAL	\$4,97	\$5,45

Fuente: Este trabajo.

Se puede decir que durante el año 2009 y 2010 en ECOMAR por cada \$100 pesos vendidos se obtuvieron \$4,97 y \$ 5,45 pesos de utilidad en la operación,

reflejando una gran disminución respecto al indicador anterior (utilidad bruta), luego de haber atendido costos y gastos de ventas. Tan solo se observa un incremento en el año 2010 del 0,48% con respecto al 2009.

8.3.3 Margen neto

	2009	2010
Utilidad neta	\$102.362.636	\$113.381.327
Ingresos operacionales	\$3.027.173.121	\$3.024.392.888
MARGEN NETO	3,19%	3,75%

Fuente: Este trabajo.

Lo anterior indica que por cada \$100 pesos de ventas se generó 3,19 % en 2009 y 3,75 % en 2010 de utilidad neta, después de pagar los impuestos de la empresa. Aunque hubo un incremento en 2010 de 0,56% con respecto al 2009 esto representa una tendencia hacia la mejoría del margen neto.

8.3.4 Rentabilidad operativa

	2009	2010
utilidad operacional	\$159.340.584	\$164.806.351
activos operacionales	\$1.728.863.866	\$1.726.084.493
RENTABILIDAD OPERATIVA	\$9,22%	\$9,55%

Fuente: Este trabajo.

La rentabilidad operativa muestra la utilidad generada respecto al monto de los activos de la empresa, la cual claramente nota una recuperación pasando de 9,22% en 2009 a 9,55% en 2010. Debido a un mejor aprovechamiento de los recursos y una mayor disminución de los costos.

8.3.5 Rentabilidad patrimonial

	2009	2010
utilidad neta	\$102.362.636	\$113.381.327
Patrimonio	\$1.695.081.527	\$1.965.027.389
RENTABILIDAD PATRIMONIAL	6,03%	5,76%

Fuente: Este trabajo

La rentabilidad patrimonial está dado por la relación de la utilidad neta sobre el patrimonio, donde se puede establecer que por cada \$100 pesos invertido se obtuvo el 6,03% para el año 2009 y el 5,76% para el 2010 de rentabilidad. Deja ver claramente que se presentó un decrecimiento del -8,64 % del rendimiento sobre la inversión en el último periodo.

8.3.6 Rentabilidad operativa neta del activo (RONA)

	2009	2010
UODI	\$108.923.167	\$108.961.816
activo operativo neto	\$1.390.196.726	\$1.585.053.749
RONA	7,83%	6,87%

Fuente. Este trabajo.

En los periodos analizados arroja como resultados en el año 2009 un 7,83% y en el 2010 un 6,87% lo cual indica una disminución en la eficiencia de los activos operativos netos

8.4 INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD.

La eficiencia en la utilización de los recursos de la empresa se mide a través de un conjunto de índices. Por lo cual se constituyen en importantes indicadores de gestión para la adecuada evaluación de la dirección administrativa de la compañía. Estos indicadores suponen la existencia de un razonable equilibrio entre las actividades operacionales y los distintos activos que tiene la empresa a disposición de la gerencia.

8.4.1 Productividad de activos

	2009	2010
ingresos operacionales	\$3.207.173.121	\$3.024.392.888
total activos	\$3.149.761.789	\$3.373.080.594
PRODUCTIVIDAD DE ACTIVOS	1,01%	0,89%

Fuente. Este trabajo

La productividad de los activos muestra la razón entre los ingresos que generan los activos y el valor contable que estos tienen, para dar así un porcentaje que es expresado como la producción anual de estos frente al negocio. Se puede observar que ingresos generados por los activos vienen disminuyendo en el año 2009 estaba en 1,01% y 2010 en 0,89%.

8.4.2 Productividad del activo operativo

	2009	2010
ingresos operacionales	\$3.207.173.121	\$3.024.392.888
activos operativos	\$1.728.863.866	\$1.726.084.493
PRODUCTIVIDAD DEL ACTIVO OPERATIVO	\$1,85	\$1,75

Fuente. Este trabajo.

Este indicador permite conocer el grado de beneficio obtenido por cada peso invertido en el activo operativo, por lo tanto en el año 2009 se obtuvieron \$ 1,85, en el año 2010 el ingreso generado fue de \$1,75. Lo que quiere decir que la empresa ha venido disminuyendo y perdiendo eficiencia en el uso adecuado de sus recursos debido a una disminución en la inversión de activos operativos tales como inventarios, deudores.

8.4.3 Productividad del capital de trabajo operativo (KTO):

	2009	2010
ingresos operacionales	\$3.207.173.121	\$3.024.392.888
KTO	\$483.613.866	\$456.454.775
PRODUCTIVIDAD DEL KTO	\$6,63	\$6,62

Fuente. Este trabajo

La productividad del KTO disminuyo en 2010 debido a una reducción en el inventario, clientes y deudores lo cual se tradujo en una disminución general de este rubro.

8.4.4 Productividad del capital de trabajo fijo operativo (KTFO)

	2009	2010
ingresos operacionales	\$3.207.173.121	\$3.024.392.888
capital fijo	\$1.245.250.000	\$1.269.629.718
PRODUCTIVIDAD DEL KTFO	\$2,58	\$2,38

Fuente. Este trabajo

Este indicador permite conocer el grado de beneficio obtenido por cada peso invertido, por tanto en el año 2009 se obtuvieron \$ 2,58, en el año 2010 fue de \$2,38 lo que quiere decir que la empresa ha venido disminuyendo su eficiencia en los recursos en el uso adecuado de sus recursos.

8.4.5 Productividad del capital de trabajo neto operativo.(KTNO)

	2009	2010
ingresos operacionales	\$3.207.173.121	\$3.024.392.888
capital de trabajo neto operativo	\$144.946.726	\$315.424.031
PRODUCTIVIDAD DEL KTNO	22,12%	9,58%

Fuente. Este estudio

Se registra una disminución en la productividad pasando del año 2009 en 22,12% al año 2010 en 9,58% este descenso se debe principalmente a una disminución en los ingresos operacionales en 2010.

8.4.6 Productividad planta y equipo

	2009	2010
ingresos operacionales	\$3.207.173.121	\$3.024.392.888
Planta y equipo	\$1.245.250.000	\$1.269.629.718
PRODUCTIVIDAD PLANT. Y EQUIPO	\$2,58	\$2,38

Fuente. Este trabajo

La productividad de la planta y equipo va del 2,58 para el año 2009 al 2,38 en el 2010 se puede observar que disminuyo su productividad

8.5 OTROS INDICADORES

8.5.1 KTO (Capital de trabajo operativo)

	2009	2010
deudores varios	\$3.085.185	\$2.825.000
clientes	\$18.115.393	\$11.773.575
inventario	\$462.413.288	\$441.856.200
KTO	\$ 483.613.866	\$ 456.454.775

Fuente. Este trabajo

Capital de trabajo operativo disminuyo para el año 2010 con una diferencia del \$ 27.159.091 principalmente a un descenso en todas las cuentas que lo componen.

8.5.2 % propiedad planta y equipo sobre activos

	2009	2010
Planta y equipo	\$1.245.250.000	\$1.269.629.718
total activos	\$3.149.761.789	\$3.373.080.594
PPE/ACTIVOS	39,53%	37,64%

Fuente: este trabajo

La propiedad planta y equipo representa para el año 2009 y 2010 el 39,5% y el 37,6% de del total de activos haciendo que este rubro sea el segundo más representativo.

8.5.3 % gastos de ventas

	2009	2010
ingresos operacionales	\$3.207.173.121	\$3.024.392.888
(-)gastos de ventas	\$251.755.074	\$449.814.688
% GASTOS DE VENTAS	7,85%	14,87%

Fuente este trabajo.

En el resultado de porcentajes de gastos en ventas incurridos se ve un incremento del 7,02% dado a que los porcentajes de gastos en ventas fueron para el año 2009 de 7,85% y para el año 2010 de 14,8%

8.6 CALCULO DEL INDICE DUPONT.

$$\text{Índice DuPont} = (\text{utili.neta/ventas}) \times (\text{ventas /act total}) \times 100$$

$$(\text{Año 2009}) = 0,031916779 \times 1,804669831 \times 100$$

$$= 1,76\%$$

$$(\text{Año 2010}) = 0,037488955 \times 1,591994287 \times 100$$

$$= 2,35\%$$

El sistema DuPont correlaciona los indicadores de actividad con los de rendimiento, para tratar de establecer si el rendimiento de la inversión (utilidad neta/ activo total = ROE), proviene primordialmente de la eficiencia en el uso de los activos para producir ingresos o el margen neto de utilidad que tales ingresos o ventas generan.

Según los resultados obtenidos en el índice DuPont, para los años 2009 y 2010 fueron del 1.76% y del 2.35% respectivamente, la rentabilidad de la inversión está dado por el uso eficiente de los activos (rotación de los activos) tal como lo muestra el resultado del cálculo independiente del segundo factor de la formula DuPont (1,80) para 2009 y (1,59) 2010.

Conclusiones del análisis durante el periodo 2009-2010

Después de haber aplicado las diferentes razones e índices financieros a los Estados Financieros de la empresa ECOMAR TUMACO (Balance General y Estados de Resultados durante los años 2009-2010), se pudo determinar qué:

Desde el punto de vista de solvencia o liquidez, se puede establecer que Ecomar Tumaco presenta un incremento durante los años (2009 y 2010) cuentan con \$1,37 y \$2,91 pesos respectivamente, como respaldo para poder pagar sus obligaciones en el corto plazo, pero este comportamiento no sigue el mismo rumbo en la prueba acida o de liquidez inmediata, si llegara el caso donde la empresa tuviera que pagar una deuda de corto plazo sin tener que depender de sus inventarios ya que estos son más difíciles de convertirse en dinero efectivo rápidamente, entonces no le alcanzaría a cubrir estas obligaciones, por lo tanto la empresa depende directamente de la venta de sus existencias para poder operar y pagar sus deudas de corto plazo.

Desde el lado de la rentabilidad vemos que la empresa muestra una capacidad en el manejo de sus ventas para generar utilidad bruta la cual incremento un 7,5 % entre el periodo 2009-2010, esto se debe principalmente a la disminución de los costos de ventas que afectaron de manera positiva este rubro. En cuanto a la rentabilidad de la empresa en el desarrollo de su objeto social (margen operacional) presenta un incremento 0,48 del periodo 2010 frente a 2009 quiere decir que la gerencia está mejorando las ventas para la generación de utilidad operacional, por último el porcentaje de las ventas netas que se generaron utilidad neta después de haber pagado los impuestos de la empresa incrementaron en un 0,56% en 2010 a pesar de que no fue mucho el incremento esto lo demuestra la rentabilidad operativa da una clara señal de que la gerencia

está mejorando poco a poco su efectividad para controlar sus costos y gastos y de esta manera convertir sus ventas en utilidad.

La productividad de los activos operativos disminuyó de un 1,85% en 2009 a 1,75% en 2010.

A pesar de esto, la productividad del KTO, como de los activos operativos, propiedad planta y equipo muestran que han presentado una leve disminución, de estos rubros en el año 2010 frente al 2009 por ende es necesario un razonable equilibrio entre las actividades operacionales y los distintos activos que tiene la empresa a disposición de la gerencia.

Por el lado del endeudamiento vemos que la empresa tiene un porcentaje de endeudamiento financiero muy bajo ya que registro durante los años 2009 y 2010 un 0,14% y 1,52% respectivamente, esto puede deberse a que tiene un nivel de endeudamiento demasiado alto en el largo plazo con particulares con un 81,8% y del 74,7% lo cual le impide hacer un crédito bancario pues es un nivel de endeudamiento que esta fuera de los niveles normales y sanos de toda empresa, ninguna entidad financiera con este nivel de endeudamiento accedería a aprobar un crédito, pues estos porcentajes traducen que el nivel de participación de el propietario durante el año 2009 fue de 18% y para el 2010 de 24% reflejando que la participación más alta la tienen los particulares dentro de Ecomar Tumaco.

Por otra parte Ecomar es una empresa de carácter unipersonal, es decir toda la responsabilidad recae sobre un único propietario, no hay presencia de socios que puedan a realizar inversión de capital.

Sumado a esto su activo no corriente que tiene la mayor participación porcentual que es del 37,6% en el año 2010 del balance corresponde a la Propiedad Planta y Equipo se encuentra hipotecada con terceros, y donde la Maquinaria y Equipos son antiguas y obsoletas, aunque continúan funcionando con un rendimiento bajo, que incurren en gastos de mantenimiento y reparaciones. Lo que disminuye las opciones de Ecomar en obtener recursos a través de la venta de propiedades o maquina que se encuentre subutilizada para inversión.

Del anterior análisis se concluye dos aspectos, una de las principales debilidades de Ecomar es su alto nivel de endeudamiento situado en el 81,85% en el 2009 y 74,12 para el 2010, lo que limita a la empresa en la gestión de recursos financieros o de venta de activos. *“Lo ideal para razón de Nivel de endeudamiento*

es del 50%,"¹³ . Otro es que la productividad de los activos operativos disminuyo de un 1,85% en 2009 a 1,75% en 2010 respectivamente a razón de una casi nula inversión en tecnología nueva, disminución en inventarios por muy pocas estrategias de marketing y el aumento en los gastos de ventas termino disminuyendo para el año 2010 los ingresos operacionales o ventas.

¹³ ANAYA, Hector. Análisis Financiero Aplicado. U Externado. 1998

9. PROYECCIONES FINANCIERAS

Por lo anterior en el presente trabajo se enfocara en uno de estos dos aspectos; bajar los niveles de endeudamiento para generar oportunidad de gestión futura para la inversión a fin de elevar la capacidad de los activos operativos.

En vista de que la empresa está limitada para gestionar recursos de inversión, se realizarán las proyecciones financieras del Flujo de Caja, Estado de Resultados y Balance General, estableciendo políticas de compras, inventarios, ventas, de pagos y amortizaciones de deudas enfocados a bajar el nivel de endeudamiento de Ecomar.

Para efectos de realizar las Proyecciones Financieras del Flujo de Caja, los Estados de Resultados y los Balances Generales para los años 2011, 2012, y 2013.

Política de Compra de Mercancía: 90% de contado y 10% crédito, a fin de evitar aumento en los niveles de endeudamiento.

Política de Inventarios: porcentaje de 15% para inventarios finales de cada periodo.

Política de Venta: Estricto contado, en las condiciones que se encuentra Ecomar no está en capacidad de otorgar créditos.

Recuperación de cartera y deudores del año 2010 en su totalidad.

Políticas de Pagos y amortizaciones:

- Amortización de obligaciones financieras del año 2010.
- Cancelación de interés financieros años 2010 y 2011.
- Abono del 50% obligaciones con particulares en el año 2011 y 50% restantes para el año 2012.
- Abono anual del 30% de hipoteca con particulares para el año 2012 y 2013.
- Pago de proveedores 2010.
- Pago de proveedores 2011.
- Pago de proveedores 2012.

- Pago del saldo de costos y gastos por pagar del 2010 en el año 2011.
- Pago de Retenciones en la fuente del 2010 en el año 2011.
- Pago de Retenciones de IVA régimen simplificado del 2010 en el 2011.
- Pago de Retenciones de industria y comercio e impuestos gravámenes y tasas año 2010 en el año 2011, pues es mejor estar al día en los pagos de los impuestos.
- Pago de obligaciones laborales 2010 en el año 2011.

Presupuestos de ventas.

Cuadro 5. Ventas proyectadas de Ecomar Tumaco 2011, 2012,2013

CALCULO DE VENTAS CON INFLACION		
2010	\$3.024.392.888	\$93.756.180
2011	\$3.118.149.068	\$74.835.578
2012	\$3.192.984.645	\$89.403.570
2013	\$3.282.388.215	

Fuente. Este trabajo.

En la actualidad existe muchos métodos diseñados para pronosticar las ventas, los cuales se basan en la aplicación de diferentes criterios entre algunos se destacan:

- Incrementos absolutos
- Incrementos porcentuales
- Tendencias
- Mínimos cuadrados, etc
- Inflación

Pero la mayoría de estos métodos se basan o requieren de el manejo de información histórica teniendo en cuenta que ECOMAR Tumaco es una empresa tan joven en el mercado, se opto por realizar las proyecciones de las ventas de acuerdo a la inflación esperada o proyectada para los años 2011,2012, 2013, siendo del (3,1%, 2,4%, 2,8%) respectivamente, como también se tuvieron en cuenta otros factores que pueden afectar el comportamiento de las ventas tales

como; la tendencia hacia el incremento de la economía, el nivel de empleo, el incremento del consumo de mariscos, contribuyen a que ECOMAR tengan un desempeño favorable hacia estos años proyectados.

Presupuestos de compras.

Cuadro 6. Presupuesto de compras 2011, 2012, 2013

PRESUPUETOS DE COMPRAS	TOTAL	CONTADO 90%	CREDITO 10%
2011	\$1.714.981.987	\$1.543.483.788	\$171.498.199
2012	\$1.596.492.323	\$1.436.843.090	\$159.649.232
2013	\$1.477.074.697	\$1.329.367.227	\$147.707.470

Fuente. Este trabajo

En este cuadro de presupuestos se tuvo en cuenta las proyecciones de acuerdo a la inflación y las políticas de compra para los años proyectados 2011, 2012, 2013 de contado que serán del 90% y a crédito del 10%.

Presupuesto de Gastos.

Cuadro 7. Presupuesto de gastos 2011, 2012, 2013

PRESUPUESTO DE GASTOS			
GASTOS	2011	2012	2013
OPERACIONALES DE VENTAS			
SULELDOS BASICO	\$66.432.144	\$69.022.997,6	\$71.990.987
CESANTIAS	\$5.533.798	\$5.749.615,7	\$5.996.849
INTERESES DE CESANTIAS	\$664.056	\$689.953,9	\$719.622
PRESTACIONES SOCIALES (PRIMAS+VACACIONES)	\$8.297.375	\$8.620.972,4	\$8.991.674
SEGURIDAD SOCIAL	\$13.631.876	\$14.163.519,1	\$14.772.550
PARAFISCALES	\$5.978.893	\$6.212.069,8	\$6.479.189
SERVICIOS PUBLICOS	\$214.569.086	\$219.718.744	\$225.870.869
SEGUROS	\$2.784.187	\$2.851.007	\$2.930.835
GASTOS LEGALES	\$2.978.473	\$3.049.957	\$3.135.356
MANTENIMIENTOS Y REPARACIONES	\$55.305.740	\$56.633.078	\$58.218.804
GASTOS DE VIAJES	\$2.295.272	\$2.350.359	\$2.416.169
DIVERSOS	\$41.910.587	\$42.916.441	\$44.118.102
NO OPERACIONES			
FINANCIEROS	\$4.406.861	\$962.000	0
DIVERSOS	\$853.699	\$911.087	\$968.475
TOTAL GASTOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	\$425.642.046	\$433.851.801	\$446.609.480

Fuente. Este trabajo

Para el presupuesto de gastos se tuvo en cuenta en los rubros de los sueldos básicos, el incremento salarial proyectado para los años 2011,2012, 2013 con el (3,9%, 4,3%) respectivamente, y con la proyección de la inflación se encuentran relacionados servicios públicos, seguros, no operacionales, financieros, diversos.

Cuadro 8. Flujo de caja proyectado de Ecomar Tumaco años 2011,2012, 2013

FLUJO DE CAJA PROYECTADO PARA LOS AÑOS 2011, 2012 Y 2013.						
	2011		2012		2013	
	PARCIALES	TOTALES	PARCIALES	TOTALES	PARCIALES	TOTALES
SALDO INICIAL	\$77.488.954	\$77.488.954		\$265.955.637		\$285.998.985
INGRESOS		\$3.132.747.643		\$3.192.984.645		\$3.282.388.215
Deudores	\$14.598.575					
Operacionales de ventas	\$3.118.149.068		\$3.192.984.645		\$3.282.388.215	
EFFECTIVO DISPONIBLE		\$3.210.236.597		\$3.458.940.282		\$3.568.387200
EGRESOS		\$2.944.280.960		\$3.172.941.297		\$3.161.321.152
Obligaciones Financieras	\$27.193.075		\$18.750.000			
Obligaciones con Particulares	\$49.170.747		\$362.070.747		\$3.129.000.00	
Proveedores	\$47.885.509		\$171.498.199		\$159.649.232	
Cotos y gatos por pagar (2010)	\$43.854.441					
Retencion en la Fuenten en compras	\$1.392.760					
Impuesto a la ventas Retenido	\$49.890.385		\$51.087.754		\$52.518.211	
Retenciones de Industria y comercio	\$7.667					
Retenciones y Aportes de Nomina	\$2.067.335					
Retenciones de Iva y Regimen Simplificado	\$949.000					
obligaciones Laborales	\$9.146.371		\$8.620.972		\$8.991.674	
Impuesto de Renta	\$83.998.863		\$24.084.468		\$138.428.496	
Gastos operacionales	\$414.183.633		\$423.116.027		\$436.372.430	
Gastos No operacionales	\$5.260.560		\$1.873.086		\$968.475	
Costos de ventas	2.209.208.614		\$2.111.840.044		\$2.051.492.634	
FLUJO NETO DE CAJA		\$265.955.637		\$285.998.985		\$407.066.048

El flujo de caja de efectivo es simplemente el intento de predecir las entradas de efectivo y sus gastos en el transcurso del periodo presupuestado 2011,2012, 2013.

El flujo de caja no es otra cosa que el presupuesto de efectivo en periodos anuales que permite en este caso a la empresa ECOMAR TUMACO planear un adecuado manejo del efectivo, detectando los momentos en que se vaya a necesitar fondos de acuerdo con las operaciones a realizarse en la empresa, o en momentos en los que pueda tener excedentes.

Cuadro 9. Balance General proyectado de Ecomar Tumaco años 2011,2012,

2013

BALANCE GENERAL ECOMAR TUMACO PROYECTADO AÑOS 2011, 2012, 2013.				
CUENTAS	AÑOS			
	2010	2011	2012	2013
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
Disponible	77488,955	265955,637	285998,985	545494,544
Clientes	11773,575	0	0	0
Anticipo de impuestos	96177,647	72922,500	112473,750	149700,000
Inventarios	441856,200	467722,360	478947,697	492358,233
Deudores Varios	2825,000	0	0	0
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	630121,377	806600,497	877420,432	1187552,777
ACTIVO NO CORRIENTE				
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPOS				
Terreno	125000,000	125000,000	125000,000	0
Maquinaria y Equipos	34583,718	34583,719	34583,719	34583,719
Muebles y Enseres	3901,000	3901,000	3901,000	3901,000
Vehiculo particular Daewood	6145,000	6145,000	6145,000	6145,000
Casa de Habitacion	20000,000	20000,000	20000,000	20000,000
Sistema de Seguridad	17000,000	17000,000	17000,000	17000,000
Instalaciones fabrica planta p	1063000,000	1063000,000	1063000,000	1063000,000
TOTAL PROPIEDAD P Y E	1269629,718	1269629,719	1269629,719	1144629,719
VALORIZACIONES				
Propiedad Planta y Eq. Terreno	1473329,500	1473329,500	1473329,500	1473329,500
TOTAL ACTIVO	3373080,595	3549559,716	3620379,651	3805511,996
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE				
Obligaciones Financieras	27193,076	0	0	0
Proveedores	47885,510	171498,200	159649,233	147707,471
Costos y Gastos Por Pagar	43854,441	0	0	0
Retencion En La Fuente	1392,760	0	0	0
Retenciones Iva Reg. Simplificado	949,000	0	0	0
Retenciones de Industria y Comercio	79,667	0	0	0
Retenciones y Aportes de Nomina	2067,335	6197,854	6439,570	6716,471
Impuestos gravamenes y tasas	83998,863	24084,468	138428,496	322736,535
obligaciones laborales	9146,371	0	0	0
TOTAL PASIVO CORRIENTE	216567,022	201780,522	304517,299	477160,477
PASIVOS NO CORRIENTES				
Obligaciones financieras LP	18750,000	18750,000	0	0
Obligaciones con Particulares	98341,493	49170,746		0
Pasivos Estimados y Provisiones	20668,380	20668,380	20668,380	20668,380
Recursos Convenio SENA	10726,309	10726,309	10726,309	10726,309
Hipoteca con particulares	1043000,000	1043000,000	730100,000	417200,000
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	1191486,183	1142315,436	761494,689	448594,689
TOTAL PASIVO	1408053,205	1344095,957	1066011,988	925755,166
PATRIMONIO				
Capital de Persona Natural	322472,027	322472,027	322472,027	322472,027
Resultado del Ejercicio	169225,863	409662,231	758566,135	1208955,302
Superavit por valorizaciones	1473329,500	1473329,500	1473329,500	1473329,500
TOTAL PATRIMONIO	1965027,390	2205463,758	2554367,663	3004756,830
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	3373080,595	3549559,716	3620379,651	3930511,996

Cuadro 10. Estado de Resultados proyectado para Ecomar Tumaco años 2011,2012, 2013

ESTADOS DE RESULTADOS ECOMAR TUMACO PROYECTADOS AÑOS 2011, 2012, 2013.				
CUENTA	AÑOS			
	2010	2011	2012	2013
INGRESOS OPERACIONALES	\$3.024.392.888	\$3.118.149.068	\$3.192.984.645	\$3.282.388.215
(-) COSTOS DE VENTAS	\$2.409.771.849	\$2.354.840.653	\$2.260.263.940	\$2.185.789.569
UTILIDAD BRUTA	\$614.621.039	\$763.308.415	\$932.720.705	\$1.096.598.647
(-) GASTOS DE VENTAS	\$449.814.688	\$420.381.486	\$431.978.714	\$445.641.005
UTILIDAD OPERACIONAL	\$164.806.351	\$342.926.928	\$500.741.991	\$650.957.642
(+) OTROS ING NO OPERACIONALES	\$21.952.791			
(-) GASTOS NO OPERACIONALES	\$17.533.279	\$5.260.560	\$1.873.087	\$968.475
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$169.225.863	\$337.666.368	\$498.868.904	\$649.989.167
(-) IMPUESTOS	\$55.844.535	\$24.084.468	\$138.428.496	\$184.308.039
UTILIDAD NETA	\$113.381.328	\$240.436.368	\$348.903.904	\$450.389.167

Se proyectó de acuerdo a la inflación esperada para los años 2011,2012, 2013

Cuadro 11. Proyecciones de índices e indicadores financieros 2011, 2012, 2013

indicadores de liquidez	2009	2010	2011	2012	2013
RAZÓN CORRIENTE	\$1,37	\$2,91	\$4,00	\$2,88	\$2,49
PRUEBA ACIDA	\$0,18	\$0,87	\$1,68	\$1,31	\$1,46
CAPITAL DE TRABAJO	\$142.317.479	\$413.554.354	\$604.819.976	\$572.903.133	\$710.392.300
indicadores de rentabilidad					
MARGEN BRUTO	12,82%	20,32%	24,48%	29,21%	33,41%
MARGEN OPERACIONAL	\$4,97	\$5,45	\$11,0	\$15,7	\$19,8
MARGEN NETO	\$3,19	\$3,75	\$2,23	\$1,86	\$1,68
RENTABILIDAD	\$31,7	\$23,06	\$32,8	\$32,3	\$29,4

PATRIMONIAL					
RENTABILIDAD OPERATIVA	\$9,22	\$9,55	\$22,26	\$30,49	\$29,25

indicadores de endeudamiento					
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	46,18%	41,74%	37,87%	29,44%	24,33%
ENDEUDAMIENTO SIN VALORIZACIONES	81,85%	74,12%	64,74%	49,65%	39,69%
ENDEUDAMIENTO FINANCIERO	0,14%	1,52%	0,60%	0,00%	0,00%
CONCENTRACIÓN PASIVO LP	33,815%	35,323%	32,18%	21,03%	11,41%
CONCENTRACIÓN PASIVO CP	12,36%	6,42%	5,68%	8,41%	12,14%
indicadores de productividad					
PRODUCTIVIDAD DEL ACTIVO OPERATIVO	\$1,85	\$1,75	\$1,79	\$1,83	\$2,01
PRODUCTIVIDAD DEL KTFO	\$2,58	\$2,38	\$2,46	\$2,51	\$2,87

Fuente. Este trabajo

Con los resultados obtenidos de los Estados Financieros proyectados para los años 2011, 2012, 2013 de la empresa Ecomar Tumaco, se pudieron calcular las razones financieras proyectadas lo cual muestra un panorama financiero más estable para la organización, pero de igual manera todavía quedan algunas debilidades dentro de la empresa.

Algunos principales indicadores que se analizaron serán los siguientes:

9.1 ÍNDICE DE LIQUIDEZ O CAPACIDAD DE PAGO A CORTO PLAZO.

9.1.2 Razón corriente: como se observa en la tabla de razones financieras proyectadas (2011,2012, 2013) este índice mejora a comparación de los años anteriores (2009,2010) dejando ver que para el año 2011 muestra el mejor comportamiento y que se cuenta con un respaldo de \$ 4,00 pesos por cada \$1 que se adeuda en el corto plazo, para los siguientes años 2012, 2013 estos índices disminuyen a \$2,88 y \$2,49 sin embargo siguen altos y no ponen en riesgo a la organización de iliquidez

9.1.3 Prueba acida: este indicador también muestra una buena evolución respecto a los años anteriores quiere decir que la empresa no dependería de sus

inventarios para poder pagar deudas de corto plazo y sería menos riesgoso de quedar sin liquidez.

9.1.4 Capital de trabajo: también muestra un incremento notable lo cual es muy beneficioso para la empresa ya que en 2010 paso a tener 413.554.354 a 604.819.976 en 2011 lo que deja ver que cuenta con más recursos para poder operar la empresa.

9.2 ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO

9.2.1 Endeudamiento sin valorizaciones: este indicador demuestra que la empresa ha bajado notablemente su nivel de endeudamiento a comparación de los años 2009, 2010 con el 81%, 74% respectivamente y para los años 2011, 2012, 2013 pasarían a ser del 64%, 49% 39% lo cual es positivo para la empresa, ya que podríamos decir que los acreedores tienen índices de financiación bajos dentro de la empresa.

En cuanto a la concentración del endeudamiento se observa que tanto los del largo plazo como los de corto plazo son muy bajos como también demuestra que la empresa no tiene obligaciones con entidades financieras para los dos últimos años.

Para este momento la empresa puede pensar en la gestión de crédito financiero para inversión de maquinaria moderna o de alta tecnología que aumente la capacidad de producción y por ende mejores sus niveles de productividad y rentabilidad

9.3 ÍNDICE DE RENTABILIDAD

9.3.1 Margen bruto

El margen bruto representa el porcentaje de utilidad bruta que se generan con las ventas de la empresa antes de gastos de administración, ventas, impuestos que deben ser suficientes para cubrir la operatividad. De lo anterior podemos inferir que para el año 2009 y 2010, la utilidad bruta obtenida después de descontar los costos de ventas fueron del 12,82% y 20,32% respectivamente, por cual se

observa que existe un avance hacia el incremento del 24,48%, 29,21%, 33,41% para los años 2011,2012,2013 respectivamente.

9.3.2 Margen operacional

Durante los años 2009 y 2010 por cada \$100 pesos vendidos se obtuvieron \$4,97 y \$ 5,45 pesos de utilidad en la operación, reflejando un gran incremento para los años 2011, 2012, 2013 se espera que sean de \$11,0, \$15,7, \$19,8 respectivamente de utilidad por cada \$100 pesos vendidos.

9.3.3 Margen neto

Por cada peso vendido se genero 3,19 % en 2009 y 3,75 % en 2010 de utilidad neta, después de pagar los impuestos de la empresa. Aunque se estima que para siguientes años proyectados (2011, 2012, 2013) tengan un comportamiento bajo respecto a los años anteriores siendo del 2,23%, 1,86%, 1,68%.

9.3.4 Rentabilidad del patrimonio

Las utilidades netas proyectadas en los años 2011,2012, 2013 pueden representar el 32,8%, 32,3%, 29,4% sobre el patrimonio vemos que tiene un comportamiento estable y representa una fortaleza importante para la empresa.

9.4 INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD

9.4.1 Productividad del activo operativo

Este indicador permite conocer el grado de beneficio obtenido por cada peso invertido en el activo operativo. En los años proyectados (2011,2012, 2013) se espera que el incremento sea de \$ 1,79, \$1,83, \$2,01 lo que quiere decir que la empresa va mejorando el grado de beneficio obtenido año tras año.

9.4.2 Productividad K.T.F.O

Este indicador permite conocer el grado de beneficio obtenido por cada peso invertido, por tanto para los años 2011, 2012,2013, se obtuvieron \$ 2,46, \$ 2,51,

\$2,87 lo que quiere decir que la empresa ha venido mejorando su eficiencia en el uso adecuado de sus recursos.

9.5 CALCULO DE ÍNDICE DUPONT

Índice DuPont = $(\text{utili.neta/ventas}) \times (\text{ventas /act total}) \times 100$

DuPont = $(\$240.436.368/3.118.149.068) \times (\$3.118.149.068/ \$3.549.559.716) \times 100$

= $0,077108683 \times 0,8784608 \times 100 = 6,773695535\%$ Año 2011

DuPont = $(\$348.903.904/\$3.192.984.645) \times (\$3.192.984.645/\$3.620.379.651) \times 100$

= $0,109272027 \times 0,881947462 \times 100 = 9,63721868\%$ Año 2012

DuPont = $(\$450.389.167/\$3.282.388.215) \times (\$3.282.388.215/\$3.805.511.996) \times 100$

= $0,137213863 \times 0,862535243 \times 100 = 11,83517927\%$ Año 2013

El sistema DuPont correlaciona los indicadores de actividad con los de rendimiento, para tratar de establecer si el rendimiento de la inversión (utilidad neta/ activo total = ROE), proviene primordialmente de la eficiencia en el uso de los activos para producir ingresos o el margen neto de utilidad que tales ingresos o ventas generan.

Según los resultados obtenidos en el índice DuPont, para los años proyectados 2011, 2012, 2013 serán del **6,77%**, **9,63%** y **11,83%** respectivamente, la rentabilidad de la inversión está dado por el uso eficiente de los activos (rotación de los activos) tal como lo muestra el resultado del cálculo independiente del segundo factor de la formula DuPont (**0,878**) para 2011, (**0,88**) 2012 y (**0,86**) 2013.

9.6 Calculo del EVA

NOPAT. Utilidad operativa neta después de impuestos

CARGO DE CAPITAL: se calcula el capital operativo, este es el capital que se utiliza exclusivamente para la operación de la empresa y es igual a:

Activo Cte. – Pasivo Cte. = capital de trabajo + Prop.planta y eq.= **CAPITAL OPERATIVO**

WACC, lo componen el costo de la deuda y el costo de capital. Participación de la deuda y la participación del capital

- Costo de deuda, tasa de interés de los créditos bancarios.
- Costo de capital, grado de riesgo asumido por el propietario

WACC= (costo deuda x participación deuda) + (costo de capital x participación Capital)

EVA= NOPAT- (CAPITAL X COSTO DE CAPITAL)¹⁴

Se presenta a continuación el cálculo del EVA para ECOMAR TUMACO durante los años que constituyen el periodo de estudio.

Cuadro 12. EVA 2009 - 2010

	2009	2010
WACC	11,39%	11,25%
costo deuda	13%	13%
participación deuda	46,18%	41,74%
costo capital	20%	20%
participación de capital	53,82%	58,26%
NOPAT	\$108.923.167	\$108.961.816
CARGO POR CAPITAL	\$1.387.567.479	1.683.184.072
EVA	\$-123.735.822	\$-178.495.726

FUENTE. Este trabajo

¹⁴ <http://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/recuadro/como-calcula-eva/5427>

Cuadro 13. EVA PROYECTADO DURANTE 2011, 2012 2013

	2011	2012	2013
wacc	17%	18%	18%
costo deuda	13%	13%	13%
participación deuda	38%	29%	24%
costo capital	20%	20%	20%
participación de capital	62%	71%	76%
NOPAT	\$318.842.460	\$362.313.495	\$466.649.603
CARGO POR CAPITAL	\$3.475.093.478	\$3.823.997.381	\$4.024.386.548
EVA	-\$283.738.749	-\$324.858.834	-\$270.618.013

FUENTE. Este trabajo

Los resultados obtenidos permiten concluir que la empresa ECOMAR TUMACO no ha generado valor durante los años 2009-2010 y que no permite siquiera cubrir la rentabilidad mínima esperada por su propietario, esto se debe principalmente porque la empresa lleva poco tiempo (3 años) en el mercado y por ende, sería demasiado temprano para que la empresa pueda generar valor, toda organización cuando recién comienza genera muchos gastos y costos de inversión como también depende, de la naturaleza o dinámica de la actividad económica que desempeñe, entonces sus ganancias se verán reflejadas más hacia el mediano y largo plazo, el EVA se logra en el largo plazo con la intención de seguirla mantenimiento en el tiempo.

Con respecto a los resultados de los años 2011,2012, 2013 también figuran negativos y es precisamente porque su financiamiento han sido con recursos propios lo que resulta más caro a comparación con una deuda bancaria entonces, lo que se debe tener en cuenta es tratar de manejar un equilibrio en la manera como utilizamos los recursos que financien la empresa.

CÁLCULO DEL VALOR PRESENTE NETO Y TASA INTERNA DE RETORNO (VPN- TIR)

Para el cálculo del valor presente neto se tuvo en cuenta los siguientes conceptos:

- **INVERSION INICIAL.** Están constituidas por el conjunto de erogaciones que tendrán que hacer para adquirir todos los bienes y servicios necesarios para la implementación del proyecto, o sea para dotarlo de su capacidad operativa.

- Para la empresa, Como inversión se tuvo en cuenta el capital del trabajo y activos fijos que utiliza la empresa para poder operar.
- **Flujos de caja efectivos;** para la empresa se tomaron con el total de los flujos de caja proyectados.
- La tasa de interés de oportunidad que se define como la mínima rentabilidad que espera el inversionista.
- En este caso y se tomo el wacc ya que también se utiliza mucho porque y se obtiene a partir de los costos de cada fuente de financiamiento.

Cuadro 14. CUADRO CÁLCULO DEL VALOR PRESENTE NETO Y TASA INTERNA DE RETORNO (VPN- TIR)

TASA (wacc 2010)	17%
INVERSION	-\$ 1.574.939.493
FLUJO C. 2011	\$ 265.955.637
FLUJO C.2012	\$ 285.998.985
FLUJO C 2013	\$ 407.066.048
VPN	\$-884.540.794
TIR	-20%

Valor Presente Neto

De acuerdo a las políticas y medidas adoptadas para la proyección de los años 2011, 2012, 2013 anotadas anteriormente, el Cálculo del valor presente neto arroja un resultado negativo, este valor de **-884.540.794** sería el monto en que disminuirá el valor de la empresa en caso de ejecutarse, por lo cual quiere decir que la inversión no es rentable y se rechazaría.

Tasa Interna de Retorno

La TIR es la rentabilidad que producen los dineros invertidos en el proyecto. Los proyectos son aceptables y rentables cuando la TIR es mayor que la tasa de oportunidad. La TIR es la tasa de interés que hace el V.P.N. a cero.

Para este caso vemos que arroja una tasa negativa y menor que el costo de oportunidad requerido en el proyecto por lo cual se rechaza.

REPLANTEAMIENTO DE LAS PROYECCIONES.

Dado a que las proyecciones aplicadas para los años 2011, 2012, 2013 demostraron un comportamiento o resultado negativo tanto en el Valor Presente Neto, Tasa Interna de Retorno, EVA dando a entender que para la empresa que no será conveniente y rentable dicha inversión.

Se llega a la conclusión de replantear o modificar algunas medidas con el fin de que la empresa mejore y pueda generar valor y sea rentable en el tiempo.

Dentro de las medidas se tomaron en cuenta son las siguientes:

- Se ampliara el rango o numero de años para la proyección teniendo en cuenta que en la anterior se tomaron tan solo 3 años, con el objetivo de determinar si en los demás años la situación de la empresa mejora, el rango seria de 2011-2020 (10 años).
- Se amortizara la hipoteca con particulares a través del banco de Colombia a 10 años por 943.000.000 millones, a partir del año 2012. Y bajar el endeudamiento
- Pago del saldo de costos y gastos por pagar del 2010 en el año 2011.
- Pago de Retenciones en la fuente para los años 2011- 2020
- Pago de Retenciones de IVA régimen simplificado del 2010 -2020
- Pago impuestos gravámenes y tasas, impuesto a la renta 2011- 2020, pues es mejor estar al día en los pagos de los impuestos.
- Pago de obligaciones laborales.
- Las ventas se proyectaron con un 33% de crecimiento esperado para los 10 años.
- Los gastos operacionales de ventas se proyectaron con el 3,73% de la inflación del año 2011, los de personal de acuerdo con el incremento salarial se incrementaran cada año en 1 punto.
- Dentro de las políticas de ventas se harán con el 60% a crédito y 40% de contado.

ANÁLISIS DE LOS INDICADORES Y RATIOS FINANCIEROS PROYECTADOS 2011 A 2020.

De acuerdo a las políticas y medidas tomadas en cuenta para las proyecciones de los informes financieros y según los resultados arrojados por estos se puede concluir acerca de las razones y ratios financieros para los años 2011 hasta el 2020 que:

Comportamiento de la Razón corriente:



FUENTE: Este trabajo.

Analizando la razón corriente puede decirse que la empresa presenta un comportamiento incremental de su liquidez año tras año. Contaría con la suficiente liquidez para poder pagar sus obligaciones en el corto plazo pero también se debe tener en cuenta que la mayoría de estos activos están representados en cuenta del disponible, inventarios y la de clientes en este último caso no da seguridad que se convierta en efectivo totalmente.

Comportamiento Capital de trabajo:



FUENTE: Este trabajo.

De acuerdo a lo observado se puede decir que presenta una tendencia hacia el incremento, indica que es el valor que le quedaría a ECOMAR, representadas en efectivo u otros activos corrientes, después de haber pagado todas sus obligaciones en el corto plazo, en un caso en el que tuvieran que cancelar inmediatamente. Ahora bien la exactitud con que pueda cumplirse depende de muchos factores, como la calidad de sus clientes e inventarios los cuales puedan ser convertidos en efectivo fácilmente en el menor tiempo.

Comportamiento del nivel de endeudamiento



FUENTE: Este trabajo.

Se puede observar que el nivel de endeudamiento proyectado tiene una tendencia a bajar, lo cual quiere decir que el grado de participación de los acreedores en la financiación de la empresa se irá disminuyendo año tras año.

Comportamiento del endeudamiento en el corto plazo.



FUENTE: Este trabajo.

Muestra una tendencia hacia abajo, quiere decir que el porcentaje de los pasivos de corto plazo está disminuyendo año tras año, esto se debe a que la empresa tiene la mayor parte de sus pasivos en el largo plazo representados en obligaciones financieras LP, pasivos estimados y provisiones.

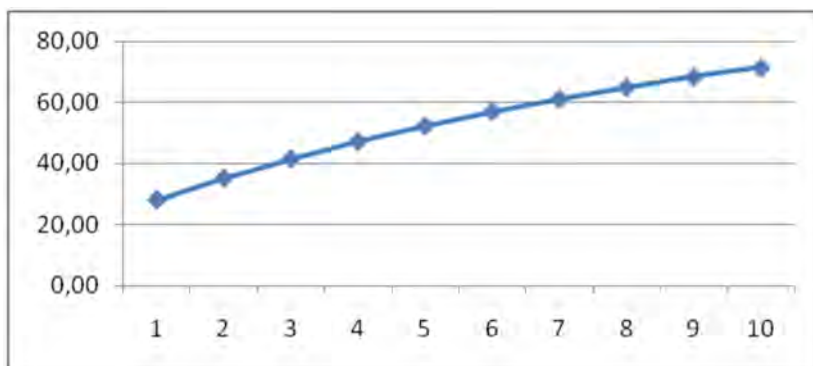
Comportamiento Concentración del pasivo Largo Plazo.



FUENTE. Fuente este trabajo.

Se puede observar que su comportamiento tiende a disminuir debido a que se ha pagado la deuda de obligaciones con particulares en el año 2011 y la hipoteca con particulares a través del banco de Colombia con una financiación a partir de 2012 a 10 años, dichas deudas eran las que estaban afectando enormemente a la empresa durante el periodo de análisis estudiado 2009-2010, además la empresa podrá adquirir préstamos bancarios o endeudarse más adelante ya sea en el corto o largo plazo porque cuenta con una alta liquidez que podrá cubrir una deuda a menos de un año o mantener el equilibrio entre ambas.

Comportamiento Margen Bruto.



FUENTE: Este trabajo.

El comportamiento muestra un incremento del margen bruto, esto se traduce a que el porcentaje de utilidad bruta que se generan con las ventas de la empresa serán muy significativos para cubrir gastos de administración, ventas, que deben ser suficientes para cubrir la operatividad de la empresa.

Comportamiento Margen Neto.



FUENTE: Este trabajo.

Muestra una tendencia hacia el incremento durante los 10 años de proyección lo que demuestra que las ventas de la empresa dejarán resultados positivos muy representativos de utilidad neta después de pagarse las obligaciones con el Estado (impuestos).

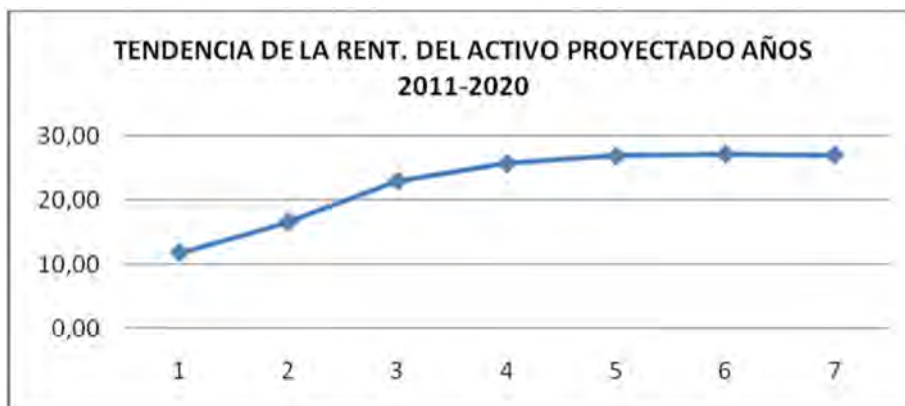
Comportamiento de la rentabilidad del patrimonio



Fuente: Este trabajo

La rentabilidad del patrimonio demuestra un comportamiento de incremento tendiendo a estabilizarse para los años proyectados 2011- 2020. Esto se debe también a los resultados del ejercicio serán muy significativos y que contribuirán a que el patrimonio muestre este comportamiento.

Comportamiento de la rentabilidad del activo.



FUENTE. Este trabajo.

Es la capacidad de generar utilidades resultantes de la actividad de la empresa, la rentabilidad del activo también ha incrementado y es precisamente a las ventas.

En conclusión la empresa presentara para los años siguientes 2011 a 2020 un comportamiento muy significativo en cuanto a crecimiento económico y generación de valor, esto puede verse reflejado según los diferentes ratios e indicadores financieros proyectados, pero de igual manera tendrá que llevar un análisis permanente de su finanzas y tomar medidas en las áreas más significativas de la empresa para poder controlar en lo posible algunos factores externos que puedan llevarla situaciones de desequilibrio y no garanticen su futuro crecimiento, así como también tomar a su favor aquellas oportunidades que impulsen su desarrollo económico..

Calculo del VPN (valor presente neto)

Es el valor presente neto de una inversión a partir de una tasa de descuento y una serie de pagos futuros (valores negativos) e ingresos (valores positivos).

Para el cálculo del valor presente neto se tuvo en cuenta los siguientes conceptos:

- **INVERSION INICIAL.** Están constituidas por el conjunto de erogaciones que tendrán que hacer para adquirir todos los bienes y servicios necesarios para la implementación del proyecto, o sea para dotarlo de su capacidad operativa.
- Para la empresa, Como inversión se tuvo en cuenta el capital del trabajo y activos fijos que utiliza la empresa para poder operar.
- **Flujos de caja efectivos;** para la empresa se tomaron con el total de los flujos de caja proyectados.
- La tasa de interés de oportunidad que se define como la mínima rentabilidad que espera el inversionista.
- Como **tasa de oportunidad** se asumió la del costo promedio ponderado (wacc) del año 2010, ya que es muy usado por los inversionistas debido a que tiene en cuenta los costos de cada fuente de financiamiento.

Cuadro 15. CÁLCULO DE VALOR PRESENTE NETO

	17%	Tasa WACC (2010)
	-\$-1.574939493	Inversión
1	\$-334.324.579	Rendimiento del primer año
2	\$260.485.893	Rendimiento del segundo año
3	\$1.465.290.514	Rendimiento del tercer año
4	\$3.594.181.595	Rendimiento del cuarto año
5	\$7.026.231.225	Rendimiento del quinto año
6	\$12.286.795.698	Rendimiento del sexto año
7	\$20.093.110.830	Rendimiento del séptimo año
8	\$31.422.160.407	Rendimiento del octavo año
9	\$47.599.606.667	Rendimiento del noveno año
10	\$70.420.532.913	Rendimiento del decimo año
	VPN	\$43.620.995.863
	TIR	91%

De acuerdo con el replanteamiento en la proyección de los Estados Financieros de ECOMAR TUMACO y de tomar las correcciones al caso de tal manera que pueda generar valor agregado en el largo plazo Arroja un resultado positivo y por lo cual se aceptaría la inversión, en conclusión los flujos netos de efectivo de la inversión, traídos a pesos de hoy equivalen a **\$43.620.995.863**.

Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno es la tasa que iguala el valor presente neto a cero. es mayor que la tasa de oportunidad o (WACC) lo cual se debe aceptar, pues estima un rendimiento mayor al mínimo al requerido del **91%** .

10. DIAGNOSTICO INTERNO

El análisis interno, posibilita fijar las fortalezas y debilidades de la empresa. Tal análisis comprende la identificación de la cantidad y la calidad de recursos disponibles para desarrollar eficaz y eficientemente las fortalezas, aprovechando las oportunidades presentes en el entorno; una fortaleza se concibe como saber en qué aspecto la empresa es fuerte frente a sus competidores y la debilidad como identificar cuáles son las fallas que tiene la empresa.

10.1 Perfil de la capacidad interna (PCI)

Es un medio para evaluar las fortalezas y debilidades de la empresa, es una manera de analizar la situación actual, involucrando en esta todos los factores que afectan su operación y lucido funcionamiento.

De esta manera, a través del perfil de la capacidad interna se puede realizar un esquema inicial del comportamiento de las variables a las cuales se puede prestar mayor atención en el diagnostico interno de la empresa.

Los ámbitos que se tienen en cuenta son:

- Capacidad de dirección
- Capacidad competitiva
- Capacidad tecnológica
- Capacidad financiera
- Capacidad de talento humano

10.1.1 CAPACIDAD DE DIRECCION

Establecimientos de planes de Acción. El desarrollo de las actividades de la empresa responde a sus necesidades diarias, actualmente no cuenta con un plan de acción que oriente la realización de las tareas en aras de alcanzar los objetivos organizacionales. Por lo tanto se convierte en una debilidad alta de impacto alto.

Direccionamiento estratégico. La misión y los principios corporativos fueron establecidos, por lo tanto se tiene clara la idea de quiénes son y para donde pretenden ir, por lo tanto se convierte en una fortaleza alta de de impacto alto.

Indicadores de gestión. Actualmente ECOMAR TUMACO no ha establecido de manera clara y precisa los fundamentos en que puede medir el desempeño

financiero de la empresa, simplemente se tiene en cuenta el resultado de los procesos al final de cada periodo contable, por lo tanto esta variable representa una debilidad alta de impacto alto.

Liderazgo. El gerente de la empresa ha dejado de ser un jefe para convertirse en un líder reconocido por todo el personal y gremio del sector camaricultor, ya que le permite participar activamente en el desarrollo de nuevos proyectos incentivando la creatividad y la innovación. Considerando este aspecto como una fortaleza de alto impacto

10.1.2 CAPACIDAD COMPETITIVA

Instalaciones. La planta de proceso cuenta con un área de 13.000 m² además posee una infraestructura adecuada en tamaño y diseño, que facilitan el mantenimiento y las operaciones higiénicas para unas buenas prácticas en el procesamiento del camarón, que permite un flujo adecuado de procedimientos, desde la llegada de la materia prima en el muelle hasta el despacho del producto terminado lo cual garantiza su calidad y se convierte en una fortaleza de alto impacto para la empresa.

Sistemas de calidad: considerado una fortaleza de alto impacto. Porque garantiza la calidad y seguridad de los productos de la empresa debido a que la compañía ha implementado el PLAN HACCP (análisis de riesgos de puntos críticos) y BPM (buenas prácticas de manufactura) que facilitara el ingreso a mercados internacionales.

Posicionamiento de la empresa. Se considera una debilidad de alto impacto. Debido a que en el mercado nacional no identifican a la empresa, por lo tanto no está posicionada en la mente del consumidor.

10.1.3 CAPACIDAD DE TALENTO HUMANO

Experiencia. La mayoría del personal de Ecomar Tumaco cuenta con una larga experiencia que facilita el desarrollo de las actividades diarias, esto representa un pilar en el funcionamiento de la empresa y representa una fortaleza de alto impacto.

Motivación de personal. La empresa Ecomar Tumaco carece de un sistema motivacional fijo, que reconozca el esfuerzo de los trabajadores lo cual puede

interferir en el logro de las metas organizacionales. Esto se convierte para la empresa en una debilidad media de alto impacto.

Personal capacitado. La empresa se preocupa por mantener su personal capacitado y actualizado en cuanto a manipulación de alimentos, higiene y demás cuidados que deben tener presente, ya que este es uno de los factores claves para mantener la buena calidad y conservación de los productos como también el respeto hacia los clientes en ofrecerles productos aptos, confiables para el consumo. Esto se convierte en una fortaleza de alto impacto para la empresa.

Trabajo en equipo. En el interior de la empresa se ha formado un fuerte equipo de trabajo como resultado de su experiencia y trayectoria, lo cual se constituye en una fortaleza de alto impacto.

10.1.4 CAPACIDAD FINANCIERA.

Crecimiento empresarial. La empresa a pesar de ser muy joven ha presentado en estos tres años un crecimiento empresarial, reflejándose así en sus informes financieros resultados positivos. Lo cual representa una fortaleza de alto impacto.

Proyecciones financieras. La empresa a pesar de llevar un crecimiento empresarial, no ha tomado como herramienta realizar proyecciones financieras con el fin de saber cómo será o continuara el comportamiento de la empresa en el futuro, lo cual se convierte en una debilidad de alto impacto.

Presentación de análisis financiero a los informes contables. La empresa solo se limita en presentar informes al final de cada periodo, pero no se le realiza un análisis profundo o detallado con el fin de determinar que causas pudieron afectar positiva o negativamente las finanzas de la empresa y de esta manera realizar medidas correctivas o según sea el caso, lo cual se convierte en una debilidad de alto impacto.

Programas de contabilidad. Actualmente la empresa maneja todas sus cuentas o lleva a cabo su información financiera por medio de un programa contable, ya que facilita la elaboración y permite llevar de forma oportuna y ordenada la contabilidad de la empresa, lo cual se convierte en una fortaleza de mediano impacto.

Liquidez. Como ya se observo más adelante en la tabla de razones financieras de ECOMAR, año tras año ha ido mejorando en cuanto a su efectivo disponible sin embargo la empresa presenta muchas veces problemas para la cancelación de sus obligaciones a corto plazo, y depende directamente de la venta de sus existencias o productos para poder ser canceladas. Se considera en una debilidad media de alto impacto.

Nivel de endeudamiento. Se considera en una debilidad mayor, para la empresa porque presenta niveles de endeudamientos muy altos, puede resultar perjudicial a la hora de adquirir un préstamo o crédito financiado por bancos.

Rentabilidad. La empresa a pesar de ser muy joven ha sabido mantener año tras año han incremento por lo cual refleja que sus recursos si están siendo bien gestionados y por lo tanto ha generado utilidades. Esto representa una fortaleza de alto impacto.

Control de gastos. En la empresa se desarrolla la gerencia del día a día y a demás hay libertad en la disponibilidad de efectivo lo que impide la proyección adecuada de los gastos, es así como esto se considera en una debilidad media para la empresa.

10.1.5 CAPACIDAD TECNOLÓGICA

Innovación de equipos o maquinaria. La empresa ECOMAR posee una deficiencia en cuanto a tecnología se trata ya que la mayoría de la maquinaria de la empresa se encuentran muy obsoletos y se convierte en una debilidad para la empresa porque hace que los procesos en el área de producción sean lentos y terminen siendo costosos por lo tanto se tienen que destinar más recursos para mantenimiento y reparaciones.

Tecnología informática. La empresa cuenta en el área administrativa con servicio de internet banda ancha que se convierte en una herramienta poderosa para agilizar procesos, transacciones e información valiosa entre la empresa y sus proveedores. Esto se constituye en una fortaleza media.

Una vez fueron analizadas las fortalezas y las debilidades de la capacidad interna de las distintas áreas de la empresa ECOMAR TUMACO, se clasificaron en impactos de alta, media y baja. De acuerdo a esto se realizó la matriz de

evaluación de factores internos (MEFI), en donde los factores claves se ponderan de tal forma que la sumatoria sea igual a **1,0** y para esto se utiliza un rango de **0,0** a **1,0**. Posteriormente a cada variable se le califica con un número comprendido en el rango de **1** a **4**, así: **1=** amenaza mayor; **2=** amenaza menor; **3=** oportunidad menor; **4=** oportunidad mayor.

Cuadro 16. Matriz de evaluación de factores internos (MEFI) para ECOMAR TUMACO

FACTORES CLAVES INTERNOS	PONDERACION	CALIFICACION	RESULTADO
FORTALEZAS			
1. liderazgo y buena imagen de la empresa	0,11	4	0,44
2. sistema de calidad	0,11	4	0,44
3. experiencia y personal capacitado	0,08	3	0,24
4. crecimiento empresarial	0,07	3	0,21
5. tendencia al incremento de la rentabilidad	0,06	3	0,18
6. instalaciones físicas	0,08	3	0,24
Direccionamiento estratégico	0,08	3	0,24
DEBILIDADES			
1. Carencia de un plan financiero y de acción e inexistencia de proyecciones financieras	0,03	1	0,03
2. nivel de endeudamiento demasiado alto	0,11	1	0,11
3. iliquidez	0,07	2	0,14
4. obsolescencia tecnológica	0,06	1	0,06

5. productividad baja	0,07	2	0,14
6. motivación de personal	0,07	2	0,14
Total	1	//	2,61

Fuente. Este esta investigación

La ponderación y clasificación de los factores internos claves que conforman la MEFI, se hizo de acuerdo al impacto que ejercen sobre el normal desenvolvimiento de la empresa. el resultado total de la evaluación de los factores internos es de 2,61 lo que demuestra que la empresa posee una posición interna estable que representan grandes ventajas en el desarrollo de su actividad comercial ; sin embargo existen debilidades de gran influencia que impiden su consolidación y desarrollo como la carencia de un adecuado plan financiero y análisis financiero de las finanzas, falta de tecnología de punta, nivel de endeudamiento alto son sus principales debilidades. La rápida conversión de las debilidades actuales en fortalezas futuras, más que un ideal organizacional es un requisito indispensable para alcanzar un mayor posicionamiento en el mercado garantizando la perpetuidad de la empresa.

11. DIAGNOSTICO EXTERNO

Se refiere al monitoreo y examen de factores externos de la empresa cuyos cambios a través del tiempo consideran o afectan su comportamiento. De esta manera se espera tener como conclusión a este análisis la identificación de las oportunidades y amenazas que el entorno ofrece a la empresa.

La correcta identificación de las oportunidades que ofrece el entorno a la organización, debe permitir el apoyo más eficiente y eficaz del cumplimiento de la misión de la empresa; así mismo, facilitar la gestión de sus objetivos en un periodo determinado. Por otra parte un adecuado reconocimiento de las amenazas que presenta el entorno, debe permitir a la organización dentro de su ámbito de competencia, evitar o prepararse ante eventos que puedan afectar el desarrollo de los procesos en la empresa.

11.1 ANÁLISIS DEL ENTORNO ECONÓMICO

Esta variable juega un papel importante en el logro de los objetivos económicos de la empresa ECOMAR TUMACO, para la realización de programas y proyectos establecidos, en aras de alcanzar la utilización eficiente de los recursos.

• Comportamiento del PIB

La economía colombiana continuará vinculada al club de los países latinoamericanos que mantendrán su crecimiento, para el año 2010 es la Confirmación del comienzo del ciclo económico expansivo en el país. Gobierno e industriales confían en que el 2011 el crecimiento sea del 5,7 por ciento, a pesar de las turbulencias económicas y financieras a nivel mundial. La economía del país está en un buen momento y a pesar de los problemas en los mercados mundiales.¹⁵

El crecimiento en el consumo de los hogares y el crédito, lo mismo que la actividad exportadora y la mayor inversión extranjera especialmente en la actividad minera, han jalonado la economía.

¹⁵ <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/economia-colombiana-seguira-creciendo-en-este-2011>

Así pues que se termina por demostrar que el PIB de Colombia creció el 5,1% en el primer trimestre de 2011 en comparación con el mismo periodo del año pasado, impulsado por el sector minero la explotación de minas y canteras aumentó un 9,4% en términos interanuales, en **tanto que la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca** crecieron un 7,8%, pese a los desastres causados por las lluvias e inundaciones que afectaron al país al fin de ese periodo.

La economía colombiana ha mostrado su recuperación durante los años 2010-2011 y se espera un comportamiento creciente y sostenido en los años siguientes, esto es favorable para la empresa ECOMAR TUMACO porque permitirá que las personas mejoren sus condiciones de vida y mayor poder adquisitivo que tenderán a cambiar el consumo de otro tipo de carne como pescados, mariscos debido a que estos son considerados productos de lujo o costosos dentro de la canasta familiar.

- **Tasa de Inflación.**

Representa la variación en el costo global de los bienes y servicios. Para su medición se emplea el índice de precios del consumidor (IPC), que toma en cuenta la variación porcentual en el costo que paga el consumidor por una canasta básica constituida por 405 productos.

en diciembre de 2010 la variación anual del índice de precios al consumidor fue de 3,17% debido a la ola invernal al parecer ocasionaría un incremento de los precios de los alimentos, Pero en un comunicado emitido por el DANE, revelo que el fuerte invierno no puso en juego el abastecimiento ni los precios de los alimentos en el país, la realidad fue otra. Por cuenta de éste, se registraron daños a la infraestructura vial y "aparentemente" brotes de especulación durante la temporada de fin de año. Esto generó una escalada inesperada en el precio de los alimentos al cierre del año 2010.

La meta de largo plazo del banco central es la de estabilizar las variaciones anuales en un rango entre 2% y 4%, este objetivo debe cumplirse para continuar con la buena tendencia que se trae, Colombia ha logrado desde 1999 entrar en el grupo de países que registran inflaciones aun solo digito. Llevamos pues 10 años de estabilidad de precios. Menor índice de la inflación beneficia a los colombianos en la medida que se incrementa su capacidad adquisitiva.

Por ello está bien, que las autoridades monetarias sean cautelosas de que la meta se esté cumpliendo a lo largo del año y tomar correctivos que sean necesarios para asegurarse de que así suceda.

• **Tasas de interés**

La expansión de la economía en el primer trimestre del año 2011, podría llevar a una mayor alza en la tasa de interés de referencia del Banco de la República para anclar presiones de inflación derivadas de una mayor demanda.

El Banco de la Republica precisó que el incremento del tipo actualmente en un mínimo histórico de 3%, se realizará de manera gradual, para contener un efecto sobre la inflación.

Las presiones sobre los precios de los alimentos aumentaron debido a los daños sobre la infraestructura vial y en la actividad agrícola provocados por la ola de lluvias de la última parte del 2010, y la segunda ocasionada a inicios del 2011.

Tendencia del Desempleo

El empleo es una de las variables de mayor importancia e incidencia en la economía de un país, ya que su dinamismo refleja la situación del bienestar social de la población, sus respectivos ingresos, etc.

La tasa de desempleo en Colombia se ubicó en 11,2% en abril de 2011 frente a 12,2% del mismo mes de 2010, informó Departamento Nacional de Estadísticas (DANE). El total de personas desempleadas para abril de 2011 era de 2.470.000, frente a 2.668.000 de abril de 2010. La cifra de ocupados era de 19.585 en abril de 2011, frente a 19.168 del mismo mes de 2010. El índice de subempleo fue de 44,1% en abril de 2011, idéntico al de abril de 2010. Al término de 2010 la tasa de desempleo en Colombia, una de las más elevadas de América Latina, llegó a 11,8%, levemente por debajo del nivel de 2009, cuando fue de 12%, según cifras oficiales.

• **Crédito y fomento al sector agropecuario**

Hoy en día las políticas y el programa de gobierno del actual presidente Juan Manuel Santos, es una oportunidad que se está dando para todo empresario ya sea grande, mediano o pequeño; créditos al sector agropecuario ya que este ha

tenido un papel importante para el actual crecimiento que está atravesando el país, además de ayudar e incentivar a aquellos afectados por la ola invernal.

Por el cual puso a su disposición diferentes fuentes de financiamiento, a bajo costo y con el respaldo del Fondo Nacional de Garantías. Algunas de las organizaciones que ofrecen líneas de crédito y otros beneficios bancarios son: BANCOLDEX, FINAGRO, FOMIPYME, SENA ETC.

En cuanto al sector agropecuario El Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario - **FINAGRO**, fue creado por la Ley 16 de 1990. Ofrece crédito para medianos, grandes y pequeñas empresas para desarrollo agrícola, desarrollo pecuario, desarrollo tecnológico, desarrollo comercial y agroindustrial.

en lo correspondiente al sector camaricultor, actualmente durante el primer semestre del 2011 el ministerio de agricultura apporto 7.000 millones de pesos destinados para impulsar la producción camaronera en el puerto de Tumaco, para beneficiar a los productores y comercializadores del camarón mediante créditos a través del banco agrario, esto se constituye en una oportunidad para la empresa ECOMAR TUMACO quien se ha convertido en una de las empresas líderes y que goza de buena reputación y reconocimiento del sector puede ser una de las candidatas para obtener crédito a través con banco agrario.

- **La crisis económica mundial.**

Originada en los Estados Unidos. Entre los principales factores causantes de la crisis estarían los altos precios de las materias primas, la sobrevalorización del producto, una crisis alimentaria mundial y energética, una elevada inflación planetaria y la amenaza de una recesión en todo el mundo, así como una crisis crediticia, hipotecaria y de confianza en los mercados

Esto es muy perjudicial para la empresa porque; en los periodos de crisis afectan de distinta manera a la demanda ya que el camarón es considerado un producto de lujo por lo que en periodos de crisis, su demanda disminuye y ocasiona una migración del consumo hacia otro tipo de alimentos de menor costo.

- **Revaluación de la moneda**

La apreciación cambiaria ha hecho menos competitivas las exportaciones colombianas y buena parte de la capacidad instalada no está siendo utilizada debido a las condiciones adversas para exportación. En el último año, el peso colombiano ha sufrido una revaluación de aproximadamente 19% lo cual ha

despertado una gran preocupación en el sector productivo del país y en el mismo gobierno por las implicaciones negativas que tiene sobre la economía en general.

El sector más afectado es el de los exportadores quienes cada día ven como reciben menos pesos por sus exportaciones, lo que conlleva a una disminución sustancial en sus ingresos, algo que de continuar puede llevar a la quiebra a muchas empresas exportadoras.

Aunque ECOMAR TUMACO aun no ofrece sus productos al exterior, en un futuro no muy lejano se espera ampliar sus mercados lo cual esto se puede convertir en una amenaza de mediano impacto.

- **Incremento de la demanda de mariscos.**

Es notoriamente diversificada según las regiones, estratos económicos y hábitos de consumo. Las poblaciones de ingresos altos y medio-alto prefieren mariscos, pescados de mar productos importados de alto valor agregado y los provenientes de la acuicultura. Las personas de medios y bajos ingresos se inclinan por pescados de río, de cultivo y las conservas (atún y sardinas enlatadas). Otro aspecto determinante de la demanda es la estacionalidad, pues se incrementa durante el periodo de cuaresmo (meses de marzo o abril) y en menor proporción en la temporada de navidad y año nuevo.

Paulatinamente los productos pesqueros han adquirido mayor importancia y preferencia entre los consumidores debido a que son conocidas sus cualidades nutricionales y por las frecuentes recomendaciones de los profesionales de la salud para incluirlos en la dieta.

- **Incremento del consumo de mariscos.**

Las zonas de mayor consumo son las poblaciones ribereñas de aguas continentales, las costeras, las zonas de vocación acuícola y principales ciudades del país (Bogotá, Cali, Medellín, Cartagena, Barranquilla, Bucaramanga y Barrancabermeja y Villavicencio). En las demás regiones no es frecuente el consumo debido a la inconsistencia y/o insuficiencia en la oferta; el relativo alto precio de los productos pesqueros en comparación con otros cárnicos (carne de res, pollo y cerdo) y la falta de campañas que incentiven o promuevan su consumo.

La población potencialmente consumidora oscila éntrelos 4 y 65 años de edad, la cual representa el 84% del total de los colombianos. Entre ellos quienes más

consumen son los grupos de: 31 a 50 años (31%) 19-30 años (24%) y 10-18 años (21%). Los productos que masivamente han mostrado mayor incremento en el consumo son los pescados de cultivo (tilapia, trucha y cachama), algunos de pesca marina y continental (pargo, merluza, bocachico) y las conservas (atún, sardinas tanto nacionales como importados)

con base en la estadísticas oficiales se evidencia un paulatino crecimiento del consumo per-cápita, como quiera que en 1993 era 3.8kg/año y en 1998 llego a 6.5kg/año, si bien el consumo de 2004 fue de 4.5kg/año , esta disminución puede explicarse por sesgo en la información porque el INCODER tuvo problemas para obtener datos en dicha vigencia y no por retrocesos en la preferencia de los consumidores hacia productos pesqueros pues el comercio ha aumentado, principalmente en los segmentos de los supermercados.

11.2 ANALISIS DEL ENTORNO TECNOLOGICO.

Es un factor importante porque la empresa tiene acceso a nueva tecnología que le facilita el manejo de información y el desarrollo de los procesos para mejorar la prestación del servicio y asegurar la satisfacción del cliente.

- **Obsolescencia de la tecnología.**

Debido al creciente desarrollo tecnológico el periodo de vida útil de la maquinaria es corto, porque esta industria constantemente esta innovando nuevas tecnologías, para satisfacer las necesidades de los clientes internos y externos. Por lo tanto la empresa se ve amenazada por la desactualización de equipos, en un periodo relativamente corto, es por eso que se constituye en una amenaza de impacto alto.

- **Facilidad de acceso a la tecnología.**

Debido a la naturaleza de los procesos que se llevan a cabo en la empresa se puede establecer que la tecnología es de fácil acceso ya que existe un amplio mercado proveedor, por lo tanto esta variable se convierte en una oportunidad de alto impacto.

- **Sistemas de información.**

Las herramientas contables, estadísticas que brindan una información exacta y actual para las empresas son fundamentales y generan confiabilidad y seguridad al momento de la formulación de los planes estratégicos. En el mercado existen

un sin número de software que permiten de una manera estándar automatizar los procesos de cualquier tipo de empresa. La oportunidad para ampliar las ventajas competitivas, consiste en institucionalizar y apropiar dichos programas

11.3 ANÁLISIS SOCIAL GEOGRÁFICO Y DEMOGRÁFICO.

Tasa de nacimiento.

Mide el efecto de la fecundidad sobre el crecimiento de la población relacionando el número total de nacimientos con la población total en un año determinado: teniendo en cuenta el comportamiento de la población según datos del departamento nacional de estadística, se estima que para el quinquenio comprendido entre el año 2000-2005 se ha presentado un decrecimiento del 0.44% en los índices de natalidad, con respecto al quinquenio anterior a causa de los cambios culturales, la crisis económica y la implementación de programas de educación sexual. Lo que se representa un amenaza baja con un impacto bajo.

Tasa de defunción.

Presenta un decrecimiento en el periodo 2000-2005 correspondiente al 0.49% debido a que la esperanza de vida se ha incrementado al igual que la calidad de la misma por los avances tecnológicos y científicos y las políticas tomadas por nuestros gobernantes de seguridad social. Lo que representa una oportunidad baja de bajo impacto.

Tasa de inmigración.

Indica la relación entre el número de inmigrantes que llegan a un lugar de destino, por mil habitantes de ese lugar en un periodo determinado: a causa de factores como la violencia la inseguridad social, la conformación de grupos al margen de la ley, población rural se ha visto afectada de manera significativa, teniendo que abandonar sus lugares de origen y desplazarse a las grandes ciudades por lo cual se considera una oportunidad de medio impacto.

Fenómenos y enfermedades naturales.

El cultivo camarón se considera un sector productivo muy sensible al cambio climático global y enfermedades ocasionadas por patógenos especialmente bacterias que atacan al camarón.

En materia sanitaria, al inicio de 1999 se detectó formalmente la presencia del virus de la mancha blanca (wwsv por sus siglas en inglés) causando estragos en la industria camaricola. Otros síndromes y efectos climáticos tales como el

síndrome del Taura (tsv) el síndrome de las gaviotas y del fenómeno del niño que habían golpeado anteriormente. Todo esto representa para la empresa una amenaza de alto impacto.

11.4 ANALISIS DEL ENTORNO POLITICO

Cambio de gobierno

El nuevo gobierno del presidente Juan Manuel Santos está encaminado a fortalecer los sectores de la economía, para el programa de transformación productiva a los que ha denominado de talla mundial dentro de los cuales se encuentran cuatro sectores clave de la agroindustria y en la que no puede faltar el camaricultor. Por ende se convierte en una oportunidad de alto impacto para la empresa, porque el sector contara con el apoyo del gobierno para impulsar su evolución y desarrollo.

ANALISIS DE LA MATRIZ DE EVALUACION DE FACTORES EXTERNOS (MEFE).

la matriz (MEFE), la cual permite identificar y valorar las amenazas y oportunidades potenciales de tipo financiero o de incidencia financiera de la empresa ECOMAR TUMACO dependiendo de su impacto e importancia.

Los factores claves se ponderan de tal forma que la sumatoria sea igual a **1,0** y para esto se utiliza un rango de **0,0** a **1,0**. Posteriormente a cada variable se le califica con un numero comprendido en el rango de **1** a **4**, así: **1=** amenaza mayor; **2=** amenaza menor; **3=** oportunidad menor; **4=** oportunidad mayor.

Cuadro 17. Matriz de evaluación de factores externos (MEFE)

Factores externos claves	Ponderación	Calificación	Resultado
OPORTUNIDADES			
Comportamiento del PIB y del sector	0,2	3	0,6
Incremento del consumo de mariscos	0,25	4	1
Fomento y acceso a crédito	0,09	4	0,36
Apoyo de organizaciones nacionales e internacionales para proyectos en el sector	0,3	4	1,2
TLC acceso al mercado de EE,UU	0,06	3	0,18
AMENAZAS			
reformas tributarias y laborales	0,05	1	0,05
Incremento de las tasas de interés	0,03	1	0,03
Enfermedades	0,02	1	0,02
TOTAL	1	//	3,44

Fuente. Este trabajo

Los factores claves fueron ponderados y clasificados de acuerdo a la influencia que ejercen en el entorno en que se desenvuelve la empresa. Teniendo en cuenta el resultado obtenido es de **3,44** se puede decir que la empresa se encuentra con más oportunidades que amenazas que influyen en el logro de los objetivos de la empresa. Por lo tanto, existen varias oportunidades de la organización puede aprovechar para crecer y fortalecerse en el mercado contrarrestando las amenazas que se constituyen en barreras de crecimiento y desarrollo para la empresa.

12. ELABORACION DE LA MATRIZ DOFA

Esta matriz se diseña para facilitar el mejor acoplamiento entre las oportunidades y amenazas, las debilidades y fortalezas, más significativas, para la formulación de estrategias DO, FO, FA y DA. Para la construcción de esta, se extractan los factores claves de las matrices MEFE y MEFI, y a continuación se someten a comparación para la construcción de las estrategias.

Cuadro 18. Matriz DOFA

ECOMAR TUMACO	FORTALEZAS 1. liderazgo y buena imagen. 2. sistema de calidad 3. experiencia y personal capacitado 4. crecimiento empresarial 5. tendencia hacia el incremento de la rentabilidad 6. instalaciones físicas 7. mejoramiento genético para resistencia de larva de camarón contra enfermedades	DEBILIDADES 1. Carencia de un plan financiero y de acción e inexistencia de proyecciones financieras 2. nivel de endeudamiento demasiado alto 3. iliquidez 4. obsolescencia tecnológica 5. productividad baja 6. falta de un plan de mercadeo 7. control de gastos
OPORTUNIDADES 1 Comportamiento del PIB y del sector 2. Incremento del consumo de mariscos 3. Fomento y acceso a crédito 4. Apoyo de organizaciones nacionales e internacionales para proyectos en el sector 5. acceso a mercados internacionales por firma de TLC con estados unido.	ESTRATEGIAS (FO)	ESTRATEGIAS (DO)

AMENAZAS	ESTRATEGIAS (FA)	ESTRATEGIAS (DA)
<p>1. reformas tributarias y laborales</p> <p>2. Incremento de las tasas de interés</p> <p>3. enfermedades del camarón</p>		

Fuente. Este trabajo

Una vez definidas las fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades, se procede a la identificación de las estrategias que mejor se asimilan a la estructura de las variables, de acuerdo a su peso específico en el análisis de los entornos.

Las estrategias son:

FO: En donde se utilizan las fortalezas internas para aprovechar las oportunidades externas.

DO: En donde se aprovecha una oportunidad externa para atender una debilidad interna.

FA: En donde se aprovecha la fortaleza interna para disminuir o eliminar la amenaza externa.

DA: Que pretende la búsqueda de una estrategia que contrarreste la debilidad interna y la amenaza externa.

ESTRATEGIAS FO.

- Aprovechando el liderazgo y buena imagen de la empresa realizar convenios o proyectos con el apoyo de instituciones nacionales e internacionales que contribuyan al mejoramiento del desarrollo empresarial y tecnológico de la empresa, en este aspecto Ecomar tiene la ventaja gracias a su imagen ya que este tipo de instituciones trabajan con empresas fiables.
- Con el crecimiento que ha logrado Ecomar Tumaco durante este tiempo, puede destinar recursos para la elaboración de estudios de mercado con el objetivo de encontrar clientes potenciales tanto en el mercado nacional como internacional.

- Dado a las tendencias de consumo de productos sanos o menos dañinos para la salud que aportan mínimas cantidades de calorías, Ecomar Tumaco dentro del portafolio de los productos que ofrece puede fomentar y enfocar en su publicidad los beneficios que estos aportan como una estrategia para atraer nuevos clientes. En anuncios clasificados a través de internet, blogs, redes sociales, pagina web que es el medio más eficaz más usado y económico por prestigiosas empresas y por la pymes para darse a conocer y fidelizar clientes.
- Aprovechar la experiencia, personal capacitado, y sistema de calidad para poder exportar mariscos hacia los Estados Unidos u otros países

ESTRATEGIAS DO.

- Diagnosticar, evaluar y planear financieramente la empresa aprovechando el crecimiento de la economía del sector así como la buena imagen que tiene la misma lo cual repercutirá en beneficios financieros importantes.
- Con el crecimiento empresarial y la mejoría de los índices de rentabilidad realizar los pagos a terceras personas para bajar el nivel de endeudamiento y aprovechar la oportunidad de acceder a créditos bancarios.
- Establecer sistemas de control y evaluación que permitan conocer el desempeño de la organización que está abierta al cambio y con miras de alcanzar el éxito empresarial.
- Formular proyectos de inversión encaminados a desarrollar nuevos productos para satisfacer la demanda de los consumidores
- Con el tratado de libre comercio firmado con estados unidos, la empresa puede adquirir maquinaria importada de buena calidad y más barata para mejorar la productividad de la empresa.

ESTRATEGIAS FA.

- Incrementar el uso de las fortalezas que se poseen para contrarrestar las amenazas externas que se presentan y que se pueden presentar.

- Aprovechar al máximo la experiencia del personal de la empresa, y el mejoramiento genético las lavas de camarón para que sean más resistentes a las posibles enfermedades que pueden atacar los cultivos.

ESTRATEGIAS DA.

- De acuerdo con lo planteado se debe en lo posible mejorar estrategias encaminadas al fortalecimiento económico partiendo de un buen diagnóstico de las finanzas de la empresa.
- Propender para que a futuro se realice una proyección de recursos financieros para disminuir gastos y tasas de interés, disminuyendo así los gastos de la empresa y obtener una mayor rentabilidad neta.

CONCLUSIONES

- Realizar análisis financiero se ha convertido en un deber vital para todo tipo de empresas ya que esta es una herramienta que permite ver de una manera más clara y profunda el comportamiento o la salud financiera de una empresa, en especial para dichas organizaciones que buscan crecer de una forma sostenida y aprovechar de la mejor manera las posibilidades del entorno, empresas como la analizada evidencian la carencia de un proceso de análisis en las áreas administrativa y financiera necesarios para llevar a cabo un proceso permanente de control y desarrollo para mejorar la cultura gerencial financiera de las organizaciones.
- De esta manera se puede decir que analizados los entornos de la empresa, se establece un ambiente de oportunidades que son positivas, planteando estrategias, realizando alianzas, ampliando el mercado de clientes, al igual que es necesario aprovechar la posición en que se encuentra debido a sus ventajas competitivas. De acuerdo a su entorno interno que fue bueno la empresa debe aprovechar sus fortalezas para crecer y explotar su capacidad de liderazgo.
- Financieramente indicó pérdida de liquidez en la prueba acida lo cual muestra que depende mucho de las ventas de sus existencias para poder pagar deudas en el cortísimo plazo, como también altos niveles de endeudamiento que se presentaron durante los años analizados 2009-2010, esto es una gran debilidad y la explicación de no conseguir crédito por parte de los bancos.
- La empresa genera costos y gastos operacionales acorde a las ventas y actividad comercial, Ecomar presenta niveles de incrementos de utilidades a pesar de ser joven en el mercado, debido a la experiencia de su personal como también del comportamiento e incremento del consumo mariscos, debe mejorar sus niveles bajos de productividad en especial de sus activos operativos y KTO.

RECOMENDACIONES

- La correcta planeación e implementación de ideas innovadoras permitirán a las organizaciones de hoy permanecer en el futuro. Es por eso que el análisis financiero es un proceso que permite a las organizaciones ser proactivas en vez de reactivas asegurando el camino al éxito. Por tanto es necesario que Ecomar tome como cultura la elaboración de análisis financiero para seguir creciendo y manteniéndose en el mercado
- Diseñar índices de gestión que motive al personal a trabajar en el logro de mayor productividad, de igual manera llevar un control y revisión de estos mismos.
- Diseñar y ejecutar un plan de acción en cada una de las áreas de la empresa para tener en un futuro no muy lejano a la empresa ECOMAR TUMACO consolidada como una de las mejores a nivel región pacifico y/o nacional.
- Se debe mejorar la imagen de la empresa con la implementación de publicidad y campañas para aumentar el consumo de los productos ofrecidos como también participando o asistiendo a eventos, ferias, encuentros para buscar socios estratégicos y clientes potenciales.
- Incentivar la formulación y evaluación de proyectos viables financieramente que redunden en el beneficio social y generen beneficios financieros para la empresa.
- Buscar alianzas estratégicas con entidades, empresas u organizaciones que pertenezcan o estén relacionadas en la actividad pesquera, con el fin de abrir nuevos mercados ya sea a nivel nacional o internacional.
- Pagar cumplidamente los impuestos o deudas con el Estado, ya que así se evita la fuga de recursos por multas o intereses.
- Invertir en activos fijos (tecnología) que sean totalmente productivos para la empresa y desinvertir en aquellos que no lo sean, porque contribuirían a disminuir al máximo los gastos, efectuando controles sobre los mismos y de igual manera favorecería a generar más valor.

- Aumentar los canales de ventas; por ejemplo, abrir nuevos locales, contratar más vendedores, buscar nuevos distribuidores o intermediarios, vender a través de otros medios, internet, revistas de gastronomía etc.
- Hacer revisión y evaluación semestral de las políticas estratégicas tanto de ventas como de compras.
- Aplicar formantemente la filosofía de la organización, misión, visión, principios corporativos y objetivos corporativos y darlos a conocer a través de seminarios y reuniones con el personal que integra la empresa con el fin de lograr el interés y compromiso de todos, en la ejecución de la planeación.

NETGRAFIA

<http://www.gerencie.com/analisis-de-estados-financieros.html>.

<http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml>.

[http:// www.Gestiopolis.com/canales/fianaciera/articulos/no11/eva4.htm](http://www.Gestiopolis.com/canales/fianaciera/articulos/no11/eva4.htm).

<http://es.scribd.com/doc/3572625/Indicadores-Financieros>

<http://www.gerencie.com/persona-natural.html>.

BIBLIOGRAFIA

BLANCO Yanel, Normas y Procedimientos de la Auditoria Integral. Segunda Reimpresión, Colombia: Editorial Ecoe Ediciones.2004.

GARCÍA Oscar L, Valoración de empresas, gerencia del valor y EVA. Colombia: Digital Express 2003.

GUTIERREZ, Alfredo. Los Estados Financieros y su Análisis. Editorial. Fondo de Cultura Económica.

Plan Único de Cuentas, (PUC) Estatuto de la Profesión del Contador Público
Reglamento General de la Contabilidad. Colombia: LEGIS S.A. 2000.

RUBIO, Pedro. Manual de Análisis Financiero: colombia: Ecoe Ediciones. 2003

ANEXOS