
Análisis financiero Inmobiliaria y Constructora Sabanas para el periodo 2016 - 2017

Cristian Andrés Ortega Román
Bill Levy Ruiz Arrieta
Carlos Alfredo Sánchez Tamara

Corporación Universitaria del Caribe – CECAR
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Administración de Empresas
Diplomado en Alta Gerencia
Sincelejo
2018

Análisis financiero Inmobiliaria y Constructora Sabanas para el periodo 2016 - 2017

Cristian Andrés Ortega Román
Bill Levy Ruiz Arrieta
Carlos Alfredo Sánchez Tamara

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de Administrador de
Empresa

Asesor
Sandra Elena Jarava Otero
Magister

Corporación Universitaria del Caribe – CECAR
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Administración de Empresas
Diplomado en Alta Gerencia
Sincelejo
2018

Nota de Aceptación

TRAMIN APROBADO
NOTA CERO CERO (4.4)



Director

Evaluador 1

Evaluador 2

Sincelejo, Sucre, 21 de diciembre de 2018

Tabla de Contenido

Resumen.....	5
Abstract.....	6
Introducción	8
1. Planteamiento del Problema.....	10
2. Justificación.....	11
3. Objetivos	13
3.1. Objetivo General.....	13
3.2. Objetivos Específicos:	13
4. Marco referencial	15
4.1. Marco teórico.....	15
4.1.1. Diagnostico Financiero.....	15
4.1.2. Análisis Vertical.....	15
4.1.3. Análisis Horizontal.....	16
4.1.4. Cálculo de indicadores financieros.....	16
5. Metodología	22
5.1. Tipo De Estudio	22
5.2. Muestra	22
6. Análisis de los Resultados.....	23
6.1 Análisis Vertical Empresa SABANAS S.A.S	23
6.2 Análisis Horizontal Empresa SABANAS S.A.S S.A.S.....	26
6.3 Razones Financieras Empresa SABANAS S.A.S S.A.S.....	29
7. Conclusiones	33
8. Recomendaciones.....	34
Referencias bibliográficas.....	35

Resumen

El análisis financiero permite diagnosticar la situación económica del negocio en este sentido proyectar los flujos de efectivo futuro contribuye a analizar los entornos económicos, políticos, financieros en los que se encuentra la empresa para la toma de decisiones.

Para la realización de este trabajo el equipo de estudio decidió analizar financieramente la Inmobiliaria y Constructora Sabanas por el método análisis vertical, análisis horizontal y las ratios financieras, luego de detallar la información y depurarla se llegó a la conclusión que de acuerdo a las pretensiones de los socios de la compañía la decisión más sana y favorable era esa. hay muchas razones por las cuales es necesario diagnosticar una empresa, la primera y más obvia es el interés de los propietarios en conocer su situación actual, interés de algún socio de vender su participación, deseo de fusionar la empresa con otra, disolución de una sociedad, distribución de herencias, valoración de los activos intangibles (marcas) entre otros.

Palabras Clave: Análisis Financiero, razones financieras, Toma de decisiones.

Abstract

The financial analysis allows to diagnose the economic situation of the business in this sense project future cash flows contributes to analyze the economic, political, financial environments in which the company is for decision making.

In order to carry out this work, the study team decided to analyze the Real Estate and Construction Company Sabanas financially by the vertical analysis method, horizontal analysis and the financial ratios, after detailing the information and debugging it, it was concluded that according to the claims of The partners of the company the most healthy and favorable decision was that. there are many reasons why it is necessary to diagnose a company, the first and most obvious is the interest of the owners to know their current situation, interest of some partner to sell their participation, desire to merge the company with another, dissolution of a company, inheritance distribution, valuation of intangible assets (brands) among others.

Keywords: Financial Analysis, financial reasons, Decision making

Capítulo I

Introducción

Este tipo de herramientas refleja la radiografía financiera de la situación de la empresa, del momento de la transacción y del método utilizado, es decir que el diagnóstico de una empresa es relativo porque el comportamiento en sus estados financieros dependerá principalmente de las expectativas del mercado y de la toma de decisiones que se tenga sobre los beneficios futuros que la empresa va a dar.

Diagnosticar la empresa apunta a la identificación de los puntos débiles y fuerte que se pueden tener en un momento de tiempo determinado, tal como lo es el periodo de estudio a analizar. Por tanto, el análisis vertical, análisis horizontal y razones financieras mostrarán un estudio estático y dinámico de la situación financiera de la compañía, que luego se complementará con la estimación de las principales razones financieras, tales como liquidez, endeudamiento, rotación y rentabilidad. Todo ello se enfoca a la consecución del objetivo básico financiero hacia la creación de valor de los entes económicos hacia una mirada futura en la compañía.

En atención a lo mencionado por Leon García, (2003) en su libro Creación de Valor, en donde señala que “la gerencia financiera de las empresas está cambiando. Además de la preocupación por los resultados del período reflejados en indicadores como los márgenes de utilidad, la relación precio-ganancia⁷ y el crecimiento en las ventas y las utilidades netas, entre otros, los empresarios y gerentes están dirigiendo su atención hacia aquellos aspectos que tienen relación con las perspectivas de largo plazo de las entidades que poseen o administran, las cuales no pueden desligarse del propósito de aumento del valor de la empresa.

Pero, ¿qué es lo que ha generado esa creciente preocupación por la generación de valor y en particular por la Gerencia del Valor (GDV)? cuatro factores han contribuido a ello: “El flujo mundial de capitales, el reto que plantea la apertura, las privatizaciones, la necesidad de mejores medidas de evaluación del desempeño” Es notoria la necesidad de los gerentes y socios diseñar estrategias que le permitan generar valor en el tiempo.

Para la realización de este trabajo el equipo de estudio decidió valorar a Inmobiliaria y constructora sabanas por el método del análisis financiero, luego de detallar la información y depurarla se llegó a la conclusión que de acuerdo a las pretensiones de los socios de la compañía la decisión más sana y favorable era esa.

1. Planteamiento del Problema

Durante décadas se creyó que la situación financiera de una empresa estaba ligada únicamente al bienestar que podían ofrecer a sus empleados y en la satisfacción que ellos podían sentir al realizar cómoda y sin preocupaciones sus actividades laborales, tal como lo menciona Oscar León García (2003) en su libro el “Valoración de empresas, gerencia del valor y EVA”. Fue comenzando la década de los 90, cuando los ejecutivos de Mercadeo, en su deseo de direccionar la Estrategia de Mercadeo hacia la generación de valor para los clientes y consumidores complementaron la definición del objetivo básico de esa actividad, definido como la satisfacción de las necesidades de los clientes, anotando que esta satisfacción debería darse más allá de sus expectativas, lo cual se materializaba en la medida en que ellos percibieran en el producto un mayor valor en relación con el precio pagado por éste. Esta forma de pensar dio origen a lo que se denomina Cultura del Servicio”. Sin embargo, esa percepción era limitada dejando a un lado las expectativas de ganancias de los socios y propietarios de las empresas, es decir el valor agregado de los propietarios y vagos parámetros gerenciales para ayudar a los mismos en la generación de valor del patrimonio. Aunque el Objetivo Básico Financiero se define como la maximización del patrimonio de los propietarios, paradójicamente y por muchos años los gerentes no han sido consecuentes con este propósito.

El diagnóstico financiero supone el conocimiento del negocio en este sentido determinar la situación actual de los entornos económicos, políticos, financieros en los que se encuentra la empresa para la toma de decisiones, el desconocimiento de la generación o destrucción de valor de la empresa puede traer graves problemas futuros, la inmobiliaria y constructora sabanas aunque cuenta con una estructura contable y financiera diseñada nunca ha sido objeto de una valoración.

2. Justificación

De acuerdo a una publicación realizada por el Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés), hace diez años, los bancos y las compañías de energía dominaban los primeros lugares dentro de las empresas más valoradas del mercado (Revista Dinero, 2017).

Hoy día las empresas de tecnología dominan los primeros lugares, tal como lo demuestra revista dinero con el top de las empresas más grandes y valoradas a nivel global.

1. Apple
2. Alphabet
3. Microsoft
4. Berkshire Hathaway
5. Exxon Mobil
6. Amazon
7. Facebook
8. Johnson y Johnson
9. General Electric
10. China Mobile

La característica similar de este grupo de empresas radica en su constante medición con el mercado y en la capacidad de implementar nuevas estrategias que le permitan ser competitivos y reinventarse las veces que sea necesario, es decir generar valor, en este sentido y teniendo en cuenta el objetivo básico financiero la empresa inmobiliaria y Constructora Sabanas, por determinación del gerente y junta de socios ha Decidido valorar la empresa con el fin de evaluar el comportamiento futuro de los flujos de caja para proyectar mejor y tomar decisiones en la marcha que garanticen el sostenimiento en el tiempo, se hace indispensable además ya que en escenario de una venta de la compañía se conocerá la situación real y valor aproximado real.

Sin embargo, hay muchas razones por las cuales es necesario analizar financieramente y valorar una empresa, la primera y más obvia es el interés de los propietarios en venderla, interés de algún socio de vender su participación, deseo de fusionar la empresa con otra, disolución de una sociedad, distribución de herencias, valoración de los activos intangibles (marcas) entre otros.

Por tanto; un diagnóstico financiero y valoración es una estimación del valor que nunca llevará a determinar una cifra exacta y única, sino que ésta dependerá de la situación de la empresa, del momento de la transacción y del método utilizado. Para este caso el método utilizado para valorar a Inmobiliaria y Constructora sabanas fue el flujo de caja futuro.

3. Objetivos

3.1. Objetivo General

Analizar la situación financiera de la empresa Inmobiliaria de la Sabana S.A.S a través del método del diagnóstico financiero para el periodo 2016-2017.

3.2. Objetivos Específicos:

- ✓ Realizar un análisis vertical y análisis horizontal de la empresa SABANA S.A.S. a partir de los estados de información financiera para el periodo comprendido entre 2016 al 2017
- ✓ Estimar las razones financieras de la empresa Inmobiliaria de la Sabana S.A.S. partir de los estados de información financiera para el periodo comprendido entre 2016 al 2017
- ✓ Proponer recomendaciones de índole financiera a partir de los resultados obtenidos que permitan mejorar la toma de decisiones en la empresa.

Capítulo II

4. Marco referencial

4.1. Marco teórico

4.1.1. Diagnostico Financiero.

El diagnostico financiero es un proceso que comprende la recopilación, el análisis y la interpretación, de los estados financieros y de los datos operacionales de un negocio. Esto implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tendencias e indicadores, para evaluar el desempeño de los administradores de una empresa (Ortiz, 2011).

Este tipo de análisis se contempla bajo el criterio de Héctor Ortiz Anaya referido en el texto financiero: Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera:

- A la administración de la empresa
- A los Inversionistas
- A los Bancos y Acreedores
- A las Cámaras de Comercio
- A la bolsa de valores
- A la Administración de Impuestos

4.1.2. Análisis Vertical.

Consiste en tomar un solo estado financiero y relacionar cada una de sus partes con un total determinado dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base. Estudia la situación financiera en un momento determinado, sin considerar los cambios en el tiempo. En este se analiza la composición de las cuentas en estudio en los estados financieros (Ortiz Anaya, 2011, pág. 167) su cálculo se determina así:

$$\text{Análisis Vertical} = \frac{\text{Cuenta de análisis}}{\text{Cifra Base}} * 100$$

4.1.3. Análisis Horizontal.

El análisis horizontal se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un período a otro y, por tanto, requiere de dos o más estados financieros de la misma clase, presentados en periodos diferentes. Es un análisis del cambio o movimiento de cada cuanta de un período a otro. Se debe centrar en l o s cambios extraordinarios más significativo, en cuya determinación es fundamental tener en cuenta tanto las variaciones absolutas como relativas. (Ortiz Anaya, 2011, pág. 167)

4.1.4. Cálculo de indicadores financieros.

Los indicadores financieros son estándares utilizados dentro del análisis financiero cómo herramienta de medición y cuantificación del contexto financiero de una empresa, de igual forma permite medir su capacidad y riesgo antes las obligaciones contraídas en base a u objeto social.

Su cálculo es el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades de cuentas diferentes del balance general y/o estado de resultado, a fin de establecer los puntos débiles y fuertes del negocio e indica las probabilidades y tendencias (Ortiz Anaya, 2011, pág. 177). La información emanada de la contabilidad de la empresa debe ser interpretada y analizada para entender el momento financiero de la empresa y esto se hace a través de los indicadores o razones financieras; ellas permiten hacer comparaciones en el tiempo y de forma comparativa de diferentes periodos contables, a fin de hacer proyecciones a corto, mediano y largo plazo. Estas evaluaciones de datos obtenidos pueden ser comparadas con el sector de la empresa para tener conclusiones más significativas sobre la evolución financiera de la empresa.

Los indicadores o razones financieras se clasifican en:

4.1.4.1. Indicadores de Liquidez.

Los indicadores de liquidez permiten identificar el porcentaje, grado o índice de liquidez que presenta la empresa para cubrir sus compromisos, entre ellos están:

- a) **Razón Corriente:** Indica la relación de la empresa en cubrir sus compromisos financieros a corto plazo.
- b) **Prueba Ácida:** Este indicador que se utiliza para medir la liquidez de la empresa sin tener que recurrir a una liquidación total del activo corriente. la prueba ácida (PA) excluye el activo menos líquido del activo corriente, que generalmente son los inventarios, supone que la empresa no debe estar sujeta a la venta de sus inventarios para el pago de sus obligaciones.
- c) **Capital Neto de Trabajo:** Lo conforma la diferencia entre activo corriente y pasivo corriente, no se considera u indicador como tal, tiene una connotación más de información, puesto que representa el aporte de los dueños de la empresa para el financiamiento de sus actividades, dando a conocer la liquidez y el grado de protección de la empresa que ofrece a los acreedores a corto plazo.

4.1.4.2. Indicadores de Endeudamiento.

Tienen por objeto medir en qué proporción o grado la empresa está comprometida con acreedores o terceros. De igual forma establece el riesgo que corren estos, como también los socios de la empresa y en ese orden determinar si es conveniente o no el nivel de endeudamiento encontrado.

Entre los principales indicadores están:

- a. **Nivel de Endeudamiento: Muestra** el grado de participación de los acreedores (proveedores, empleados, bancos etc.), en la empresa en un periodo determinado por peso invertido en activos. Busca precisar los riesgos a los que están sujetos acreedores y dueños de la empresa.
- b. **Endeudamiento Financiero:** Mide el grado de participación de la deuda financiera (obligaciones financieras de corto y largo plazo) en relación a las ventas del periodo. Su cálculo está representado:
- c. **Impacto de la Carga Financiera:** Muestra el grado que los gastos financieros comprometen los ingresos operacionales de la empresa. Su cálculo está dado por:
- d. **Cobertura de Intereses:** Permite determinar como la utilidad operacional cubre el costo financiero y en qué número de veces la empresa genera utilidad operativa por encima de los gastos financieros.
- e. **Leverage Total:** Indica el grado en que está comprometido el patrimonio de la empresa con acreedores. Se le denomina indicador de apalancamiento, compara el financiamiento financiación proveniente de terceros con recursos aportados por accionistas o dueños de la empresa.

4.1.4.3. Indicadores de Actividad o Rotación.

Estos indicadores miden la eficiencia de como una empresa utiliza sus activos según su velocidad de recuperación y convertirlos en efectivo. Entre ellos se encuentran:

- a. **Rotación de Cartera o Cuentas por Cobrar:** Mide el número de veces que la cartera o cuentas deudoras rotan o se convierten en dinero o efectivo durante un determinado periodo de tiempo.
- b. **Rotación De Inventarios:** Mide el número de veces que los inventarios rotan o se

convierten en efectivo durante un periodo de tiempo. Identifica el número de veces que el inventario se convierte en efectivo o cuentas por cobrar.

- c. **Rotación De Proveedores o Cuentas Por Pagar:** Mide las veces que las cuentas por pagar o proveedores rotan durante un período de tiempo determinado, es decir indica el número de veces que estas cuentas se pagan con recursos líquidos de la empresa. Su cálculo se hace a través de:
- d. **Rotación del Activo Total:** Este indica con que eficiencia los activos totales rotan y aportan a la generación de ingresos operacionales o ventas de la compañía durante un periodo de tiempo determinado, así mismo permite identificar las falencias e implementación de mejoras en la rotación de activos conducentes a potenciar el uso de los recursos de la empresa. Está dado por:

4.1.4.4. Indicadores de Rentabilidad.

Su objetivo determinar y expresar el grado o porcentaje de una empresa en generar ingresos. Expresa el comportamiento de las utilidades que con forman el Estado de Resultado de una empresa en momento de tiempo determinado. Está conformado por los siguientes indicadores:

- a. **Margen Bruto de Utilidad:** Muestra el grado o porcentaje en que las ventas generan utilidad en un período.
- b. **Margen Operacional de Utilidad:** Mide el porcentaje en que la utilidad operacional corresponden a las ventas o ingresos operacionales para un periodo de tiempo determinado, que regularmente es el año.
- c. **Rendimiento del Patrimonio:** Expresa el nivel en que la utilidad neta corresponde al patrimonio, indicando el grado de la rentabilidad sobre los recursos de los socios o dueños de la empresa para un periodo de tiempo determinado.
- d. **Rendimiento del Activo Total:** Indica la rentabilidad que se tiene del activo total.

A mayor valor significa una situación más próspera para la empresa. Relaciona la utilidad neta obtenida en un período con el total de activos.

4.1.4.5. Indicadores de generación de Valor.

Estos indicadores permiten vislumbrar la generación de flujos de caja que es un aspecto de gran relevancia, puesto que da una idea importante acerca de las posibilidades de crecimiento y generación de valor; adicionalmente, este análisis se basa en las utilidades que pueden ser manipuladas fácilmente utilizando diferentes métodos de depreciación, valoración de inventarios, causación de gastos o confrontación de ingresos en diferentes períodos de tiempo.

Hacen parte de este tipo de indicadores:

- a. Análisis DuPont:** Indica el rendimiento de la empresa, a fin de determinar de dónde procede la rentabilidad de la inversión, proviene de margen de utilidad de las ventas o de la rotación del activo total.
- b. Productividad del Capital de Trabajo:** Indica lo que, por cada peso vendido, se necesita en capital neto de trabajo.
- c. Margen Ebitda:** Muestra cuánto se convierte en caja por cada peso vendido; con el propósito de atender el pago de impuestos, apoyar las inversiones, cubrir la deuda y repartir utilidades; todo lo cual se traduce en el flujo de caja libre de una empresa.

Capítulo III

5. Metodología

En búsqueda de poder alcanzar los objetivos propuestos, se necesitan de las siguientes pautas:

- Recolección de la información de fuente secundaria
- Análisis de la información
- Realización de cálculos
- Interpretación de los resultados obtenidos
- Realizar recomendaciones tendientes a aportar en el crecimiento de la empresa.

5.1. Tipo De Estudio

La metodología a desarrollar es de tipo exploratorio – descriptivo, de carácter cualitativo - cuantitativo, puesto que se indagará en los estados financieros de la empresa, luego se realizará una descripción de los datos encontrados, a fin de interpretar y proponer recomendaciones cualitativa y cuantitativamente a la empresa y se sostenga en este entorno moderno competitivo.

5.2. Muestra

Para poder realizar este trabajo fue necesario recurrir a los registros contables de la empresa Inmobiliaria de la Sabana S.A.S. para los periodos 2016 al 2017, suministrados muy gentilmente por la dependencia de Contabilidad, con la venia de los directivos de la empresa.

6. Análisis de los Resultados

Para la gerencia de Empresa SABANAS S.A.S SAS disponer de información económica-financiera útil y confiable es un factor primordial, para tomar decisiones estratégicas dentro de la empresa y luego de su

6.1 Análisis Vertical Empresa SABANAS S.A.S

Tabla 1
Análisis vertical cuenta activos

ANÁLISIS VERTICAL EMPRESA SABANAS S.A.S		
BALANCE GENERAL		
	2016	2017
ACTIVOS CORRIENTES		
Disponible		
Caja y Bancos	2,07%	3,47%
Deudores Clientes	10,40%	5,11%
Anticipo Proveedores	0,00%	0,17%
Anticipos de Impuestos o Saldos a Favor	0,46%	1,52%
Inventario	9,56%	5,65%
Total Activo Corriente	22,49%	15,90%
ACTIVOS NO CORRIENTES		
Propiedad Planta y Equipo		
Construcciones en Curso		23,47%
Bodega Troncal-Terreno	62,36%	51,71%
Equipo de Transporte	15,33%	12,71%
Equipo de Computación	0,84%	1,51%
Depreciación Acumulada	-1,02%	-5,31%
Total Activo No Corriente	77,51%	84,10%
TOTAL ACTIVOS	100,00%	100,00%

Fuente. Cálculos grupo investigador

De acuerdo con la información registrada en los estados financieros de la compañía (tabla 1), se refleja un mayor comportamiento en el activo corriente y esto se debe a la tipología de la

empresa, siendo esta de carácter netamente comercial. Donde el activo no corriente presenta el mayor comportamiento durante los periodos de estudio, para el año 2016 corresponde al 77.51% y para el siguiente corresponde al 84.1%, concentración que se presentó en la subcuenta bodega con el 62.36% y 51.71%; seguida por el rubro equipo de transporte que para el año 2016 registró un 15.33% y para el 2017 12.071%. Con respecto al activo corriente, este registro en el 2016 una participación del 22.49% del activo total y para el año 2017 el 15.9%, evidenciando su mayor concentración en la cuenta inventario con un 9.56% y 5.65% para los años 2016 y 2017 respectivamente.

Tabla 2
Análisis vertical cuenta pasivo y patrimonio

ANÁLISIS VERTICAL EMPRESA SABANAS S.A.S		
BALANCE GENERAL		
	2016	2017
PASIVOS CORRIENTES		
Obligaciones		
Bancarias	2,25%	23,5%
Proveedores Nacionales	12,41%	1,6%
Cuentas por Pagar	0,00%	0,0%
Costo y Gastos por Pagar	0,59%	0,0%
Impuestos sobre las Ventas por Pagar	0,38%	0,6%
Beneficios a Empleados	0,00%	1,5%
Para Obligaciones Laborales	1,41%	0,0%
Total Pasivos Corrientes	17,05%	27,2%
PASIVOS A MEDIANO Y LARGO PLAZO		
De Clientes	0,00%	0,0%
Obligación Bancaria No Corriente	36,77%	25,7%
Total Pasivos Mediano y Largo Plazo	38,87%	25,7%
TOTAL PASIVOS	55,92%	52,9%
PATRIMONIO		
Capital Social	0,00%	0,0%
Suscrito y Pagado	1,64%	31,3%
Por Suscribir	26,32%	0,0%
Resultado de Ejercicios	0,00%	0,0%
Anteriores	11,23%	10,4%
Presente año	4,89%	4,7%
Reserva Legal	0,00%	0,7%
TOTAL PATRIMONIO	44,08%	47,1%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	100,00%	100,0%

Fuente. Cálculos grupo investigador

Para la cuenta pasivo y patrimonio, su análisis vertical presenta una concentración en la cuenta patrimonio durante los periodos 201 y 2017 con una participación del 44.08% y 44.71%. Donde lapa el periodo inicial dicha concentración se registró en el rubro capital por suscribir con el 26.32% del total pasivo y patrimonio y para el periodo siguiente la concentración se registró en el rubro capital suscrito con el 31.3%.

Tabla 3
Análisis vertical Estado de Resultado

ANÁLISIS VERTICAL EMPRESA SABANAS S.A.S		
ESTADO DE RESULTADO		
	2016	2017
INGRESOS OPERACIONALES		
<i>Total Ingresos Netos</i>	100%	100%
<i>(-) Costo de Venta</i>	84,2%	84,4%
UTILIDAD BRUTA	15,8%	15,6%
COSTOS Y GASTOS		
<i>(-) Gastos de Administración</i>	5,0%	4,8%
<i>(-) Gastos de Venta</i>	6,3%	6,2%
<i>Total Gastos Operacionales</i>	11,3%	11,0%
UTILIDAD OPERACIONAL	4,4%	4,7%
<i>(+) Ingresos no Operacionales</i>	0,0%	0,0%
<i>(-) Gastos no Operacionales</i>	0,3%	0,3%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	4,2%	4,4%
Impuesto de Renta y Complementarios	0,0%	0,0%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	4,2%	4,4%

Fuente. Cálculos grupo investigador

En esta parte del diagnóstico financiero, la empresa SABANAS S.A.S presento una dinámica en su costo de venta del promedio del 84% con respecto a las ventas o ingresos operacionales, evidenciando así que la utilidad bruta representa en promedio el 15% del total de las ventas durante los años 2016 - 2017, se nota una proporcionalidad entre los costos de ventas y la utilidad bruta para los años de estudio. De igual forma esta regularidad la presenta el total de costo y gasto, que muestra entre los 2 últimos periodos un promedio del 11% del total de las ventas, reflejando para los mismos periodos mencionados anteriormente una utilidad operacional promedio del 4.5%. al final del ejercicio la utilidad neta oscilo en el 4.3%.

6.2 Análisis Horizontal Empresa SABANAS S.A.S S.A.S

Tabla 4
Análisis Horizontal Balance General

EMPRESA SABANAS S.A.S		
BALANCE GENERAL		
	2016 -2017	
ACTIVOS CORRIENTES	Var Absoluta	Var Relativa
Disponible		
Caja y Bancos	12.868.000	102,05%
Deudores Clientes	-25.846.000	-40,79%
Anticipo Proveedores	1.229.000	0,00%
Anticipos de Impuestos o Saldos a Favor	8.377.000	299,29%
Inventario	-16.752.000	-28,74%
Total Activo Corriente	-20.174.000	-14,72%
ACTIVOS NO CORRIENTES		
Propiedad Planta y Equipo		
Construcciones en Curso	172.433.000	100,00%
Bodega Troncal-Terreno	0	0,00%
Equipo de Transporte	0	0,00%
Equipo de Computación	5.988.000	116,82%
Depreciación Acumulada	-32.793.000	528,75%
Total Activo No Corriente	145.628.000	30,83%
TOTAL ACTIVOS	125.454.000	20,59%
PASIVOS CORRIENTES		
Obligaciones Bancarias	158.787.000	1157,17%
Proveedores Nacionales	-63.525.000	-83,99%
Cuentas por Pagar		
Costo y Gastos por Pagar	-3.601.000	-100,00%
Impuestos sobre las Ventas por Pagar	2.023.000	86,49%
Beneficios a Empleados	10.790.000	100,00%
Para Obligaciones Laborales	-8.604.000	-100,00%
Total Pasivos Corrientes	95.870.000	92,27%
PASIVOS A MEDIANO Y LARGO PLAZO		
De Clientes	-12.781.000	-100,00%
Obligación Bancaria No Corriente	-34.947.000	-15,59%
Total Pasivos Mediano y Largo Plazo	-47.728.000	-20,15%
TOTAL PASIVOS	48.142.000	14,13%
PATRIMONIO		
Capital Social		
Suscrito y Pagado	220.000.000	2200,00%
Por Suscribir	-160.379.000	-100,00%
Resultado de Ejercicios		
Anteriores	7.996.000	11,69%
Presente año	4.495.000	15,08%
Reserva Legal	5.200.000	100,00%
TOTAL PATRIMONIO	77.312.000	28,78%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	125.454.000	20,59%

Fuente. Cálculos grupo investigador

Los resultados de la empresa SABANAS S.A.S SAS en su análisis horizontal, evidencia que el rubro bancos, presenta los mayores incrementos para los periodos 2016 y 2017, con el 102% que corresponde a \$12.860.000, la cuenta deudores disminuyó un 40.79% el equivalente a \$25.846.000; el inventario tuvo un comportamiento a la baja del 28.74% correspondiente a \$16.752.000. el activo no corriente presento un incremento del 30.83% equivalente a \$145.628.000, el cual se reflejó en el incremento de construcciones con \$172.433.000 y equipo de cómputos con un \$5.988.000, al finalizar este análisis horizontal la cuenta activos presentó un incremento del 20.59% equivalente a \$125.454.000

Para la cuenta pasivos y patrimonios, el pasivo corriente presentó incremento significativo 92.27% correspondiente a \$95.870.000, de los cuales se registraron comportamiento al alza en obligaciones financieras con un incremento de \$158.787.000 equivalente 1157.11%. Por su parte proveedores nacionales descendió en un 83.99%, es decir \$63.525.000, al igual que obligaciones laborales con 8.604.000. por el patrimonio este evidenció un incremento significativo en capital suscrito y pagado con \$220.000.000, reserva legal con \$5.200.000y decremento en capital por suscribir con 160.379.000.

Tabla 6
Análisis Horizontal Estado de resultado

EMPRESA EMPRESA SABANAS S.A.S		
ESTADO DE RESULTADO		
2016 - 2017		
INGRESOS OPERACIONALES	Var Absoluta	Var Relativa
<i>Total Ingresos Netos</i>	<i>66.056.000</i>	<i>9,25%</i>
(-) Costo de Venta	<i>56.879.000</i>	<i>9,46%</i>
UTILIDAD BRUTA	<i>9.177.000</i>	<i>8,14%</i>
COSTOS Y GASTOS	<i>4.502.000</i>	<i>5,56%</i>
(-) Gastos de Administración	<i>1.320.000</i>	<i>3,69%</i>
(-) Gastos de Venta	<i>3.182.000</i>	<i>7,05%</i>
<i>Total Gastos Operacionales</i>	<i>4.502.000</i>	<i>5,56%</i>
UTILIDAD OPERACIONAL	<i>4.675.000</i>	<i>14,72%</i>
(+) Ingresos no Operacionales		
(-) Gastos no Operacionales	<i>180.000</i>	<i>9,25%</i>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	<i>4.495.000</i>	<i>15,08%</i>
Impuesto de Renta y Complementarios		
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	<i>4.495.000</i>	<i>15,08%</i>

Fuente. Cálculos grupo investigador

Para el estado de resultado el análisis horizontal estuvo enmarcado principalmente por las variaciones de los ingresos operacionales para el 2016 en \$209.380.000 y para 2017 en \$66.056.000. comportamiento similar registran los costos de ventas que son proporcionales a los ingresos, lo cual genera una utilidad bruta proporcional a los dos rubros anteriores, siendo así para el 2016 – 2017 incrementos porcentuales del y 8.14% respectivamente. En cuanto a los gastos operacionales su estimación durante el periodo 2016-2017 de 5.56% correspondientes a \$25.510.000 y \$4.502.000. La utilidad Operacional y Utilidad Neta son muy similares en la proporción de sus incrementos, puesto que para el periodo 2016-2017 en \$5.000.000 promedio.

6.3 Razones Financieras Empresa SABANAS S.A.S S.A.S

Tabla 1.
Comportamiento de los indicadores de liquidez 2016-2017

RAZONES DE LIQUIDEZ Y ROTACIÓN			
INDICADOR	FORMULA	2016	2017
RAZON CORRIENTE	ACTIVO CORRIENTE/PASIVO CORREINTE	1,32	0,59
PRUEBA ACIDA	(ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIO)/PASIVO CORRIENTE	0,76	0,38
CAPITAL NETO DE TRABAJO	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	33.144.000	-82.900.000
ROTACION CARTERA	VENTAS NETAS A CREDITO/CARTERA	11,27	20,79
DÍAS DE REALIZACIÓN DE CARTERA	360/ROTACIÓN DE CARTERA	31,9510	17,3155
ROTACION INVENTARIO	COSTO DE VENTA/INVENTARIO	10,3163	15,8477
DIAS DE ROTACION INVENTARIO	360/ROTACIÓN DE INVENTARIO	35	23
ROTACION PROVEEDORES	COMPRAS A CREDITOS/PROVEEDORES	7,95	54,33
DIAS DE ROTACION PROVEEDORES	360/ROTACION PROVEEDORES	45,3	6,6
EFICIENCIA ACTIVO CORRIENTE	VENTAS NETAS/ACTIVO CORRIENTE	5,21	6,67
EFICIENCIA ACTIVO FIJO	VENTAS NETAS/ACTIVO FIJO	1,51	1,26
EFICIENCIA ACTIVO TOTAL	VENTAS NETAS/ACTIVO TOTAL	1,17	1,06

Fuente: Elaboración propia

Al observar los indicadores de liquidez la empresa ha perdido capacidad de dar respuesta a las obligaciones de corto plazo, tanto así que desde el periodo 2016 la empresa no puede disminuir su activo corriente pues no podría dar cumplimiento a dichas obligaciones. Además, los recursos comprometidos en capital de trabajo operativo para la generación de ventas han ido disminuyendo periodo a periodo. Tal como lo evidencia la evolución de la razón corriente, prueba acida y capital neto de trabajo, donde este último es negativo imposibilitando a la empresa para cumplir sus compromisos a corto plazo

La administración ha mejorado su eficiencia con relación al recaudo y gestión de inventarios disminuyendo significativamente el tiempo de recuperación de cartera y de conversión de inventarios en efectivo (cabe resaltar que estos productos vendidos pueden convertirse en

cartera), así mismo mejoro en la gestión de convertir lo producido en efectivo, pero se redujo la financiación con sus proveedores perdiendo apalancamiento de “cero costo”.

La eficiencia de los activos en generar ventas ha mejorado ostensiblemente, esto demuestra la capacidad de la empresa de seguir apuntando a la gestión de su capital de trabajo, tal como lo evidencia el aporte de los activos corrientes en la generación de ventas durante el periodo 2017

Tabla 8.

Comportamiento de los indicadores de endeudamiento 2016-2017

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO			
INDICADOR	FORMULA	2016	2017
ENDEUDAMIENTO	PASIVO TOTAL/ACTIVO TOTAL * 100	55,92%	52,93%
ENDEUDAMIENTO CORTO PLAZO	PASIVO CORRIENTE/ACTIVO TOTAL * 101	17,05%	27,19%
ENDEUDAMIENTO LARGO PLAZO	PASIVO NO CORRIENTE/ACTIVO TOTAL * 102	38,87%	25,74%
SOLVENCIA FINANCIERA	ACTIVO TOTAL/PASIVO TOTAL	178,8%	188,9%
ENDEUDAMIENTO FINANCIERO	DEUDA FINANCIERA TOTAL /VENTAS NETAS * 100%	33%	46%
CARGA FINANCIERA	GASTOS FINANCIEROS/VENTAS NETAS * 100	0,27%	0,27%
COBERTURA DE INTERESES	UTILIDAD OPERACIONAL /GASTOS FINANCIEROS	1532,96%	1614,64%
APALANCAMIENTO CORTO PLAZO	PASIVO CORRIENTE/PATRIMONIO	38,68%	57,75%
APALANCAMIENTO LARGO PLAZO	PASIVO NO CORRIENTE/PATRIMONIO	88,19%	54,68%
APALANCAMIENTO FINANCIERO	DEUDA FINANCIERA/PATRIMONIO	89%	105%
APALANCAMIENTO TOTAL	PASIVO TOTAL/PATRIMONIO	127%	112%

Fuente: Elaboración propia

La administración ha venido mejorando el porcentaje de deuda que se debe pagar en el corto plazo disminuyéndola aproximadamente en un 30% dándole un poco de respiro a la empresa, pero se ha perdido considerablemente la financiación con proveedores lo cual es una de las mejores debido a que se considera que los proveedores son aliados estratégicos de la empresa y debe existir una relación mutuamente beneficiosa, por tanto, se debe apalancar la empresa en un mayor porcentaje con los proveedores y establecer políticas las cuales cumplan la relación ganar – ganar.

Tabla 2.

Comportamiento de los indicadores de rentabilidad 2016-2017

RAZONES DE RENTABILIDAD			
INDICADOR	FORMULA	2016	2017
MARGEN BRUTO	UTILIDAD BRUTA/VENTAS NETAS *100	15,79%	15,63%
MARGEN OPERATIVO	UAII/VENTAS NETAS * 100	4,45%	4,67%
MARGEN NETO	UTILIDAD NETA/VENTAS NETAS *100	4,18%	4,40%
CARGA OPERATIVA	GASTOS OPERATIVOS/VENTAS NETAS * 100	11,34%	10,95%
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	UTILIDAD NETA/PATRIMONIO*100	11,10%	9,92%
RENDIMIENTO DEL ACTIVO TOTAL	UTILIDAD NETA/ACTIVO TOTAL*100	4,89%	4,67%
RENDIMIENTO DEL ACTIVO CORRIENTE	UTILIDAD NETA/ACTIVO CORRIENTE*100	21,76%	29,36%
RENDIMIENTO DEL ACTIVO NO CORRIENTE	UTILIDAD NETA/ACTIVO NO CORRIENTE*100	6,31%	5,55%
SISTEMA DUPONT	(Utilidad Neta/Ventas)*(Ventas /Activos Tot	4,89%	4,67%
PKT	Capital de Trabajo Neto/Ventas	4,64%	-10,63%
EBITDA	UAII+DEPRECIACION + AMORTI + PROVI	23.614.000	- 4.684.000
MARGEN EBITDA	EBITDA/VENTAS NETAS * 100	3,31%	-0,60%
Capital de Trabajo Operativo KTNO	cuentas por cobrar + inventarios - cuentas por pagar	46.002.000	66.929.000
Productividad del KTNO	KTNO/ ventas	6,44%	8,58%
PDC (PALANCA DE CRECIMIENTO)	MARGEN EBITDA/PRODUCTIVIDAD DEL KTNO	51,33%	-7,00%

Fuente: Elaboración propia

Al observar el valor del margen bruto que en promedio toma un valor del 15% nos muestra que las ventas alcanzan para cubrir los costos de ventas, pero dichos costos están representando un alto porcentaje de las ventas y se deben empezar a implementar alternativas o estrategias con la finalidad de optimizar los recursos ya sea a través del reproceso o reutilización de los materiales, modificación del sistema productivo optimizando procesos cuello de botella y mejorando las eficiencias dentro del sistema, garantizando una reducción significativa de costos y con esto aumentar el margen bruto de utilidad. Por otra parte, el margen operativo nos muestra que en promedio el 10% de las utilidades brutas están siendo absorbidas por los gastos de administración y ventas, así mismo se aprecia una reducción en el rendimiento obtenido por la empresa en su operación con el uso de los activos operativos, mientras que los rendimientos obtenidos antes de impuestos sobre la inversión realizada por los propietarios ha fluctuado dentro del rango del 8 – 21%.

Tomando como referencia cada uno de los resultados obtenidos en el diagnóstico financiero de la empresa durante el periodo 2016 – 2017, se observa que la empresa debe aumentar los márgenes de utilidad que están siendo afectados significativamente por los costos de ventas que han incrementado en una proporción considerable hasta llegar a representar el 85% de las ventas. Además, se evidencia que, aunque las ventas han tenido un comportamiento creciente, deben crecer en mayor proporción para poder seguir soportando la estructura de costos que maneja la empresa, incrementando así las utilidades.

7. Conclusiones

- La valoración de empresas es un tema que cada vez está tomando más relevancia en el ámbito económico debido a que, gracias a éste, se justifica las diversas operaciones y actividades que se realizan en las empresas (venta, alianzas, disoluciones, fusiones, etc.).
- El diagnóstico financiero realizado a la empresa Empresa SABANAS S.A.S SAS, a partir de sus estados financieros de los periodos 2016 – 2017, arroja que la compañía debe incrementar los márgenes de utilidad que están siendo afectados en forma significativa a causa de los altos costos de ventas que maneja la empresa los cuales representan aproximadamente el 85% de los ingresos (ventas brutas). También se evidencia que las ventas han tenido un comportamiento creciente, pero deben crecer en mayor proporción para poder seguir soportando la estructura de costos que actualmente maneja la empresa e incrementar las utilidades para que no resulte afectada la misma.
- La estructura de costos de la empresa debe ser mejorada debido a que una variación mínima en los costos, como se aprecia en el escenario pesimista, puede afectar el rendimiento de la empresa considerablemente. Además, manteniendo un crecimiento en ventas del 10% con relación al periodo anterior y reduciendo los costos de ventas en un 5%, es decir, que representen el 80% de las ventas y no el 85% como actualmente se da, se logra el mejor escenario para la empresa incrementando su valor económico.

8. Recomendaciones

- Realizar un monitoreo constante sobre la eficiencia de los costos de ventas para controlarlos y evitar contracciones en los márgenes de utilidad de la compañía y efectos negativos en la generación de caja.
- Aplicar técnicas de evaluación del desempeño financiero de la empresa y diseñar estrategias que permitan mejorar el desempeño operativo.
- Establecer o aplicar políticas en materia de costos debido a que éstos representan un porcentaje muy alto de los ingresos de la empresa, disminuyendo significativamente el margen operacional como el resultado neto del ejercicio, todo esto debe realizarse sin que se disminuya la calidad de los productos.
- Establecer metas de mejoramiento del desempeño financiero de la empresa, generando riqueza con márgenes competitivos dentro del sector y el mercado.

Referencias bibliográficas

- Amat, O. (2005). *Valor Económico Agregado EVA*. 2^{da} edición. Bogotá: Grupo Editorial, Norma.
- Ehrhardt, M. y Brigham, E. (2007). *Finanzas Corporativas*. 2^{da} edición. México: Cengage Editores.
- Gitman, L. (2010). *Principios de Administración Financiera*. 16^a edición. Pearson editores. México.
- Ortiz Anaya, H. (2011). *Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera*. 13^a edición. Bogotá: Editorial Universidad Externado de Colombia.
- Perdomo, A. (2010). *Análisis e Interpretación de Estados Financieros*. 5^a edición. México: Editora Rodríguez.
- Westón, J. y Copeland, T. (2011). *Manual de Administración Financiera*. 5^{ta} edición. McGraw-Hill. Bogotá.