

**EVALUACION DE LA DECISION FINANCIERA DE NEGOCIACION DEL  
INVENTARIO Y ARRENDAMIENTO DE LOCAL DEL SUPERMERCADO  
COMFAMILIAR DE NARIÑO A CARREFOUR**

**GUSTAVO ANDRES ERASO  
DANNY LOPEZ**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESPECIALIZACION EN FINANZAS  
SAN JUAN DE PASTO  
2013**

**EVALUACION DE LA DECISION FINANCIERA DE NEGOCIACION DEL  
INVENTARIO Y ARRENDAMIENTO DE LOCAL DEL SUPERMERCADO  
COMFAMILIAR DE NARIÑO A CARREFOUR**

**GUSTAVO ANDRES ERASO  
DANNY LOPEZ**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESPECIALIZACION EN FINANZAS  
SAN JUAN DE PASTO  
2013**

## **NOTA DE RESPONSABILIDAD**

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

Artículo 1<sup>o</sup> 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 2013

## **RESUMEN**

Este estudio es de interés por cuanto al realizar una evaluación financiera del comportamiento del Supermercado Comfamiliar de Nariño y los resultados de la venta de los inventarios y arrendamiento del local para determinar si fue acertada la decisión.

## **ABSTRACT**

This study is of interest as to conduct a financial assessment of the behavior of Nariño Comfamiliar Supermarket and the results of the sale of inventory and lease the premises to determine whether the decision was correct.

## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
1. ELEMENTOS GENERALES.....	10
1.1 TITULO .....	10
1.2 PROBLEMA.....	10
1.2.1 Descripción del problema. ....	10
1.2.2 Formulación Del Problema .....	11
1.3 OBJETIVOS.....	11
1.3.1 Objetivo General.....	11
1.3.2 Objetivos Específicos .....	11
1.4 JUSTIFICACIÓN .....	12
2. MARCO REFERENCIAL .....	13
2.1 MARCO TEÓRICO.....	13
2.2.1 Diagnostico Financiero.....	13
2.2.2 Indicadores Financieros y su Interpretación.....	16
2.2.3 Decisiones financieras .....	24
2.2.4 Evaluación Financiera.....	32
3. METODOLOGIA.....	35
3.1 DISEÑO DEL ESTUDIO .....	35
3.1.1 Paradigma de investigación.....	35
3.1.2 Enfoque de Investigación .....	35
3.2 UNIVERSO Y MUESTRA .....	35
3.3 FUENTES DE INFORMACION .....	35
3.3.1 Información Secundaria. ....	36
3.4 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS .....	37
3.4.1 Cronograma de actividades. 2012 .....	37
3.4.2 Presupuesto.....	38
4. CAPITULOS TEMATICOS.....	39
4.1. DIAGNOSTICO DE DIRECCIONAMIENTO .....	39

4.1.1.	Antecedentes Históricoso. ....	39
4.2.	ANALISIS DE ESTRUCTURAS Y ANALISIS COMPARATIVOS.....	40
4.2.1.	Análisis Vertical y horizontal .....	40
4.3.	MODELO DE ÍNDICES Y RAZONES FINANCIERAS .....	52
4.3.1.	Concepto. ....	52
4.3.2.	Razones De Liquidez. ....	55
4.4.	ÍNDICE DUPONT .....	72
4.4.1.	Concepto. ....	72
4.4	PROYECCION DE ESTADO DE RESULTADOS SUPERMERCADO COMFAMILIAR DE NARIÑO ESCENARIO 1.....	73
4.5	PROYECCION DE INGRESOS Y UTILIDADES ESCENARIO 2 .....	76
	CONCLUSIONES.....	79
	BIBLIOGRAFÍA.....	80



## LISTA DE CUADROS

	<b>Pág.</b>
Cuadro 1. Gastos del proyecto .....	38
Cuadro 2. Análisis Vertical y horizontal Estado de Resultados año 2010 - 2011..	40
Cuadro 3. Análisis vertical y horizontal Balance general .....	43
Cuadro 4. Análisis de la Tendencia de la Estructura Financiera .....	47
Cuadro 5. Analisis de participación balance general .....	48
Cuadro 6. Analisis de participación Estado de resultados .....	50
Cuadro 7. Indicadores financieros .....	53
Cuadro 8. Proyección estado de resultados escenario 1 .....	74
Cuadro 9. Flujo de caja proyectado.....	75
Cuadro 10. Indicadores financieros.....	76
Cuadro 11. Ingresos proyectados escenario 2 .....	76
Cuadro 12. Indicadores financieros escenario 2 .....	77
Cuadro 13. Comparación de escenarios.....	78

## **1. ELEMENTOS GENERALES**

### **1.1 TITULO**

**EVALUACION DE LA DECISION FINANCIERA DE NEGOCIACION DEL INVENTARIO Y ARRENDAMIENTO DE LOCAL DEL SUPERMERCADO COMFAMILIAR DE NARIÑO A CARREFOUR**

### **1.2 PROBLEMA**

**1.2.1 Descripción del problema.** El supermercado comfamiliar de Nariño se ubicaba en la ciudad de pasto en las instalaciones de la caja de compensación familiar de Nariño en inmediaciones del parque infantil. El supermercado comfamiliar de Nariño pertenecía a la caja de compensación familiar de Nariño, entidad privada enmarcada en el sistema de la protección social que proporciona servicios sociales integrales, orientados a mejorar la calidad de vida del trabajador afiliado y su familia, cimentada en una gestión ética, autónoma y eficiente, con la participación de un talento humano comprometido y tecnología adecuada, que en alianza con empresas e instituciones contribuye al desarrollo sostenible de la región.

La Caja de Compensación Familiar de Nariño es una corporación sin ánimo de lucro, creada en desarrollo del Decreto 0118 del 21 de junio de 1957, refrendado por la Ley 21 de 1982, y sus decretos reglamentarios. Está estructurada para canalizar los aportes de empleadores públicos y privados hacia el pago del subsidio familiar, bajo la modalidad de servicios, especies o dinero, con el equitativo y justo propósito de aliviar las cargas económicas que implican el sostenimiento de la familia como núcleo de la sociedad a cargo del trabajador beneficiario.

El supermercado a pesar de llevar muchos años en el mercado y pasar de ser único en la región afronto grandes cambios al llegar cadenas comerciales fuertes como Alkosto, Éxito y Carrefour lo que condujo a una pérdida de la participación en el mercado progresiva año a año y una reducción de las utilidades. Además se presentaron otros problemas asociados al manejo de inventarios debido a los excesivos robos de mercancías, que afectaban el flujo de efectivo en la organización.

En este sentido las Directivas tomaron la decisión de venta de los inventarios del Supermercado y arrendamiento del local a Carrefour, una cadena comercial Francesa, le autorizó a la cadena tomar en arriendo por 10 años un local comercial del Supermercado de Comfamiliar de Nariño en Pasto.

De acuerdo con la información suministrada por los Directivos de Comfamiliar, no se realizó ningún estudio financiero que permitiera analizar la viabilidad financiera de la venta de los inventarios y arrendamiento del local o continuación de operaciones del Supermercado mencionado, por lo cual la decisión que se tomó tiene un alto riesgo. Comfamiliar tomo la decisión con base en una propuesta estudio que realizo Carrefour para proponer el negocio. Es importante para una empresa analizar los diversos escenarios que se presenten y estudiar los indicadores financieros frente al riesgo que tiene cada alternativa. En el Supermercado Comfamiliar no se analizó ninguna alternativa ni mucho menos se consideraron supuestos riesgos y alternativas de acción financiera.

La evaluación financiera como una herramienta de planeación sobre la base de los presupuestos es un instrumento de gran utilidad para la toma de decisiones y la solución de problemas de manera efectiva, logrando mayor productividad en las operaciones de las empresas. La aplicación de este estudio permitirá conocer si la decisión fue acertada evaluando la situación actual y las condiciones de negociación del arriendo.

El negocio que se realizó con CARREFOUR se firmó bajo las siguientes condiciones: canon de arrendamiento mensual equivalente a \$5.833.000 mensuales, con un valor anticipado de \$700.000.000 por 10 años, igualmente se devengará el 1% de los ingresos percibidos por Carrefour por concepto de venta de productos y entrega de inventarios de la mercancía por valor de \$626.000.000; de acuerdo al Estado de resultados del Supermercado en el año 2011 se obtuvo una utilidad de 61.000.000.

### **1.2.2 Formulación del problema:**

¿Fue acertada la decisión financiera de la venta de inventarios y arrendamiento del local del supermercado Comfamiliar de Nariño a Carrefour?

## **1.3 OBJETIVOS**

**1.3.1 Objetivo General.** Evaluar si la decisión financiera de la venta de los inventarios y arrendamiento del local del supermercado comfamiliar de Nariño a Carrefour fue acertada.

### **1.3.2 Objetivos Específicos:**

- Realizar un diagnóstico financiero de los resultados obtenidos por el Supermercado Comfamiliar de Nariño durante el año 2010 y 2011.

- Evaluar financieramente la decisión de venta del inventario del supermercado y arrendamiento del local a través de la proyección de estados Financieros, razones e indicadores financieros de los años 2012 al 2021.
- Realizar una evaluación financiera y análisis de los dos escenarios para determinar si fue acertada la decisión de venta de las mercancías y arriendo del local.

## 1.4 JUSTIFICACIÓN

Este estudio es de interés por cuanto al realizar una evaluación financiera del comportamiento del Supermercado Comfamiliar de Nariño y los resultados de la venta de los inventarios y arrendamiento del local para determinar si fue acertada la decisión.

Se trata de establecer cual era el mejor escenario financiero para Comfamiliar de Nariño; analizando a través de indicadores financieros, indicadores de riesgo y proyecciones las dos alternativas: seguir operando o la venta de los inventarios y arrendamiento del local a Carrefour. Si bien la decisión ya fue tomada, es importante que se conozca por parte de la entidad, cuales serán los resultados financieros de la decisión frente a la alternativa de haber continuado sus operaciones normalmente.

Es de utilidad práctica conocer por parte de Comfamiliar de Nariño si la decisión que se tomó de venta de mercancías y arrendamiento del local a Carrefour fue acertada en términos de evaluar los resultados financieros alcanzados durante los dos últimos años y analizar si con los ingresos y pago por concepto de arrendamiento que recibirán por parte de Carrefour se ajusta a las utilidades obtenidas en el Supermercado. Además de las utilidades y análisis de estados financieros proyectados, se establecerán los riesgos de las dos alternativas mediante indicadores de rentabilidad y riesgo; estableciendo cual era la alternativa más adecuada para la entidad.

El proyecto se justifica además desde es el punto de vista del interés para la empresa y para los investigadores. Es importante analizar y evaluar el riesgo de la decisión adoptada y del otro escenario posible, sabiendo que el riesgo es parte inevitable en todo proceso en la toma de decisiones, tanto a nivel personal como a nivel organizacional.

Para los investigadores, el proyecto permitirá aplicar los conocimientos adquiridos durante la Especialización profundizando y aplicando las teorías referentes al diagnóstico y evaluación financiera.

## 2. MARCO REFERENCIAL

### 2.1 MARCO TEÓRICO

**2.2.1 Diagnostico Financiero.** Es un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de un negocio. Esto implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas, tendencias e indicadores, los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional de la firma<sup>1</sup>.

“Por diagnóstico financiero o análisis financiero puede entenderse el estudio que se hace de la información que proporciona la contabilidad y de toda la demás información disponible, para tratar de determinar la situación financiera de la empresa o de un sector específico de ésta. Aunque la información contenida en los estados financieros es la que en primera instancia ayuda a conocer algo sobre la empresa, no quiere decir que sea concluyente en un estudio de la situación financiera de ésta. La contabilidad muestra cifras históricas, hechos cumplidos, que no necesariamente determinan lo que sucederá en el futuro. Se hace necesario, por lo tanto, recurrir a otro tipo de información cuantitativa y cualitativa que complemente la contable y permita conocer con precisión la situación del negocio. Es así como un análisis integral debe hacerse utilizando cifras proyectadas (simulación de resultados, proyección de estados financieros, etc.), información cualitativa interna (ventajas comparativas, tecnología utilizada, estructura de organización recursos humanos, etc.), información sobre el entorno (perspectivas y reglas de juego del sector, situación económica, política y social del país, etc.) y otros análisis cuantitativos internos tales como el del costo de capital, la relación entre el costo, el volumen y la utilidad, etc.”<sup>2</sup>.

**Análisis horizontal:** En el análisis horizontal, lo que se busca es determinar la variación absoluta y relativa que ha sufrido cada partida de los estados financieros en un periodo respecto a otro. Determina cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado<sup>3</sup>.

Para determinar la variación absoluta (en números) sufrida por cada partida o cuenta de un estado financiero en un periodo 2 respecto a un periodo 1, se

---

<sup>1</sup> GARCIA. Oscar León. Análisis Vertical y Horizontal. Gerencie. Tomado de Internet <http://www.gerencie.com/analisis-vertical.html>. Enero DE 2012.

<sup>2</sup> GARCIA. Oscar león. Administración Financiera. Fundamentos y Aplicaciones. 2009.

<sup>3</sup> *Ibíd.*

procede a determinar la diferencia (restar) al valor 2 – el valor 1. La formula sería  $P2-P1$ .

Ejemplo: En el año 1 se tenía un activo de 100 y en el año 2 el activo fue de 150, entonces tenemos  $150 - 100 = 50$ . Es decir que el activo se incrementó o tuvo una variación positiva de 50 en el periodo en cuestión.

Para determinar la variación relativa (en porcentaje) de un periodo respecto a otro, se debe aplicar una regla de tres. Para esto se divide el periodo 2 por el periodo 1, se le resta 1, y ese resultado se multiplica por 100 para convertirlo a porcentaje, quedando la formula de la siguiente manera:  $((P2/P1)-1)*100$

Suponiendo el mismo ejemplo anterior, tendríamos  $((150/100)-1)*100 = 50\%$ . Quiere decir que el activo obtuvo un crecimiento del 50% respecto al periodo anterior.

De lo anterior se concluye que para realizar el análisis horizontal se requiere disponer de estados financieros de dos periodos diferentes, es decir, que deben ser comparativos, toda vez lo que busca el análisis horizontal, es precisamente comparar un periodo con otro para observar el comportamiento de los estados financieros en el periodo objeto de análisis.

### **Análisis vertical**

Consiste en determinar el peso proporcional (en porcentaje) que tiene cada cuenta dentro del estado financiero analizado. Esto permite determinar la composición y estructura de los estados financieros. El análisis vertical es de gran importancia a la hora de establecer si una empresa tiene una distribución de sus activos equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas<sup>4</sup>.

Es un análisis histórico que se hace del desempeño de la compañía, usualmente se estudia el balance (balance sheet) y estado de resultados (income statement) de los tres últimos años, se hace un análisis vertical, uno horizontal y se analizan las razones financieras<sup>5</sup>.

#### El Análisis vertical

Se calcula el porcentaje de peso de las partidas con respecto a los activos totales e ingresos operacionales, en el balance se puede ver cuánto pesan los pasivos, por ejemplo el 60%, así el patrimonio pesará el otro 40%, entonces sabremos

---

<sup>4</sup> GARCIA. Oscar León. Administración Financiera. Fundamentos y Aplicaciones. 2009.

<sup>5</sup> VIVEROS, Memphis. Economista (Universidad del Valle), Especialista y Máster en Finanzas (Universidad ICESI –IIT Chicago). Diagnostico Financiero.

cuánto de los activos de la empresa pertenece a terceros (acreedores) y cuánto a los socios. En el Estado de resultados se puede calcular el margen de utilidad tanto bruta en ventas como operativa y neta.

### El Análisis horizontal

Aquí se compara un período con el anterior, por ejemplo el cierre de un año con el anterior y se puede observar qué cambios hubo entre los dos períodos, si los activos subieron, qué pasó con el patrimonio, a qué tasa están creciendo las ventas, qué pasa con los gastos y las utilidades.

En resumen, el análisis financiero es un instrumento de trabajo tanto para los directores o gerentes financieros como para otra clase de personas, mediante el cual se pueden obtener índices y relaciones cuantitativas de las diferentes variables que intervienen en los procesos operativos y funcionales de las empresas y que han sido registrados en la contabilidad del ente económico. Mediante su uso racional se ejercen las funciones de conversión, selección, previsión, diagnóstico, evaluación y decisión; todas ellas presentes en la gestión y administración de empresas.

### Estados financieros

Los estados financieros, también denominados estados contables, informes financieros o cuentas anuales, son informes que utilizan las instituciones para reportar la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado. Esta información resulta útil para la Administración, gestores, reguladores y otros tipos de interesados como los accionistas, acreedores o propietarios.

La mayoría de estos informes constituyen el producto final de la contabilidad y son elaborados de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados, normas contables o normas de información financiera. La contabilidad es llevada adelante por contadores públicos que, en la mayoría de los países del mundo, deben registrarse en organismos de control públicos o privados para poder ejercer la profesión.

Los estados financieros son las herramientas más importantes con que cuentan las organizaciones para evaluar el estado en que se encuentran.

La empresa puede elaborar estados financieros según sean las necesidades de cada momento, de cada situación, no obstante, la norma ha considerado unos estados financieros que ha denominado como básicos, y en razón a ellos es preciso elaborarlos siempre.

En Colombia, el decreto 2649 de 1993, en su artículo 22, ha establecido claramente cuáles son los estados financieros básicos:

“Son estados financieros básicos:

1. El balance general.
2. El estado de resultados.
3. El estado de cambios en el patrimonio.
4. El estado de cambios en la situación financiera, y
5. El estado de flujos de efectivo”<sup>6</sup>.

**2.2.2 Indicadores Financieros y su Interpretación<sup>7</sup>.** Sirven para hacer un análisis más detallado de la empresa, aunque existen decenas de índices utilizados, recomendamos cuatro grupos que son básicos: 1) liquidez, 2) Rentabilidad, 3) Endeudamiento y 4) Actividad (rotación).

La fase gerencial de análisis financiero se desarrolla en distintas etapas y su proceso cumple diversos objetivos. En primer lugar, la conversión de datos puede considerarse como su función más importante; luego, puede utilizarse como una herramienta de selección, de previsión o predicción; hasta culminar con las fundamentales funciones de diagnóstico y evaluación.

Las técnicas de análisis financiero contribuyen, por lo tanto, a la obtención de las metas asignadas a cualquier sistema gerencial de administración financiera, al dotar al gerente del área de indicadores y otras herramientas que permitan realizar un seguimiento permanente y tomar decisiones acerca de cuestiones tales como:

- Supervivencia
- Evitar riesgos de pérdida o insolvencia
- Competir eficientemente
- Maximizar la participación en el mercado
- Minimizar los costos
- Maximizar las utilidades
- Agregar valor a la empresa
- Mantener un crecimiento uniforme en utilidades
- Maximizar el valor unitario de las acciones

Las razones o indicadores financieros son el producto de establecer resultados numéricos basados en relacionar dos cifras o cuentas bien sea del balance general y/o del estado de pérdidas y ganancias. Los resultados así obtenidos por si solos no tienen mayor significado; sólo cuando los relacionamos unos con otros y los comparamos con los de años anteriores o con los de empresas del mismo sector y a su vez el analista se preocupa por conocer a fondo la operación de la

---

<sup>6</sup> Decreto 2649 de 1993. Artículo 22.

<sup>7</sup> CARRILLO DE ROJAS, GLADYS (1996) Análisis y administración financiera Santafé de Bogotá Corcas Editores Ltda.



compañía, podemos obtener resultados más significativos y sacar conclusiones sobre la real situación financiera de una empresa. Adicionalmente, permiten calcular indicadores promedio de empresas del mismo sector, para emitir un diagnóstico financiero y determinar tendencias que son útiles en las proyecciones financieras.

El analista financiero, puede establecer tantos indicadores financieros como considere necesarios y útiles para su estudio. Para ello puede simplemente establecer razones financieras entre dos o más cuentas, que desde luego sean lógicas y le permitan obtener conclusiones para la evaluación respectiva.

Para una mayor claridad en los conceptos de los indicadores financieros, se clasificaron en cuatro grupos así:

- a. Indicadores de liquidez
- b. Indicadores operacionales o de actividad
- c. Indicadores de endeudamiento
- d. Indicadores de rentabilidad

#### **a. Indicadores de Liquidez.**

Indica si la empresa con sus activos corrientes (líquidos) como caja, bancos, inventarios puede responder ante los proveedores y acreedores en el corto plazo, también se calcula la prueba ácida para ver qué pasaría si no se tuvieran en cuenta los inventarios.

Son las razones financieras que facilitan las herramientas de análisis, para establecer el grado de liquidez de una empresa y por ende su capacidad de generar efectivo, para atender en forma oportuna el pago de las obligaciones contraídas. Para la Gerencia los indicadores de liquidez son de gran importancia para aportar información valiosa relativa a conocer si tiene capacidad de pago y tomar las decisiones correctas en cuanto a inversión.

A continuación enunciamos los más importantes:

**Razón Corriente:** Es el resultado de dividir los activos corrientes sobre los pasivos corrientes.

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Por cada peso de deuda tiene tantos \$ como respaldo para cubrir sus deudas.

**Capital De Trabajo:** Este no es propiamente un indicador sino más bien una forma de apreciar de manera cuantitativa (en pesos) los resultados de la razón corriente. Dicho de otro modo, este cálculo expresa en términos de valor lo que la razón corriente presenta como una relación.

Capital neto de trabajo (CNT) = Activo Corriente – Pasivo Corriente

El resultado de esta fórmula es el valor que le quedaría a la empresa, representado en efectivo u otros activos corrientes, después de haber pagado todos sus pasivos de corto plazo, en el caso en que tuvieran que ser cancelados de inmediato. Ahora, bien, la exactitud con que esto pueda cumplirse depende de diversos factores, analizados en la razón corriente.

**Prueba Ácida:** Se determina como la capacidad de la empresa para cancelar los pasivos corrientes, sin necesidad de tener que acudir a la liquidación de los inventarios.

Esta razón financiera se aplican cuando se manejan inventarios dentro de las empresas.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente - Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**Prueba de Alta Liquidez:** Mide la relación de solo el disponible con respecto al pasivo corriente, esto se debe a que del total de los activos de una empresa, los inventarios suelen ser el renglón menos líquido, además de que pueden producir pérdidas con mayor facilidad. Por lo tanto, esta medida de capacidad para cubrir deudas a corto plazo sin tener que recurrir a la venta de los inventarios y a la recuperación de cartera. es importante.

$$\text{Prueba de alta liquidez} = \frac{\text{Activo corriente – Inventarios – Cuentas por cobrar}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

## b. Indicadores de Actividad

Son los que establecen el grado de eficiencia con el cual la administración de la empresa maneja los recursos y la recuperación de los mismos. Estos indicadores nos ayudan a complementar el concepto de la liquidez. También se les da a estos indicadores el nombre de rotación, toda vez que se ocupa de las cuentas del balance dinámicas en el sector de los activos corrientes y las estáticas, en los activos fijos. Los indicadores de actividad le sirven a la Gerencia para determinar

la eficiencia y eficacia de sus ingresos, utilidades, inventarios y cartera y tomar las decisión correcta en cuanto a inversión, políticas de cartera e inventarios. Los indicadores más usados son los siguientes:

**Rotación de Cartera:** indica el número de veces que el total de las cuentas comerciales por cobrar, son convertidas a efectivo durante un periodo determinado. Se puede expresar en veces o en días, así:

$$\begin{aligned} \text{Rotación de cartera veces} &= \frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}} \\ \text{Rotación de cartera días} &= \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} * 365 \text{ días}}{\text{Ventas a crédito}} \end{aligned}$$

Esta razón es de importancia para el departamento de cobranzas ya que permite determinar su eficiencia en términos de saber los días que se convierte la cartera en ingresos para la empresa.

**Rotación de Inventarios:** Es el número de veces en un año, que la empresa logra vender el nivel de su inventario. Se expresa en veces o en días y se determina así:

$$\begin{aligned} \text{Rotación de inventario en veces} &= \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario promedio}} \\ \text{Rotación de inventario en días} &= \frac{\text{Inventario promedio} * 365 \text{ días}}{\text{Costo de ventas}} \end{aligned}$$

Esta razón financiera es de importancia para la Gerencia para determinar la eficiencia en las ventas, ya que determina los días en que el inventario se traslada a ventas.

**Rotación de Proveedores:** Expresa el número de veces que las cuentas por pagar a proveedores se cancelan usando recursos líquidos de la empresa. Se expresa en veces o en días y se determina así:

$$\text{Rotación de proveedores en veces} = \frac{\text{Compras a crédito}}{\text{Cuentas por pagar promedio}}$$

Las cuentas por pagar se refieren a proveedores de inventarios y mercancías.

$$\text{Rotación de proveedores en días} = \frac{\text{Cuentas por pagar promedio} * 365 \text{ días}}{\text{Compras a crédito}}$$

**Ciclo de Efectivo:** Es el tiempo que transcurre desde la compra de la materia prima y producto destinado para la venta, hasta la cobranza de la venta de dicho producto. Se expresa en días. Su fórmula es:

$$\text{Ciclo de efectivo} = \text{Rotación CxC} + \text{Rotación inventarios} - \text{Rotación CxP}$$

**Rotación Activos Operacionales:** Es el valor de las ventas realizadas, frente a cada peso invertido en los activos operacionales, entendiendo como tales los que tienen una vinculación directa con el desarrollo del objeto social y se incluyen, las cuentas comerciales por cobrar, los inventarios y los activos fijos sin descontar la depreciación y las provisiones para cuentas comerciales por cobrar e inventarios. Esta relación demuestra la eficiencia con la cual la empresa utiliza sus activos operacionales para generar ventas. Entre mayor sea este resultado, mayor es la productividad de la compañía. Se expresa en veces y se determinan así:

$$\text{Rotación de activos operacionales} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo operacionales brutos}}$$

**Rotación de Activos Fijos:** Es el resultado de dividir las ventas netas sobre los activos fijos brutos, esto es, sin descontar la depreciación. Se expresa en veces, la fórmula es la siguiente :

$$\text{Rotación de activos fijos} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo fijo bruto}}$$

La rotación de activos fijos es de importancia para la Gerencia por cuanto permite determinar las veces que se requieren para que las ventas iguallen a los activos fijos determinando la eficiencia de la gestión operacional de la empresa.

**Rotación del Activo Total:** Se obtiene dividiendo las ventas netas, sobre el total de activos brutos, o sea sin descontar las provisiones de deudores e inventarios y la depreciación. Se expresa en veces y se determina así :

$$\text{Rotación activo Total} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos totales brutos}}$$

La rotación de activos fijos es de importancia para la Gerencia por cuanto permite determinar las veces que se requieren para que las ventas igualen a los activos determinando la eficiencia de la gestión operacional de la empresa.

### c. Indicadores de Endeudamiento.

Son las razones financieras que permiten establecer el nivel de endeudamiento de la empresa o lo que es igual a establecer la participación de los acreedores sobre los activos de la empresa. Los más usados son los siguientes:

**Indicador De Endeudamiento:** permite establecer el grado de participación de los acreedores, en los activos de la empresa. La fórmula es la siguiente:

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total activo}}$$

**Endeudamiento Financiero:** Este indicador establece el porcentaje que representan las obligaciones financieras de corto y largo plazo con respecto a las ventas del período o con relación al total de los activos. La fórmula es la siguiente:

$$\text{Endeudamiento financiero} = \frac{\text{Obligaciones financieras} \times 100}{\text{Ventas}}$$

**Índice de cobertura de intereses o gastos financieros.** Relaciona la utilidad antes intereses e impuestos sobre los gastos por intereses. Es decir por cada \$ que se paga de interés la empresa tiene \$ XX para responder.

Este indicador establece una relación entre las utilidades operacionales de la empresa y sus gastos financieros, los cuales están a su vez en relación directa con su nivel de endeudamiento. En otras palabras, se quiere establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre las utilidades de la empresa.

Fórmula: Cobertura de Intereses = Utilidad de Operación / Intereses pagados

En un principio, entre más elevado sea el indicador se considera mejor para la empresa. Sin embargo, se deben examinar algunos puntos que no se detectan fácilmente, a primera vista, tales como los siguientes:

**Impacto carga financiera.** Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo período.

Impacto de la Carga Financiera = Gastos financieros / Ventas

Una forma de realizar el análisis del impacto de la carga financiera consiste en comparar los gastos con las obligaciones bancarias de corto y largo plazo para hallar una tasa promedio razonable.

**Indicadores de Leverage.** Otra de forma analizar el endeudamiento de una compañía es a través de los denominados indicadores de Leverage o Apalancamiento. Estos indicadores comparan el financiamiento originario de terceros con los recursos de los accionistas, socios o dueños de la empresa, con el fin de establecer cuál de las dos partes está corriendo el mayor riesgo. Así, si los accionistas contribuyen apenas con una pequeña parte del financiamiento total, los riesgos de la empresa recaen principalmente sobre los acreedores.

Desde el punto de vista de la empresa, entre más altos sean los índices de Leverage, es mejor, siempre y cuando la incidencia sobre las utilidades sea positiva, es decir, que los activos financiados con deuda produzcan una rentabilidad superior a la tasa de interés que se paga por la financiación.

Desde el punto de vista de los acreedores, el apalancamiento utilizado por su empresa—cliente es bueno hasta un cierto límite. El acreedor debe entender el hecho que su cliente trate de maximizar utilidades mediante un alto nivel de deuda, pero, si superan ciertos límites considerados prudentes, el acreedor incurriría en un grado de riesgo que no le conviene.

Los indicadores de Leverage se pueden calcular de diferentes formas, dependiendo de si se quiere tomar el total de pasivos o solamente algún pasivo o pasivos en particular.

Leverage total = Pasivo Total con terceros / Patrimonio

Este indicador mide el grado de compromiso del patrimonio de los socios o accionistas para con los acreedores de la empresa. Si la empresa está en marcha sólo serán exigibles los pasivos, los cuales se irán cancelando con los ingresos provenientes del giro normal del negocio; si la empresa está en liquidación, se realizarán los activos y con dicho producto se cancelarán los pasivos y luego, si queda algo, se hará una distribución proporcional entre los dueños del patrimonio. Tal como se ha dicho, dentro del análisis de endeudamiento, no existe tampoco en el caso de Leverage una norma fija para definir el indicador ideal. Hasta hace algún tiempo se consideraba que el Leverage total debería ser de 1.0, proviniendo este indicador del equilibrio absoluto entre recursos de los socios y recurso de terceros. Pero este concepto se ha venido modificando y, hoy en día, se consideran aceptables indicadores hasta de 2.33, pero sin que esto tienda a constituirse en una regla fija e inmodificable. Además, en el análisis de estos

indicadores, se deben tomar en cuenta todos los aspectos que se analizaron dentro del endeudamiento.

Leverage a Corto Plazo = Total Pasivo Corriente / Patrimonio

Se trata de establecer la relación existente entre los compromisos financieros y el patrimonio de la empresa. Para este efecto se toman todas las obligaciones, tanto de corto como de largo plazo, ya sea con bancos, corporaciones financieras, corporaciones de ahorro y vivienda, compañías de financiamiento comercial, etc.

**d. Indicadores de rentabilidad:** Se calcula la utilidad de la empresa (utilidad operativa/activos) y se compara con la utilidad de los socios (utilidad antes de impuestos/patrimonio), se espera que los socios ganen más que el resto de los interesados en la empresa, de lo contrario se infiere que el costo de capital es muy alto y los socios podrían querer retirar su patrimonio de la empresa para invertirlo en algo más atractivo. Los indicadores de rentabilidad permiten a la Gerencia identificar el rendimiento de la empresa comparando las utilidades con el activo, patrimonio, las ventas, etc. Se determina el grado de rentabilidad de las inversiones y permite tomar las decisiones más adecuadas en cuanto a inversión. Son las razones financieras que permiten establecer el grado de rentabilidad para los accionistas y a su vez el retorno de la inversión a través de las utilidades generadas<sup>8</sup>. Los que se usan con mayor frecuencia son:

**Rentabilidad Del Patrimonio Antes De Impuestos:** Es el rendimiento obtenido de la utilidad antes de impuestos frente al activo total, se calcula así:

$$\text{Rentabilidad patrimonio antes de impuestos} = \frac{\text{Utilidad antes de impuesto} \times 100}{\text{Activo total}}$$

**Rentabilidad neta del patrimonio:** Es el rendimiento obtenido de la utilidad neta frente al patrimonio, se calcula así:

$$\text{Rentabilidad neta del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta} \times 100}{\text{Patrimonio}}$$

**Márgenes De Utilidad:** que miden la eficiencia de la administración para controlar costos y gastos y convertir las ventas en utilidades

---

<sup>8</sup> CARRILLO DE ROJAS, GLADYS (1996) Análisis y administración financiera Santafé de Bogotá Corcas Editores Ltda.

**Margen Bruto:** Indica cuanto se ha obtenido por cada peso vendido luego de descontar el costo de ventas. Su fórmula es:

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Utilidad bruta} \times 100}{\text{Ventas netas}}$$

**Margen Operativo:** permite determinar la utilidad obtenida, una vez descontado el costo de ventas y los gastos de administración y ventas. También se conoce con el nombre de utilidad operacional. Se determina así:

$$\text{Margen Operativo} = \frac{\text{Utilidad operativa} \times 100}{\text{Ventas netas}}$$

**Margen Neto:** El margen neto indica la eficiencia relativa de la empresa después de tomar en cuenta todos los gastos y el impuesto sobre la renta, pero no los cargos extraordinarios. Este indicador permite medir el resultado final de la empresa con relación a los ingresos obtenidos en el periodo.

Resulta de dividir la utilidad neta x 100 entre las ventas netas. Se determina así:

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad neta} \times 100}{\text{Ventas netas}}$$

### 2.2.3 Decisiones financieras:

**Concepto de Inversión.** Según Massé, en el acto de invertir tiene lugar el cambio de una satisfacción inmediata y cierta, a la que se renuncia, a cambio de la esperanza que se adquiere y cuyo soporte está en el bien invertido. Por tanto, en toda inversión se produce un desembolso de efectivo del que se espera obtener unas cantidades superiores en el futuro.

Toda empresa para poder existir tiene que llevar a cabo de manera periódica actividades de inversión. En ese caso, el concepto de inversión hace referencia al hecho de aplicar recursos a la adquisición de capital productivo. Este concepto de inversión responde a lo que se entiende por inversión económica, es decir, adquirir tanto activos fijos (edificios, instalaciones, medios de transporte, maquinaria, etc.) como a los activos circulantes que se emplean en la producción (materias primas, combustible, etc.)

Si el dinero ahorrado se emplea en adquirir algún activo financiero, se dice que se realiza una inversión financiera.



Desde una perspectiva jurídica se denomina capital a cualquier bien susceptible de formar parte del patrimonio de una persona; en este contexto invertir significa adquirir uno de estos bienes.

Cualquier inversión económica o financiera constituye una inversión jurídica.

Desde una perspectiva económica podemos encontrar dos puntos de vista:

- a) Un punto de vista estricto, según el cual el bien en el que se materializa la inversión debe ser un activo fijo del proceso productivo de la empresa y vinculado durante un largo plazo.
- b) Desde un punto de vista amplio, se entiende por inversión cualquier adquisición de elementos del activo fijo o del activo circulante.

Nosotros vamos a considerar la inversión en su sentido amplio, teniendo en cuenta tanto la inversión en elementos de activo fijo como la inversión en circulante. A este conjunto le llamaremos proyecto de inversión.

Todas las definiciones anteriores hacen referencia al ámbito microeconómico. A nivel macroeconómico encontramos el concepto de "inversión" de las cuentas nacionales, que mide la formación bruta de capital físico en la economía. Sólo los nuevos activos se consideran inversión.

**Clasificación de inversiones.** Hay distintos puntos de vista a la hora de clasificar las inversiones. Vamos a ver las más significativas

A) Según la materialización de la inversión.

- Industriales o comerciales: consisten en la adquisición de bienes de producción duraderos para el proceso productivo.
- Para formación de stocks: son indispensables para que la empresa funcione normalmente evitando problemas planteados por demoras originadas por los proveedores o porque los stocks se van a incrementar en épocas de pedido favorables o para hacer frente a las oscilaciones en la demanda.
- Inversiones en Investigación y Desarrollo (I+D), destinadas a alcanzar nuevas técnicas y nuevos productos, en definitiva para mejorar la posición de la empresa en sus mercados.
- Inversiones financieras, destinadas a adquirir participaciones en otras empresas con el objeto de controlarlas.
- Inversiones de carácter social, destinadas a la mejora de las condiciones de trabajo.

B) Según el motivo de su realización:

- De renovación: para sustituir aquellas que ya han envejecido, o son antirentables, por otras nuevas. Estas son las más comunes.
- De expansión: para poder atender a un aumento de la demanda.
- De innovación o modernización para la mejora y fabricación de nuevos productos.
- Estratégicas: para disminuir el riesgo originado por la competencia y las nuevas tecnologías.

C) Según la relación que guarden entre sí las inversiones:

- Independientes o autónomas: no guardan ninguna relación entre sí, ni necesitan de la realización de otras inversiones.
- Complementarias: cuando la realización de una facilita la realización de las otras. Se llama acoplada cuando la realización de una necesita de la realización de otras.
- Sustitutivas: cuando la realización de una dificulta la realización de otras. Serán incompatibles o mutuamente excluyentes cuando la realización de una excluye la realización de las otras.

D) Atendiendo a la corriente de cobros y pagos:

- Una sola entrada y una sola salida. (P.I.P.O.)
- Una sola entrada y varias salidas. (P.I.C.O.)
- Varias entradas y varias salidas. (C.I.C.O.)
- Varias entradas y una sola salida. (C.I.P.O.)

E) Según el signo de los flujos netos de caja que definen la inversión:

- Simples: todos los flujos netos de caja son positivos, excepto el primero, que por definición es negativo.
- No simples: algún flujo neto de caja es negativo.

**El valor del dinero en el tiempo**<sup>9</sup>. Un mismo capital en el momento presente tiene mayor valor que obtenido en el futuro. Los motivos son:

- La inflación reduce el poder adquisitivo del capital en el tiempo.
- Existe riesgo, aunque en algunos casos pueda ser remoto, de que se incumpla la promesa de devolución del capital.
- Se renuncia a poder utilizarlo en otra inversión, consumirlo o gastarlo (Coste de Oportunidad).

---

<sup>9</sup> Tomado de CNMV(2002): *Qué debe saber de... Los productos de Renta Fija*, pp. 11-12.

Por tanto, para que exista un incentivo a la inversión, la rentabilidad esperada debe incluir esa tasa de intercambio para la que somos indiferentes entre tener el dinero hoy o en un futuro, es decir, el precio del dinero, más una prima adicional para cubrir la incertidumbre, conocida como prima de riesgo.

La relación que establece la equivalencia entre el valor de un capital en el momento actual y su valor en el futuro es:

$$C_n = C_0(1+r)^n$$

$$C_0 = \frac{1}{(1+r)^n} C_n$$

$C_0$  = Valor actual

$C_n$  = Valor futuro

r = tipo de interés en tanto por uno

n = número de periodos (años,..)

Los distintos métodos de valoración de activos (inversiones empresariales reales y activos financieros), se basan en el principio general de descontar todo lo que se espera obtener de ellos en el futuro a un tipo de interés o tasa de descuento, para conocer su valor actual.

- En el caso de la renta variable (acciones), lo que se espera obtener en el futuro son básicamente los beneficios de la compañía, repartidos o no en forma de dividendos.
- En el caso de la renta fija (obligaciones, bonos, etc.), los ingresos esperados son los cupones, fijos o variables, que se obtendrán en los distintos momentos del tiempo.
- En el caso de las inversiones productivas, lo que se espera obtener en el futuro son los flujos netos de tesorería que genere el proyecto de inversión.

**Valoración y selección de proyectos de inversión en ambiente de certeza.** El objetivo de cualquier empresa es maximizar su valor de mercado para propietarios y accionistas. Para alcanzar este objetivo la empresa debe:

- ✓ Buscar fuentes de financiación más baratas.
- ✓ Realizar los proyectos de inversión más rentables.

En definitiva, es necesario valorar (determinar la rentabilidad del proyecto) y seleccionar proyectos de inversión (ordenar de mayor a menor rentabilidad).

## Variables integrantes de un proyecto de inversión

a) Horizonte temporal o duración del proyecto (n)

Es la estimación sobre la vida que tendrá el proyecto, esto es, el tiempo durante el cual estará absorbiendo o generando fondos. Esta duración no se conocerá con certeza hasta que no finalice el proyecto, por lo cual se basará en estimaciones.

b) Desembolso inicial o coste de la inversión (A)

Es la cantidad de recursos que debe pagar la empresa para llevar a cabo el proyecto. Habitualmente se paga en el momento cero aunque pueden existir ocasiones donde el pago se difiere. Comprende el precio de compra más todos los gastos necesarios para la puesta en funcionamiento de la inversión, es decir, el coste de instalación, transporte, formación, etc.

c) Movimiento de fondos.

Es la secuencia temporal de fondos absorbidos o generados por el proyecto, se denomina cash-flow (flujo de caja) y lo podríamos definir como la diferencia entre los cobros y los pagos de un periodo.

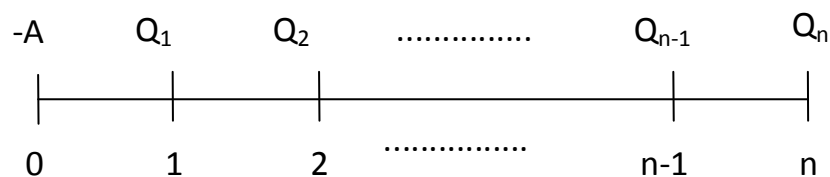
**C** = Corriente de cobros del proyecto a lo largo del tiempo. Representa las entradas de tesorería generadas por el proyecto.

**P** = Corriente de pagos del proyecto. Son las salidas de tesorería.

La corriente de cobros y pagos de tesorería se suele unificar en una sola y es denominada cash-flow o flujo neto de caja:  $Q = C - P$ .

Para facilitar el cálculo de la rentabilidad del proyecto se suelen periodificar los flujos tomando como período de referencia el año, ya que es la duración del ejercicio económico en las empresas. De esta forma pasaremos de una óptica continua a una periódica, y ello nos llevará a trabajar con rentas anuales.

Un proyecto de inversión se representa según el siguiente esquema, llamado diagrama temporal de flujos:



d) Valor residual (VR).

Es el valor de reventa del activo al final de la vida del proyecto. Puede incluir pagos asociados a la terminación del mismo.

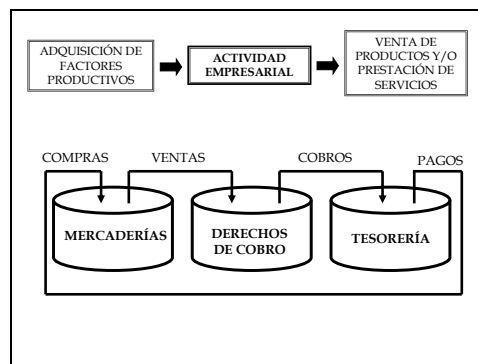
**Análisis comparativo de los criterios de selección de inversiones.**

Medidas de un proyecto de inversión.

- Liquidez: se define como la capacidad de transformar sus activos en dinero, sin pagar por ello un coste significativo o experimentar una pérdida de capital. Se refiere por tanto a la conversión de activos en dinero manteniendo el valor de los mismos; más aún, la rapidez con que los activos generan fondos.
- Rentabilidad: es la capacidad de generación de un excedente de fondos o de rendimiento. No guarda relación con la liquidez, de manera que un proyecto puede ser muy rentable y muy poco líquido. o al revés.
- Riesgo: es la posibilidad de que el proyecto produzca pérdidas significativas; es la incertidumbre inherente a la decisión sobre el proyecto. También se puede asociar a la variabilidad de los resultados previstos.

**LA ELECCIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN.**

**La empresa como sistema de circulación de fondos.**



**La estructura financiera de la empresa.** Las fuentes de financiación de las empresas se clasifican en:

1. Recursos propios:

- a) Los recursos que aportan los socios a la empresa en concepto de capital, tanto para la formación de capital inicial como para sucesivas ampliaciones.
- b) La parte de los beneficios periódicos que no haya sido repartido entre los socios y que pasara a incrementar la capacidad financiera de la empresa.

## 2. Recursos ajenos:

Son todos aquellos que afluyen a la empresa desde el exterior y que tienen su origen en personas e instituciones ajenas a la empresa:

- a) Los derivados del tráfico o actividad normal, ej: créditos que conceden los suministradores de materias primas.
- b) Los recursos que deben ser negociados en el exterior, principalmente en entidades financieras.

**El apalancamiento financiero.** La planificación financiera de una empresa ha de tener en consideración dos aspectos distintos pero muy relacionados entre sí:

- El análisis de los distintos medios o recursos financieros utilizados por la empresa.
- La adquisición de los elementos patrimoniales de activo, es decir, las inversiones realizadas en capital en funcionamiento.

El equilibrio entre estos dos bloques es el objeto primordial de la planificación financiera de la empresa como primera tarea de su función de administración.

Podría parecer en una primera aproximación que el equilibrio entre inversión y financiación impone que los activos fijos se financien con pasivos permanentes, y que los activos circulantes se financien con pasivos a corto plazo: esta correspondencia es muy peligrosa puesto que descubiertos de tesorería pueden llevar a la empresa a una suspensión de pagos, por eso se impone la creación de lo que se llama fondo de maniobra o rotación que en caso de necesidad, permita hacer frente a los desfases que pudieran originarse por diferencias temporales entre las corrientes de cobros y pagos, y que consiste en que los pasivos permanentes financien, además de los activos fijos, una parte de los activos circulantes.

### Apalancamiento financiero

Está relacionado con la posibilidad de financiar determinadas compras de activos sin la necesidad de contar con el dinero de la operación en el momento presente. Consiste en utilización de la deuda a un coste fijo para aumentar la rentabilidad esperada del capital propio.

Se define como el efecto que el endeudamiento origina en la rentabilidad de los capitales propios de una empresa, cuyos resultados pueden incrementarse por encima de lo que se derivaría de sus recursos originarios. Para ello la condición necesaria es que la rentabilidad de las inversiones sea mayor que el coste de las fuentes de financiación.

## Riesgo Financiero

Frente al apalancamiento financiero la empresa se enfrenta al riesgo de no poder cubrir los costes financieros, ya que a medida que aumentas los costes fijos, también aumenta el nivel de utilidad antes de impuestos e intereses para cubrir los costes financieros.

El aumento del apalancamiento financiero ocasiona un riesgo creciente, ya que los pagos financieros mayores obligan a la empresa a mantener un nivel alto de beneficios para continuar con la actividad productiva y si la empresa no puede cubrir estos pagos puede situarse una posición de insolvencia financiera.

**Modelos De Toma De Decisiones Financieras.** De la misma manera que el individuo toma decisiones que le conciernen y afectan sólo a él, se toman también las decisiones organizacionales. Podríamos decir que se aplican los mismos Modelos de Análisis Racional, con la única, pero importante variación de que muchas de las decisiones organizacionales se toman en grupo, lo cual presenta algunas peculiaridades importantes que en forma específica se verán en el siguiente subtema<sup>10</sup>.

Aquí trataré de ver algunos de los aspectos generales que influyen o afectan la Toma de Decisiones dentro de las Organizaciones.

La toma de decisiones organizacionales es con frecuencia más racional porque el impacto de los errores de decisión, puede ser grave desde el punto de vista económico o laboral (aunque en lo personal considero que muchas veces los errores en las decisiones personales son tanto o más graves, porque los efectos en la vida de las personas pueden ser más serios).

La mayoría de las organizaciones formulan sus metas, estrategias, políticas, procedimientos y normas que orientan la toma de decisiones y le dan forma a su plan de acción, proporcionando una dirección empresarial, al mismo tiempo que aseguran la coordinación formal de los recursos.

Este Modelo del Proceso de Toma de Decisiones establece puntos de verificación para asegurar que se alcancen las metas y los propósitos, permitiendo que de no ser así, se tome una acción correctiva oportunamente. Aunque a la gerencia superior preferiría que se siguieran los pasos del Modelo Economicista, en la interacción individuo - grupo - organización, la toma de decisiones está notablemente influenciada por los aspectos conductuales.

---

<sup>10</sup> LAWRENCE D. Shall / Charles W. Heley. Administración financier. Mc Graw – Hill. 1990.

## Más que un análisis financiero: Una cuestión de razones

Todas las empresas y organizaciones del mundo han necesitado en algún momento saber sobre su situación financiera para así determinar y evaluar la gestión que han realizado todos los agentes que intervienen en su funcionamiento, por ello es necesario que en cada una de estas entidades se implementen las herramientas necesarias que representen su justa realidad.

Todas las personas que están circundadas por un entorno socio-económico cambiante, en el cuál la incertidumbre de lo que pueda pasar con sus empresas es una constante, necesitan disponer de métodos o herramientas para evaluar su funcionamiento en cualquiera de los periodos de su existencia, en el pasado para apreciar la verdadera situación que corresponde a sus actividades, en el presente para realizar cambios en bien de la administración y en el futuro para realizar proyecciones para el crecimiento de la organización.

Se pone de manifiesto que la supervivencia de estos entes esta intimamente ligada con la gestión y comportamiento de todos los agentes que intervienen en los procesos de intercambio (tanto internos como externos) de su operación diaria, para ello se han implementado una serie de técnicas para juzgar todos estos aspectos que pueden proporcionar en cualquier instante información útil y precisa de la empresa que ayudarán a tomar decisiones rápidas y eficaces en un momento determinado.

**2.2.4 Evaluación Financiera.** La evaluación de proyectos por medio de métodos matemáticos- Financieros es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones por parte de los administradores financieros, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo. Las técnicas de evaluación económica son herramientas de uso general. Lo mismo pueden aplicarse a inversiones industriales, de hotelería, de servicios, que a inversiones en informática. El valor presente neto y la tasa interna de rendimiento se mencionan juntos porque en realidad es el mismo método, sólo que sus resultados se expresan de manera distinta. Recuérdese que la tasa interna de rendimiento es el interés que hace el valor presente igual a cero, lo cual confirma la idea anterior<sup>11</sup>.

Estas técnicas de uso muy extendido se utilizan cuando la inversión produce ingresos por sí misma, es decir, sería el caso de la tan mencionada situación de una empresa que vendiera servicios de informática. El VPN y la TIR se aplican cuando hay ingresos, independientemente de que la entidad pague o no pague impuestos.

---

<sup>11</sup> CONTRERAS, Marco Elías. Formulación y Evaluación de Proyectos. UNAD: Bogotá.1998.



$i$  = Cuando se calcula la TIR, el VPN se hace cero y se desconoce la tasa de descuento que es el parámetro que se debe calcular. Por eso la TMAR ya no se utiliza en el cálculo de la TIR. Así la (1) en la segunda ecuación viene a ser la TIR. Recuérdese que los criterios de aceptación al usar estas técnicas son:

Técnica  
Aceptación  
Rechazo

VPN  $\geq 0$  < 0  
TIR  $\geq$  TMAR < TMAR

Costo anual uniforme equivalente (CAUE) o valor presente de los costos (VPC). Existen múltiples situaciones, tanto en empresas privadas como en el sector público donde para tomar una decisión económica, los únicos datos disponibles son sólo costos.

#### Método del Valor Presente Neto (VPN)

El método del Valor Presente Neto es muy utilizado por dos razones, la primera porque es de muy fácil aplicación y la segunda porque todos los ingresos y egresos futuros se transforman a pesos de hoy y así puede verse, fácilmente, si los ingresos son mayores que los egresos. Cuando el VPN es menor que cero implica que hay una pérdida a una cierta tasa de interés o por el contrario si el VPN es mayor que cero se presenta una ganancia. Cuando el VPN es igual a cero se dice que el proyecto es indiferente. La condición indispensable para comparar alternativas es que siempre se tome en la comparación igual número de años, pero si el tiempo de cada uno es diferente, se debe tomar como base el mínimo común múltiplo de los años de cada alternativa.

En la aceptación o rechazo de un proyecto depende directamente de la tasa de interés que se utilice. Por lo general el VPN disminuye a medida que aumenta la tasa de interés.

En consecuencia para el mismo proyecto puede presentarse que a una cierta tasa de interés, el VPN puede variar significativamente, hasta el punto de llegar a rechazarlo o aceptarlo según sea el caso.

Al evaluar proyectos con la metodología del VPN se recomienda que se calcule con una tasa de interés superior a la Tasa de Interés de Oportunidad (TIO), con el fin de tener un margen de seguridad para cubrir ciertos riesgos, tales como liquidez, efectos inflacionarios o desviaciones que no se tengan previstas.

## **Método de la Tasa Interna de Retorno (TIR)**

Este método consiste en encontrar una tasa de interés en la cual se cumplen las condiciones buscadas en el momento de iniciar o aceptar un proyecto de inversión. Tiene como ventaja frente a otras metodologías como la del Valor Presente Neto (VPN) o el Valor Presente Neto Incremental (VPNI) por que en este se elimina el cálculo de la Tasa de Interés de Oportunidad (TIO), esto le da una característica favorable en su utilización por parte de los administradores financieros.

La Tasa Interna de Retorno es aquella tasa que está ganando un interés sobre el saldo no recuperado de la inversión en cualquier momento de la duración del proyecto. En la medida de las condiciones y alcance del proyecto estos deben evaluarse de acuerdo a sus características, con unos sencillos ejemplos se expondrán sus fundamentos. Esta es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones financiera dentro de las organizaciones

### 3. METODOLOGIA

#### 3.1 DISEÑO DEL ESTUDIO

**3.1.1 Paradigma de investigación.** Al proponer un diagnóstico y evaluación financiera de la decisión de venta de las mercancías del Supermercado Comfamiliar de Nariño a Carrefour y arrendamiento del local, se utilizará un paradigma de investigación cuantitativo debido a que se recolecta y analiza datos de tipo numérico debido a que se analizan los estados financieros mediante fórmulas matemáticas.

Para el presente estudio se utiliza la investigación cuantitativa porque se procederá a recoger, procesar y analizar datos cuantitativos o numéricos sobre variables previamente determinadas. La investigación cuantitativa utiliza el método deductivo (parte de la teoría y va a los hechos), las definiciones predeterminadas y operacionales, una posición racionalista, la precisión mediante la manipulación estadística, una medida de las variables, y el análisis de los componentes de una muestra grande con aleatorización<sup>12</sup>.

**3.1.2 Enfoque de Investigación.** Se utiliza el paradigma empírico analítico. El método empírico es un modelo de investigación científica, que se basa en la experimentación y la lógica empírica, que junto a la observación de fenómenos y su análisis estadístico, es el más usado en el campo de las ciencias sociales y en las ciencias naturales. En este estudio se utiliza el análisis de la información financiera con base en la observación y métodos matemáticos y estadísticos.

#### 3.2 UNIVERSO Y MUESTRA

Básicamente la población está constituida por la información histórica financiera de Comfamiliar de Nariño, como los estados financieros 2010 a 2011 y las bases de negociación con Carrefour. Así como la información del entorno.

#### 3.3 FUENTES DE INFORMACION

El éxito en la ejecución y el cumplimiento de los objetivos se basa en la compilación de información de tipo financiero de Comfamiliar de Nariño y entrevistas al personal que hizo parte de la negociación.

---

<sup>12</sup> Disponible en internet

<http://sinab.unal.edu.co/revistas/index.php/Email/article/view/146/284+que+es+Paradigma+cuantitativo.&hl=es&ct=clnk&cd=7&gl=co>. Julio de 2012.

Algunos de los pasos que se tienen en cuenta para acceder a la información necesaria para formular el estudio financiero son: primero, recopilar la información contable de acuerdo con normas y principios de contabilidad generalmente aceptados. El segundo paso consiste en realizar análisis vertical y horizontal de la información contable, el tercero consiste en dar una interpretación a los diferentes estados financieros, determinando los rubros más representativos y los índices variables que se destaquen en el análisis financiero y los efectos en la estructura financiera.

- Estructura financiera
- Razones financieras
- Indicadores de Gestión
- Estructura y Costo de Capital

**3.3.1 Información Secundaria.** El desarrollo de la primera etapa de Diagnostico Financiero consiste en recopilar toda la información sobre la entidad. Un análisis financiero integral y sistémico que considera información cualitativa y cuantitativa histórica y proyectada, Estados financieros históricos, Proyecciones financieras, Costos de Capital y documento de negociación del año 2010 y 2011.

En esta investigación se utilizarán las siguientes fuentes de información como son libros, trabajos de grado, revistas especializadas, enciclopedias, diccionarios, entre otros.

El proyecto debe diferenciar, definir y señalar el tipo de fuente y el grado de dificultad que el investigador posee para hacer uso de esta, en este punto es necesario que exista claridad sobre el tipo de información requerida y su utilización<sup>13</sup>.

**3.3.2 Información Primaria.** Para la elaboración del modelo financiero se debe tener acceso a la información contable necesaria para implementar un proceso de diagnóstico financiero ajustado a las necesidades de la empresa. Adicionalmente se tiene en cuenta a las personas encargadas de las diferentes áreas funcionales, con la intención de considerar información de tipo cuantitativo y cualitativo. Es probable que el correcto desarrollo de la investigación dependa de la información que el investigador deba recoger en forma directa, cuando esto sucede, se habla de la fuente primaria e implica utilizar técnicas y procedimientos que suministren la

---

<sup>13</sup> MÉNDEZ, Carlos, Metodología Diseño y desarrollo del proceso de investigación Tercera Edición, Mc Graw Hill: Bogotá. 2002 Pág. 153

información adecuada, existen diferentes técnicas, algunas de ellas utilizadas con frecuencia en las ciencias económicas, administrativas y contables<sup>14</sup>.

### 3.4 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

#### 3.4.1 Cronograma de actividades. 2012

ACTIVIDAD	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC
Diseño del plan de trabajo de grado					
Ajustes al plan de trabajo de grado					
Presentación a comité					
Diseño del anteproyecto de investigación					
Ajustes al anteproyecto					
Realización de instrumentos de recolección de información					
Validación de instrumentos					
Aplicación de entrevistas					
Tabulación y análisis de entrevistas					
Recolección estados financieros					
Realizar diagnostico financiero					
Determinar escenario mas viable					
Análisis de toma de decisiones					
Compilación informe final					
Discusión					
Conclusiones y recomendaciones					
Presentación informe final					
Sustentación					

<sup>14</sup>MÉNDEZ, Carlos, Metodología Diseño y desarrollo del proceso de investigación Tercera Edición, Mc Graw Hill: Bogotá. 2002 Pág. 154

### 3.4.2 Presupuesto

**Cuadro 1. Gastos del proyecto**

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD (Q)</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Resma de papel.	2	7.600	15.200
Lapiceros.	4	600	2.400
Tinta de impresión (tónor).	1	250.000	250.000
Fotocopias.		50	
Transporte	1	300.000	300.000
Llamadas a celular.	30	100	3.000
Cd	5	1.000	5.000
Carpetas	4	700	2.800
Internet	30	1.000	30.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 608.400</b>

Fuente: Esta Investigación

## 4. CAPITULOS TEMATICOS

### 4.1. DIAGNOSTICO DE DIRECCIONAMIENTO

**4.1.1. Antecedentes Históricos.** La Caja de Compensación Familiar de Nariño es una corporación sin ánimo de lucro, creada en desarrollo del Decreto 0118 del 21 de junio de 1957, refrendado por la Ley 21 de 1982, y sus decretos reglamentarios. Está estructurada para canalizar los aportes de empleadores públicos y privados hacia el pago de la Cuota Monetaria, bajo la modalidad de servicios, especies o dinero, con el equitativo y justo propósito de aliviar las cargas económicas que implican el sostenimiento de la familia como núcleo de la sociedad a cargo del trabajador beneficiario.

La Caja de Compensación Familiar es una entidad privada, sin ánimo de lucro, que cumple funciones de seguridad social para bienestar de la familia como núcleo básico de la sociedad y consciente de que el SISTEMA DEL SUBSIDIO FAMILIAR es una alternativa de bienestar social en las empresas, su objetivo es facilitar el acceso a los servicios a todos los trabajadores de las empresas afiliadas, con tarifas subsidiadas de acuerdo a su nivel de ingresos.

## 4.2. ANALISIS DE ESTRUCTURAS Y ANALISIS COMPARATIVOS

### 4.2.1. Análisis Vertical y horizontal

**Cuadro 2. Análisis Vertical y horizontal Estado de Resultados año 2010 - 2011.**

**CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR DE NARIÑO  
ESTADO DE RESULTADOS  
SUPERMERCADOS  
DE ENERO01 AL 31 DE DICIEMBRE**

<b>INGRESOS</b>	<b>2011</b>	<b>%</b>	<b>2010</b>	<b>%</b>	<b>VARIACION</b>	<b>%</b>
<b>OPERACIONALES</b>	10,178,951,553	100.00%	8,694,698,608	100.00%	1,484,252,945	17.07%
Ventas	10,128,164,520	99.50%	8,615,317,620	99.09%	1,512,846,900	17.56%
Otros	240,320,597	2.36%	208,488,830	2.40%	31,831,767	15.27%
Devoluciones, rebajas y descuentos	-189,533,564	-1.86%	-129,107,842	-1.48%	-60,425,722	46.80%
<b>COSTOS</b>						
<b>OPERACIONALES</b>	8,908,733,566	87.52%	7,570,195,305	87.07%	1,338,538,261	17.68%
Costo de ventas	8,908,733,566	87.52%	7,570,195,305	87.07%	1,338,538,261	17.68%
Remanente (Déficit) Bruto	1,270,217,987	12.48%	1,124,503,303	12.93%	145,714,684	12.96%
<b>GASTOS</b>						
<b>OPERACIONALES</b>	1,230,605,188	12.09%	1,126,279,432	12.95%	104,325,756	9.26%
Gastos de personal	186,788,144	1.84%	152,332,252	1.75%	34,455,892	22.62%
Honorarios	60,605,451	0.60%	34,211,502	0.39%	26,393,949	77.15%
Impuestos	156,221,572	1.53%	161,942,773	1.86%	-5,721,201	-3.53%
Arrendamientos	5,125,000	0.05%	110,000	0.00%	5,015,000	4559.09%
Contribuciones y afiliaciones	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Seguros	11,875,464	0.12%	9,057,641	0.10%	2,817,823	31.11%
Servicios	85,048,523	0.84%	69,418,598	0.80%	15,629,925	22.52%
Outsourcing	340,363,544	3.34%	322,149,351	3.71%	18,214,193	5.65%
Gastos legales	1,956,299	0.02%	3,440,972	0.04%	-1,484,673	-43.15%
Mantenimiento y reparaciones	31,558,594	0.31%	28,650,216	0.33%	2,908,378	10.15%
Adecuación e instalación	131,983	0.00%	86,310	0.00%	45,673	52.92%
Gastos de viaje	4,518,400	0.04%	273,200	0.00%	4,245,200	1553.88%
Depreciaciones	33,019,787	0.32%	30,487,012	0.35%	2,532,775	8.31%
Amortizaciones	2,591,930	0.03%	2,844,087	0.03%	-252,157	-8.87%
Publicidad y propaganda	9,816,510	0.10%	28,718,490	0.33%	-18,901,980	-65.82%
Diversos	80,824,790	0.79%	89,701,349	1.03%	-8,876,559	-9.90%
Provisiones	85,734,791	0.84%	49,077,553	0.56%	36,657,238	74.69%



Traslados y transferencias	134,424,406	1.32%	143,778,126	1.65%	-9,353,720	-6.51%
Remanente (Déficit) Operacional	39,612,799	0.39%	-1,776,129	-0.02%	41,388,928	
<b>NO OPERACIONALES</b>						
<b>INGRESOS</b>	156,703,194	1.54%	53,769,568	0.62%	102,933,626	191.43%
Otras ventas	599,560	0.01%	315,700	0.00%	283,860	89.91%
Financieros	40,103,590	0.39%	19,583,782	0.23%	20,519,808	104.78%
Subsidios no cobrados	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Dividendos	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Arrendamientos	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Comisiones	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Servicios	2,842,322	0.03%	2,386,968	0.03%	455,354	19.08%
Utilidad en venta de propiedades	0	0.00%	22,193	0.00%	-22,193	-100.00%
Recuperaciones	41,329,191	0.41%	6,620,102	0.08%	34,709,089	524.30%
Indemnizaciones	0	0.00%	0	0.00%	0	-
De ejercicios anteriores	4,511,059	0.04%	173,123	0.00%	4,337,936	2505.70%
Devoluciones en otras ventas	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Diversos	67,317,472	0.66%	27,081,870	0.31%	40,235,602	148.57%
Traslados entre áreas	0	0.00%	-2,414,170	-0.03%	2,414,170	-100.00%
<b>EGRESOS</b>	62,568,280	0.61%	43,075,749	0.50%	19,492,531	45.25%
Financieros	18,229,820	0.18%	13,186,006	0.15%	5,043,814	38.25%
Pérdida en retiro de bienes	8,658,051	0.09%	3,375,368	0.04%	5,282,683	156.51%
Gastos extraordinarios	350,613	0.00%	656,993	0.01%	-306,380	-46.63%
De ejercicios anteriores	13,660,559	0.13%	6,607,574	0.08%	7,052,985	106.74%
Diversos	21,669,237	0.21%	10,381,003	0.12%	11,288,234	108.74%
Traslados entre áreas	0	0.00%	8,868,805	0.10%	-8,868,805	-100.00%
Resultado antes de impuesto	133,747,713	1.31%	8,917,690	0.10%	124,830,023	1399.80%
<b>IMPUESTO DE RENTA</b>						
<b>IMPORRENTA</b>	71,619,884	0.50%	30,236,733	0.35%	20,454,120	67.65%
Impuesto de renta	50,690,853	0.50%	30,236,733	0.35%	20,454,120	67.65%
Impuesto al patrimonio	20,929,031					
Remanente (Déficit) del Ejercicio	62,127,829	0.61%	-21,319,043	-0.25%	104,375,903	-489.59%

Fuente: Estados Financieros

El análisis vertical del Estado de Resultados, presenta la siguiente situación:

Por cada 100 pesos de Venta los Costos absorbieron 87 pesos, existiendo un Excedente Bruto de 12.48 pesos en el año 2011 y en el año 2010 por cada 100 pesos de venta los costos absorbieron 87.07% y una utilidad bruta de 12.93 pesos.

Los Gastos Operacionales absorbieron 12 pesos, quedando una utilidad y Pérdida Operacional de 0.39 pesos por cada 100 pesos de Venta en el año 2011 y para el año 2010 -0.02.

Después de tener en cuenta los Ingresos y Egresos no Operacionales el ejercicio muestra que por cada 100 pesos de Venta arroja una Pérdida de -0.25 pesos para el 2010 y una utilidad de 0.61 pesos para el año 2011.

Es preocupante que el Supermercado, en los 2 años analizados la utilidad neta es mínima a pesar de contar con ventas altas.

El análisis horizontal muestra los siguientes resultados:

#### **VENTAS NETAS.**

Tomando el año 2010 comparativamente con el 2011 se resalta observar que la Venta de productos y servicios se incremento en 1,484,252,945 lo que representa un aumento del 17.17%.

#### **COSTO DE VENTAS.**

El Costo de Ventas tuvo un incremento de 17.07% por la venta de productos representado en \$1,338,538,261.

#### **GASTOS OPERACIONALES.**

Esta partida en los años de 2010 a 2011 sufrió un incremento de 104,325,756 pesos que corresponde a un 9.26%.

#### **PERDIDA OPERACIONAL.**

La Pérdida Operacional en el año 2010 obtuvo un aumento de 41,388,928 al pasar de -1.776.129 a 39.612.799.

#### **UTILIDAD DEL EJERCICIO.**

La Pérdida del Ejercicio un incremento de 104.375.903 representado en 489%.

### Cuadro 3. Análisis vertical y horizontal Balance general

**CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR DE NARIÑO  
BALANCE GENERAL SUPERMERCADO  
DE ENERO 01 AL 31 DE DICIEMBRE**

<b>ACTIVO</b>	<b>2011</b>	<b>%</b>	<b>2010</b>	<b>%</b>	<b>VARIACION</b>	<b>%</b>
<b>CORRIENTE</b>	6,148,405,547	93.89%	5,498,373,349	92.75%	650,032,198	11.82%
<b>DISPONIBLE</b>	849,107,831	12.97%	1,620,049,237	27.33%	-770,941,406	-47.59%
Caja	118,235,362	1.81%	117,320,065	1.98%	915,297	0.78%
Bancos	631,318,842	9.64%	1,502,729,172	25.35%	-871,410,330	-57.99%
Cuentas de ahorro	99,553,627	1.52%	0	0.00%	99,553,627	-
<b>INVERSIONES</b>	1,164,935,537	17.79%	432,413,651	7.29%	732,521,886	169.40%
Certificados	1,164,935,537	17.79%	432,413,651	7.29%	732,521,886	169.40%
Derechos fiduciarios	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Obligatorias	0	0.00%	0	0.00%	0	-
<b>DEUDORES</b>	2,078,111,024	31.74%	1,326,943,101	22.38%	751,167,923	56.61%
Programas sector salud	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Clientes Subsidio Familiar	0		0			
Clientes servicios	1,329,604,535	20.30%	963,740,461	16.26%	365,864,074	37.96%
Clientes negocios especiales	633,300,894	9.67%	256,427,483	4.33%	376,873,411	146.97%
Créditos sociales	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Anticipos y avances	20,206,410	0.31%	44,265,000	0.75%	-24,058,590	-54.35%
Promesas de compraventa	0		0			
Ingresos por cobrar	50,464,452	0.77%	19,467,533	0.33%	30,996,919	159.22%
Anticipo de impuestos o saldos a favor	149,599,352	2.28%	111,504,366	1.88%	38,094,986	34.16%
Reclamaciones	94,376	0.00%	94,376	0.00%	0	0.00%
Cuentas por cobrar a empleados	12,964,448	0.20%	12,420,819	0.21%	543,629	4.38%
Documentos por cobrar	6,315,725	0.10%	611,666	0.01%	5,704,059	932.54%
Deudores varios	207,882	0.00%	35,238,748	0.59%	-35,030,866	-99.41%
Deudas de difícil cobro	17,383,699	0.27%	17,388,991	0.29%	-5,292	-0.03%
Provisiones	-142,030,749	-2.17%	-134,216,342	-2.26%	-7,814,407	5.82%
<b>INVENTARIOS</b>	2,019,221,537	30.84%	2,110,374,499	35.60%	-91,152,962	-4.32%
Mercancías para la venta	2,019,221,537	30.84%	2,110,374,499	35.60%	-91,152,962	-4.32%
Materiales, repuestos y accesorios	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Provisiones	0	0.00%	0	0.00%	0	-
<b>DIFERIDO</b>	37,029,618	0.57%	8,592,861	0.14%	28,436,757	330.93%
Gastos anticipados C.P.	37,029,618	0.57%	8,592,861	0.14%	28,436,757	330.93%

<b>LARGO PLAZO</b>	399,847,506	6.11%	429,940,466	7.25%	-30,092,960	-7.00%
<b>INVERSIONES L.P.</b>	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Acciones	0	0.00%	0	0.00%	0	-
<b>PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO</b>	356,745,891	5.45%	363,259,380	6.13%	-6,513,489	-1.79%
Terrenos	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Construcciones en curso	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Construcciones y edificaciones	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Maquinaria y equipo	199,669,022	3.05%	207,706,556	3.50%	-8,037,534	-3.87%
Equipo de oficina	273,014,790	4.17%	267,224,472	4.51%	5,790,318	2.17%
Equipo de Comp. y comun.	344,615,502	5.26%	340,608,734	5.75%	4,006,768	1.18%
Equipo medico - científico	1,393,191	0.02%	1,503,191	0.03%	-110,000	-7.32%
Equipo de hoteles y restau.	605,611	0.01%	1,106,976	0.02%	-501,365	-45.29%
Equipo de transporte	138,479,402	2.11%	128,840,559	2.17%	9,638,843	7.48%
Flota y equipo fluvial y marítimo	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Semovientes	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Depreciación acumulada	-601,031,627	-9.18%	-583,731,108	-9.85%	-17,300,519	2.96%
Amortización acumulada	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Provisiones	0	0.00%	0	0.00%	0	-
<b>INTANGIBLES</b>	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Derechos	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Licencias	0	0.00%	0	0.00%	0	-
<b>DIFERIDO L.P.</b>	42,876,340	0.65%	66,455,811	1.12%	-23,579,471	-35.48%
Gastos anticipados L.P.	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Cargos diferidos L.P.	42,876,340	0.65%	66,455,811	1.12%	-23,579,471	-35.48%
<b>FONDOS DEST. ESPEC. Y OTROS ACT.</b>	225,275	0.00%	225,275	0.00%	0	0.00%
Bienes de arte y cultura	225,275	0.00%	225,275	0.00%	0	0.00%
Fondos de destinación específica	0	0.00%	0	0.00%	0	-
<b>VALORIZACIONES</b>	0	0.00%	0	0.00%	0	-
De inversiones	0	0.00%	0	0.00%	0	-
De propiedad, planta y equipo	0	0.00%	0	0.00%	0	-
<b>TOTAL ACTIVO</b>	6,548,253,053	100.00%	5,928,313,815	100.00%	619,939,238	10.46%
<b>PASIVO</b>						
<b>CORRIENTE</b>	1,826,197,448	100.00%	1,815,774,140	100.00%	10,423,308	0.57%
<b>PROVEEDORES</b>	1,089,387,402	59.65%	858,678,874	47.29%	230,708,528	26.87%

Nacionales	1,089,387,402	59.65%	858,678,874	47.29%	230,708,528	26.87%
<b>CUENTAS POR PAGAR</b>	<b>76,545,354</b>	<b>4.19%</b>	<b>123,317,816</b>	<b>6.79%</b>	<b>-46,772,462</b>	<b>-37.93%</b>
Subsidios por pagar	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Programas sector salud	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Contribución superintendencia	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Contratistas	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Costos y gastos por pagar	6,254,972	0.34%	66,234,249	3.65%	-59,979,277	-90.56%
Acreedores oficiales	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Retención en la fuente y timbre	15,236,692	0.83%	16,776,296	0.92%	-1,539,604	-9.18%
Imponentes retenido	8,694,022	0.48%	8,859,373	0.49%	-165,351	-1.87%
Imppto de Industria y Ccio. retenido	1,599,630	0.09%	2,534,476	0.14%	-934,846	-36.89%
Retenciones y aportes de nómina	7,207,587	0.39%	585,332	0.03%	6,622,255	1131.37%
Acreedores varios	37,552,451	2.06%	28,328,090	1.56%	9,224,361	32.56%
<b>IMPTOS, GRAVAMENES Y TASAS</b>	<b>26,718,573</b>	<b>1.46%</b>	<b>30,685,520</b>	<b>1.69%</b>	<b>-3,966,947</b>	<b>-12.93%</b>
De renta y complementarios	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Imponentes	26,707,964	1.46%	30,684,723	1.69%	-3,976,759	-12.96%
Impuesto al patrimonio	10,170	0.00%	0	0.00%	10,170	-
Cuotas de fomento	439	0.00%	797	0.00%	-358	-44.92%
Otros	0	0.00%	0	0.00%	0	-
<b>OBLIGACIONES LABORALES</b>	<b>71,059,030</b>	<b>3.89%</b>	<b>76,211,165</b>	<b>4.20%</b>	<b>-5,152,135</b>	<b>-6.76%</b>
Cesantías consolidadas	14,539,769	0.80%	48,390,068	2.66%	-33,850,299	-69.95%
Intereses sobre cesantías	1,655,383	0.09%	5,806,803	0.32%	-4,151,420	-71.49%
Vacaciones consolidadas	6,801,698	0.37%	10,034,883	0.55%	-3,233,185	-32.22%
Prestaciones extralegales	48,062,180	2.63%	11,979,411	0.66%	36,082,769	301.21%
<b>PASIVOS ESTIM. Y PROVISIONES</b>	<b>164,812,766</b>	<b>9.02%</b>	<b>206,706,123</b>	<b>11.38%</b>	<b>-41,893,357</b>	<b>-20.27%</b>
Para costos y gastos	78,257	0.00%	0	0.00%	78,257	-
Para obligaciones laborales	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Para obligaciones fiscales	164,734,509	9.02%	206,706,123	11.38%	-41,971,614	-20.30%
Para contingencias	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Provisiones sector salud	0	0.00%	0	0.00%	0	-
<b>DIFERIDO</b>	<b>0</b>	<b>0.00%</b>	<b>0</b>	<b>0.00%</b>	<b>0</b>	<b>-</b>
Ingresos recibidos por anticipado	0	0.00%	0	0.00%	0	-
<b>FONDOS DEST. ESPEC. Y OTROS PAS.</b>	<b>397,674,323</b>	<b>21.78%</b>	<b>520,174,642</b>	<b>28.65%</b>	<b>-122,500,319</b>	<b>-23.55%</b>
Depositos Recibidos	3,456,019	0.19%	110,535,425	6.09%	-107,079,406	-96.87%
Ingresos recibidos para terceros	394,218,304	21.59%	409,639,217	22.56%	-15,420,913	-3.76%
<b>LARGO PLAZO</b>	<b>0</b>	<b>0.00%</b>	<b>0</b>	<b>0.00%</b>	<b>0</b>	<b>-</b>
<b>PASIVOS ESTIM. Y PROVISIONES L.P.</b>	<b>0</b>	<b>0.00%</b>	<b>0</b>	<b>0.00%</b>	<b>0</b>	<b>-</b>

Para contingencias L.P.	0	0.00%	0	0.00%	0	-
<b>FONDOS DEST. ESPEC. Y OTROS PAS.</b>	0	0.00%	0	0.00%	0	-
-	-	-	-	-	-	-
Subsidio de vivienda	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Solidaridad y garantía	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Niñez y jornada escolar complementaria	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Fomento al empleo y protecc. desempl.	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Diversos	0	0.00%	0	0.00%	0	-
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>1,826,197,448</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,815,774,140</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,423,308</b>	<b>0.57%</b>
<b>PATRIMONIO</b>	-	-	-	-	-	-
<b>OBRAS Y PROGR. BENEF. SOCIAL</b>	<b>746,792,861</b>	<b>0.00%</b>	<b>683,127,814</b>	<b>0.00%</b>	<b>63,665,047</b>	<b>9.32%</b>
Para admón y servicios sociales	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Para programas de salud	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Para mercadeo	746,792,861	15.81%	683,127,814	16.61%	63,665,047	9.32%
Para otros programas	0	0.00%	0	0.00%	0	-
<b>SUPERAVIT</b>	<b>26,926,166</b>	<b>0.57%</b>	<b>26,766,166</b>	<b>0.65%</b>	<b>160,000</b>	<b>0.60%</b>
Donaciones	26,926,166	0.57%	26,766,166	0.65%	160,000	0.60%
<b>RESERVAS</b>	<b>0</b>	<b>0.00%</b>	<b>0</b>	<b>0.00%</b>	<b>0</b>	<b>-</b>
Reservas obligatorias	0	0.00%	0	0.00%	0	-
<b>REVALOR. DEL PATRIMONIO</b>	<b>-37,583,273</b>	<b>-0.80%</b>	<b>-18,315,676</b>	<b>-0.45%</b>	<b>-19,267,597</b>	<b>105.20%</b>
Ajustes por inflación	-18,315,676	-0.39%	0	0.00%	-18,315,676	-
Corrección Monetaria	-19,267,597	-0.41%	-18,315,676	-0.45%	-951,921	5.20%
<b>RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>	<b>279,881,865</b>	<b>5.93%</b>	<b>110,141,390</b>	<b>2.68%</b>	<b>169,740,475</b>	<b>154.11%</b>
-	-	-	-	-	-	-
Superávit ( Déficit ) del ejercicio	279,881,865	5.93%	110,141,390	2.68%	169,740,475	154.11%
<b>RESULTADOS EJERC. ANTERIORES</b>	<b>3,706,037,986</b>	<b>78.48%</b>	<b>3,310,819,981</b>	<b>80.51%</b>	<b>395,218,005</b>	<b>11.94%</b>
-	-	-	-	-	-	-
Remanentes acumulados	3,706,037,986	78.48%	3,310,819,981	80.51%	395,218,005	11.94%
<b>VALORIZACIONES</b>	<b>0</b>	<b>0.00%</b>	<b>0</b>	<b>0.00%</b>	<b>0</b>	<b>-</b>
De inversiones	0	0.00%	0	0.00%	0	-
De propiedad, planta y equipo	0	0.00%	0	0.00%	0	-
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>4,722,055,605</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,112,539,675</b>	<b>100.00%</b>	<b>609,515,930</b>	<b>14.82%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>6,548,253,053</b>		<b>5,928,313,815</b>		<b>619,939,238</b>	<b>10.46%</b>

	0		0			
<b>CUENTAS DE ORDEN</b>						
<b>CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS</b>	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Deudoras de control	0	0.00%	0	0.00%	0	-
Deud. de control por contra	0	0.00%	0	0.00%	0	-
<b>CUENTAS DE ORDEN ACREEDORAS</b>	0	3.77%	0	0.00%	0	-
Acree. de Fiscal	-246,793,147	0.00%	0	0.00%	-246,793,147	
Acree. de Fiscal contra	0	0.00%	0	0.00%	0	
Acree. de control	246,793,147	3.77%	0	0.00%	246,793,147	-
Acree. de control contra	0	0.00%	0	0.00%	0	-

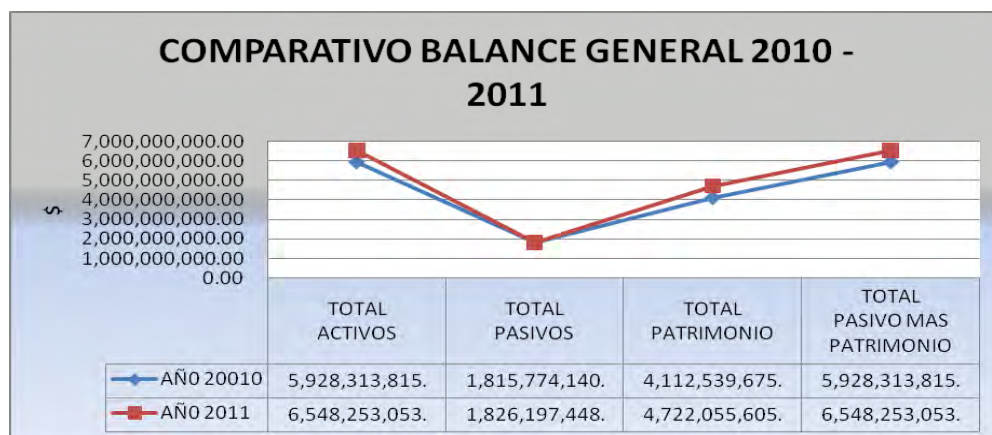
Fuente: Esta investigación

#### Cuadro 4. Análisis de la Tendencia de la Estructura Financiera

	<b>AÑO 2010</b>	<b>AÑO 2011</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>5,928,313,815.00</b>	<b>6,548,253,053.00</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>1,815,774,140.00</b>	<b>1,826,197,448.00</b>
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>4,112,539,675.00</b>	<b>4,722,055,605.00</b>
<b>TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO</b>	<b>5,928,313,815.00</b>	<b>6,548,253,053.00</b>

Fuente: La presente Investigación

#### Gráfico 1. Análisis de la Tendencia de la Estructura Financiera



Fuente: La presente Investigación

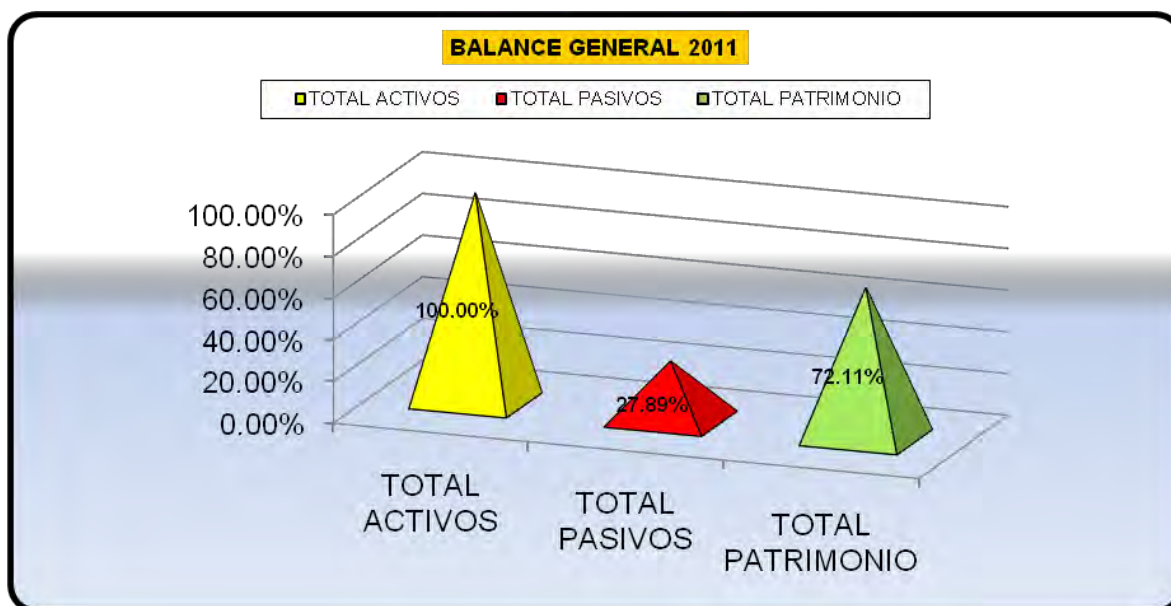
**Cuadro 5. Analisis de participación balance general**

<b>BALANCE GENERAL</b>				
<b>DE ENERO 1 A 31 DE DICIEMBRE 2010 Y 2011</b>				
<b>ANALISIS DE PARTICIPACION</b>				
	<b>AÑO 2010</b>		<b>AÑO 2011</b>	
	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>5,928,313,815.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,548,253,053.00</b>	<b>100.00%</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>1,815,774,140.00</b>	<b>30.63%</b>	<b>1,826,197,448.00</b>	<b>27.89%</b>
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>4,112,539,675.00</b>	<b>69.37%</b>	<b>4,722,055,605.00</b>	<b>72.11%</b>
<b>TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO</b>	<b>5,928,313,815.00</b>	<b>100.00</b>	<b>6,548,253,053.00</b>	<b>100.00</b>

Fuente: La presente Investigación

Del total de los activos el 30.63% esta representado en pasivos y el 69.37% en el patrimonio en el año 2010, entre tanto en el año 2011 representa el 27.89% el pasivo y 72.11% el patrimonio.

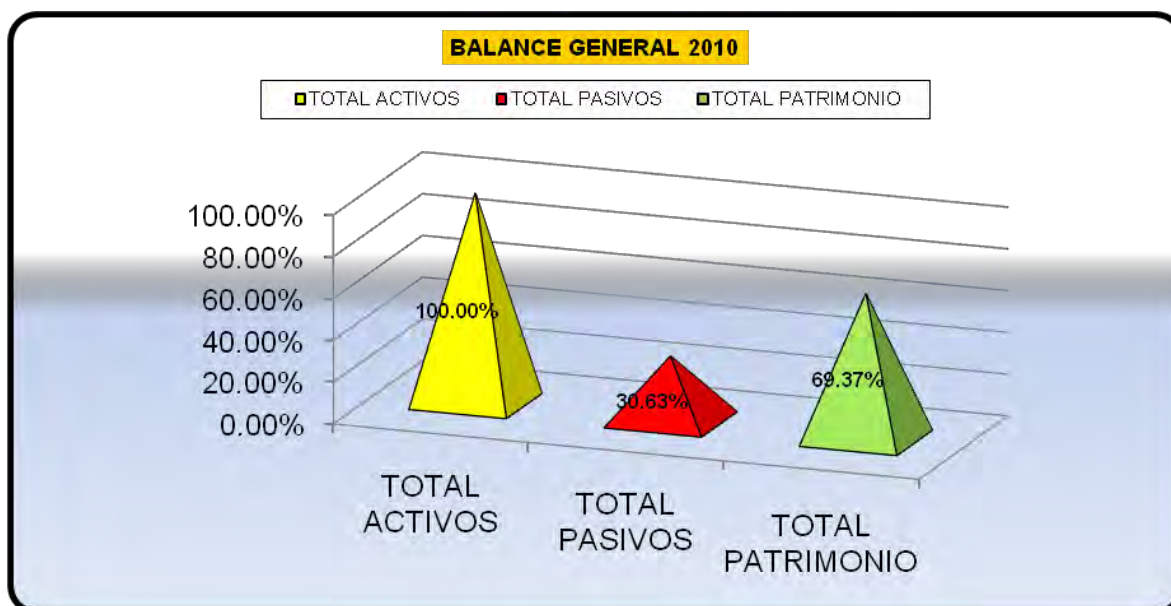
**Gráfico 2. Análisis de participación balance general 2011**



Fuente: La presente Investigación



**Gráfico 3. Análisis de participación balance general 2010**



Fuente: La presente Investigación

#### 4.2.2. Análisis de participación Estado de Resultados

	<b>AÑO 2010</b>	<b>AÑO 2011</b>
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>8,694,698,608.00</b>	<b>10,178,951,553.00</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>7,570,195,305.00</b>	<b>8,908,733,566.00</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>1,126,279,432.00</b>	<b>1,230,605,188.00</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>53,769,568.00</b>	<b>156,703,194.00</b>
<b>IMPORRENTA</b>	<b>30,236,733.00</b>	<b>71,619,884.00</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>-21,319,043.00</b>	<b>62,127,829.00</b>

Fuente: La presente Investigación

Gráfico 4. Comparativo estado de resultados 2010 – 2011



Fuente: La presente Investigación

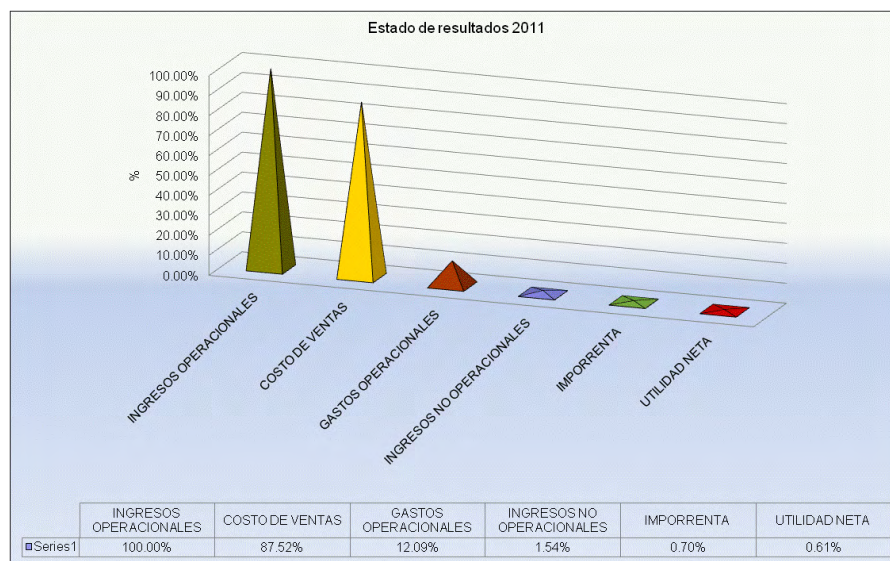
Cuadro 6. Analisis de participación Estado de resultados

<b>COMFAMILIAR DE NARIÑO - SUPERMERCADO</b>				
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>				
<b>AÑOS 2010 Y 2011</b>				
<b>ANALISIS DE PARTICIPACION</b>				
	AÑO 2010		AÑO 2011	
	Valor	%	Valor	%
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>8,694,698,608.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,178,951,553.00</b>	<b>100.00%</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>7,570,195,305.00</b>	<b>87.07%</b>	<b>8,908,733,566.00</b>	<b>87.52%</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>1,126,279,432.00</b>	<b>12.95%</b>	<b>1,230,605,188.00</b>	<b>12.09%</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>53,769,568.00</b>	<b>0.62%</b>	<b>156,703,194.00</b>	<b>1.54%</b>
<b>IMPORRENTA</b>	<b>30,236,733.00</b>	<b>0.35%</b>	<b>71,619,884.00</b>	<b>0.70%</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>-21,319,043.00</b>	<b>-0.25%</b>	<b>62,127,829.00</b>	<b>0.61%</b>

Fuente: La presente Investigación

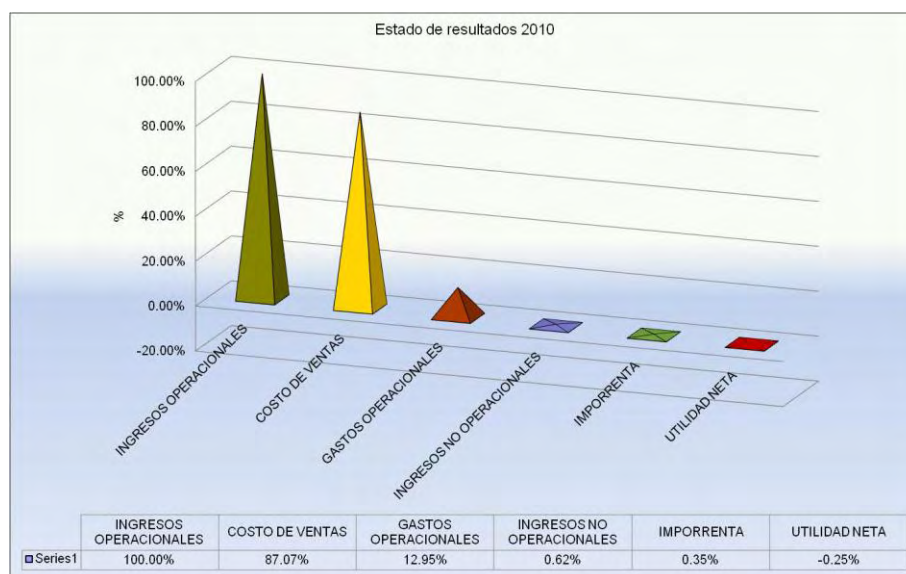
En el año 2010 con respecto al costo de venta representa el 87.07% del total de ingresos, los gastos representan el 12.95% y la utilidad neta representa el -0.25%. Entre tanto en el año 2011 los costos representan el 87.52% del total de los ingresos, los gastos representan el 12.09% y la utilidad neta el 0.61%.

**Gráfico 5. Comparativo estado de resultados 2011**



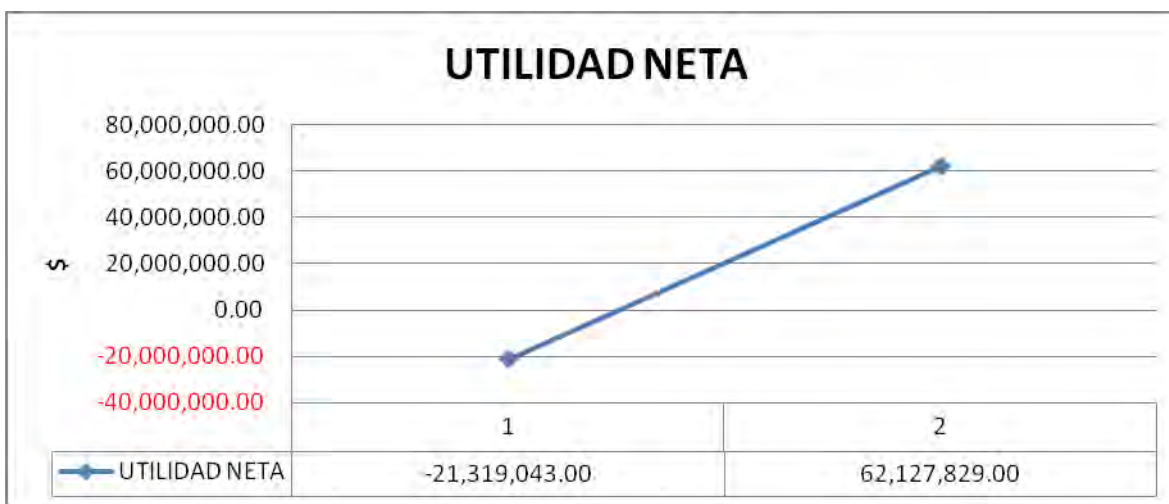
Fuente: La presente Investigación

**Gráfico 6. Comparativo estado de resultados 2010**



Fuente: La presente Investigación

**Gráfico 7. Utilidad Neta 2010 – 2011**



Fuente: La presente Investigación

### **4.3. MODELO DE ÍNDICES Y RAZONES FINANCIERAS**

**4.3.1. Concepto.** “Las Razones Financieras son uno de los instrumentos más usados para realizar el análisis Financiero Empresarial, ya que estas miden en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa. Igualmente, presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, y pueden precisar los grados de liquidez, de rentabilidad, el apalancamiento financiero, la cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad.

Estas Razones son índices estadísticos que muestran la evolución de las principales magnitudes del Hospital a través del tiempo en los años de comparación, y tienen por objeto mostrar la situación financiera de la empresa en un momento determinado.

Al estudiar el cambio ocurrido en un indicador es deseable analizar el cambio presentado, tanto en el numerador como en el denominador para poder comprender mejor la variación detectada en el indicador.

La siguiente es la clasificación de las razones financieras:

- Razones Estáticas: son las que expresan la relación que guardan partidas o grupo de partidas del Balance General.
- Razones Dinámicas: son las que expresan la relación que tienen las partidas o grupo de partidas del Estado de Resultados.

- Razones Mixtas: son las que expresan la relación que existe entre partidas o grupo de partidas del Balance General con partidas del Estado de Resultados.

## Cuadro 7. Indicadores financieros

### INDICADORES FINANCIEROS

#### INDICADORES DE LIQUIDEZ

INDICADOR	FORMULA		2010		2011	
INDICE DE LIQUIDEZ	Activo Corriente	=	5,498,373,34 9	3.03	6,148,405,547	3.37
	Pasivo Corriente		1,815,774,14 0		1,826,197,448	
CAPITAL NETO DE TRABAJO	Activo corriente - Pasivo corriente	=	5,498,373,34 9	3,682,599,209.0 0	6,148,405,547	4,322,208,099 .00
PRUEBA ACIDA	Activo corriente - inventarios	=	3,387,998,85 0	1.87	4,129,184,010	2.26
	Pasivo Corriente		1,815,774,14 0		1,826,197,448	
PRUEBA DE ALTA LIQUIDEZ	Activo cte - inv - ctas x cobr	=	2,061,055,74 9	1.14	2,051,072,986	1.12
	Pasivo Corriente		1,815,774,14 0		1,826,197,448	

#### INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

INDICADOR	FORMULA		2010		2011	
ENDEUDAMIENTO EXTERNO	Pasivo * 100	=	1,815,774,14 0	30.63%	1,826,197,448	27.89%
	Activo Total		5,928,313,81 5		6,548,253,053	
ENDEUDAMIENTO INTERNO	Patrimonio * 100	=	4,112,539,67 5	69.37%	4,722,055,605	72.11%
	Activo Total		5,928,313,81 5		6,548,253,053	

#### RAZONES DE APALANCAMIENTO (LEVERAGE)

INDICADOR	FORMULA		2010		2011	
LEVERAGE TOTAL	Pasivo	=	1,815,774,14 0	0.44	1,826,197,448	0.39
	Patrimonio		4,112,539,67 5		4,722,055,605	

**RAZONES DE ROTACION O DE ACTIVIDAD**

<b>RAZONES DE ROTACION O DE ACTIVIDAD</b>						
<b>INDICADOR</b>	<b>FORMULA</b>		<b>2010</b>		<b>2011</b>	
ROTACION DEL ACTIVO	Ventas Netas	=	8,694,698,608	1.47	10,178,951,553	1.55
	Activo Total		5,928,313,815		6,548,253,053	
PERIODO DE ROTACION DEL ACTIVO	360 días	=	360	245.46	360	231.59
	Rotación del activo		1.47		1.55	
ROTACION DE CARTERA VECES	Ventas a credito	=	0.00		0.00	
	Cuentas por cobrar		1,326,943,101.00		2,078,111,024.00	
ROTACION DE CARTERA EN DIAS	Cuentas por cobrar x 365 días	=	484,334,231,865.00		758,510,523,760.00	
	Ventas a credito		0.00		0.00	
ROTACION DE INVENTARIOS EN VECES	Costo de venta	=	7,570,195,305.00	3.59	8,908,733,566.00	4.41
	Inventario promedio		2,110,374,499.00		2,019,221,537.00	
ROTACION DE INVENTARIOS EN DIAS	Inventario promedio x 365 días	=	770,286,692,135.00	101.75	737,015,861,005.00	82.73
	Costo de venta		7,570,195,305.00		8,908,733,566.00	
ROTACION DE PROVEEDORES EN VECES	Compras a credito	=	0.00		0.00	
	Cuentas por pagar promedio					
ROTACION DE PROVEEDORES EN DIAS	Cuentas por cobrar x 365 días	=				
	Compras a credito		0.00		0.00	

INDICADORES DE RENTABILIDAD						
INDICADOR	FORMULA		2010		2011	
RAZON DE COSTOS OPERACIONALES A VENTAS NETAS	Costos Operacionales * 100	=	7,570,195,305	87.07%	8,908,733,566	87.52%
	Ventas Netas		8,694,698,608		10,178,951,553	
RAZON DE UTILIDAD OPERACIONAL A VENTAS NETAS (MARGEN OPERACIONAL)	Utilidad Operacional * 100	=	-1,776,129	-0.02%	39,612,799	0.39%
	Ventas Netas		8,694,698,608		10,178,951,553	
RAZON DE UTILIDAD NETA A VENTAS NETAS (MARGEN NETO)	Utilidad neta * 100	=	-21,319,043	-0.25%	62,127,829	0.61%
	Ventas Netas		8,694,698,608		10,178,951,553	
POTENCIAL DE UTILIDAD DEL ACTIVO (RENDIMIENTO SOBRE INVERSION)	Utilidad neta * 100	=	-21,319,043	-0.36%	62,127,829	0.95%
	Activo Total		5,928,313,815		6,548,253,053	
POTENCIAL DE UTILIDAD DEL PATRIMONIO (RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO)	Utilidad Neta * 100	=	-21,319,043	-0.52%	62,127,829	1.32%
	Patrimonio		4,112,539,675		4,722,055,605	

Fuente: La presente Investigación

**4.3.2. Razones De Liquidez.** La liquidez es la facilidad con la cual una inversión puede convertirse en dinero. Es decir, que tan fácil se podría vender un terreno, un edificio; o también, hacer efectivo un CDT, vender bonos, o simplemente retirar dinero de una cuenta bancaria.

INDICADORES DE RENTABILIDAD					
INDICADOR	FORMULA	2010		2011	
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO ANTES DE IMPUESTOS	U.A.I. * 100	133.747.713	2,26	8.917.690	0,14
	ACTIVO TOTAL	5.928.313.815		6.548.253.053	
RENTABILIDAD NETA DEL PATRIMONIO	U.NETA * 100	- 2.131.904.300	-51,84	6.212.782.900	131,57
	PATRIMONIO	4.112.539.675		4.722.055.605	
MARGEN BRUTO	U.BRUTA * 100	1.124.503.303	13,05	1.270.217.987	12,54
	VENTAS NETAS	8.615.317.620		10.128.164.520	
MARGEN OPERATIVO	U.OPERACIONAL * 100	- 1.766.129	-0,02	39.612.799	0,39
	VENTAS NETAS	8.615.317.620		10.128.164.520	
MARGEN NETO	U.NETA * 100	- 21.319.043	-0,25	62.127.829	0,61
	VENTAS NETAS	8.615.317.620		10.128.164.520	

Pertencen a los Activos de la empresa, y se acudirá a ellas para el pago de compromisos y deudas; la liquidez de estos Activos depende del tiempo que requieren para efectivamente convertirse en dinero y de su valor en el mercado.

En el cálculo de estos indicadores, se emplean básicamente el Activo Corriente y el Pasivo Corriente, tomados del Balance General de una empresa a una fecha determinada.

- **Razón Corriente**

### FORMULA

**RAZÓN CORRIENTE = Activo Corriente / Pasivo Corriente**

Este indicador también es conocido como Índice de Solvencia o Razón del Circulante, es otra forma de ver el Capital de Trabajo y de expresar la factibilidad de la empresa para cumplir sus compromisos a corto plazo. Entre más elevado sea este coeficiente, mayor será la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, la cifra que se obtiene como resultado representa los pesos de respaldo con que se cuenta por cada peso de deuda en el corto plazo.

Así, las Razones de Liquidez permiten adelantar un análisis a la capacidad que posee una entidad de cumplir con sus deudas, principalmente en el corto plazo, es decir un año o menos.



- **Prueba Acida**

#### **FORMULA**

#### **PRUEBA ACIDA= Activo Corriente - Inventarios/ Pasivo Corriente**

Este indicador refleja la capacidad de la Empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo restando o sin apalancarse en los inventarios.

- **Capital De Trabajo Neto**

#### **FORMULA**

#### **CAPITAL DE TRABAJO NETO = Activo Corriente - Pasivo Corriente**

El Capital de Trabajo de una empresa moderna está compuesto por los Activos de Corto Plazo, esto es, el dinero en caja, en cuentas bancarias y en CDT's menores a un año; también por los inventarios, por las cuentas por cobrar con vencimiento hasta 12 meses, y por valores negociables como bonos y acciones emitidos por otras compañías. Y, para obtener el Capital de Trabajo Neto, se restan los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes; dentro de los cuales encontramos préstamos bancarios, salarios por pagar, impuestos por pagar, y todas aquellas deudas de la empresa en el corto plazo.

El riesgo de que una empresa quede insolvente, se disminuye en la medida que se amplíe su Capital de Trabajo, lo que se traduce en la consolidación de un margen de seguridad para cubrir el Pasivo. <sup>15</sup>

Los indicadores se agrupan de acuerdo a la información suministrada por el Supermercado y analizada para el periodo 2010 - 2011 y se expresa así:

#### **INDICADORES DE LIQUIDEZ**

La empresa SUPERMERCADO COMFAMILIAR DE NARIÑO, presentó las siguientes razones que miden la capacidad de pago de las deudas a corto plazo:

- **Índice de Liquidez:** En el año 2010 por cada peso de deuda a corto plazo SUPERMERCADO COMFAMILIAR DE NARIÑO dispone de \$3.03 como respaldo para pagar sus deudas. Mientras que para el año 2011 por cada peso de deuda a corto plazo solo se disponía de \$3.37. A medida que pasan los años se incrementa la liquidez ya que disminuyen los pasivos corrientes.

---

<sup>15</sup> SENA, Documento Análisis e Interpretación de Índices Financieros, 2005.

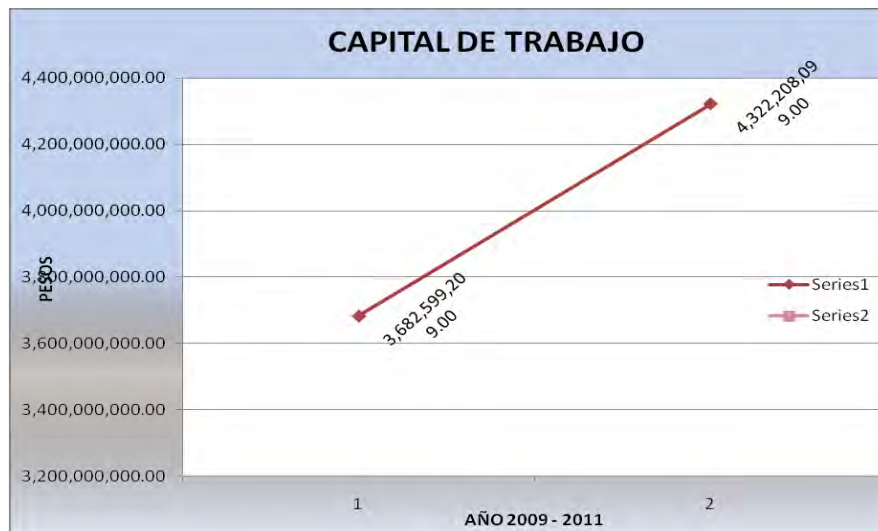
**Gráfica 8. Índice de Liquidez**



Fuente: Esta investigación

- **Capital Neto de Trabajo:** Si SUPERMERCADO COMFAMILIAR DE NARIÑO tomará la decisión de pagar todas sus deudas a corto plazo para el año 2010 se tendría un excedente de \$3.682.599.209. Para el año de 2011 el Capital Neto de Trabajo era de \$4.322.208.099. Se evidencia como año tras año se incrementa el capital de trabajo.

**Gráfica 9. Capital de Trabajo**

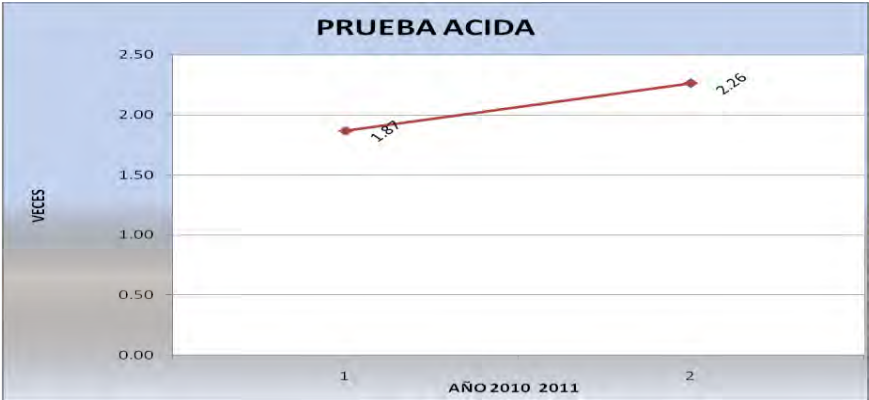


Fuente: Esta investigación

- **Prueba acida:** En el año 2010 por cada peso de deuda a corto plazo sin contar con los inventarios SUPERMERCADO COMFAMILIAR DE NARIÑO dispone

de \$1.87 como respaldo para pagar sus deudas. Mientras que para el año 2011 por cada peso de deuda a corto plazo solo se disponía de \$2.26.

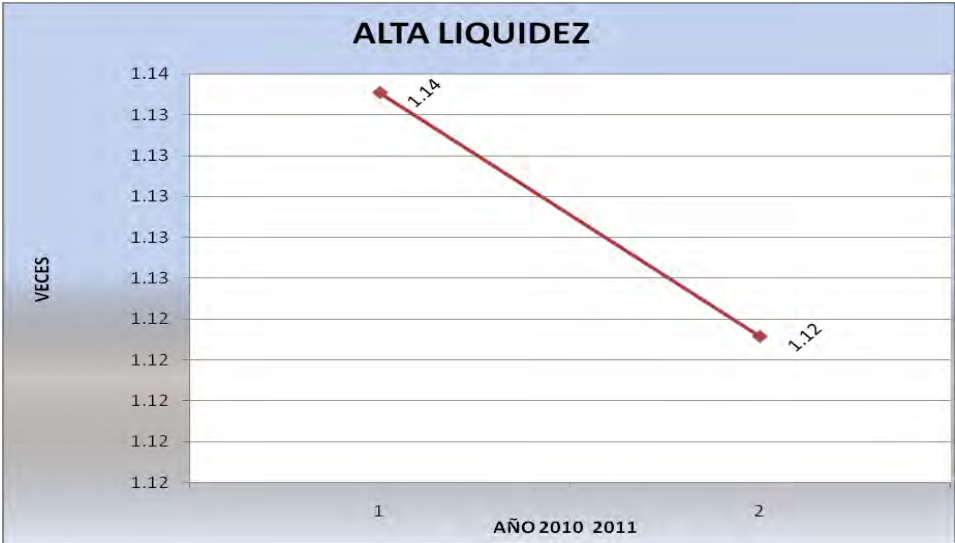
**Grafico 10. Prueba acida**



Fuente: Esta investigación

**Alta liquidez:** En el año 2010 por cada peso de deuda a corto plazo sin contar con los inventarios y deudores SUPERMERCADO COMFAMILIAR DE NARIÑO dispone de \$1.14 como respaldo para pagar sus deudas. Mientras que para el año 2011 por cada peso de deuda a corto plazo solo se disponía de \$1.12

**Grafico 11. Alta liquidez**



Fuente: Esta investigación

**4.3.3. Razones De Endeudamiento.** El endeudamiento es la utilización de recursos de terceros para financiar una actividad y aumentar la capacidad operativa de una empresa.

Las razones de endeudamiento permiten analizar el hecho de que las empresas no necesitan financiar la totalidad de su actividad con recursos propios, sino que se pueden apalancar en otros recursos externos.

- **Razón De Endeudamiento Externo**

**FORMULA**

**RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO EXTERNO= Pasivo Total \* 100 / Activo Total**

La razón de endeudamiento establece qué proporción del valor de los bienes de la empresa ha sido financiada con recursos externos, es decir, mediante préstamos o compras a crédito.

El valor obtenido indica los pesos que debe la empresa por cada peso invertido en Activos.

- **Razón De Endeudamiento Interno**

**FORMULA**

**RAZÓN DE ENDEUD. INTERNO= Patrimonio \* 100/ Activo Total**

La Razón de Endeudamiento Interno muestra la participación de los propietarios en la financiación de los activos, es decir, indica cuánto le pertenece a los dueños de cada peso invertido en la empresa. Esta razón es el complemento de la Razón de Endeudamiento Externo.

La empresa SUPERMERCADO COMFAMILIAR DE NARIÑO mostró las siguientes razones que miden el grado de endeudamiento de la empresa:

- **Endeudamiento Externo:** Del total de Activos para el año de 2010 el 30.63% ha sido financiado por terceros. Mientras que para el año de 2011 la financiación de terceros alcanzó el 27.89%.

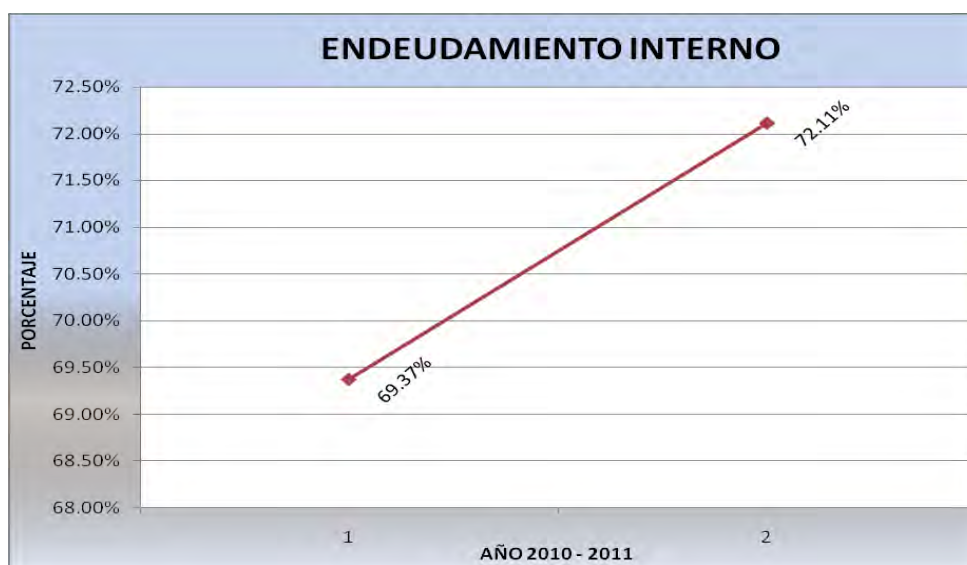
**Gráfica 11. Endeudamiento Externo**



Fuente: Esta investigación

- **Endeudamiento interno:** Para el año 2010 del Total de Activos el 69.37% fue financiado por los aportes del SUPERMERCADO COMFAMILIAR DE NARIÑO. Por el contrario, observamos que para el año de 2011 ascendió al 72.11%.

**Gráfica 12. Endeudamiento Interno**



Fuente: Esta investigación

## INDICADORES DE APALANCAMIENTO (LEVERAGE)

Se presenta a continuación las razones de apalancamiento de la empresa SUPERMERCADO COMFAMILIAR DE NARIÑO:

- **Leverage Total:** Por cada peso del Patrimonio para el año 2010 se ha conseguido un apalancamiento de \$ 0.44 con deudas externas. Entre tanto, en el año 2011 se consiguió un apalancamiento de \$0.39.

**Gráfica 13. Leverage Total**



Fuente: Esta investigación

**4.3.4. Razones De Eficiencia.** Estos indicadores, llamados también indicadores de rotación, tratan de medir la eficiencia con lo cual una empresa utiliza sus activos, según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos. Se pretende imprimirle un sentido dinámico al análisis de la aplicación de recursos, mediante la comparación entre cuentas de balance (estáticas) y cuentas de resultado (dinámicas). Lo anterior surge de un principio elemental en el campo de las Finanzas el cual dice que todos los activos de una empresa deben contribuir al máximo en el logro de los objetivos financieros de la misma, de tal suerte que no conviene mantener activos improductivos o innecesarios. En otras palabras, cualquier compañía debe tener como propósito producir los más altos resultados con el mínimo de inversión, y una de las formas de controlar dicha minimización de la inversión es mediante el cálculo periódico de la rotación de los diversos activos.

- **Rotación Del Activo (Veces)**

#### **FORMULA**

#### **ROTACION ACTIVO = Ventas/ Act. Total**

Mide por cada peso de activo total, cuánto fue su contribución a las ventas. Muestra la eficiencia de la empresa en la utilización de sus activos para generar ventas.

- **Rotación De Cartera O Cuenta Clientes (Veces)**

#### **FORMULA**

#### **ROTACION CARTERA = Ventas / Cartera**

Nota: para efectos de cálculo el rubro de Cartera o clientes corresponde a: Servicios de Salud + Transferencias por Cobrar - Provisión para Deudores.

Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran en promedio en un periodo de tiempo.

- **Días Promedio De Cartera Clientes (Días)**

#### **FORMULA**

#### **DIAS PROMEDIO CARTERA = Cartera \* 365 / Ventas**

Mide cuántos días en promedio tarda la empresa en recuperar o recaudar su cartera o cuentas por cobrar.

- **Rotación De Inventarios (Veces)**

#### **FORMULA**

#### **ROTACION INVENTARIO = Costo Mercancía Vendida / Inventarios**

Nota: Para efectos de cálculo el rubro de Inventarios corresponde a: Total de Inventarios – Provisión de Inventarios.

Indica el número de veces en que el inventario de mercancías de una empresa se convierte en efectivo o cuentas por cobrar.

- **Días Promedio De Inventarios (Días)**

**FORMULA**

**DIAS PROMEDIO INVENTARIO = Inventarios \* 365 / costo Mercancía**

Indica en cuántos días promedio la empresa convierte sus inventarios en efectivo o en cuentas por cobrar.

- **Días De Rotación De Activos (Días)**

**FORMULA**

**DIAS ROTACION ACTIVO = 365 / Rotación Activo**

Representa el promedio de días en que rota el Activo en un año.

Se presenta a continuación las razones de rotación de la empresa SUPERMERCADO COMFAMILIAR DE NARIÑO, que permitirá medir el tiempo promedio que tarda la empresa en hacer circular sus recursos:

- **Rotación del Activo:** Las ventas para el año 2010 fueron 1.47 veces mayores que la inversión (Activo), para el año 2011, fueron 1.55 veces mayores que la inversión.

**Gráfica 14. Rotación del Activo**

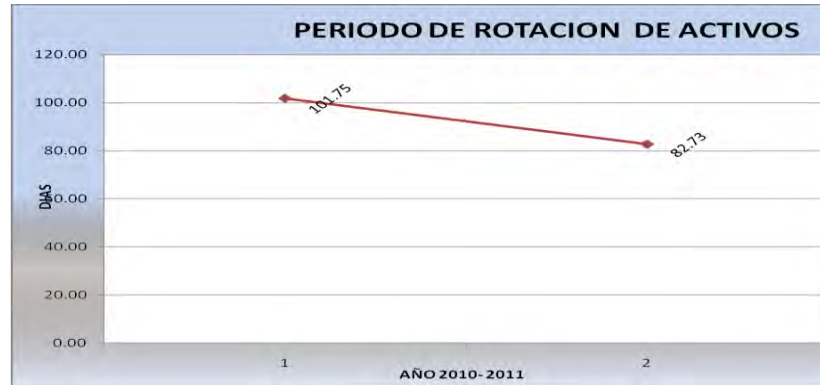


Fuente: Esta investigación



- **Período de Rotación del Activo:** El período promedio de Rotación del Activo para el año 2010 fue de 101 días, mientras que para el año 2011 fue de 82.

**Gráfico 15. Periodo de rotación de activos**



Fuente: La presente Investigación

- **Rotación de inventarios:** Los inventarios para el año 2010 fueron 3.59 veces mayores que el costo de venta, para el año 2011, fueron 4.41 veces mayores que el costo de venta.

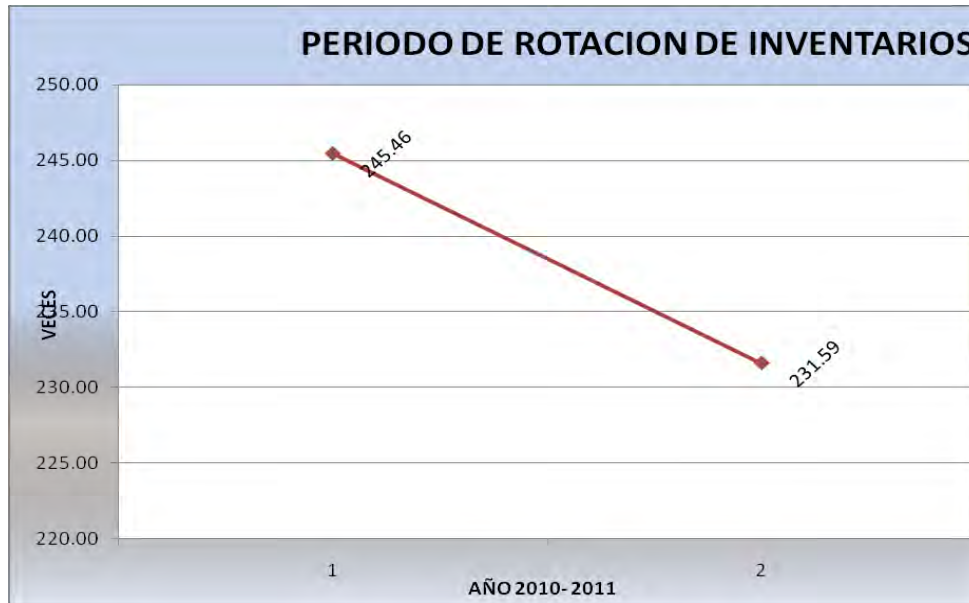
**Gráfica 16. Rotación de inventarios**



Fuente: Esta investigación

- **Período de Rotación de inventarios:** El período promedio de Rotación de inventarios para el año 2010 fue de 246 días, mientras que para el año 2011 fue de 231.

**Gráfica 17. Periodo de Rotación de inventarios**



Fuente: Esta investigación

**4.3.5. Razones De Rentabilidad.** Las razones de rentabilidad miden la efectividad de la gerencia para generar utilidades contables sobre las ventas y la inversión, mediante el control de costos y gastos, y, del correcto uso de los recursos de la empresa. Mientras mayores sean los resultados, mayor será la prosperidad para la misma empresa.

- **Rentabilidad Sobre Activos**

#### **FORMULA**

$$\text{RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Activos}) * 100$$

Esta razón indica cuánto genera en utilidades para los socios cada peso invertido en la empresa. Porcentualmente muestra el porcentaje de utilidad logrado con la inversión total del negocio (total de activos), es decir, la utilidad que genera la entidad por cada cien pesos invertidos en activos.

- **Rendimiento Sobre El Patrimonio**

## FORMULA

$$\text{RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}) * 100$$

Porcentualmente dice: cuánta fue la cantidad de utilidad producida por cada cien pesos que se tenían invertidos en el patrimonio. En el caso de que el Capital o Patrimonio haya tenido variaciones significativas se debe tomar como denominador el valor promedio de éste.

- **Margen Bruto**

## FORMULA

$$\text{MARGEN BRUTO} = \text{Utilidad Bruta} * 100 / \text{Ingresos}$$

El Margen Bruto indica cuánto beneficio se obtiene en relación a los Ingresos. Cambios en este índice pueden indicar variación en los precios, mayor eficiencia o ineficiencia productiva.

- **Margen Operacional**

## FORMULA

$$\text{MARGEN OPERACIONAL} = \text{Utilidad Operacional} * 100 / \text{Ingresos}$$

Esta razón permite medir los resultados de la empresa teniendo en cuenta los costos y gastos relacionados con la actividad productiva; igualmente muestra si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado.

El resultado indica la utilidad operacional por cada cien pesos (\$100) de ingresos, también puede expresar cuanto queda de cada peso vendido, para cubrir los gastos no operacionales, los impuestos y generar utilidades para los socios.

- **Margen Neto**

## FORMULA

$$\text{MARGEN NETO} = \text{Utilidad Neta} * 100 / \text{Ingresos}$$

El margen neto indica la eficiencia relativa de la empresa después de tomar en cuenta todos los gastos y el impuesto sobre la renta, pero no los cargos extraordinarios. Este indicador permite medir el resultado final de la empresa con relación a los ingresos obtenidos en el periodo.

- **Razón De Costos A Ingresos Operacionales**

**FORMULA**

$$\text{RAZON COSTOS A INGRESOS OPER.} = \text{COSTOS} * 100 / \text{VENTAS}$$

Este indicador muestra cuantos pesos absorben los costos por cada peso de ingresos por ventas.

- **Razón De Gastos Operacionales A Ingresos Operacionales**

**FORMULA**

$$\text{RAZON GASTOS A INGRESOS OPERAC.} = \text{GASTOS OPER} * 100 / \text{VENTAS}$$

Esta Razón indica cuantos pesos absorben los Gastos operacionales por cada peso de Ingresos.

- **Razón De Operación**

**FORMULA**

$$\text{RAZON DE OPERACIÓN} = (\text{COSTOS OPERC.} + \text{GASTOS OPERC.}) * 100 / \text{VENTAS}$$

La Razón de Operación indica cuantos pesos absorben los costos y gastos operacionales por cada peso de ingresos.

**INDICADORES DE RENTABILIDAD**

Se presenta a continuación las razones de rotación de la empresa SUPERMERCADO COMFAMILIAR DE NARIÑO, que permitirá medir el desempeño del Administrador, comparando las ganancias obtenidas con el Volumen Total de Ventas y los recursos de la empresa:

- **Razón de Costos Operacionales a Ventas Netas:** En el 2009 los costos Operacionales absorbieron el 87.35% de las Ventas Netas. Para el año 2010 los costos Operacionales absorbieron el 89.29% de las Ventas Netas, para el 2011 absorbieron el 87.72.

## Gráfica 20. Razón de Costos Operacionales a Ventas Netas

### INDICADORES DE RENTABILIDAD

Se presenta a continuación las razones de rotación de la empresa SUPERMERCADO COMFAMILIAR DE NARIÑO, que permitirá medir el desempeño del Administrador, comparando las ganancias obtenidas con el Volumen Total de Ventas y los recursos de la empresa:

- **Razón de Costos Operacionales a Ventas Netas:** Para el año 2010 los costos Operacionales absorbieron el 87.07% de las Ventas Netas, para el 2011 absorbieron el 87.52%

## Gráfica 18. Razón de Costos Operacionales a Ventas Netas



Fuente: Esta investigación

- **Razón de Utilidad Operacional a Ventas Netas (Margen Operacional):** SUPERMERCADO COMFAMILIAR DE NARIÑO trabajó con un Margen Operacional del -0.02%, en el año 2010, entre tanto en el año 2011 el Margen operacional fue de 0.39.

**Gráfico 19. Razón de Utilidad Operacional a Ventas Netas**



Fuente: Esta investigación

- **Razón de Utilidad neta a Ventas Netas (Margen Neto):** SUPERMERCADO COMFAMILIAR DE NARIÑO trabajó con un Margen neto del -0.25%, en el año 2010, entre tanto en el año 2011 el Margen neto fue de 0.61.

**Gráfica 20. Razón de Utilidad Neta a Ventas Netas**



Fuente: Esta investigación

- **Potencial de Utilidad del Activo (Rendimiento sobre Inversión):** El rendimiento del Activo fue del -0.36% para el año 2010, mientras que para el año 2011 se obtuvieron rendimientos del 0.95%.

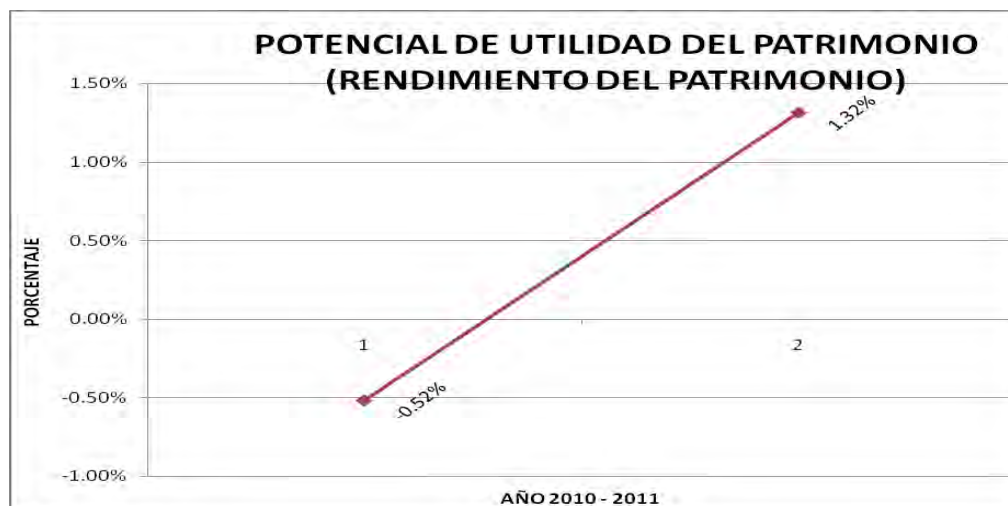
**Gráfica 21. Potencial de Utilidad del Activo**



Fuente: Esta investigación

- **Potencial de Utilidad del Patrimonio (Rendimiento del Patrimonio):** El Patrimonio en el año 2010 generó una Rentabilidad del -0.52%, entre tanto para el año 2011 fue de 1.32%.

**Gráfica 22. Potencial de Utilidad del Patrimonio**



Fuente: Esta investigación

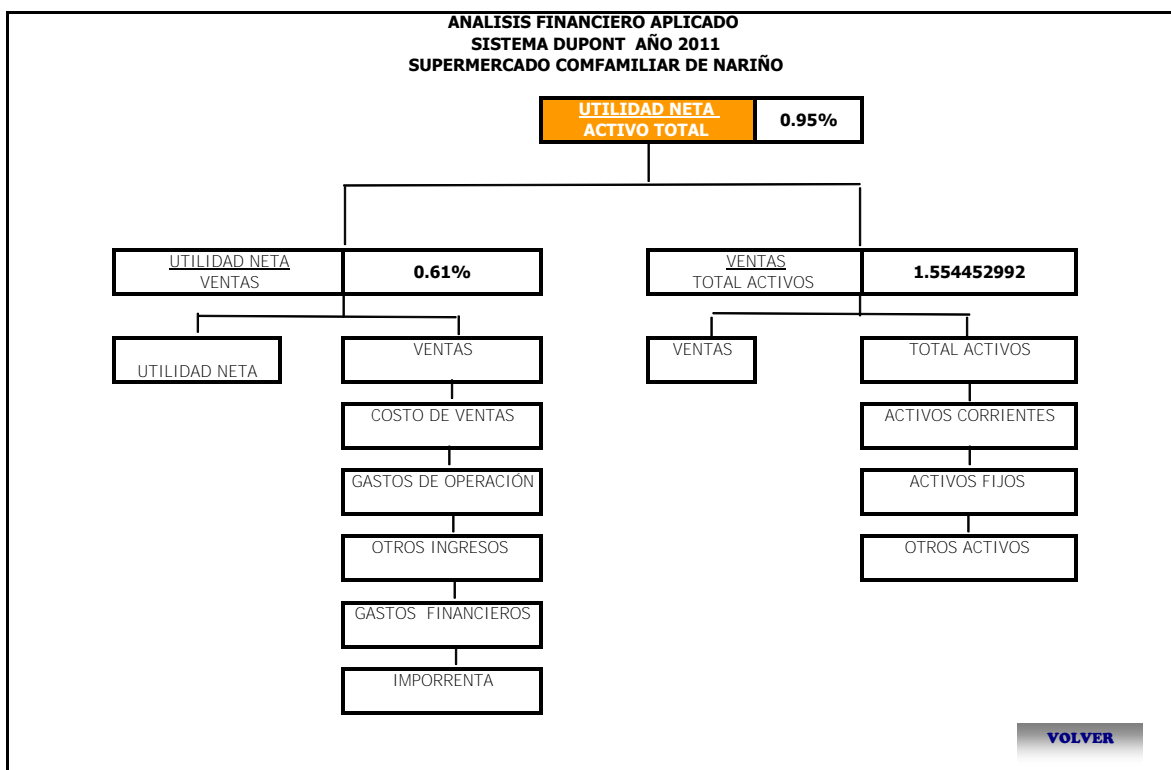
#### 4.4. ÍNDICE DUPONT

**4.4.1. Concepto.** El sistema de análisis Dupont permite identificar las verdaderas fuentes del retorno sobre activos y patrimonio.

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 utilidad que tales ventas generan.

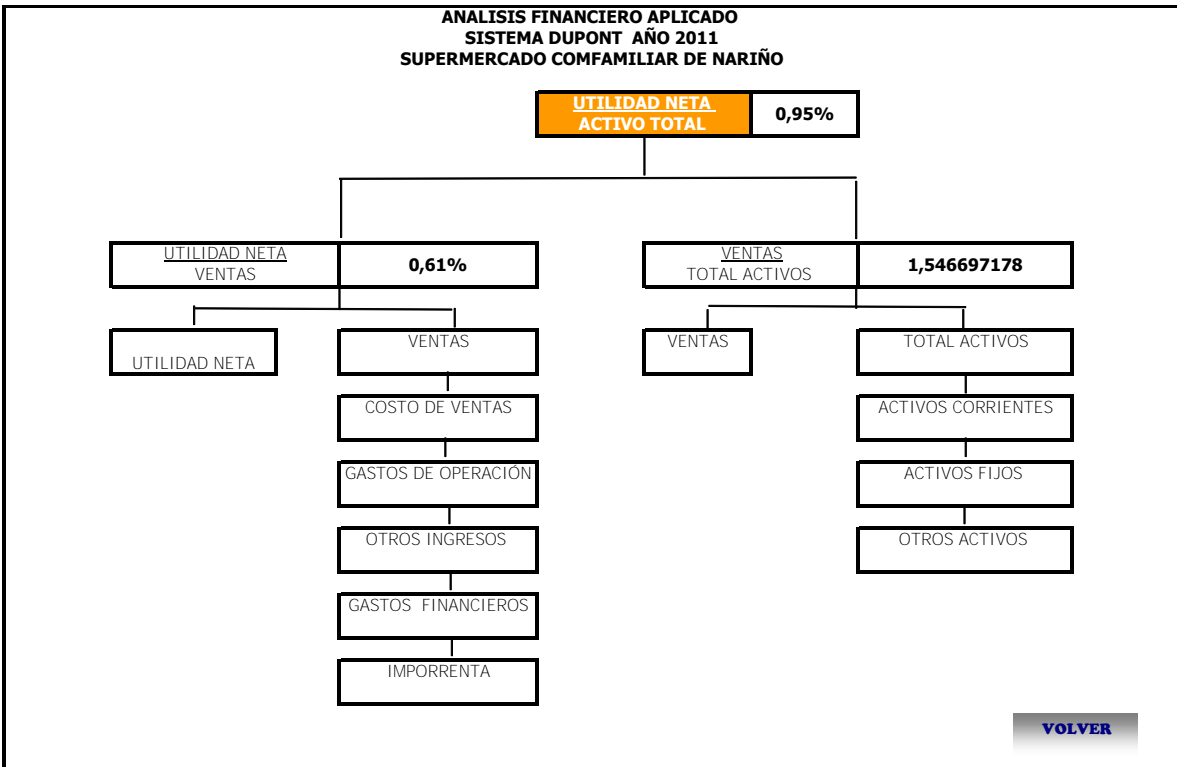
El índice Dupont reúne el margen neto de utilidades, (que mide la rentabilidad de la empresa en relación con las ventas), y, la rotación de activos totales, que indica cuán eficientemente se ha dispuesto de los activos para la generación de ventas. Además permite calcular la rentabilidad patrimonial de la empresa integrando la estructura financiera (total activo/total patrimonio) con el retorno sobre el activo (margen neto\*rotación de activo)

$$\text{ÍNDICE DUPONT} = \left[ \left( \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ingresos}} \right) * \left( \frac{\text{Ingresos}}{\text{Activos}} \right) \right] * \left( \frac{\text{activo}}{\text{patrimonio}} \right)$$



Fuente: La presente Investigación





Fuente: La presente Investigación

**4.4 PROYECCION DE ESTADO DE RESULTADOS SUPERMERCADO COMFAMILIAR DE NARIÑO ESCENARIO 1**

Se presenta a continuación el escenario de continuar con la administración del supermercado por parte de Comfamiliar de Nariño.

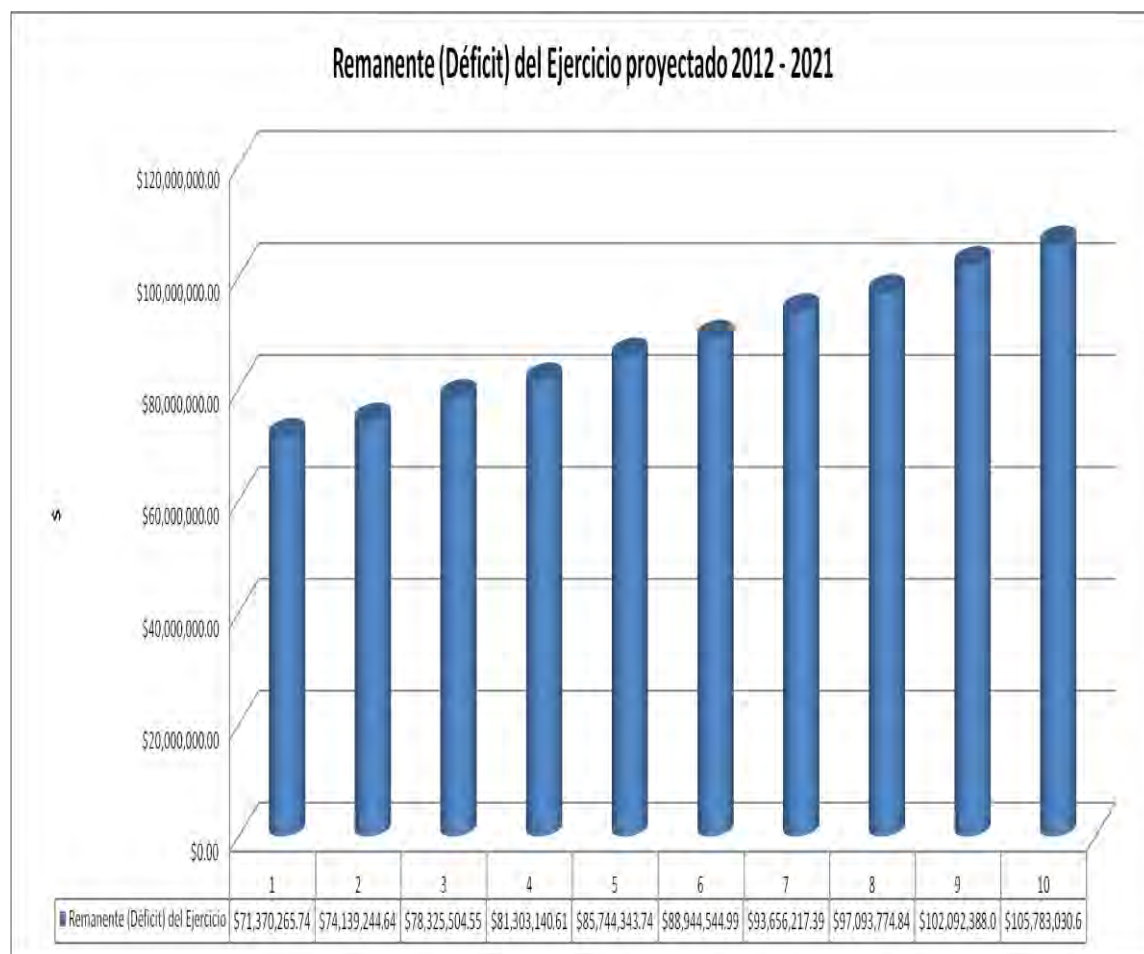
## Cuadro 8. Proyección estado de resultados escenario 1

CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR DE NARIÑO  
ESTADO DE RESULTADOS  
SUPERMERCADOS  
DE ENERO01 AL 31 DE DICIEMBRE

INGRESOS	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
<b>OPERACIONALES</b>	10,484,320,100	10,798,849,703	11,122,815,194	11,456,499,649	11,800,194,639	12,154,200,478	12,518,826,492	12,894,391,287	13,281,223,026	13,679,659,717
<b>COSTOS</b>										
<b>OPERACIONALES</b>	9,175,995,573	9,451,275,440	9,734,813,703	10,028,858,114	10,327,663,858	10,637,493,774	10,956,618,587	11,285,317,144	11,623,876,659	11,972,592,959
Remanente (Déficit) Bruto	1,308,324,527	1,347,574,262	1,388,001,490	1,429,641,535	1,472,530,781	1,516,706,704	1,562,207,906	1,609,074,143	1,657,346,367	1,707,066,758
<b>GASTOS</b>										
<b>OPERACIONALES</b>	1267523344	1305549044	1344715515	1385056981	1426608690	1469406951	1513489159	1558893834	1605660649	1653830469
Remanente (Déficit) Operacional	40,801,183	42,025,218	43,285,975	44,584,554	45,922,091	47,299,754	48,718,746	50,180,309	51,685,718	53,236,289
<b>NO OPERACIONALES</b>										
<b>INGRESOS</b>	161404289.8	166246418.5	171233811.1	176370825.4	181661950.2	187111808.7	192725162.9	198506917.8	204462125.4	210595989.1
<b>EGRESOS</b>	64445328.4	66378688.25	66378688.25	68370048.9	68370048.9	70421150.37	70421150.37	72533784.88	72533784.88	74709798.42
Resultado antes de impuesto	137,760,144	141,892,949	148,141,098	152,585,331	159,213,992	163,990,412	171,022,759	176,153,442	183,614,058	189,122,480
<b>IMPORRENTA</b>	\$66,389,879	\$67,753,704	\$69,815,593	\$71,282,190	\$73,469,648	\$75,045,867	\$77,366,541	\$79,059,667	\$81,521,670	\$83,339,449
Impuesto de renta	45460847.65	46824673.08	48886562.28	50353159.15	52540617.41	54116835.93	56437510.4	58130635.71	60592639.25	62410418.43
Impuesto al patrimonio	\$20,929,031	\$20,929,031	\$20,929,031	\$20,929,031	\$20,929,031	\$20,929,031	\$20,929,031	\$20,929,031	\$20,929,031	\$20,929,031
<b>Remanente (Déficit) del Ejercicio</b>	<b>\$71,370,265.74</b>	<b>\$74,139,244.64</b>	<b>\$78,325,504.55</b>	<b>\$81,303,140.61</b>	<b>\$85,744,343.74</b>	<b>\$88,944,544.99</b>	<b>\$93,656,217.39</b>	<b>\$97,093,774.84</b>	<b>\$102,092,388.09</b>	<b>\$105,783,030.66</b>

Fuente: La presente Investigación

### Gráfica 23. Remanente proyectado



Fuente: La presente Investigación

### Cuadro 9. Flujo de caja proyectado

CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR DE NARIÑO  
FLUJO DE CAJA PROYECTADO  
SUPERMERCADOS  
DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE

INGRESOS	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
<b>OPERACIONALES</b>										
	10,484,320,100	10,798,849,703	11,122,815,194	11,456,499,649	11,800,194,639	12,154,200,478	12,518,826,492	12,894,391,287	13,281,223,026	13,679,659,717
<b>COSTOS</b>										
<b>OPERACIONALES</b>										
	9,175,995,573	9,451,275,440	9,734,813,703	10,026,858,114	10,327,663,858	10,637,493,774	10,956,618,587	11,285,317,144	11,623,876,659	11,972,592,959
Remanente (Déficit) Bruto	1,308,324,527	1,347,574,262	1,388,001,490	1,429,641,535	1,472,530,781	1,516,706,704	1,562,207,906	1,609,074,143	1,657,346,367	1,707,066,758
<b>GASTOS</b>										
<b>OPERACIONALES</b>										
	126,752,3344	130,654,9044	134,471,5515	138,506,6981	142,660,8690	146,940,6951	151,348,9159	155,889,3834	160,660,649	165,383,0469
Remanente (Déficit) Operacional	40,801,183	42,025,218	43,285,975	44,584,554	45,922,091	47,299,754	48,718,746	50,180,309	51,685,718	53,236,289
Inversiones	15000000	15000000	15000000	15000000	15000000	15000000	15000000	15000000	15000000	15000000
Pago de financiación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flujo de caja	-15000000	25,801,183	27,025,218	28,285,975	29,584,554	30,922,091	32,299,754	33,718,746	35,180,309	36,685,718

## Cuadro 10. Indicadores financieros

VPN	\$11,372,413.84
TIR	15.29%

Fuente: La presente Investigación

## 4.5 PROYECCION DE INGRESOS Y UTILIDADES ESCENARIO 2

En el segundo escenario se plantea la decisión tomada por los directivos de alquilar del local y venta de inventarios del almacén para la instalación de Carrefour con una fuerte estrategia publicitaria.

El negocio que se realizó con CARREFOUR se firmó bajo las siguientes condiciones: canon de arrendamiento mensual equivalente a \$5.833.000 mensuales, con un valor anticipado de \$700.000.000 por 10 años, igualmente se devengará el 1% de los ingresos percibidos por Carrefour por concepto de venta de productos y entrega de inventarios de de la mercancía por valor de \$626.000.000; de acuerdo al Estado de resultados del Supermercado en el año 2011 se obtuvo una utilidad de 61.000.000.

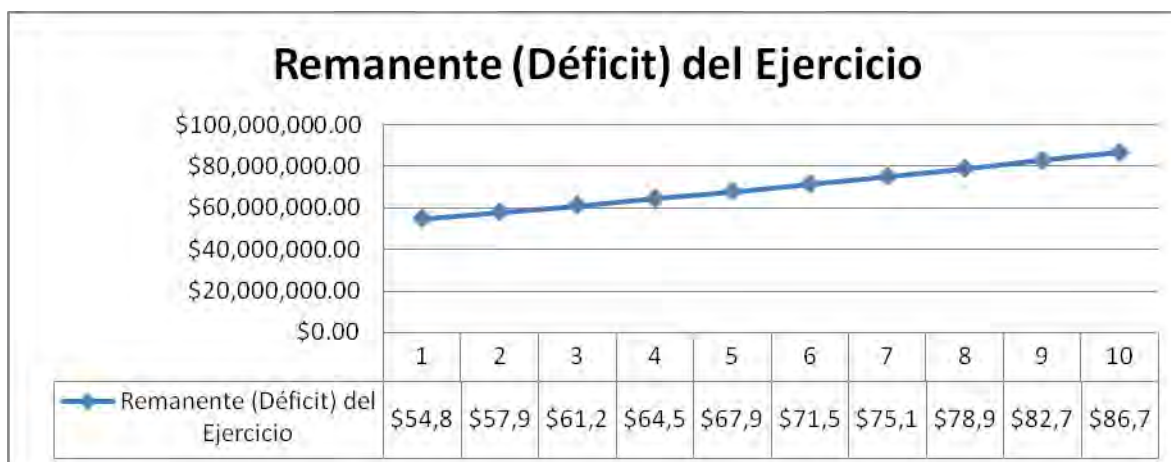
## Cuadro 11. Ingresos proyectados escenario 2

INGRESOS	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
<b>OPERACIONALES</b>										
Utilidades sobre ventas	\$104,843,201.00	\$107,988,497.03	\$111,228,151.94	\$114,564,996.49	\$118,001,946.39	\$121,542,004.78	\$125,188,264.92	\$128,943,912.87	\$132,812,230.26	\$136,796,597.17
<b>NO OPERACIONALES</b>										
<b>INGRESOS</b>	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Arrendamientos	\$69,996,000.00	\$69,996,000.00	\$69,996,000.00	\$69,996,000.00	\$69,996,000.00	\$69,996,000.00	\$69,996,000.00	\$69,996,000.00	\$69,996,000.00	\$69,996,000.00
Gastos de pasivos	\$120,019,744.80	\$120,019,744.80	\$120,019,744.80	\$120,019,744.80	\$120,019,744.80	\$120,019,744.80	\$120,019,744.80	\$120,019,744.80	\$120,019,744.80	\$120,019,744.80
<b>Remanente (Déficit) del Ejercicio</b>	<b>\$54,819,456.20</b>	<b>\$57,964,752.23</b>	<b>\$61,204,407.14</b>	<b>\$64,541,251.69</b>	<b>\$67,978,201.59</b>	<b>\$71,518,259.98</b>	<b>\$75,164,520.12</b>	<b>\$78,920,168.07</b>	<b>\$82,788,485.46</b>	<b>\$86,772,852.37</b>

TOTAL UTILIDAD \$701,672,354.85

Fuente: La presente Investigación

**Gráfico 24. Remanente proyectado**



Fuente: La presente Investigación

**Cuadro 12. Indicadores financieros escenario 2**

PASIVOS 2011	1,826,197,448
VENTA DE MERCANCIAS	626000000
PASIVO FALTANTE	1,200,197,448
FINANCIACION ANUAL	120019744.8
VPN	\$4,590,185.09
TIR	49.81%

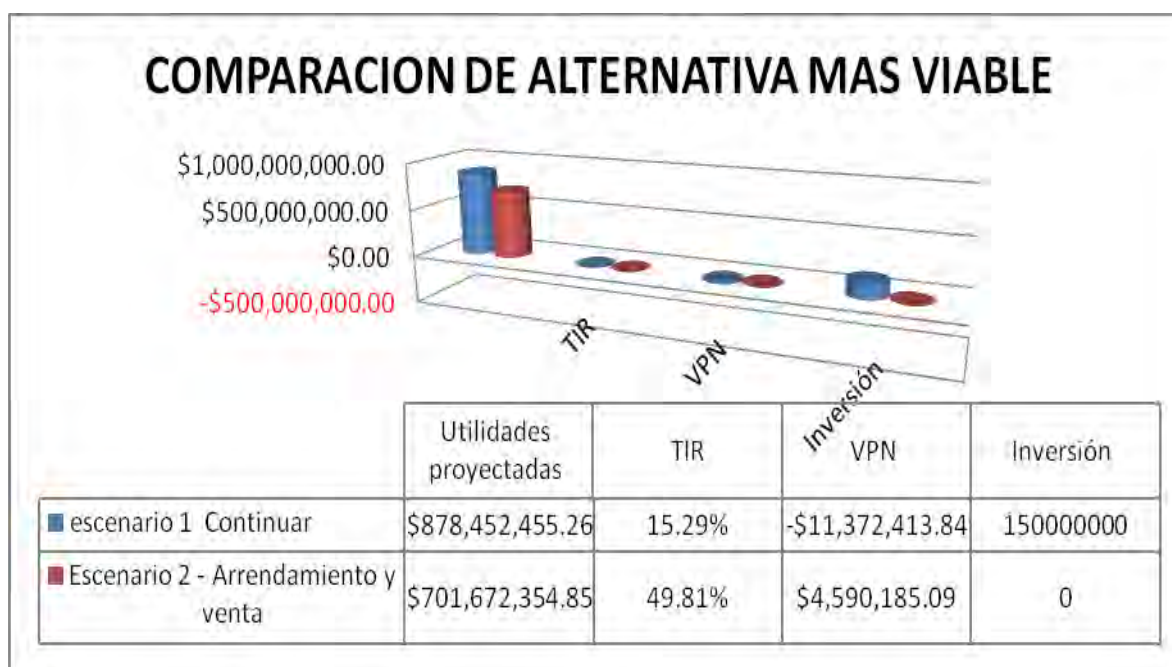
Fuente: La presente Investigación

**Cuadro 13. Comparación de escenarios**

Factor	Escenario 1 – Continuar operaciones	Escenario 2
Riesgo	Alto	Bajo
Utilidades proyectadas	\$878,452,455.26	\$701,672,354.85
TIR	15.29%	49.81%
VPN	-\$11,372,413.84	\$4,590,185.09
Inversión	150.000.000 en estrategia publicitaria	0
Pasivos	Continuarían normalmente	Se pagarían todos los pasivos con el pago de arrendamiento anticipado y venta de mercancías y parte de utilidades del negocio.

Fuente: La presente Investigación

**Gráfico 25. Alternativa más viable**



Fuente: La presente Investigación

En el anterior gráfico se comparan las utilidades, la TIR VPN e inversión y se concluye que fue viable el escenario de venta de mercancías y arrendamiento del local a Carrefour.

## CONCLUSIONES

Se debe tener en cuenta que para el análisis de la información financiera se tuvo limitaciones en la confiabilidad de la información para realizar el presente diagnóstico ya que se utilizó los estados financieros consolidados del periodo 2010-2011 suministrados por los directivos. Se realizó un diagnóstico financiero de los resultados obtenidos por el Supermercado Comfamiliar de Nariño durante el año 2010 y 2011. Se concluye que el margen neto y operacional del supermercado es bajo y poco competitivo. Por otra parte, el patrimonio tampoco generó rendimientos, lo que quiere decir que los accionistas de la entidad tuvieron un rendimiento negativo sobre su inversión.

Se evaluó financieramente la decisión de venta del inventario del supermercado y arrendamiento del local a través de la proyección de estados Financieros, flujo de caja e indicadores de rentabilidad financiera, analizando variables de pago de pasivos, proyección de ingresos, inversiones, entre otros. Se observa que fue viable la alternativa de arrendamiento del local y venta de mercancías ya que se observa que la TIR y VPN son mejores que en el escenario de continuar operaciones por parte del Supermercado, sin embargo las utilidades de este escenario son 177.000.000 mayores que en el escenario de venta y arrendamiento. Si se considera la variable riesgo y que las ventas no tengan la proyección esperada es viable la decisión tomada por los directivos.

Se realizó una evaluación financiera y análisis de los dos escenarios para determinar si fue acertada la decisión de venta de las mercancías y arrendamiento del local y se determinó su total viabilidad donde se analizó estado de resultados, flujo de caja, TIR, pago de pasivos, inversiones, VPN, riesgo y utilidades.

## BIBLIOGRAFÍA

CARRILLO DE ROJAS, GLADYS (1996) Análisis y administración financiera Santafé de Bogotá Corcas Editores Ltda.

CONTRERAS, Marco Elías. Formulación y Evaluación de Proyectos. UNAD: Bogotá.1998.

Decreto 2649 de 1993. Artículo 22.

LAWRENCE D. Shall / Charles W. Heley. Administración financier. Mc Graw – Hill. 1990.

MÉNDEZ, Carlos, Metodología Diseño y desarrollo del proceso de investigación Tercera Edición, Mc Graw Hill: Bogotá. 2002 Pág. 153

MÉNDEZ, Carlos, Metodología Diseño y desarrollo del proceso de investigación Tercera Edición, Mc Graw Hill: Bogotá. 2002 Pág. 154

VIVEROS, Menphis. Economista (Universidad del Valle), Especialista y Máster en Finanzas (Universidad ICESI –IIT Chicago). Diagnostico Financiero.