

## Valoración financiera para la Comercializadora X&Y

Presentado por:

Yeison Estiven Fajardo López

Tutor:

Wilmar Arnulfo Bravo Murillo



Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca

Facultad de Administración y Economía

Administración de empresas comerciales

Bogotá – Colombia – 2022

## TABLA DE CONTENIDO

<b>RESUMEN.....</b>	<b>9</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>9</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>10</b>
<b>1 NATURALEZA DEL PROBLEMA .....</b>	<b>12</b>
1.1 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA .....	12
1.1.1 Enunciado del problema .....	12
1.1.2 Pregunta problema.....	13
1.2 OBJETIVO DEL ESTUDIO .....	13
1.2.1 Objetivo general.....	13
1.2.2 Objetivos específicos.....	13
1.3 JUSTIFICACIÓN, RELACIÓN Y ALCANCE .....	14
1.3.1 Justificación .....	14
1.3.2 Relación con la línea de investigación.....	15
1.3.3 Alcance.....	16
<b>2 MARCO DE REFERENCIAS.....</b>	<b>17</b>
2.1 MARCO HISTÓRICO .....	17
2.1.1 Historia de la comercializadora X&Y.....	17
2.1.2 Coronavirus en Colombia 2020 y su impacto en la economía.....	18
2.2 MARCO TEÓRICO .....	20
2.2.1 Análisis financiero .....	20
2.3 MARCO CONCEPTUAL .....	23
2.4 MARCO LEGAL.....	28

	3
2.4.1	<i>Niif para pymes</i> ..... 28
2.4.2	<i>Formalización (Utilícese esta sección además como plan de formalización de la empresa)</i> 29
2.4.2.1	Establecimiento de comercio. .... 30
	Definición. .... 30
	Documentación y requisitos. .... 32
<b>3</b>	<b>DISEÑO METODOLÓGICO ..... 34</b>
3.1	ESTUDIO..... 34
3.1.1	<i>Tipo de investigación</i> ..... 34
3.1.1.1	Descriptiva. .... 34
3.1.1.2	Correlacional..... 34
3.1.2	<i>Enfoque de la investigación</i> ..... 34
3.1.3	<i>Métodos</i> ..... 34
3.1.4	<i>Técnicas</i> ..... 35
3.1.5	<i>Instrumentos</i> ..... 35
3.1.6	<i>Procedimiento</i> ..... 35
<b>4</b>	<b>DESARROLLO DE LA ENTREGA..... 36</b>
4.1	CONSTRUCCIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS ..... 36
4.1.1	<i>Estado de la situación financiera Comercializadora X&amp;Y 2019 a 2021</i> ..... 36
4.1.2	<i>Estados de resultados Comercializadora X&amp;Y 2019 a 2021</i> ..... 38
4.2	APLICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS COMERCIALIZADORA X&Y 2019-2021 39
4.2.1	<i>Indicadores de liquidez</i> ..... 39
4.2.1.1	Razón corriente. .... 39
4.2.1.2	Prueba acida..... 39
4.2.1.3	Prueba súper acida. .... 41

4.2.1.4	Capital de trabajo.....	42
4.2.2	<i>Indicadores de endeudamiento</i> .....	43
4.2.2.1	Nivel de endeudamiento. ....	43
4.2.2.2	Concentración de endeudamiento a corto plazo. ....	43
4.2.3	<i>indicadores de apalancamiento</i> .....	44
4.2.3.1	Leverage total. ....	44
4.2.3.2	Apalancamiento. ....	45
4.2.4	<i>Indicadores de rentabilidad</i> .....	46
4.2.4.1	Rentabilidad neta del activo (ROA o ROI).....	46
4.2.4.2	Rentabilidad financiera (ROE). ....	46
4.2.4.3	Margen bruto. ....	47
4.2.4.4	Margen neto. ....	48
4.3	ANÁLISIS VERTICAL COMERCIALIZADORA X&Y 2019-2021.....	49
4.3.1	<i>Análisis vertical (estado del balance)</i> .....	49
4.3.1.1	Análisis. ....	50
4.3.2	<i>Análisis vertical (estado de resultados)</i> .....	52
4.3.2.1	Análisis. ....	52
4.4	ANÁLISIS HORIZONTAL COMERCIALIZADORA X&Y 2019-2021.....	53
4.4.1	<i>Análisis horizontal (Balance)</i> .....	53
4.4.1.1	Análisis. ....	55
4.4.2	<i>Análisis horizontal (estado de resultados)</i> .....	56
4.4.2.1	Análisis. ....	57
4.5	VALORACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS POR FLUJOS PROYECTADOS A 5 AÑOS .....	57
4.5.1	<i>Balance proyectado a 2026</i> .....	58
4.5.2	<i>Estado de resultados proyectado a 2026</i> .....	59
4.5.3	<i>VPN</i> .....	60
4.5.3.1	Análisis: .....	62

4.5.4	<i>TIR</i> .....	62
4.5.4.1	Análisis:.....	63
4.6	ENTREVISTA .....	63
4.7	PLAN DE MEJORA.....	69
<b>5</b>	<b>CONCLUSIONES</b> .....	<b>71</b>
<b>6</b>	<b>REFERENCIAS</b> .....	<b>73</b>

**ÍNDICE DE FIGURAS**

<b>Figura 1</b> Línea de investigación - Línea Financiera .....	15
<b>Figura 2</b> Aspectos básicos sobre las Niif.....	28
<b>Figura 3</b> Documentación.....	32
<b>Figura 4</b> Elementos que Conforman un Establecimiento de Comercio.....	32
<b>Figura 5</b> Requisitos .....	33
<b>Figura 6</b> “Pasos para Realizar un Análisis Mediante Descuento de Flujos de Caja” .....	60

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Ratios Financieras .....	22
<b>Tabla 2</b> Características de un Establecimiento de Comercio .....	31
<b>Tabla 3</b> <i>Estado de la Situación Financiera Comercializadora X&amp;Y 2019 a 2021</i> .....	36
<b>Tabla 4</b> Estado de Resultados Comercializadora X&Y 2019 a 2021 .....	38
<b>Tabla 5</b> Razón Corriente .....	39
<b>Tabla 6</b> <i>Prueba Ácida</i> .....	40
<b>Tabla 7</b> Prueba Súper Ácida.....	41
<b>Tabla 8</b> Capital de Trabajo.....	42
<b>Tabla 9</b> Nivel de Endeudamiento.....	43
<b>Tabla 10</b> Concentración de Endeudamiento a Corto Plazo.....	44
<b>Tabla 11</b> Leverage Total .....	45
<b>Tabla 12</b> Apalancamiento .....	45
<b>Tabla 13</b> Rentabilidad Neta del Activo.....	46
<b>Tabla 14</b> Rentabilidad Financiera .....	47
<b>Tabla 15</b> Margen Bruto .....	47
<b>Tabla 16</b> Margen Neto .....	48
<b>Tabla 17</b> Análisis Vertical (Estado del balance).....	49
<b>Tabla 18</b> Análisis Vertical (Estado de Resultados).....	52
<b>Tabla 19</b> Análisis Horizontal (Balance).....	53
<b>Tabla 20</b> Análisis Horizontal (Estado de Resultados) .....	56
<b>Tabla 21</b> Balance Proyectado a 5 Años para la Comercializadora X&Y .....	58
<b>Tabla 22</b> Estado de Resultados Proyectado a 5 Años para la Comercializadora X&Y ...	59

<b>Tabla 23</b> Valor Presente Neto .....	61
---	----

## **Resumen**

En este trabajo se desarrolla diversas técnicas de análisis y valoración financiera para la Comercializadora X&Y para los años 2019, 2020 y 2021 con proyección de 5 años hasta 2026 y el objetivo de lograr que la empresa encuentre oportunidades de mejora gracias a datos generados con métodos de análisis financiero, por ejemplo: el análisis vertical el análisis horizontal, otra técnica es la aplicación de ratios o razones financieras entregando una información de alto valor para conocer el verdadero estado de una empresa, se agruparon los resultados para desarrollar una técnica de valoración financiera por flujos proyectados que genero una guía y oportunidades de crecimiento para la organización, volviéndose una gran herramienta estratégica para que el negocio tenga una ruta clara de acción junto con planes de mejora los cuales aparecen como recomendaciones al final de este trabajo.

*Palabras clave:* análisis financiero, caso, comercio, empresa, finanzas.

## **Abstract**

In this work, various financial analysis and valuation techniques are developed for Comercializadora X&Y for the years 2019, 2020 and 2021 with a projection of 5 years until 2026 and the objective of helping the company find opportunities for improvement thanks to data generated with techniques. financial analysis such as vertical analysis horizontal analysis, another technique is the application of ratios or financial ratios delivering high value information to know the true state of a company, the results were grouped to develop a financial valuation technique by projected flows that generated a guide and growth opportunities for the company, which becomes a great strategic tool for the business to have a clear course of action along with improvement plans which appear as recommendations at the end of this work.

*Keywords:* financial analysis, case, trade, business, finance

## Introducción

En este trabajo se realiza un proceso de valoración, análisis financiero y diseño de estados financieros consolidados mensual y anualmente para los años 2019 a 2021 de la Comercializadora de ropa X&Y una empresa con el objetivo de formalización a mediano plazo, es una empresa del sector comercial que se dedica a la compra y venta de prendas de vestir principalmente camisetitas y buzos para hombre, mujer y niño.

La valoración se realiza con diferentes indicadores y ratios básicos importantes para este tipo de investigación junto con un análisis horizontal y vertical de los estados financieros mensuales contruidos a partir de datos diarios proporcionados por la empresa, Luego se generan las recomendaciones más adecuadas según las necesidades identificadas. Es importante realizar este tipo de ejercicios para fortalecer la práctica en la aplicación de análisis financiero, además de la generación de experiencia en escenarios reales que puedan ser compartidos y utilizados por otras empresas.

Los resultados comparativos no solo ayudan a revelar lo que está mal dentro de las operaciones financieras ejecutadas por la empresa sino que también permiten generar una perspectiva de valoración de la misma lo que le ayuda a comprender el panorama en el cual se puede mover para así encontrar las fortalezas y oportunidades que le brinden una posición de ventaja ante la competencia debido a su organización y gestión empresarial no solo en el ámbito financiero sino en toda su composición administrativa y de operación en general puesto que al buscar este tipo de metodologías podrá optimizar sus procesos de logística, inventarios, mercadeo, costos e incluso podrían permitirle iniciar un proceso de reclutamiento de personal siendo este el primer paso para el crecimiento empresarial.

No todas las empresas del sector cuentan con esta disposición y voluntad para mejorar a menos que sean empresas robustas; esto se debe principalmente a los emprendedores que no ven esto como algo necesario y prefieren administrar su empresa de forma empírica, en Colombia casi el 50% de las personas en capacidad de trabajar y que están trabajando son informales como es mencionado por (Rodríguez, Mora, James, & Jhon, 2017) lo que quiere decir que hay una fuerte comunidad emprendedora que no está formalizada ni cuenta con normas, objetivos ni políticas de estandarización en sus negocios.

Todo emprendedor necesita comprender la importancia y la forma de realizar no solo los estados financieros, sino que también debe aprender a aplicar técnicas que le ayuden a analizar mejor sus registros. Esto le permite tener mayor control sobre sus acciones y a tener una herramienta de alto valor para las decisiones ya que podrá manejar una visión más detallada. Por otro lado, el análisis financiero da la posibilidad de mostrar el nivel de viabilidad y rentabilidad que está teniendo actualmente o que podrá tener en el futuro a mediano y largo plazo.

Finalmente, el resultado que se obtiene de toda la información del ejercicio junto con los análisis desarrollados son la base para el cambio, la mejora y la transformación de una empresa que busca optimizar su entendimiento sobre su propio estado o realidad para lograr sus objetivos de la mejor manera.

## 1 Naturaleza del problema

### 1.1 Definición del problema

#### 1.1.1 *Enunciado del problema*

La Comercializadora de Ropa X&Y es una empresa informal relativamente nueva que mantiene un riguroso registro de las operaciones financieras, pero no las resume en estados financieros generados utilizando las normas NIIF para pymes, por esta razón no logra obtener un panorama completo sobre su situación financiera ni puede hacer uso de técnicas de análisis financiero ya que no cuenta con los datos suficientes que le permitan hacer este tipo de investigaciones.

Esto se debe en parte por falta de un sistema contable completo y por ser una empresa informal que tiene dentro de sus planes a mediano plazo organizarse mejor y reunir las condiciones mínimas necesarias para poder formalizarse, en ese sentido una de sus necesidades es mejorar su sistema contable que cumpla con condiciones mínimas en cuanto a las normas ya nombradas, otra necesidad es que se le realice un análisis financiero que le permita identificar sus debilidades y fortalezas en un sentido de Administración financiera, también requiere un modelo de valoración de la empresa.

Es muy difícil para una compañía poder tomar decisiones únicamente con los datos brutos que le arrojan los registros contables y menos cuando son registros diarios sin resumir en estados mensuales y anuales, es necesario generar datos resumidos con datos relativos que proporcionen una visión más comprensible de la información, generar comentarios que permitan interpretar de una mejor manera los resultados ya que un dato por sí solo no genera información relevante para la empresa.

### ***1.1.2 Pregunta problema***

¿Cuál es la situación financiera de la Comercializadora de Ropa X&Y?

## **1.2 Objetivo del estudio**

### ***1.2.1 Objetivo general***

Desarrollar la valoración financiera para la Comercializadora de Ropa X&Y.

### ***1.2.2 Objetivos específicos***

- 1) Diseñar los estados financieros de la Comercializadora de Ropa X&Y 2019 - 2021.
- 2) Desarrollar el análisis vertical, horizontal y la aplicación de ratios financieros.
- 3) Identificar las variaciones más representativas y sus causales.
- 4) Desarrollar el modelo de valoración financiera por flujos proyectados 5 años.
- 5) Proponer planes de mejora a partir de los hallazgos.

### **1.3 Justificación, relación y alcance**

#### ***1.3.1 Justificación***

Este proyecto de investigación se realizó debido a un proceso de fortalecimiento empresarial que está dentro de los objetivos estratégicos de la Comercializadora de ropa X&Y la cual requiere mejoras en su sistema contable como la creación de estados financieros consolidados, un análisis vertical y horizontal de sus tres años de ejercicio empresarial, 2019 a 2021, aplicación de ratios y de indicadores financieros para la valorización financiera y formalización oficial de la compañía, requiere organizar y sustentar su información financiera para poder no solo formalizarse sino además para conocer su situación actual y respecto a ello poder desarrollar nuevos objetivos estratégicos.

Con los resultados obtenidos gracias a las técnicas de análisis financiero y valorización, esta empresa dará un paso adelante frente a otras empresas o pequeños emprendedores que realizan sus cuentas de forma empírica lo que le permitirá tener una ventaja ante a sus competidores que no tengan esta forma de procesos ni se preocupan por mejorar en cuanto a la organización y estandarización de sus negocios con métodos profesionales de Administración de empresas y Administración financiera.

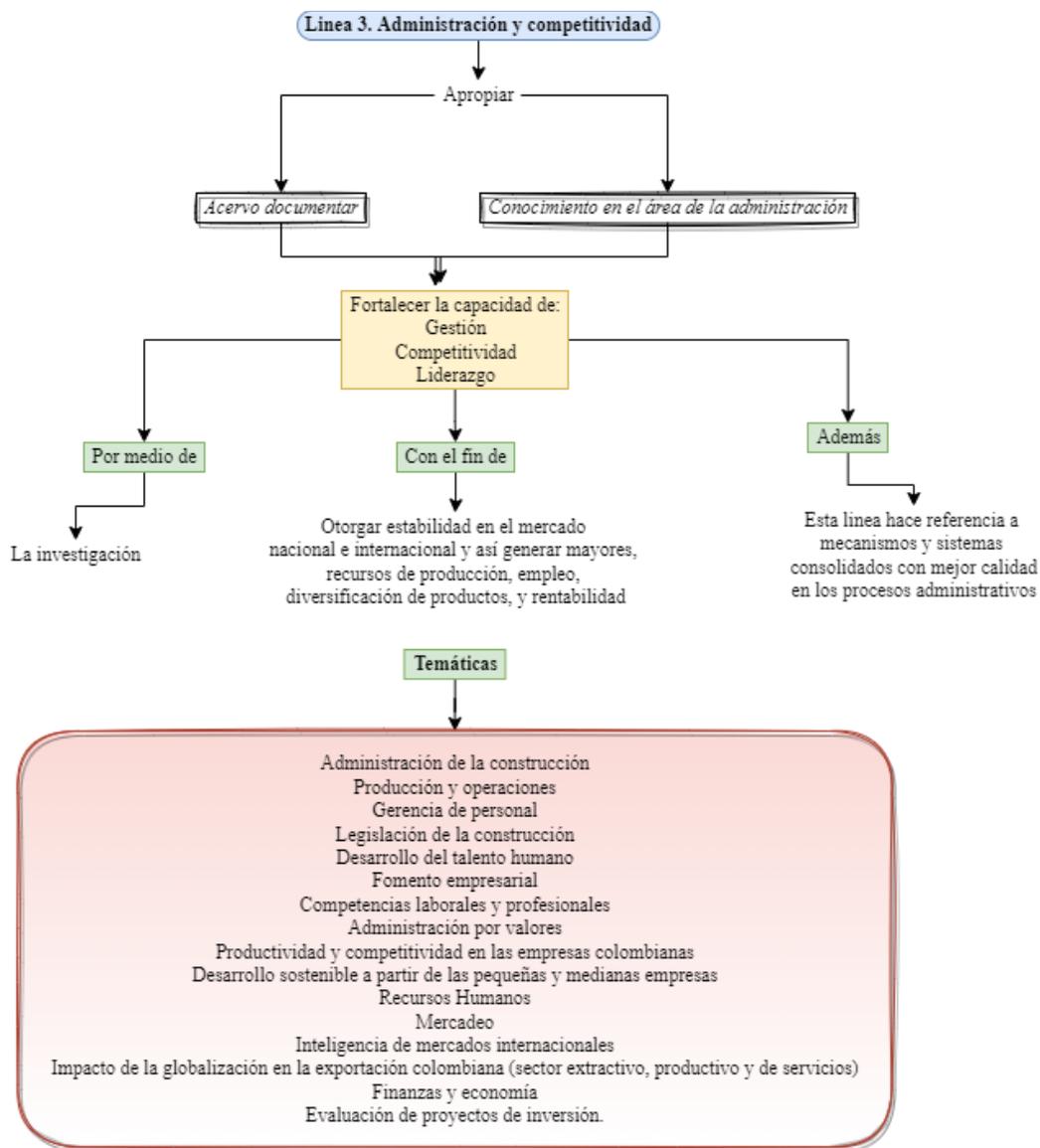
Este trabajo no solo es relevante para la Comercializadora X&Y, sino que también representa un enriquecimiento profesional en el ámbito administrativo con la práctica de técnicas financieras y administrativas que pueden servir para desarrollar habilidades de consultoría o de gerencia. Este trabajo ayuda a pequeños empresarios que deseen fortalecer y organizar la contabilidad de sus negocios, sirve como guía para tomar decisiones o comprender la forma básica de valorización financiera y realización de análisis para desarrollar una estructura robusta que dirija al pequeño empresario al crecimiento de su compañía (Nava Rosillón, 2009, pág. 5)

### 1.3.2 Relación con la línea de investigación

Se selecciona la línea de investigación financiera que se encuentra establecida en la página Uicolmayor, véase la Figura 1.

**Figura 1**

*Línea de investigación - Línea Financiera*



*Nota.* Finanzas y economía - Evaluación de proyectos de inversión. Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca, (2016)

### ***1.3.3 Alcance***

La investigación está enmarcada puntualmente en Bogotá - Colombia donde opera de forma online la Comercializadora X&Y, a través de la cual se obtuvo la información como fuente primaria, de sus registros financieros, se busca abarcar su espectro y contexto comercial; analizar de forma interna y externa a la compañía para reconocer sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas dentro de su ecosistema económico.

Se plantea recopilar la información financiera con la cual se pondrá a prueba a través de ratios e indicadores financieros que puedan exponer el estado de la situación actual de la compañía ya que este trabajo funciona como una radiografía que muestra perspectivas adicionales muy importantes que complementan la información en bruto de los estados financieros. También se hizo un análisis vertical en los estados consolidados de 2019 a 2021 junto con el análisis horizontal, se además planteó la meta de hacer una proyección a 5 años.

El trabajo determina una valoración financiera del negocio alcanzando como resultado final un diagnóstico que reúne todos los datos generados y organizándolos en un formato de decisión para la compañía que le ayude a su planeación estratégica y el reconocimiento de su valor por medio de un modelo que podrá utilizar en el caso de que llegue a requerir atraer nuevos socios e inversionistas a su empresa.

Es también importante resaltar el gran logro profesional que se obtiene con este proyecto de investigación al poner en marcha los conocimientos técnicos aprendidos en la carrera de Administración de empresas además de repasar para profundizar y mejorar en la aplicación de las metodologías en la vida real dando soluciones a necesidades empresariales en ejercicio de consultoría lo que fortalecerá cada vez más la experiencia en el campo.

## 2 Marco De Referencias

### 2.1 Marco histórico

#### 2.1.1 *Historia de la comercializadora X&Y*

La Comercializadora X&Y es una empresa que vende ropa al por mayor dirigida por El estudiante de administración de empresas comerciales Yeison Estiven Fajardo López y La economista Briggith Ximena Quiroga López dos hermanos y socios comerciales, la empresa hace parte de un grupo de socios fabricantes y comerciantes enfocados principalmente en el nicho de camisetas y buzos que inició operaciones en Junio del 2019 desde diferentes módulos o puestos en el conocido madrugón de Bogotá ubicado en el centro de la ciudad obteniendo un éxito progresivo en sus ventas que le permitió llegar a su punto de equilibrio en diciembre del mismo año.

Aunque ha pasado por diferentes problemas desde su fundación como: robos, efectos de temporadas muertas y por supuesto la pandemia que se vivió mundialmente a causa de la covid-19 esta empresa ha podido sobrevivir gracias a estrategias como: control en las cuentas por pagar, cuidado en el flujo de efectivo y control de liquidez, adaptación al comercio digital, reuniones y juntas periódicas de toma de decisiones, manejo riguroso de registros financieros y uso de aportes a capital en forma de colchón para contingencias además de reinvertir parte de sus utilidades netas en el mismo negocio para fomentar su crecimiento y fortalecer su estructura. La Comercializadora X&Y vende camisetas en algodón licrado para hombre, mujer y niño, buzos en tela burda para hombre, camibuses en algodón entre otros productos relacionados que representen una oportunidad de negocio sin embargo el producto principal de venta son las camisetas de hombre y mujer.

### ***2.1.2 Coronavirus en Colombia 2020 y su impacto en la economía.***

Antes del 6 de marzo de 2020, las vidas de las personas eran normales en Colombia a pesar de que se estaba viviendo problemas políticos y sociales a nivel nacional. Pero fue a partir de esta fecha que las cosas cambian radicalmente para las personas. Fue publicado en la página del Ministerio de salud justo ese mismo día que en Colombia se declara estado de emergencia y plan de contingencia debido a la llegada del primer caso confirmado de COVID-19 (Minsalud, 2020).

El plan de contingencia inicialmente se estableció en un pequeño lapso de confinamiento que posteriormente se fue prolongando en días y luego meses. Pero este confinamiento ha tenido fuertes impactos en la sociedad a nivel psicológico, económico y social. Solo por nombrar los principales ya que los cambios se encuentran en todos los aspectos cotidianos de las personas. Para este documento el impacto de análisis es el económico ya que las costumbres comerciales tuvieron que cambiar de manera radical.

Debido al confinamiento que duró tanto tiempo, obligo a las personas a adquirir productos y servicios a domicilio mientras que a los negocios los obligo a vender sus productos y servicios igualmente a domicilio. Por otro lado muchos productos y servicios tuvieron que pasar a un sistema virtual de venta, comunicación, atención, promoción y de pagos, valiéndose cada uno con las escasas herramientas que existían en su momento las cuales al día de hoy han evolucionado significativamente de manera forzada, aunque el mundo entero se percató de que la era del comercio electrónico anteriormente estaba avanzando más lento de lo que debía y se necesitó de una pandemia para dar el empujón que necesitaba este tipo de economía.

Durante la pandemia, las empresas tuvieron que cambiar su modelo de negocios dejando de lado la atención a clientes en locales comerciales, en tiendas físicas, los restaurantes tuvieron

que cerrar sus establecimientos para dedicarse principalmente a los domicilios (Pérez Godoy & Gómez Guasca, 2021), muchos negocios tuvieron que crear páginas en internet, utilizar pasarelas de pagos, abrir cuentas bancarias, crear canales en YouTube o Instagram y comunicarse para cerrar negocios a través de WhatsApp o Telegram, También las reuniones se realizaban por Google Meet o Microsoft Teams, se tuvo que aprender a realizar envíos por medio de empresas de distribución. Finalmente, el tema laboral se transformó en teletrabajo.

Para las empresas fue difícil adaptarse a estos cambios y pocos han sabido realmente aprovecharlo sin embargo la mayoría tuvieron que hacerlo por obligación sin embargo fue más difícil para las personas en general ya que no estaban acostumbradas a la economía digital. Las personas no tenían la confianza ni el conocimiento de este tipo de comercio y solo los más curiosos y los más jóvenes tenían cierto manejo aproximado, pero gracias a la pandemia las personas tuvieron que aprender para poder sostener este nuevo estilo de vida y sobrevivir ya que no había otra alternativa.

Si bien el aprendizaje fue bueno también hay que destacar que en el camino salió a relucir toda una serie de episodios desagradables y desventajas del comercio electrónico como estafas y robos que han afectado a personas en todo el mundo sin embargo todos estos elementos han traído una evolución increíblemente rápida para este sector con innovaciones grandes que mejoraron la tecnología y la economía en todo el mundo con un modelo de ecommerce listo para una nueva forma de hacer negocios.

## 2.2 Marco teórico

### 2.2.1 *Análisis financiero*

El análisis financiero es una práctica que suele ser utilizada en las empresas u organizaciones para poder tener una visión más amplia y profunda sobre diferentes aspectos importantes como el funcionamiento, la viabilidad, la capacidad, el sostenimiento, la rentabilidad y la gestión que han tenido. Permite revisar el pasado para comprender su estado actual o para visualizar un escenario futuro que puede servir para diferentes tipos de interesados como público en general, clientes, proveedores, inversionistas, gerentes y dueños.

Esta práctica también es importante para tomar decisiones debido a que la información que se puede extraer puede guiar el planteamiento de los nuevos objetivos que direccionan las acciones de las empresas con una mejor base mucho más sólida para poder disminuir el riesgo y aumentar no solo las posibilidades de éxito sino también mejorar los resultados y la velocidad de crecimiento.

Para Franco Concha (1998) “el uso de las fuentes de información financiera y no financiera permite realizar una evaluación del estado en el que se encuentra una empresa haciendo uso también de razones o relaciones financieras como herramienta de análisis entre otras opciones” (pág. 138) mientras que para Ortiz Anaya (2011) el análisis financiero puede agrupar las acciones de recopilar, interpretar y comparar los estados financieros junto con otros datos de la empresa, lo que incluiría calcular e interpretar los porcentajes, las tasas, tendencias e indicadores. Con ello se evaluaría el desempeño financiero y operativo empresarial. En esto se puede apoyar el circuito de feedback de información que presentaba Ries (2011) por otro lado otra manera de manejar este concepto es con un sistema de información de entrada, procesamiento, salida y retroalimentación como por ejemplo: todos los registros de

movimientos financieros que constituyen la entrada mientras que la aplicación de ratios financieras son el procesamiento y los índices son el resultado en este caso la salida y el análisis sería la retroalimentación. (Stair & Reynolds, 2010)

El cual consistía en crear medir y aprender donde hacía referencia los datos y lo que se puede extraer de ellos, lo importante después de ejecutar las actividades de la empresa es poder hacer un registro juicioso para recolectar datos que permitan posteriormente crear herramientas de análisis y de esos análisis poder aprender para mejorar como se pone en práctica dentro de este trabajo.

### **Análisis vertical**

Es un método el cual evidencia las cuentas con mayor concentración en el activo, (pasivo o patrimonio) o los ingresos en el balance como en el estado de resultados al relacionar cada subcuenta con las cuentas principales la cual se denomina cuenta base, con esto se puede identificar las cifras de representación más significativas con las que se procede a revisar los motivos que generaron esos valores. (Díaz Moreno, 2014)

### **Análisis horizontal**

El análisis horizontal es una técnica tiene un aspecto principal el cual consiste en resaltar las tendencias mientras se visualiza una comparativa individual para poder poner en evidencia aquellas variaciones más relevantes en el largo plazo para cada cuenta y la comparación es entre las mismas cuentas, pero de un periodo a otro expresado de manera tanto absoluta como relativa eso quiere decir que puede ser en cuantía monetaria o en porcentaje. El porcentaje es calculado restando el valor del periodo final al periodo inicial o periodo base y esa diferencia se divide entre el periodo inicial (base) multiplicando el resultado por cien. (Corona Romero, Bejarano Vázquez, & González García, 2014)

## Ratios financieras

Las ratios financieras son una relación entre dos o más variables que permiten extraer información adicional a los datos brutos para poder realizar diferentes tipos de análisis además de crear un contexto más amplio de toma de decisiones para una empresa. Existe diversos tipos de ratios véase Tabla 1:

**Tabla 1**

### *Ratios Financieras*

<b>Categoría</b>	<b>Ratio</b>
Liquidez	Razón corriente
	Prueba acida
	Prueba súper acida
	Capital de trabajo
Endeudamiento	Nivel de endeudamiento
	Concentración de endeudamiento a corto plazo
Apalancamiento	Leverage Total
	Apalancamiento
Rentabilidad	Rentabilidad del activo (Roa)
	Margen bruto
	Margen neto sobre las ventas

---

*Nota.* Elaboración propia a partir de notas de estudio.

## 2.3 Marco conceptual

**Estados Financieros:** Los estados financieros son reportes que resumen la información financiera de una empresa y que permiten realizar múltiples técnicas de análisis para valorar una empresa y comprender su situación en un periodo de tiempo o en la actualidad. Según las normas Niif una empresa debe generar 5 estados financieros básicos:

1. Estado de la situación financiera
2. Estado de resultados
3. Estado de cambios en el patrimonio neto
4. Estado de flujos de efectivo
5. Notas de los estados financieros

**Balance:** Este es un estado financiero esencial exigido por las Niif como documento de resumen de datos contables, contempla la clasificación de Activos, (Pasivos, Patrimonio) con las subcuentas correspondientes a cada uno

**Estado de resultados:** Este es un estado financiero esencial exigido por las Niif como documento de resumen de datos contables con el objetivo general de evidenciar los ingresos, los gastos y las utilidades para cierto periodo.

**Activos Corrientes:** Es la clasificación de los activos con mayor liquidez de un negocio por su posibilidad de convertirse en dinero físico y de transferirse a otros en un menor tiempo y con mayor facilidad. En esta clasificación se pueden encontrar cuentas como Efectivo, bancos, inventarios, cxc.

**Efectivo:** Es la cuenta contable más líquida que pertenece a los activos del balance y está representado principalmente por dinero físico en billetes o monedas.

**Bancos:** Es una cuenta contable del balance que hace parte de los activos corrientes por su gran liquidez cuando se refiere a los activos que posee el negocio, depositados en una cuenta bancaria pero que también pertenece a los pasivos corrientes por su alta exigibilidad por los acreedores y prioridad de pago para la empresa cuando se refiere a los créditos adquiridos por la empresa con un banco. Según el Decreto 2650 (1993) “Registra el valor de los depósitos constituidos por el ente económico en moneda nacional y extranjera, en bancos tanto del país como del exterior” (pág. 76)

**Inventarios:** Si bien un inventario es un registro ordenado y detallado de todos los elementos físicos que componen a una empresa o persona son principalmente los registros de los productos diseñados para la venta en un mercado y se pueden organizar según su estado en un proceso de producción y almacenamiento. Otra definición encontrada es que “Un inventario es la relación ordenada, detallada y valorada del conjunto de bienes o pertenencias que constituyen el patrimonio de una persona, comunidad o empresa en un momento específico” (Siigo, 2018).

**CXC (Cartera):** “Es la deuda a crédito que un cliente contrae con su proveedor por la adquisición de un bien o servicio. La deuda puede ser a corto o a largo plazo” (Sumup, s.f.)

**Ventas:** Es el valor de los ingresos generados exclusivamente por las ventas de productos o servicios en el ejercicio empresarial sin tener en cuenta ingresos diferentes a estos como por ejemplo ingresos financieros. “También se denominan ingresos operacionales los cuales se obtienen debido a las actividades relacionadas con el objeto social de la empresa o ente económico” (Ingresos Operacionales, s.f.).

**Costos:** Son todos los egresos destinados únicamente para la producción, fabricación o ejecución de los productos o servicios que se realiza, sin tener en cuenta los egresos operativos u

otros. Esta idea la refuerza Horngren et. al (2006) añadiendo que, para los contadores, es el recurso que se pierde, se consume o sacrifica en pro de lograr un objetivo.

**Margen neto:** Es el valor relativo que resulta de la diferencia entre los ingresos y los egresos de la actividad empresarial. se calcula dividiendo la utilidad neta sobre los ingresos totales, el resultado se multiplica por 100.

**Utilidad Bruta:** Es la utilidad resultante de la resta entre las ventas y los costos de ventas, sin embargo, a esta utilidad es bruta porque no tiene en cuenta otros descuentos importantes en el ejercicio, como otros ingresos, gastos operacionales, impuestos, reservas, etc.

**Utilidad Neta:** Es la utilidad resultante de la diferencia de todos los ingresos y todos los costos y gastos de un ejercicio empresarial en un periodo de tiempo que también se puede traducir en las ganancias reales de la empresa que se pueden acumular, reinvertir o distribuir como dividendos ante los socios cada año.

**Comercializadora:** Empresa o establecimiento de comercio del sector comercial dedicado a comprar y vende bienes terminados.

**Pyme:** Es un término utilizado para agrupar a Pequeñas y medianas empresas, se pueden seleccionar estas empresas según su cantidad de ingresos, valor de patrimonio o número de empleados. En otra definición se encuentra que “Las pequeñas y medianas entidades son entidades que: (a) no tienen obligación pública de rendir cuentas; y (b) publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos” (IFRS Foundation, 2016, p.12).

**ecommerce:** Se refiere al Comercio Electrónico. Comercio que se efectúa a través de internet. Según Malca, el comercio electrónico significa “uso de las tecnologías de la informática

y las telecomunicaciones, que soportan las transacciones de productos o servicios entre las empresas, entre estas y particulares o con el Estado” (2001, pág. 32)

**Liquidez:** se trata de la facilidad que tiene un negocio a la hora de transferir bienes a terceros en un corto plazo y se mide por el grado de convertibilidad de los activos en dinero físico, normalmente se tiene en cuenta a los activos corrientes de una empresa reflejados en su estado de situación financiera. Estos activos suelen ser básicamente: el efectivo como el bien más líquido, la cuenta de bancos que es muy similar al efectivo, los inventarios que son los productos dispuestos a la venta y que además suelen generar las utilidades de la misma, las cuentas x cobrar aunque algunas de estas dependen del grado de riesgo en el ejercicio ya que hay cuentas x cobrar más fáciles de cobrar que otras pero que según el grado de confianza y de riesgo en la negociación o según el tipo de contrato de venta esta cuenta es un activo que puede llegar a convertirse en líquido de forma relativamente rápida.

**Finanzas:** Representa el conjunto de bienes en forma de dinero principalmente o aquellas cosas que representan un valor. Puede estar relacionado con todas las actividades que estén relacionadas con este en un flujo de transacciones de entradas y salidas. las finanzas de una empresa pueden revelar múltiples conclusiones positivas o negativas según el estado de salud corporativa en cuanto a la gestión y las decisiones que se toman.

**Indicador:** Permite relacionar dos variables cuantitativamente con un objetivo.

**Índices:** Un índice es el resultado de un conjunto de indicadores en un momento dado dentro del indicador, requiere de interpretación valorativa. O como explica Oyhanarte “el número índice es un indicador que muestra cómo ha cambiado el valor de una variable en un periodo de tiempo con respecto a un momento dado que se toma como base” (2013, pág. 184)

**Ratio:** “Las ratios financieras, también conocidos como razones que miden la relación que existe entre dos cifras económicas o financieras de una empresa obtenidas de los estados financieros” (K, 2019).

**Madrugón:** Suele llamarse madrugón al mercado informal y mayorista más grande de Colombia el cual está disponible principalmente los días miércoles y sábados en horarios cercanos de 3 a 10 am.

**Nicho:** “Un nicho de mercado es una porción de un segmento de mercado, que está compuesta por un grupo reducido (ya sea de personas o empresas) que posee ciertas características y necesidades comunes” (Sánchez Galán, 2015) Otra definición interesante es la que entrega Poncio (2010) como: “Micro-mundos, huecos donde es posible hacer negocios” (pág. 45)

**Rues:** Registro Único Empresarial.

**Contratos:** Para este trabajo es importante tener en cuenta el modelo de contratos los cuales debe tener en cuenta una empresa que está iniciando y va tener en algún momento de su existencia que hacer uso, manejo y creación de contratos de diferente estilo como por ejemplo contratos de compra y venta o documentos legales que soporten las transacciones e incluso contratos para trabajadores en la medida que vaya creciendo la empresa. Como bien menciona Allen & Meyer (2012) “Un contrato es un acuerdo legal obligatorio entre dos o más personas o partes” (pág. 142). Los acuerdos pueden ser verbales, escritos o nulos.

## 2.4 Marco legal

### 2.4.1 Niif para pymes

Estas normas son importantes como guía y como base para poder organizar, analizar, presentar, medir y calcular la información contable de las empresas. En este trabajo se requiere citar estas normas para poder construir los estados financieros ya que de ello depende la formalidad y el procedimiento para un correcto manejo de los datos. (International Accounting Standards Board, 2009) En la Figura 2 se puede ver los aspectos básicos de las NIIF

#### Figura 2

*Aspectos básicos sobre las Niif*

---

**\* Las Normas internacionales de Información Financiera (NIIF), se conocen también en inglés como IFRS (International Financial Reporting Standard)**

---

**\* Son normas contables adoptadas por el IASB (International Accounting Standards Board)**

---

**\* Constituyen los Estándares Internacionales o normas internacionales en el desarrollo de la actividad contable y suponen un manual del Contable**

---

**Desde abril 2001, año de constitución del IASB, este organismo adoptó todas las NIC y continuó su desarrollo, denominando a las nuevas normas como NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera)**

---

**Las NIIF para las PYMES es una norma autónoma de 230 páginas, diseñadas para satisfacer las necesidades y capacidades de las pequeñas y medianas empresas (PYME), que se estima representan más del 95% de todas las empresas de todo el mundo.**

---

**Establecen los requerimientos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar que se refieren a las transacciones y otros sucesos y condiciones que son importantes en los estados financieros con propósito de información general**

---

*Nota.* (OICE, s.f.)

Las Niif Según Rodríguez Morales (2012) “Regulan las prácticas contables para dar confiabilidad a la información financiera y que, de este modo, sea usada con certidumbre” (pág. 23).

#### **2.4.2 Formalización (Utilícese esta sección además como plan de formalización de la empresa)**

Dentro de los objetivos a mediano plazo de la Comercializadora X&Y en su plan estratégico está contemplada la formalización de la empresa, Esto es muy importante porque así podrá contar con todos los requisitos para su estandarización, pero antes de eso necesita organizar su sistema contable al máximo junto con otros aspectos para poder tener una estructura sólida.

La empresa encontró que el mejor modelo de legalización entre las diferentes opciones existentes para su legalización es la de establecimiento de comercio, el cual es el modelo más flexible para empresas como estas, que están iniciando, que requieren legalizarse, que necesitan bajos costos de legalización y mantenimiento que además le permite acceder a mejores modelos de legalización de negocio en el largo plazo según el crecimiento organizacional, esta es una de las opciones más recomendadas para emprendedores y empresas con miras a la estandarización estructural que les permite un gran aprovechamiento de los beneficios de la legalización ante la sociedad y la banca en esta última por servir como inspiración de confianza por las entidades financieras para entregar productos y servicios corporativos como medio de apalancamiento para los emprendedores y ayudar con esto a reducir los niveles de informalidad,

Este tipo de modelo de legalización es una de las mejores opciones antes que elegir otros modelos de constitución y registro empresarial como la “empresa unipersonal, la sociedad por acciones simplificada, comerciante, sociedad en comandita simple, sociedad en comandita por acciones, sociedad limitada, sociedad anónima, sociedad colectiva”. A pesar de que los dueños o socios no tienen protección social frente a las responsabilidades adquiridas por la empresa y por tanto pueden llegar a responder incluso con su patrimonio personal, algo que no ocurre en otros

modelos como la sociedad limitada o la sociedad anónima pero que es un buen riesgo por asumir para una empresa que está empezando y no tiene ni la estructura, ni el músculo financiero para sostener un modelo tan complejo como estos además de no ser necesario; simplemente para reducir los riesgos, la empresa debe ser responsable, adquirir solo los créditos en los que está en la capacidad de pago, debe ser muy organizada y registrar de forma continua sus movimientos financieros para que tenga un excelente control y mitigue los riesgos empresariales.

#### **2.4.2.1 Establecimiento de comercio.**

*Definición.*

Según la definición encontrada en el Código de comercio establece que un establecimiento de comercio es:

“un conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la empresa. Una misma persona podrá tener varios establecimientos de comercio y, a su vez, un solo establecimiento de comercio podrá pertenecer a varias personas” (Presidencia de la República de Colombia, 2016, pág. 134)

Como resumen de sus características y otras ventajas ya mencionadas véase la Tabla 2.

**Tabla 2***Características de un Establecimiento de Comercio*

<b>Tipo de empresa</b>	<b>Características</b>
Establecimiento de comercio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una persona natural o jurídica puede tener varios establecimientos de comercio</li> <li>• Puede destinarse a diferentes actividades comerciales</li> <li>• Es un conjunto de bienes Organizados que cumplen el objetivo de una empresa</li> <li>• El establecimiento de comercio puede tener 1 o varios propietarios</li> <li>• Es más económico de constituir y de mantener</li> <li>• Es más flexible</li> <li>• Es más adecuado para emprendedores, comerciantes y pequeños negocios.</li> <li>• Es una gran oportunidad para reducir la informalidad</li> <li>• Es útil para obtener préstamos de negocios</li> </ul>

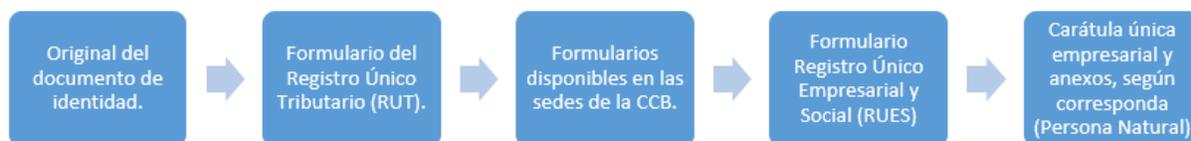
*Nota.* A pesar de que un establecimiento de comercio tiene muchas ventajas para emprendedores y pequeños empresarios, también se recomienda conocer sus limitaciones y desventajas.

### *Documentación y requisitos.*

En la Figura 3 se puede conocer la documentación requerida en Cámara de Comercio para poder constituir un establecimiento de comercio.

### **Figura 3**

#### *Documentación*



*Nota.* Es posible que se requiera otro tipo de documentación según sea el caso y el tipo de actividad, la información fue consultada y extraída de la CCB (s.f.)

Luego de presentar los documentos necesarios y constituir formalmente el establecimiento de comercio, este cuenta con una serie de elementos propios a considerar, véase la Figura 4.

### **Figura 4**

#### *Elementos que Conforman un Establecimiento de Comercio*

---

La **enseña** o nombre comercial y las marcas de productos y servicios.

---

Los **derechos** del empresario sobre las invenciones o creaciones industriales o artísticas, que se utilicen en las actividades del establecimiento.

---

Las **mercancías** en almacén o en proceso de elaboración, los créditos y los demás valores similares.

---

El **mobiliario** y las **instalaciones**.

---

Los **contratos de arrendamiento** y en caso de enajenación, el derecho al arrendamiento de los locales en los que funcionan, si son de propiedad del empresario; y las indemnizaciones que, conforme a la ley, tenga el arrendatario.

---

El **derecho** a impedir la desviación de la clientela y a la protección de la fama comercial.

---

Los **derechos** y obligaciones mercantiles derivados de las actividades propias del establecimiento, siempre que no provengan de contratos celebrados exclusivamente en consideración al titular de dichos establecimientos.

*Nota.* La información fue consultada y extraída de la CCB (s.f.)

Se deben tener en cuenta algunos de los requisitos, véase la Figura 5

## Figura 5

### Requisitos

Matrícula mercantil vigente. El establecimiento de comercio debe matricularse a más tardar dentro del mes siguiente a la fecha en la que inició actividades.

- La solicitud de la matrícula se debe hacer en la cámara de comercio que corresponda según la ubicación del establecimiento, diligenciando el formulario Registro Único Empresarial- RUES para la matrícula de los establecimientos de comercio, sucursales o agencias, el cual se puede adquirir en las sedes de la Cámara de Comercio.
- Se recomienda verificar que no exista un establecimiento registrado con el mismo nombre y esto se puede hacer en la página [www.rues.org.co](http://www.rues.org.co).
- Para solicitar la matrícula de un establecimiento comercial, se debe paralelamente o con antelación haber constituido la empresa como persona jurídica o haberse registrado como persona natural.

Certificado Sayco & Acinpro. Si en el establecimiento se hace el uso de música o de alguna obra protegida por derechos de autor, se deben pagar los derechos correspondientes a la Organización Sayco & Acinpro (OSA). De no usar dicho derecho no se genera responsabilidad con la OSA.

- Inscripción en el RIT. Todo establecimiento de comercio debe quedar inscrito en el Registro de Información Tributaria (RIT) a través del diligenciamiento del Formulario RIT Establecimiento de Comercio. Este formulario también permite realizar la actualización o clausura de dichos establecimientos.
- En el caso de los establecimientos ubicados en otros municipios, el usuario tendrá que acercarse a la entidad que haga las veces de la Secretaría Distrital de Hacienda.

Concepto técnico de seguridad humana y protección contra incendios. Este es expedido por el Cuerpo Oficial de Bomberos y busca asegurar el cumplimiento de los temas de seguridad humana y sistemas de protección contra incendios. Para el caso de los establecimientos ubicados en Bogotá, la siguiente página web está disponible: [www.bomberosbogota.gov.co](http://www.bomberosbogota.gov.co) en Trámites y servicios, Concepto técnico. Visitas de inspección. A través de esta ruta se podrá encontrar los puntos de atención y los trámites a realizar para obtener el concepto en referencia.

Lista de precios. Los precios de los productos deben hacerse públicos, bien sea en empaques, envases o en una lista general visible.

Inscripción en el RUT. Los comerciantes deben estar inscritos en el RUT (Registro Único Tributario) y, si pertenecen al régimen simplificado, deben indicar su RUT en un lugar visible del establecimiento.

- El primer paso para obtener el RUT es realizar el Pre-Rut, el cual se puede obtener a través de la página web [www.dian.gov.co](http://www.dian.gov.co) en Servicios en línea, RUT, Inscribese en el RUT o en las salas virtuales de la Cámara de Comercio. Una vez se tenga la certificación de apertura de la cuenta y el Certificado de Existencia y Representación Legal, el usuario debe dirigirse a la DIAN y solicitar el RUT definitivo.

Además de estas características se debe tener en cuenta algo puntual y es que los socios al ser hermanos estarían constituyendo una empresa familiar la cual define Longenecker et. al. (2008) como: “aquella de la que son propietarios dos o mas miembros de la misma familia o que operan juntos o en sucesión. La naturaleza y alcance de la participación de los miembros de la familia es variable.” (pág. 120). Esto es importante ya que una proyección a futuro dependerá de las decisiones y la gestión realizada en conjunto lo cual puede presentar tanto ventajas como desventajas.

### **3 Diseño Metodológico**

#### **3.1 Estudio**

##### ***3.1.1 Tipo de investigación***

###### **3.1.1.1 Descriptiva.**

Tiene que ver con la medición y recopilación independiente de la información financiera que se ha requerido sobre la empresa para poder analizar las diferentes variables. (Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014, pág. 92)

###### **3.1.1.2 Correlacional.**

Con este tipo de estudio se podrá analizar la relación que puede haber entre múltiples datos, variables o conceptos en un contexto particular según los resultados arrojados por las técnicas y herramientas del análisis financiero como en este caso utilizadas con la comercializadora X&Y. (Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014, pág. 93)

##### ***3.1.2 Enfoque de la investigación***

Mixto

##### ***3.1.3 Métodos***

Deductivo y Analítico

### **3.1.4 Técnicas**

Recolección documental: De la empresa referentes a información contable y financiera.

Entrevistas: Para propietarios de la Comercializadora X&Y

Aplicación de cálculos matemáticos para extraer nuevos datos a partir del origen.

### **3.1.5 Instrumentos**

Entrevista.

### **3.1.6 Procedimiento**

La investigación se lleva a cabo en el siguiente orden:

- 1) Recopilación de los documentos y datos financieros para la creación de estados financieros, gráficas y todo lo que tiene relación directa que ayude para el análisis.
- 2) Agrupación, Organización y Análisis de los datos recopilados con la ayuda de fórmulas, funciones, indicadores, ratios específicas, así como las herramientas contables.
- 3) Interpretación y redacción de resultados del análisis.
- 4) Realización de la entrevista.
- 5) Desarrollo del plan de mejoramiento con base en los resultados

## 4 Desarrollo de la entrega

### 4.1 Construcción de estados financieros

Luego de recopilar información de la empresa que contaba con registros diarios de las operaciones comerciales y movimientos financieros que se encontraban escritos en cuadernos, facturas y múltiples archivos de Excel, se logró consolidarla y construir los dos estados financieros básicos como lo son: estado de situación financiera es conocido en ocasiones como balance véase la tabla 3 y el estado de resultados al cual también se le conoce como P&G o estado de pérdidas y ganancias véase la tabla 4

#### 4.1.1 Estado de la situación financiera Comercializadora X&Y 2019 a 2021

**Tabla 3**

*Estado de la Situación Financiera Comercializadora X&Y 2019 a 2021*

### COMERCIALIZADORA X&Y



#### Estados de la situación financiera proyectados a 31 de DIC de 2019 y 2026

CUENTA	INICIAL	2019	2020	2021
<b>ACTIVO</b>				
<b>activo corriente</b>				
EFFECTIVO	\$ 250.000	\$ 1.391.950	\$ 6.079.740	\$ 13.341.089
BANCOS	\$ -	\$ -	\$ 1.800.000	\$ 2.968.542
INVENTARIOS	\$ 3.000.000	\$ 1.500.000	\$ 1.000.000	\$ -
CLIENTES	\$ -	\$ 2.208.000	\$ 2.000.000	\$ 1.200.000
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 3.250.000</b>	<b>\$ 5.099.950</b>	<b>\$ 10.879.740</b>	<b>\$ 17.509.630</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 3.250.000</b>	<b>\$ 5.099.950</b>	<b>\$ 10.879.740</b>	<b>\$ 17.509.630</b>

**PASIVO****pasivo corriente**

PROVEEDORES	\$ 3.000.000	\$ 1.500.000	\$ 1.000.000	\$ -
-------------	--------------	--------------	--------------	------

<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 3.000.000</b>	<b>\$ 1.500.000</b>	<b>\$ 1.000.000</b>	<b>\$ -</b>
-------------------------------	---------------------	---------------------	---------------------	-------------

<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ 3.000.000</b>	<b>\$ 1.500.000</b>	<b>\$ 1.000.000</b>	<b>\$ -</b>
---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	-------------

**PATRIMONIO**

CAPITAL SOCIAL	\$ 250.000	\$ 2.458.000	\$ 6.458.000	\$ 9.963.625
----------------	------------	--------------	--------------	--------------

UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ -	\$ 7.613.000	\$ 15.198.600	\$ 27.495.100
------------------------	------	--------------	---------------	---------------

UTILIDAD ACUMULADA	\$ -	\$ -	\$ 1.141.950	\$ 3.421.740
--------------------	------	------	--------------	--------------

DISTRIBUCION DE DIVIDENDOS	\$ -	-\$ 6.471.050	-\$ 12.918.810	-\$ 23.370.835
----------------------------	------	---------------	----------------	----------------

<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 250.000</b>	<b>\$ 3.599.950</b>	<b>\$ 9.879.740</b>	<b>\$ 17.509.630</b>
-------------------------	-------------------	---------------------	---------------------	----------------------

**TOTAL PASIVO Y**

<b>PATRIMONIO</b>	<b>\$ 3.250.000</b>	<b>\$ 5.099.950</b>	<b>\$ 10.879.740</b>	<b>\$ 17.509.630</b>
-------------------	---------------------	---------------------	----------------------	----------------------

*Nota.* Elaboración propia a partir de la información proporcionada por la Comercializadora

X&Y.

#### 4.1.2 Estados de resultados Comercializadora X&Y 2019 a 2021

**Tabla 4**

*Estado de Resultados Comercializadora X&Y 2019 a 2021*

### COMERCIALIZADORA X&Y



**Estados de resultados proyectados a 31 de DIC de 2019 y**

**2026**

<b>CUENTA</b>	<b>INICIAL</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Ventas	\$ -	\$ 48.228.000	\$ 88.884.000	\$ 214.344.000
Costo de ventas	\$ -	\$ 40.190.000	\$ 74.070.000	\$ 187.551.000
Utl bruta	\$ -	\$ 8.038.000	\$ 14.814.000	\$ 26.793.000
Otros ingresos	\$ -	\$ 150.000	\$ 632.000	\$ 875.600
Otros gastos	\$ -	\$ 575.000	\$ 247.400	\$ 173.500
<b>Utl operativa y neta</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 7.613.000</b>	<b>\$ 15.198.600</b>	<b>\$ 27.495.100</b>

*Nota.* Elaboración propia a partir de la información proporcionada por la Comercializadora X&Y.

## 4.2 Aplicación de Indicadores financieros Comercializadora X&Y 2019-2021

### 4.2.1 Indicadores de liquidez

#### 4.2.1.1 Razón corriente.

“Es una medida general de la liquidez de la empresa la cual muestra si los pasivos a corto plazo son cubiertos por activos corrientes o de corto plazo” (Ross et. al, 2010). Se calcula con la siguiente fórmula:

$$(\text{Activo Corriente}) / (\text{Pasivo Corriente})$$

Se busca que el activo corriente sea superior al pasivo corriente para que tenga la capacidad suficiente de cubrir la deuda. Véase la Tabla 5.

**Tabla 5**

#### *Razón Corriente*

AÑO	2019	2020	2021
Activo corriente	5.099.950	10.879.740	17.509.630
Pasivo corriente	1.500.000	1.000.000	0
Razón corriente	3,40	10,88	#¡DIV/0!

*Nota.* Por cada peso que la empresa debía a corto plazo en 2019, tenía \$3,40 para responder. Se puede ver además que su capacidad fue aumentando año a año positivamente teniendo una fuerte capacidad para afrontar su pasivo corriente, tanto que para el año 2021 ya contaba con todo su activo corriente. Elaboración propia a partir de los estados financieros presentados por la Comercializadora X&Y 2019-2021.

#### 4.2.1.2 Prueba acida.

Similar a la razón corriente, pero aumenta la presión entre el activo corriente y el pasivo corriente sacando los inventarios ya que se busca activos más líquidos y mayor efectividad de

cobertura de los pasivos corrientes (Van Horne & Wachowicz, 2009) se calcula con la siguiente fórmula:

$$(\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}) / (\text{Pasivo Corriente})$$

Véase la Tabla 6.

**Tabla 6**

*Prueba Acida*

AÑO	2019	2020	2021
Activo corriente	5.099.950	10.879.740	17.509.630
Inventarios	1.500.000	1.000.000	0
Pasivo corriente	1.500.000	1.000.000	0
Prueba acida	2,40	9,88	#¡DIV/0!

*Nota.* Por cada peso que la empresa debía a corto plazo en 2019, tenía \$2,4 para responder sin tener en cuenta los inventarios. Su capacidad aumento cada año pasando por 9.88 en 2020 y finalmente con un pasivo corriente sin inventarios continúa obteniendo para 2021 la totalidad de su activo corriente disponible. Elaboración propia a partir de los estados financieros presentados por la Comercializadora X&Y 2019-2021.

#### 4.2.1.3 Prueba súper acida.

A diferencia de la prueba acida, esta ratio aumenta aún más la presión entre el activo corriente y el pasivo corriente sacando no solo a los inventarios sino además la cartera (CXC o CLIENTES) ya que se busca activos más líquidos y mayor efectividad de cobertura de los pasivos corrientes para este caso se busca principalmente una solución ultra líquida contra los pasivos corrientes casi buscando el uso solo de efectivo y dinero en cuentas bancarias. Véase la Tabla 7.

Formula:

$$(\text{Activo Corriente} - (\text{Inventario} + \text{Cartera})) / \text{Pasivo Corriente}$$

**Tabla 7**

#### *Prueba Súper Acida*

AÑO	2019	2020	2021
Activo corriente	5.099.950	10.879.740	17.509.630
Inventarios	1.500.000	1.000.000	0
CXC	2.208.000	2.000.000	1.200.000
Pasivo corriente	1.500.000	1.000.000	0
Prueba súper acida	0,93	7,88	#¡DIV/0!

*Nota.* Por cada peso que la empresa debía a corto plazo en 2019, tenía \$0,93 para responder sin tener en cuenta los inventarios ni las cuentas por cobrar mostrando una capacidad baja de cobertura, pero en los próximos años hay una mejoría suficiente para un sostenimiento oportuno mostrando fuerza en sus activos más líquidos con \$7,88 en 2020 y de nuevo para 2021 dispone

de sus activos corrientes descontando sus cuentas por cobrar. Elaboración propia a partir de los estados financieros presentados por la Comercializadora X&Y 2019-2021.

#### 4.2.1.4 Capital de trabajo.

“Es el capital disponible de la empresa para su funcionamiento. Quiere decir, el dinero que queda después de hacer frente a las obligaciones a corto plazo y que sirve para operar.” (Gerencie.com, 2022). Se espera que el activo corriente sea varias veces superior al pasivo corriente y que el capital de trabajo sea suficiente para funcionar adecuadamente. Véase la Tabla 8

Formula:

$$(\text{Activo Corriente}) - (\text{Pasivo Corriente})$$

**Tabla 8**

#### *Capital de Trabajo*

AÑO	2019	2020	2021
Activo corriente	5.099.950	10.879.740	17.509.630
Pasivo corriente	1.500.000	1.000.000	0
Capital de trabajo	3.599.950,00	9.879.740,00	17.509.630,25

*Nota.* Si la empresa pagara todas sus deudas a corto plazo en 2019, quedaría con \$3.599.950 en sus activos de corto plazo para continuar su funcionamiento. En 2020 quedaría con cerca de \$10 millones y en 2021 con \$17,5 millones aproximadamente. Elaboración propia a partir de los estados financieros presentados por la Comercializadora X&Y 2019-2021.

## 4.2.2 Indicadores de endeudamiento

### 4.2.2.1 Nivel de endeudamiento.

Esta ratio mide la relación entre el valor de los activos frente a los pasivos, de esta forma se puede saber cuánto de los activos ha sido financiado por recursos de terceros o por recursos propios. (Gitman & Zutter, 2012) Véase la tabla 9.

Fórmula:

$$(\text{Pasivo Total} / \text{Activo total}) \times 100$$

**Tabla 9**

*Nivel de Endeudamiento*

AÑO	2019	2020	2021
Total activo	5.099.950	10.879.740	17.509.630
Total pasivo	1.500.000	1.000.000	0
Nivel de endeudamiento	0,29	0,09	0,00

*Nota.* Por cada peso que la empresa tuvo en 2019, debía 29 centavos, para 2020 debía 9 centavos y en 2021 ya no contaba con obligaciones con terceros lo que revela un descenso en el nivel de endeudamiento. Elaboración propia a partir de los estados financieros presentados por la Comercializadora X&Y 2019-2021.

### 4.2.2.2 Concentración de endeudamiento a corto plazo.

Mide la relación entre los pasivos a corto plazo obtenidos por los acreedores frente al total del pasivo. Un valor bajo representa un alto apalancamiento mientras que un valor alto representa un alto nivel de endeudamiento exigible. Véase la tabla 10

Fórmula:

$(\text{Pasivo Corriente} / \text{Pasivo Total}) \times 100$

**Tabla 10**

*Concentración de Endeudamiento a Corto Plazo*

AÑO	2019	2020	2021
Total pasivo corriente	1.500.000	1.000.000	0
Total pasivo	1.500.000	1.000.000	0
Concentración de endeudamiento a corto plazo	100%	100%	#¡DIV/0!

*Nota.* Por cada peso que la empresa debía, el 100% correspondía al pasivo a corto plazo para los tres periodos, con esto se demuestra que la empresa no obtuvo deuda a largo plazo. Elaboración propia a partir de los estados financieros presentados por la Comercializadora X&Y 2019-2021.

### 4.2.3 indicadores de apalancamiento

#### 4.2.3.1 Leverage total.

“Muestra la relación que existe entre el valor invertido los socios frente a lo que debe la empresa, un valor superior a 1 puede representar un mayor nivel de apalancamiento por terceros, pero a la vez un mayor riesgo”. (Agudelo Aguirre, 2021) Su fórmula es:

$\text{Pasivo Total} / \text{Patrimonio Total}$

Véase la Tabla 11

**Tabla 11***Leverage Total*

AÑO	2019	2020	2021
Total pasivo	1.500.000	1.000.000	0
Total patrimonio	3.599.950	9.879.740	17.509.630
Leverage total	0,42	0,10	0,00

*Nota.* En 2019, por cada peso invertido por los socios, la empresa debía 42 centavos a terceros.

Sin embargo, pasando el tiempo esto disminuyó hasta llegar a 0 centavos para 2021. Elaboración propia a partir de los estados financieros presentados por la Comercializadora X&Y 2019-2021.

**4.2.3.2 Apalancamiento.**

Muestra la relación de lo que han puesto los socios frente a todo lo que posee la empresa indicando cuanto ha aumentado su apalancamiento. Véase la tabla 12.

Formula:

Activo Total / Patrimonio

**Tabla 12***Apalancamiento*

AÑO	2019	2020	2021
Total activo	5.099.950	10.879.740	17.509.630
Total patrimonio	3.599.950	9.879.740	17.509.630
Apalancamiento	1,42	1,10	1,00

*Nota.* En 2019, por cada peso invertido por los socios, la empresa tenía \$1 con 42 centavos. Para 2020 y 2021 este indicador disminuyó a \$1 con 10 centavos y \$1 respectivamente lo que indica

una disminución en el nivel de apalancamiento. Elaboración propia a partir de los estados financieros presentados por la Comercializadora X&Y 2019-2021.

#### **4.2.4 Indicadores de rentabilidad**

Las ratios de rentabilidad muestran la eficiencia de gestión empresarial con sus activos.

##### **4.2.4.1 Rentabilidad neta del activo (ROA o ROI).**

La ratio de rentabilidad del activo (Return on Assets) muestra la capacidad de la empresa para generar utilidades con sus activos (Meigs et. al, 2000) Véase la Tabla 13.

Fórmula:

$$(\text{Utilidad Neta} / \text{Activos}) \times 100$$

**Tabla 13**

#### *Rentabilidad Neta del Activo*

<b>AÑO</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Utilidad neta	7.613.000	15.198.600	27.495.100
Total activo	5.099.950	10.879.740	17.509.630
Rentabilidad neta del activo	1,49	1,40	1,57

*Nota.* Cada peso que tenía la Comercializadora X&Y tuvo la capacidad de generar \$1,49 en 2019, \$1,40 en 2020 y \$ 1,57 en 2021. Elaboración propia a partir de los estados financieros presentados por la Comercializadora X&Y 2019-2021.

##### **4.2.4.2 Rentabilidad financiera (ROE).**

La ratio de rentabilidad financiera (Return on Equity) muestra la capacidad de la empresa para generar utilidades con sus fondos propios. (BBVA, s.f.) Véase la tabla 14.

Fórmula:

(Utilidad Neta / Patrimonio) x 100

**Tabla 14**

*Rentabilidad Financiera*

<b>AÑO</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Utilidad neta	7.613.000	15.198.600	27.495.100
Total patrimonio	3.599.950	9.879.740	17.468.519
Rentabilidad neta del activo	2,11	1,54	1,57

*Nota.* Cada peso invertido por los socios tuvo la capacidad de generar \$2,11 en 2019, \$1,54 en 2020 y \$ 1,57 en 2021. Elaboración propia a partir de los estados financieros presentados por la Comercializadora X&Y 2019-2021.

**4.2.4.3 Margen bruto.**

Este es una ratio básica que muestra el porcentaje correspondiente de la utilidad bruta frente a las ventas, se recomienda reducir el costo de ventas para mejorar el resultado de este margen o aumentar el precio de los productos o servicios de la empresa. Véase la tabla 15.

Fórmula:

(Utilidad Bruta) / (Ventas) x 100

**Tabla 15**

*Margen Bruto*

<b>AÑO</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Utilidad bruta	8.038.000	14.814.000	26.793.000
Ventas	48.228.000	88.884.000	214.344.000
Margen bruto	16,67%	16,67%	12,50%

*Nota.* Tanto en 2019 como 2020 se obtuvo un 16,67% de margen bruto en relación con los ingresos operativos, en 2021 el margen disminuyó a 12,5% lo que indica que los costos aumentaron para ese año. Elaboración propia a partir de los estados financieros presentados por la Comercializadora X&Y 2019-2021.

#### **4.2.4.4 Margen neto.**

Este es un ratio básico e importante que muestra el margen neto con respecto a las ventas, Este margen incluye los descuentos por costos, gastos e impuestos, se espera que este margen sea lo suficientemente grande para demostrar una alta rentabilidad. Véase la Tabla 16.

Fórmula:

$$(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}) \times 100$$

**Tabla 16**

*Margen Neto*

<b>AÑO</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Utilidad Neta	7.613.000	15.198.600	27.495.100
Ventas	48.228.000	88.884.000	214.344.000
Margen neto	15,79%	17,10%	12,83%

*Nota.* En 2019 se logró un 15,79% de margen neto en relación con los ingresos operativos, en 2020 el margen fue de 17,1% y en 2021 este margen disminuye a 12,83% lo que muestra una dinámica cambiante año a año. Elaboración propia a partir de los estados financieros presentados por la Comercializadora X&Y 2019-2021.

### 4.3 Análisis vertical Comercializadora X&Y 2019-2021

A continuación, se ejecuta un procedimiento en el que se divide el valor de cada cuenta en su respectivo periodo frente a su cuenta principal o de nivel superior, *clase*. Véase la Tabla 17 y Tabla 18, Esto con el fin de identificar cuál de las cuentas tiene mayor peso o representación dentro de cada categoría de cuenta para los diferentes estados financieros, posteriormente se analiza extrayendo y exponiendo los datos más representativos.

#### 4.3.1 Análisis vertical (estado del balance)

**Tabla 17**

*Análisis Vertical (Estado del balance)*

### COMERCIALIZADORA X&Y



#### Análisis Vertical del balance a 31 de DIC de 2019 y 2021

CUENTA	INICIAL	2019	2020	2021
<b>ACTIVO</b>				
<b>Activo corriente</b>				
EFFECTIVO	7,7%	27,3%	55,9%	76,2%
BANCOS	0,0%	0,0%	16,5%	17,0%
INVENTARIOS	92,3%	29,4%	9,2%	0,0%
CLIENTES	0,0%	43,3%	18,4%	6,9%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>
<b>PASIVO</b>				
<b>Pasivo corriente</b>				

PROVEEDORES	92,3%	29,4%	9,2%	0,0%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>92,3%</b>	<b>29,4%</b>	<b>9,2%</b>	<b>0,0%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>92,3%</b>	<b>29,4%</b>	<b>9,2%</b>	<b>0,0%</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
CAPITAL SOCIAL	7,7%	48,2%	59,4%	56,9%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	0,0%	149,3%	139,7%	157,0%
UTILIDAD ACUMULADA	0,0%	0,0%	10,5%	19,5%
DISTRIBUCION DE DIVIDENDOS	0,0%	-126,9%	-118,7%	-133,5%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>7,7%</b>	<b>70,6%</b>	<b>90,8%</b>	<b>100,0%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

*Nota.* Elaboración propia a partir de los estados de resultados anteriormente presentados.

#### **4.3.1.1 Análisis.**

\* Para el 2019 el efectivo representaba el 27% de los activos, los inventarios un 29%, las CXC a clientes representaban un 43%, si bien la empresa tiene una alta liquidez también tiene un alto riesgo debido a una cartera tan significativa, se puede apreciar también un equilibrio entre el efectivo y los inventarios.

\* Las CXP a proveedores representan un 29% que básicamente estaban justificados directamente en los inventarios ya que fue mercancía entregada para que pudiera iniciar el negocio con un inventario inicial.

\* Los socios tuvieron un aporte del 48%, la empresa generó utilidades que fueron inmediatamente distribuidas ese año a los socios en una diferencia de 149% (la utilidad generada) contra 127% (equivalente a la utilidad distribuida).

\* Para el 2020 el efectivo representaba el 56% de los activos, surgió la cuenta bancos debido a la pandemia y a que sus nuevos clientes pagaban por medio de transferencias logrando participar con el 17%, las CXC a clientes equivalían a un 18% indicando una recuperación de capital lenta, la empresa tiene activos con un grado de liquidez muy alto.

\* El aporte de los socios aumentó al 59%, la empresa generó utilidades que fueron inmediatamente distribuidas ese año a los socios en una diferencia de 140% contra 119% y surge como nueva cuenta las utilidades acumuladas del año anterior con una participación de 11%.

\* Para el año 2021 la cuenta de activo que mayor participación tuvo fue la cuenta de efectivo esto gracias a un aumento en las ventas de ese año y representó un el 76% mientras que los inventarios se redujeron en su totalidad debido la llegada de un nuevo proveedor estratégico que permitió a la empresa no comprar anticipadamente las mercancías sino despachar directamente de la bodega del proveedor, por lo tanto la cuenta del pasivo de proveedores también disminuyó a 0 lo que significa que la empresa está funcionando sin créditos de terceros.

### 4.3.2 Análisis vertical (estado de resultados)

**Tabla 18**

*Análisis Vertical (Estado de Resultados)*

#### COMERCIALIZADORA X&Y



#### Análisis Vertical del Estado de resultados a 31 de DIC de 2019 y

**2021**

<b>CUENTA</b>	<b>INICIAL</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Ventas	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Costo de ventas	0,0%	83,3%	83,3%	87,5%
Utl bruta	0,0%	16,7%	16,7%	12,5%
Otros ingresos	0,0%	0,3%	0,7%	0,4%
Otros gastos	0,0%	1,2%	0,3%	0,1%
<b>Utl operativa y neta</b>	<b>0,0%</b>	<b>15,8%</b>	<b>17,1%</b>	<b>12,8%</b>

*Nota.* Elaboración propia a partir de los estados de resultados anteriormente presentados.

#### 4.3.2.1 Análisis.

\* Para los años 2019 y 2021 del total de las ventas a la empresa le costaron las mercancías un 83% debido a que se manejaba el mismo costo variable por mercancía para ambos años. Pero en 2022 se nota un aumento de más de 4 puntos porcentuales debido a un aumento en el costo variable de los productos.

\* El margen bruto fue del 17% en 2019 y 2020 aunque para el 2021 el margen disminuyó por el mismo motivo de los costos.

\* La empresa obtuvo ingresos y gastos adicionales por otros conceptos de ventas externos a su razón social como ventas de productos de otras empresas como complemento para ciertas ventas y gastos operativos que surgían en el ejercicio como taxis, comida, compra de herramientas etc. y su peso frente a las ventas fue de 0.3% y 1.2% respectivamente en el 2019, 0,7% y 0,3% en 2021, sin embargo, para 2022 representaron 0,4% y 0,1%. Estas disminuciones en los otros gastos están reflejadas por los efectos de las ventas por internet.

\* Finalmente el margen neto o el resultado del ejercicio fue del 15.8%

#### **4.4 Análisis horizontal Comercializadora X&Y 2019-2021**

A continuación, se ejecuta un procedimiento en el que se divide el valor de cada cuenta entre su periodo inicial frente a la diferencia del periodo final y el periodo inicial. Véase la Tabla 19 y Tabla 20, Esto con el fin de identificar cuál de las cuentas tiene mayor variación de un año a otro para los diferentes estados financieros, posteriormente se analiza extrayendo y exponiendo los datos más representativos.

##### **4.4.1 Análisis horizontal (Balance)**

#### **Tabla 19**

##### *Análisis Horizontal (Balance)*

### **COMERCIALIZADORA X&Y**



#### **Análisis Horizontal del balance a 31 de DIC de 2019 y**

**2021**

<b>CUENTA</b>	<b>2019 - 2020</b>	<b>2020 - 2021</b>
<b>ACTIVO</b>		
<b>activo corriente</b>		

EFFECTIVO	336,8%	119,4%
BANCOS	0,0%	64,9%
INVENTARIOS	-33,3%	-100,0%
CLIENTES	-9,4%	-40,0%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>113,3%</b>	<b>60,9%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>113,3%</b>	<b>60,9%</b>
<b>PASIVO</b>	0,0%	0,0%
<b>pasivo corriente</b>	0,0%	0,0%
PROVEEDORES	-33,3%	-100,0%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>-33,3%</b>	<b>-100,0%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>-33,3%</b>	<b>-100,0%</b>
<b>PATRIMONIO</b>	0,0%	0,0%
CAPITAL SOCIAL	162,7%	54,3%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	99,6%	80,9%
UTILIDAD ACUMULADA	0,0%	199,6%
DISTRIBUCION DE DIVIDENDOS	99,6%	80,9%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>174,4%</b>	<b>77,2%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>113,3%</b>	<b>60,9%</b>

*Nota.* Elaboración propia a partir de los estados de resultados anteriormente presentados.

#### 4.4.1.1 Análisis.

\* Del 2019 al 2020 el efectivo de la empresa aumento un 337% debido al fuerte flujo de caja gracias a las ventas que aumentaron de un año a otro y gracias a la reducción de inventarios que se convirtieron en capital de trabajo, además los socios aumentaron gradualmente sus aportes en efectivo para fortalecer la liquidez de la empresa y así hacer frente a nuevas oportunidades. En 2021 a pesar de que el aumento no fue tan alto si hubo variación positiva de 119%

\* Se creó la cuenta bancos para el 2020 y en relación con la apertura para el 2021 creció 64%.

\* Los inventarios decrecieron un 33% al 2020 y 100% al 2021 debido a la venta total de las existencias y a la llegada de un nuevo proveedor con una mejor propuesta comercial lo que hizo que fuera innecesario adquirir primero las mercancías antes de venderlas sino despachar los pedidos de los clientes directamente desde la bodega del proveedor con suficiente stock para abastecer a los clientes.

\* Las cuentas x cobrar a clientes disminuyó un 9% debido a un acuerdo que se pactó con una clienta que tenía una cartera muy grande y que luego se declaró en quiebra debido a la pandemia lo que convirtió esta cartera de riesgo medio en una cartera de riesgo alto donde la clienta era participante con el 100% de la cuenta morosa, se puede apreciar un posterior pago con una variación de -40% lo que indica una recuperación de capital, pero para este año el pago fue asumido por los socios.

\* Las cuentas x pagar a proveedores se canceló debido a la estrategia de cambio de proveedor.

\* La cuenta de capital social aumentó un 163% debido a los nuevos aportes realizados por los socios. Posterior mente aumentó 54%

\* Es importante resaltar como las utilidades crecieron alrededor de un 100% respecto al 2019 debido al aumento significativo en las ventas que se dio gracias al cambio de estrategia de la empresa de hacer ventas totalmente presenciales a tener ventas por medios electrónicos. En esta misma medida aumento la distribución de dividendos para los socios. Por otro lado, crecieron 81% con respecto al 2020.

\* En 2020 tanto los activos como el patrimonio aumentaron un 113% mientras que los pasivos decrecieron un 33%, en 2021 los activos y el patrimonio aumentaron 61% y los pasivos disminuyeron al 100%

#### 4.4.2 Análisis horizontal (estado de resultados)

**Tabla 20**

*Análisis Horizontal (Estado de Resultados)*

### COMERCIALIZADORA X&Y



#### Análisis Horizontal del

#### Estado de resultados a 31 de DIC de 2019 y 2021

CUENTA	2019 - 2020	2020 - 2021
Ventas	84,3%	141,2%
Costo de ventas	84,3%	153,2%
Utl bruta	84,3%	80,9%
Otros ingresos	321,3%	38,5%
Otros gastos	-57,0%	-29,9%
<b>Utl operativa y neta</b>	<b>99,6%</b>	<b>80,9%</b>

*Nota.* Elaboración propia a partir de los estados de resultados anteriormente presentados.

#### **4.4.2.1 Análisis.**

\* Del 2019 al 2020 las ventas aumentaron un 84% en parte gracias a la pandemia que permitió la venta en otras ciudades y la adquisición de nuevos clientes por la recomendación ya que en estas épocas hubo múltiples estafas, desconfianza y desconocimiento del comercio electrónico.

\* Los costos de ventas y la utilidad bruta crecieron 84% en el periodo 2019 – 2020 sin embargo, en el periodo 2020 – 2021 crecieron 153% y 81% respectivamente

\* Los ingresos adicionales crecieron inicialmente un 321% por causa de ventas externas como oportunidades que surgían por la situación de pandemia que se estaba viviendo mientras los gastos externos disminuyeron un 57% debido a las ventas online. Luego de esto el crecimiento paso a ser de 39% para los otros ingresos y -30% para los otros gastos.

\* Las ganancias de la empresa crecieron significativamente con respecto al año anterior en un 100%. Aproximadamente para el primer periodo además de un 81% para el siguiente.

#### **4.5 Valoración de estados financieros por flujos proyectados a 5 años**

Basando una parte de este ejercicio en la entrevista presentada más adelante y en una discusión sobre la visión y aspiraciones de la empresa para su futuro junto con el análisis de viabilidad de los datos, se logró construir los dos estados financieros básicos proyectados a 5 años (véase la Tabla 21 y la Tabla 22) con los que se traza un camino a seguir como guía para la empresa y enfoque en las actividades necesarias para poder lograr sus metas a largo plazo.

#### 4.5.1 Balance proyectado a 2026

En el balance proyectado a 5 años para la Comercializadora X&Y (véase la Tabla 21) se puede identificar la búsqueda de aumentar el efectivo ya que ha sido el medio de pago principal que recibe la empresa y el que se considera en su actual plan estratégico como el medio de adquisición de oportunidades de negocio mientras que las cuentas bancarias se pretenden mantener en un rango similar sin mucha variación. La empresa plantea asumir el valor de la cartera en 2 años, dejando un saldo de \$1.200.000 para el 2021 y cancelar el total para el 2022 como se indicó en la entrevista: un 40 y 60% respectivamente. La empresa busca mantener el valor de sus proveedores en 0. La empresa desea hacer crecer su capital social desde el 2021 hasta el 2026 hasta 5 veces mientras que su utilidad 3 veces, esto aumentando la cantidad de unidades anuales vendidas.

**Tabla 21**

*Balance Proyectado a 5 Años para la Comercializadora X&Y*

COMERCIALIZADORA X&Y										
Estados de la situación financiera proyectados a 31 de DIC de 2019 y 2026										
CUENTA	INICIAL	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
<b>ACTIVO</b>										
<b>activo corriente</b>										
EFFECTIVO	\$ 250.000	\$ 1.391.950	\$ 6.079.740	\$ 13.341.089	24005948,5	\$ 34.988.204	\$ 47.875.956	\$ 65.583.958	\$ 86.442.840	
BANCOS	\$ -	\$ -	\$ 1.800.000	\$ 2.968.542	\$ 4.680.272	\$ 6.666.424	\$ 8.997.188	\$ 12.199.699	\$ 15.972.050	
INVENTARIOS	\$ 3.000.000	\$ 1.500.000	\$ 1.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
CLIENTES	\$ -	\$ 2.208.000	\$ 2.000.000	\$ 1.200.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 3.250.000</b>	<b>\$ 5.099.950</b>	<b>\$ 10.879.740</b>	<b>\$ 17.509.630</b>	<b>\$ 28.686.220</b>	<b>\$ 41.654.628</b>	<b>\$ 56.873.144</b>	<b>\$ 77.783.657</b>	<b>\$ 102.414.890</b>	
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 3.250.000</b>	<b>\$ 5.099.950</b>	<b>\$ 10.879.740</b>	<b>\$ 17.509.630</b>	<b>\$ 28.686.220</b>	<b>\$ 41.654.628</b>	<b>\$ 56.873.144</b>	<b>\$ 77.783.657</b>	<b>\$ 102.414.890</b>	
<b>PASIVO</b>										
<b>pasivo corriente</b>										
PROVEEDORES	\$ 3.000.000	\$ 1.500.000	\$ 1.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 3.000.000</b>	<b>\$ 1.500.000</b>	<b>\$ 1.000.000</b>	<b>\$ -</b>						
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ 3.000.000</b>	<b>\$ 1.500.000</b>	<b>\$ 1.000.000</b>	<b>\$ -</b>						
<b>PATRIMONIO</b>										
CAPITAL SOCIAL	\$ 250.000	\$ 2.458.000	\$ 6.458.000	\$ 9.963.625	\$ 15.098.815	\$ 21.057.273	\$ 28.049.564	\$ 37.657.097	\$ 48.974.150	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ -	\$ 7.613.000	\$ 15.198.600	\$ 27.495.100	\$ 40.276.000	\$ 46.733.000	\$ 54.841.500	\$ 75.353.200	\$ 88.761.200	
UTILIDAD ACUMULADA	\$ -	\$ -	\$ 1.141.950	\$ 3.421.740	\$ 7.546.005	\$ 13.587.405	\$ 20.597.355	\$ 28.823.580	\$ 40.126.560	
DISTRIBUCION DE DIVIDENDOS	\$ -	\$ 6.471.050	\$ 12.918.810	\$ 23.370.835	\$ 34.234.600	\$ 39.723.050	\$ 46.615.275	\$ 64.050.220	\$ 75.447.020	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 250.000</b>	<b>\$ 3.599.950</b>	<b>\$ 9.879.740</b>	<b>\$ 17.509.630</b>	<b>\$ 28.686.220</b>	<b>\$ 41.654.628</b>	<b>\$ 56.873.144</b>	<b>\$ 77.783.657</b>	<b>\$ 102.414.890</b>	
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 3.250.000</b>	<b>\$ 5.099.950</b>	<b>\$ 10.879.740</b>	<b>\$ 17.509.630</b>	<b>\$ 28.686.220</b>	<b>\$ 41.654.628</b>	<b>\$ 56.873.144</b>	<b>\$ 77.783.657</b>	<b>\$ 102.414.890</b>	

*Nota.* Elaboración propia a partir de los estados de resultados anteriormente presentados.

#### 4.5.2 Estado de resultados proyectado a 2026

El estado de resultados proyectado a 5 años para la Comercializadora X&Y (véase la Tabla 22) demuestra el deseo de la empresa de aumentar sus ventas sostenidamente en un rango aproximado de 100 millones de pesos anuales con el propósito pasar su record actual cercano a las 2.000 unidades vendidas para llegar hasta las 4.000 unidades vendidas mensualmente con un total cercano a los 50.000 unidades vendidas en todo el 2026 y conservar gastos e ingresos no operacionales entre \$1.000.000 y \$150.000 respectivamente. Por último, su objetivo es lograr tener Ventas y Utilidades hasta 3 veces superiores en 2026 comparado a las ventas y utilidades obtenidas en 2021.

#### Tabla 22

##### Estado de Resultados Proyectado a 5 Años para la Comercializadora X&Y

COMERCIALIZADORA X&Y									
Estados de resultados proyectados a 31 de DIC de 2019 y 2026									
CUENTA	INICIAL	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Ventas	\$ -	\$ 48.228.000	\$ 88.884.000	\$ 214.344.000	\$ 315.408.000	\$ 382.150.000	\$ 449.512.500	\$ 537.537.000	\$ 634.192.000
Costo de ventas	\$ -	\$ 40.190.000	\$ 74.070.000	\$ 187.551.000	\$ 275.982.000	\$ 336.292.000	\$ 395.571.000	\$ 463.108.800	\$ 546.380.800
Utl bruta	\$ -	\$ 8.038.000	\$ 14.814.000	\$ 26.793.000	\$ 39.426.000	\$ 45.858.000	\$ 53.941.500	\$ 74.428.200	\$ 87.811.200
Otros ingresos	\$ -	\$ 150.000	\$ 632.000	\$ 875.600	\$ 1.000.000	\$ 1.025.000	\$ 1.050.000	\$ 1.075.000	\$ 1.100.000
Otros gastos	\$ -	\$ 575.000	\$ 247.400	\$ 173.500	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000
Utl operativa y neta	\$ -	\$ 7.613.000	\$ 15.198.600	\$ 27.495.100	\$ 40.276.000	\$ 46.733.000	\$ 54.841.500	\$ 75.353.200	\$ 88.761.200

*Nota.* Elaboración propia a partir de los estados de resultados anteriormente presentados.

### 4.5.3 VPN

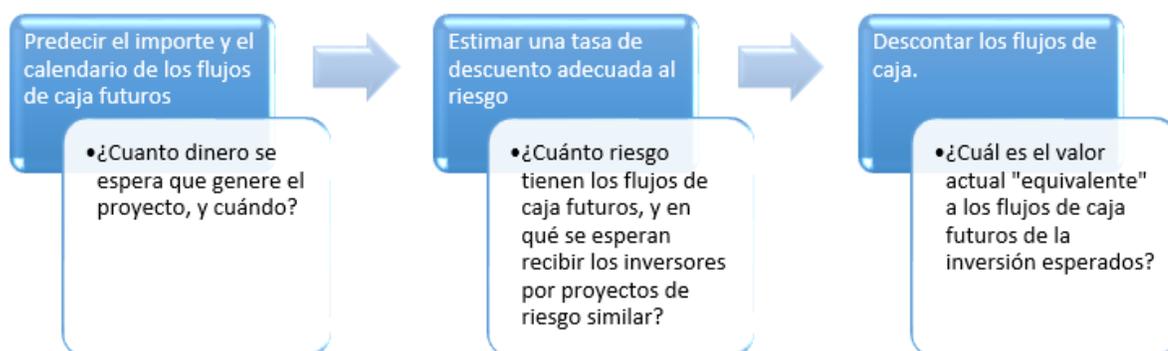
La VPN es una excelente herramienta para identificar la rentabilidad de una actividad o un negocio como lo menciona Gasbarrino (2022). “El valor de los flujos de efectivo proyectados, descontados al presente. Es un método de modelado financiero utilizado por los contadores para la elaboración de presupuestos de capital y por analistas e inversores para evaluar la rentabilidad en inversiones y proyectos”

Algunos de los pasos propuestos para poder desarrollar este análisis se puede extraer de Titman & Martin (2009, pág. 25)

Véase la Figura 6.

#### Figura 6

##### *Pasos para Realizar un Análisis Mediante Descuento de Flujos de Caja*



*Nota.* Se realizó la predicción desde 2022 hasta 2026 teniendo en cuenta una proyección realista en conjunto con los socios quienes mencionaban cuales serían los aumentos esperados según la dinámica del mercado que han manejado en los últimos tres años y sus proyecciones de crecimiento los cuales miden en metas relacionadas con la cantidad de unidades vendidas. La tasa de descuento estimada es de 11% la cual es explicada en adelante. Titman & Martin (2009, pág. 25)

Gracias a que se desarrollaron los estados financieros proyectados a 5 años para la Comercializadora de ropa X&Y según la visión de los socios y un análisis de viabilidad de esta proyección, se pudo recopilar y obtener una base que permite identificar los flujos proyectados y las inversiones presentado de la siguiente manera:

Formula:

$$VPN = -I_0 + \sum_{t=0}^n \frac{VR_n}{(1+i)^n}$$

**Tabla 23**

*Valor Presente Neto*

Año	Periodo	Capital Social	Inversión Anual	Utilidad Neta	Flujos de Efectivo Neto	Valor Presente
Inicial	0	250.000	250.000	-	-	250.000
2019	1	2.458.000	2.208.000	7.613.000	5.405.000	4.869.369
2020	2	6.458.000	4.000.000	15.198.600	11.198.600	9.089.035
2021	3	9.963.625	3.505.625	27.495.100	23.989.475	17.540.897
2022	4	15.098.815	5.135.190	40.276.000	35.140.810	23.148.340
2023	5	21.057.273	5.958.458	46.733.000	40.774.543	24.197.706
2024	6	28.049.564	6.992.291	54.841.500	47.849.209	25.582.141
2025	7	37.657.097	9.607.533	75.353.200	65.745.667	31.666.953
2026	8	<b>48.974.150</b>	11.317.053	88.761.200	77.444.147	33.605.067
<b>Total</b>			<b>48.974.150</b>		<b>307.297.450</b>	<b>169.449.510</b>

*Nota.* VPN = 169.449.510 El Valor presente se obtuvo con una tasa de 11% en la que se utilizó

una tasa de inflación promedio de 3% Como aconseja Kisbye & Levstein (2009, pág. 92) más una tasa de oportunidad que está siendo ofrecida en los bancos por los CDT's con una tasa promedio de 8% a la fecha (Banrep, 2022). Para la tasa de inflación se obtuvo el promedio de inflación entre los años 2011 a 2021 que fue de 3,74% (Banrep, s.f.) Sin embargo, se dejó en 3% ya que es la inflación anual ideal desde una perspectiva económica (Banrep, s.f.). Elaboración propia a partir de los datos generados en los estados financieros de la Comercializadora X&Y.

#### **4.5.3.1 Análisis:**

La empresa inició con una inversión de \$250.000 y en adelante la empresa comenzó a generar utilidad, los datos a partir del 2022 son una estimación sin embargo la inversión anual se calcula restando el capital social del año anterior para cada periodo, Esto se hace ya que la cuenta de capital social anual genera un valor de saldo más no representa la inversión real de los socios; de esta manera se identifica el ingreso real aportado por los socios año a año lo cual representaría una salida para los socios por lo tanto a su vez una inversión. Las utilidades netas son los ingresos que obtiene la empresa por lo tanto representa el retorno para los socios, pero es necesario restar la inversión a la utilidad en cada periodo para obtener los flujos de efectivo neto. Luego de esta operación se debe obtener el valor presente de cada periodo lo que muestra que a pesar de que los socios reciben en el periodo 8 un acumulado de \$307.297.450 realmente al día de hoy estarían recibiendo \$169.449.510 véase la Tabla 23.

#### **4.5.4 TIR**

Es una tasa que permite identificar la viabilidad de una oportunidad de inversión y comparar entre diferentes alternativas, para la VPN se utilizó una tasa que sumaría la pérdida de valor del dinero promedio anual de 3% más la tasa de interés ofrecida a la fecha por bancos para ahorro en CDT que oscila alrededor del 8% lo cual suma en total una tasa de descuento del 11% sin embargo para este ejercicio se deja la TIR como variable por despejar y se iguala la ecuación a 0 ya que está sería la tasa por encontrar y comparar frente a la tasa de descuento en el ejercicio anterior y comprobar si las inversiones en la empresa dan un buen rendimiento y si la inversión vale la pena o sería mejor ahorrar el dinero en un CDT incluyendo la pérdida en el tiempo por la inflación. Meza Orozco (2013) Define con precisión que la TIR como: “Una tasa de interés compuesta que hace que el VPN sea igual a cero” (pág. 152).

Formula:

$$TIR = \sum_{t=0}^n \frac{VR_n}{(1 + TIR)^n} = 0$$

$$TIR = 2.269\%$$

#### **4.5.4.1 Análisis:**

El resultado obtenido puede sorprender a mucho y a la vez confundir a otros debido a que la tasa interna de retorno es demasiado alta. Por ello se analiza y se revisa la razón que hizo que este valor sea tan grande. Por un lado, se puede apreciar que la inversión inicial es bastante baja, solo se invirtió inicialmente \$250.000, lo cual es demasiado bajo para un negocio que supera varias veces este valor con la utilidad en un solo periodo. El motivo de esta inversión tan baja es que la Comercializadora de ropa X&Y logró conseguir grandes ventajas y negociaciones con sus relaciones estratégicas además de la gestión propia del negocio. Aun así, el resultado sorprende ya que no solo se está teniendo en cuenta la inversión inicial, sino que se tiene en cuenta las inversiones anuales que realizan los socios los cuales ascenderían hasta 48.974.150 al final de los 8 periodos, solo que se están implícitos en los flujos proyectados. Los cálculos están apoyados en (Martínez Abascal, 2012, pág. 101)

Camisón describe a “las organizaciones más rentables y productivas, cualquiera que sea el índice elegido, son aquellas con comportamientos estratégicos más proactivos integrados en grupos orientados a la innovación, la calidad, y a la satisfacción del cliente” (Camisón, Garrigós, & Palacios, 2007).

#### **4.6 Entrevista**

Harris y Mongiello (2001), agregan que los indicadores financieros entregan una perspectiva de las acciones realizadas en la empresa pero que otros hay otros indicadores no financieros, útiles para complementar los resultados y los análisis, uno de ellos es la

retroalimentación que proviene de los miembros, empleados, ejecutivos, socios, inversionistas, clientes etc. Dentro de la misma organización.

Por lo tanto, las medidas no financieras se asocian al compromiso organizacional y con el desempeño gerencial. (Paramita Agritansia & Sholihin, 2011)

La entrevista presentada a continuación se realiza en el mes de febrero del año 2022 con el objetivo de exponer y aclarar algunas causas con relación a las variaciones más representativas resultantes del análisis financiero realizado a los estados financieros de la empresa desde una visión interna por parte de Briggith Ximena Quiroga Lopez quien diseño y gestionó la contabilidad de la empresa y puede dar de primera mano la mejor explicación para cada situación identificada esto como un soporte adicional que complementa el análisis.

**Entrevista:**

**Entrevistador:** Para el 2019 se identifica una cartera que si bien no es alta en valor monetario si tiene una representación alta relativamente frente al estado de situación financiera ocupando prácticamente un 43% del activo, ¿cuál fue la razón que motivo la existencia de esa cartera?

**Ximena:** Esa cartera surgió debido a una clienta en particular que hacia grandes pedidos frecuentes y que pagaba por abonos, sin embargo, el nivel del saldo fue creciendo y aumento significativamente en temporada alta hasta finales de diciembre cuando se detuvo la entrega de mercancías a esa clienta y desde ese momento se tomó la decisión de restringir los pagos por abono; desde entonces se exige el pago directo por cada entrega de mercancía.

**Entrevistador:** Se evidencia en el estado de situación financiera que el valor de los inventarios era idéntico al valor de la cuenta proveedores en los pasivos corrientes, ¿Esta relación es correcta? ¿Por qué?

**Ximena:** Si, los proveedores nos entregaron mercancías para poder iniciar el negocio con un inventario inicial y la promesa de pagar el costo total por cada unidad vendida; en caso de no vender nada se podría reclamar las mercancías en modo de garantía lo cual fue un sistema muy beneficioso porque se pudo iniciar el negocio prácticamente sin dinero.

**Entrevistador:** ¿Existe alguna política respecto a las utilidades, la distribución de utilidades y la utilidad acumulada? ¿Cual?

**Ximena:** Si, se planteó como política, distribuir el 85% de las utilidades dejando un 15% para reinversión dentro de la empresa.

**Entrevistador:** Cual es la razón de crecimiento de la cuenta de capital social si se registró una acumulación de las utilidades del 15% anual, aunque el crecimiento sea superior a este porcentaje?

**Ximena:** La cuenta de capital crece cada año debido a que los socios además de reinvertir el 15% de las utilidades anuales de forma sistemática, también reinvertimos capital propio de forma independiente en forma de aporte social que por supuesto modifica el porcentaje en la participación social por uno superior.

**Entrevistador:** Para el año 2020 se evidencio la creación de la cuenta bancos dentro de los activos; ¿Cuál fue el motivo que justifica esta nueva cuenta?

**Ximena:** La razón fue la pandemia ya que para marzo que comenzó la pandemia en Colombia la economía como la conocimos tuvo un cambio radical, en principio la Comercializadora X&Y trabajaba desde el conocido madrugón en el centro de Bogotá sin embargo con la pandemia se tuvo que replantear todo el negocio según las circunstancias del momento lo que nos llevó a trasladar las operaciones físicas por virtuales. Con esto se creó la

cuenta bancos para recibir los pagos y transferencias bancarias de los pedidos que ahora se hacían por WhatsApp.

**Entrevistador:** ¿Por qué se canceló la cuenta inventarios en el 2021?

**Ximena:** El proveedor que teníamos inicialmente nos entregaba las mercancías que nos generaban la cuenta por pagar a proveedores y que se iba disminuyendo ante el factor de ventas, este proveedor nos abastecía de forma regular y la relación fue muy buena debido a que uno de nuestros principales valores corporativos es el cumplimiento en los pagos a terceros. Sin embargo, llegó un nuevo proveedor de mercancías con la pandemia con el cual no era necesario tener el inventario en nuestro stock ya que él nos despachaba las mercancías que se requerían según los pedidos de los clientes exigiendo una estrecha comunicación y coordinación, pero reduciendo el riesgo del stock, bodega, almacén y cambios de moda.

**Entrevistador:** A groso modo ¿Cuáles fueron los conceptos por los que se registraron otros ingresos?

**Ximena:** Sucedió por la realización de ventas no relacionadas con la razón social de la Comercializadora como ventas de productos de otras empresas pero que los flujos de efectivo estaban directamente relacionados con los del negocio.

**Entrevistador:** ¿Que se contabilizaba habitualmente en los gastos operativos?

**Ximena:** Normalmente había gastos debido a la operación en el madrugón como algunos taxis, comida, compra de herramientas etc. lo que se redujo considerablemente en el 2020 debido a la pandemia por el cambio en el modelo de negocio de presencial a virtual.

**Entrevistador:** Se detectó un gran crecimiento en el efectivo de un año al otro en un 337%, cual fue la causa de este aumento?

**Ximena:** Realmente los aumentos en el efectivo no son relevantes puesto que esto puede varias significativamente sin razones importantes, pero para este caso se debía a una estrategia comercial que permitiera adquirir otros productos con grandes oportunidades de rendimiento, así hubieron otros proveedores estratégicos con productos similares que daban buenos rendimientos pero que debían adquirirse por anticipado lo que nos permitió un excelente flujo de ventas y efectivo en circulación con un poder que no se tenía antes debido a nuestra política de finanzas saludables. Con esto y con aportes a capital se logró aumentar la liquidez de la empresa.

**Entrevistador:** Es claro que la cuenta cliente disminuyó, pero ¿cuál es el plan para recuperar el dinero?

**Ximena:** Debido a que esta cuenta proviene de una sola clienta, la cuenta era considerada de riesgo medio, sin embargo, la clienta durante la pandemia se declaró en quiebra además de cambiar repentinamente de residencia, si bien aún se conserva el contacto con ella, ha sido casi imposible que ella tenga una buena intención de pago por lo que la cartera paso a ser de alto riesgo y debido a que no hubo un contrato escrito la convierte en una cuenta prácticamente incobrable.

**Entrevistador:** ¿Hay algún plan para cancelar esta cuenta por parte de la empresa?  
¿Cual?

**Ximena:** Si, se planea cancelar la cuenta con recursos propios de los socios para los años 2021 y 2022 en un 40 y un 60% respectivamente. En el 2021 ya se repone esta primera parte. Si en determinado caso, la clienta decide pagar esa cuenta a nivel personal, se contabilizaría como un nuevo aporte de socios y se pasaría a efectivo para fortalecer aún más la liquidez siendo considerado ya como un ingreso inesperado.

**Entrevistador:** Contrario a lo común, la empresa tuvo un crecimiento en sus utilidades para el 2020, un año golpeado por una pandemia mundial y grandes cierres comerciales. ¿Cómo se logró este resultado?

**Ximena:** El resultado fue gracias al cambio de estrategia que surgió como alternativa vital por los cambios tan drásticos que vivió la economía del país. Sin embargo, se considera como una oportunidad forzosa que tuvo el mundo para acelerar una economía digital que no estaba avanzando a la velocidad que merecía, realmente esta situación funcionó como un empujón necesario para el desarrollo de la digitalización económica y el traslado del comercio a una nueva plataforma llena de oportunidades. Entonces realmente al pasarnos a las ventas electrónicas nos dimos cuenta del enorme potencial que había ya que si antes se hacían ventas significativas en el madrugón de Bogotá, ahora se podrían hacer ventas en todo el país con un sistema de servicio de envíos muy práctico; adicional a esto, aumentaron los clientes minoristas debido a un fuerte fenómeno de voz a voz causado por una gran necesidad de confianza en las transacciones porque también surgieron demasiadas estafas, incumplimientos e inconformidades de los clientes que estaban probando este nuevo mundo y carecían de las habilidades mínimas de cuidado en las compras online. Por nuestra parte hubo un alto compromiso, acompañamiento, seguimiento, cumplimiento, y búsqueda en la satisfacción del cliente lo que hizo que aumentara rápidamente un mecanismo de recomendación poderoso.

*- Fin de la entrevista, agradecemos su gentil colaboración.*

*- Con gusto.*

#### 4.7 Plan de mejora

\* Según lo ocurrido con el caso de la clienta que represento un alto riesgo de liquidez debido a una baja capacidad de exigibilidad en la cartera se recomienda desarrollar un sistema de contratos y pactos escritos ante los clientes incluyendo facturas y soportes con firmas que prueben el hecho comercial como respaldo legal. Adicional a esto se recomienda desarrollar e implementar una cuenta de provisiones que amortigüen posibles situaciones como estas o futuras contingencias tanto internas como externas. Para esta recomendación se incluye por ejemplo un mínimo de 15% de la utilidad operativa o de la cuenta de otros gastos como provisión para contingencias o provisión para deudas de difícil cobro (Rios Mejia, 1978).

\* Se recomienda establecer un tope o límite de créditos a clientes dentro de su plan de finanzas saludables que no supere el valor de \$500.000 o el 25% del total de las ventas por factura de 1 cliente y para clientes recurrentes otorgar este crédito de forma acumulable como máximo a 3 facturas con valores máximo de \$4.000.000 del total de las 3 facturas, con esto habría un mayor control de cobranza y una reducción significativa en el riesgo. Con esto no se afectarían de forma significativa el efectivo ni las utilidades por lo que la empresa podría asumir las pérdidas de forma sistemática y no los socios.

\* Establecer plazos de cobro específicos y estrategias de cobranza como recordatorios y llamadas previas con aproximadamente 5 días a vencerse el plazo.

\* Desarrollar el plan de formalización establecido en el numeral 2.4.2 de este documento.

\* Desarrollar un plan de diversificación de proveedores ya que, si bien ha sido una ventaja contar con un proveedor que permite a la empresa no adquirir los inventarios anticipadamente a sus ventas, no es muy saludable contar con un único proveedor principal

porque habría un riesgo de dependencia que podría afectar fuertemente las ventas y por ende la estabilidad de la empresa en caso de una ruptura o separación comercial con dicho proveedor.

## 5 Conclusiones

Luego de la recopilación de datos entregados por la empresa y después de la consolidación de los estados financieros en este trabajo, se obtuvo una visión empresarial interna y externa, así como su situación contextual, cuál es su estado y posición en cuanto a su uso financiero. Por ejemplo, se encontró un buen manejo financiero a pesar de contar con un bajo apalancamiento. Esto ha sido posible gracias a sus estrategias de ventas y su adaptación a los cambios lo que le ha permitido un crecimiento orgánico.

Dentro de los datos y variaciones más representativas se encontró un cambio radical en su modelo de Administración de inventarios y mercancías ya que al inicio adquirían las mercancías para su venta posterior sin embargo lograron encontrar una forma de eliminar los inventarios un 100% gestionando los pedidos de forma directa con un nuevo proveedor que despacharía por ellos. Por otro lado, una variación representativa fue su nueva bancarización ocurrida por su adaptación a la situación de la pandemia mundial donde tuvieron que trasladar su enfoque comercial de una manera presencial a una virtual lo que a su vez permitió una expansión territorial. Un detalle notorio en los resultados fue la representación de su cuenta de clientes que llegó a equivaler a casi un 50% del total de los activos para 2019 lo cual es un valor significativo para una sola cuenta que además se convirtió en una cuenta de alto riesgo. Por último, como dato representativo hubo un crecimiento de casi el 100% de los activos lo que significa un buen crecimiento empresarial; el capital social creció 163% y las utilidades 87% de un año a otro; sin embargo, para esta última su representación frente a las ventas como margen neto llegó a ser de 11% aproximadamente para ambos años mientras que la diferencia entre utilidad bruta y neta no fue muy distante ya que podrían llevarse cuanto mucho un punto porcentual.

El modelo de valoración financiera realizado a la Comercializadora X&Y por flujos proyectados a 5 años demostró las oportunidades que tiene la empresa según sus capacidades de manejo si sus ventas continúan creciendo podría lograr muy buenos flujos de efectivo aumentando su capital de trabajo y su razón corriente lo que le permitiría acceder a un préstamo prudente el cual se pretende usar en estrategias de marketing y comercialización que al final es su razón social y el centro de su negocio. Se identificó la posibilidad de reducir sus CXC y el interés programado por parte de la organización de aumentar su capital social para ayudar a fortalecer la capacidad de flexibilidad ante las oportunidades.

Si bien los números tienen buena forma es importante también decir que la empresa tiene algunos vacíos estructurales que se hicieron evidentes gracias al análisis realizado, esto podría aumentar los riesgos de la empresa ya que es relativamente nueva y aún no cuenta con las herramientas óptimas que hagan frente a los posibles riesgos mencionados en las recomendaciones ya formuladas como por ejemplo se recomienda a la empresa que plantee la creación de una cuenta de provisiones que ayude a amortiguar problemas financieros sin tener que requerir ayuda improvisada de los socios o tener que recurrir a deuda para estas situaciones; con esto la empresa puede ser sostenible en el tiempo. otra recomendación importante es que diversifique sus proveedores para reducir la dependencia.

Este trabajo consiguió revelar detalles más precisos que servirán de guía a la empresa para establecer estrategias que permitan un crecimiento y un sostenimiento en el tiempo, se espera con esto ayudar a reducir la mortalidad empresarial enviando el mensaje a los emprendedores de que utilizando herramientas de análisis financiero las empresas pueden trazar un camino y visualicen un futuro más claro. así sus esfuerzos estarán mejor enfocados y podrán establecer estrategias claras en la dirección de sus emprendimientos.

## 6 Referencias

- Agudelo Aguirre, A. (2021). *Análisis financiero corporativo* (Primera ed.). Manizales, Colombia: Universidad Nacional de Colombia.
- Allen, K., & Meyer, E. (2012). *Entrepreneurship: Building a Bussiness* (2 ed.). McGraw-Hill.
- Banrep. (2022). *TASAS DE CAPTACIÓN SEMANALES Y MENSUALES*. Obtenido de Banco de la República de Colombia: <https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/tasas-captacion-semanales-y-mensuales>
- Banrep. (s.f.). *Índice de precios al consumidor (IPC)*. Obtenido de Banco de la República de Colombia: <https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/indice-precios-consumidor-ipc>
- Banrep. (s.f.). *Meta de inflación*. Obtenido de Banco de la República de Colombia: <https://www.banrep.gov.co/es/glosario/meta-inflacion>
- BBVA. (s.f.). *¿Que es el ROE?* Obtenido de [www.bbva.com](http://www.bbva.com): <https://www.bbva.com/es/que-es-el-roe/>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (s.f.). *Información general para creación de empresa*. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa/Informacion-general-para-creacion-de-empresa#:~:text=Para%20la%20Ley%20Comercial%2C%20el,en%20las%20actividades%20del%20establecimiento.>
- Camisón, Z., Garrigós, S., & Palacios, M. (2007). Estrategias competitivas y desempeño empresarial - Estudio comparativo de los modelos de robinson & pearce y miles & snow en el sector hotelero español. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 13(3).

CCB. (s.f.). *Conozca los requisitos para abrir un nuevo negocio de productos alimenticios*.

Obtenido de Cámara de Comercio de Bogotá: <https://www.ccb.org.co/Clusters/Cluster-Lacteo-de-Bogota-Region/Noticias/2016/Abril-2016/Conozca-los-requisitos-para-abrir-un-nuevo-negocio-de-productos-alimenticios>

Corona Romero, E., Bejarano Vázquez, V., & González García, J. (2014). *Análisis de estado financieros individuales y consolidados*. Madrid, España: Universidad Nacional de Educación a Distancia.

Decreto 2650. (29 de 12 de 1993). Colombia.

Díaz Moreno, H. (2014). *Contabilidad general. Enfoque práctico con aplicaciones informáticas*. Primera edición. Bogotá, Colombia: Pearson Educación de Colombia Ltda.

Franco Concha, P. (1998). *Evaluación de Estados Financieros - Ajustes por Efecto de la Inflación y Análisis Financiero*. (Primera ed.). Lima, Perú: Universidad del Pacífico.

Gasbarrino, S. (21 de 02 de 2022). *Que es valor presente neto*. Obtenido de Hubspot: <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-valor-presente-neto>

Gerencie.com. (01 de 04 de 2022). *Capital de trabajo*. Obtenido de Gerencie.com: [https://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html#Que\\_es\\_el\\_capital\\_de\\_trabajo](https://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html#Que_es_el_capital_de_trabajo)

Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principles of Managerial Finance* (6 ed.). Pearson Education, Inc.

Harris, P., & Mongiello, M. (2001). Indicadores clave de rendimiento en propiedades hoteleras europeas. *Revista internacional de gestión hotelera contemporánea*, 13(3).

Horngren, C., Datar, S., & Foster, G. (2006). *Cost accounting: a managerial emphasis* (12 ed.). Pearson Education, Inc.

*Ingresos Operacionales*. (s.f.). Obtenido de puc.com.co: <https://puc.com.co/>

- International Accounting Standards Board (IASB). (2016). *The International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities*. London, United Kingdom: IFRS Foundation.
- International Accounting Standards Board. (2009). *The International Financial Reporting for Small And Medium-sIzed Entities (IFRS for SMEs)*. London, United Kingdom: IASCF.
- K, A. (3 de Septiembre de 2019). *¿Qué son los ratios financieros?* Obtenido de CreceNegocios: <https://www.crecenegocios.com>
- Kisbye, P., & Levstein, F. (2009). *Todo lo que usted quiere saber sobre matemática financiera pero no se anima a preguntar* (Primera ed.). Buenos aires, Argentina: Ministerio de Educación de la Nación - Instituto Nacional de Educación Tecnológica.
- Longenecker, J., Moore, C., Petty, W., & Palich, L. (2008). *Small Business Management: Launching and Growing Entrepreneurial* (14 ed.). Cengage Learning.
- Malca, Ó. (2001). *Comercio electrónico* (Primera ed.). Lima, Perú: Universidad del Pacífico. Obtenido de <https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/76/AE40.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Martínez Abascal, E. (2012). *Finanzas para directivos* (Segunda ed.). Madrid, España: McGraw Hill Education.
- Meigs, R., Williams, J., Haka, S., & Bettner, M. (2000). *Accounting - The basis for Business Decisions*. (11 ed.). McGraw-Hill.
- Meza Orozco, J. (2013). *Evaluación financiera de Proyectos* (3 ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

- Minsalud. (06 de 03 de 2020). *Colombia confirma su primer caso de COVID-19*. Obtenido de [www.minsalud.gov.co: https://www.minsalud.gov.co/Paginas/Colombia-confirma-su-primer-caso-de-COVID-19.aspx](https://www.minsalud.gov.co/Paginas/Colombia-confirma-su-primer-caso-de-COVID-19.aspx)
- Nava Rosillón, M. A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), 24. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/290/29012059009.pdf>
- OICE. (s.f.). *Acerca de las NIIF para PYMES*. Obtenido de Organización Interamericana de Ciencias Económicas - NICNIIF: <https://www.nicniif.org/home/acerca-de-niif-para-pymes/acerca-de-las-niif-para-pymes.html>
- Ortiz Anaya, H. (2011). *Análisis financiero aplicado y principios de la administración financiera* (14 ed.). Colombia: Universidad Externado de Colombia.
- Oyhanarte, M. (2013). *Indicadores económicos* (Primera ed.). Buenos Aires, Argentina: Pluma Digital Ediciones.
- Paramita Agritansia, P., & Sholihin, M. (2011). Los efectos actitudinales y conductuales de medidas no financieras. *Revista internacional de negocios Gadjah Mada*, 13(3).
- Pérez Godoy, M. C., & Gómez Guasca, C. (10 de 06 de 2021). *Portafolio*. Obtenido de [www.Portafolio.co: https://www.portafolio.co/negocios/empresas/empresas-dicen-que-seguiran-invirtiendoen-virtualidad-a-pesar-de-reapertura-552832](https://www.portafolio.co/negocios/empresas/empresas-dicen-que-seguiran-invirtiendoen-virtualidad-a-pesar-de-reapertura-552832)
- Poncio, D. (2010). *Animarse a emprender* (Primera ed.). (I. Salinas Rovasio, Ed.) Eduvim - Editorial Universitaria Villa María.
- Presidencia de la República de Colombia. (2016). *Código de comercio de Colombia : decreto 410 de 1971 (marzo 27)*. Bogotá D.C.: Unión Ltda.
- Ries, E. (2011). *El método lean startup*. Grupo planeta.

Rios Mejia, A. (1978). *Curso de contabilidad* (Septima ed.). Medellin, Colombia: Bedout S.A.

Rodríguez Morales, L. (2012). *Análisis de ESTADOS FINANCIEROS. UN EFOQUE EN LA TOMA DE DECISIONES*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A.

Rodríguez, Mora, James, & Jhon. (2017). La informalidad laboral colombiana en los últimos años: Análisis y perspectivas de política pública. *Revisata de métodos cuantitativos para la economía y la empresa*, 41.

Ross, S., Westerfield, R., & Jaffe, J. (2010). *Corporate Finance* (9 ed.). McGraw-Hill.

Sampieri, R. H., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta ed.). México: McGRAW HILL.

Sánchez Galán, J. (31 de 05 de 2015). *Nicho de mercado*. Obtenido de economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/nicho-de-mercado.html>

Siigo. (08 de 01 de 2018). *¿Que es un inventario?* Obtenido de [www.siigo.com](http://www.siigo.com):

<https://www.siigo.com/blog/contador/que-es-un-inventario/>

Stair, R., & Reynolds, G. (2010). *Principles of information systems* (9 ed.). Cengage Learning.

Sumup. (s.f.). *Cuentas por cobrar*. Obtenido de Debitoor: <https://debitoor.es/glosario/cuentas-por-cobrar>

Titman, S., & Martin, J. (2009). *Valuation - the art and science of corporate investment decisions*. Pearson education, Inc.

Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca. (5 de 05 de 2016). *Línea 03. Administración y competitividad*. Obtenido de [www.unicolmayor.edu.co](http://www.unicolmayor.edu.co):

<http://www.unicolmayor.edu.co/portal/index.php?idcategoria=355>

Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2009). *Fundamentals of Financial Management* (13 ed.).

Pearson Education.