

**ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD FINANCIERA DE LA EMPRESA
CASA DE MODAS ANDREA GALEANO**

MARÍA FERNANDA GALLEGO ARIAS

Trabajo de investigación presentado para optar al título de:

Administradora Financiera

Director (a):

MARÍA PATRICIA DURANGO

**Coordinadora Posgrados en Finanzas y Docente de Tiempo Completo e Investigadora,
Facultad de Estudios Empresariales y de Mercadeo**

Codirector (a):

ANDRÉS FELIPE URIBE ACOSTA

Coordinador de Trabajos de Grado y Docente de Tiempo Completo

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO
ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
MEDELLÍN**

2016

TABLA DE CONTENIDO

	pag
1. Análisis de la viabilidad financiera de la empresa “Casa de Modas Andrea Galeano”	8
1.1. Tema	8
1.2. Idea.....	8
1.3. Antecedentes	8
1.4. Formulación del Problema.....	9
1.5. Objeto de Estudio.....	9
1.6. Planteamiento del Problema	10
1.7. Objetivos	10
1.7.1 Objetivo General	10
1.7.2 Objetivos Específicos.....	10
1.8. Justificación	11
1.9. Alcance	11
2. Marco Teórico.....	11
2.1. Análisis Horizontal y Vertical	16
2.2. Método de Análisis Vertical	17
2.3. Método de Análisis Horizontal o de Tendencias	17
2.4. Proyecciones Financieras.....	18
2.5. Indicadores Financieros	19
2.6. Objetivos y Finalidad de los indicadores financieros	20
2.7. Estrategias Financieras.....	21
3. Marco Metodológico.....	22
4. Hallazgos.....	24
4.1. Análisis horizontal del balance general	25
4.2. Activo Circulante.	27
4.3. Activos Fijos.	27
4.4. Patrimonio.....	28
4.5. Análisis vertical del Balance general.....	29
4.6. Pasivos.	30
4.7. Análisis Horizontal Estado de Resultados	31

4.8. Ventas	32
4.9. Utilidad Bruta.....	32
4.10. Utilidad Operativa.....	33
4.11. Análisis Vertical del Estado de Resultado	34
5. Indicadores Financieros	35
5.1. Indicadores de Liquidez.....	35
5.1.1 Capital de trabajo	35
5.1.2. Razón de Efectivo	36
5.2. Indicadores de Actividad	37
5.2.1 Periodo Promedio de Cobro.....	37
5.2.2. Rotación de Activos Totales	38
5.3. Indicadores de Endeudamiento	39
5.3.1 Razón de Endeudamiento.	39
5.3.2 Multiplicador de Capital	40
5.4. Indicadores de Rentabilidad.....	41
5.4.1. Rentabilidad del Patrimonio y del Activo.....	41
5.4.2. Poder Adquisitivo Básico	42
5.4.3. Utilidad del Activo.....	43
5.4.4 Rendimiento Sobre el Capital.	44
6. Proyecciones Financieras.....	45
6.1. Proyecciones del Balance General.....	45
6.2. Proyecciones del Estado de Resultados	47
6.2.1 Utilidad Bruta.....	48
6.2.2 Utilidad Antes de Impuestos.....	49
6.2.3 Utilidad Neta Final.....	50
7. Estrategias de crecimiento y sostenibilidad	50
8. Plan de Trabajo	52
9. Resultados.	52
10. Análisis de Resultados.	53
11. Recomendaciones	54
12. Conclusiones.....	56

Bibliografía	58
Anexos	60

LISTA DE TABLAS

	pag
Tabla 1. Datos de la Inflación y el crecimiento del PIB.	19
Tabla 2. Balance General.	24
Tabla 3. Estado de Resultados	25
Tabla 4. Análisis Horizontal del Balance General.	25
Tabla 5. Análisis Vertical del Balance General.	29
Tabla 6. Análisis Horizontal Estado de Resultado.	31
Tabla 7. Análisis Vertical del Estado de Resultado.	34
Tabla 8. Indicador Capital de Trabajo	35
Tabla 9. Capital de Trabajo.	36
Tabla 10. Indicar Razón de Efectivo.	36
Tabla 11. Indicador de Periodo Promedio de Cobro.	37
Tabla 12. Indicador de Rotación de Activos Totales	38
Tabla 13. Indicador de Razón de Endeudamiento.	39
Tabla 14. Indicador de Multiplicador de Capital.	40
Tabla 15. Indicador de la Rentabilidad del Patrimonio y del Activo.	41
Tabla 16. Indicador de Poder Adquisitivo Básico.	42
Tabla 17. Indicador de Utilidad del Activo.	43
Tabla 18. Indicador del Rendimiento Sobre el Capital.	44
Tabla 19. Proyecciones del Balance General.	45
Tabla 20. Proyecciones del Estado de Resultado.	47
Tabla 21. Proyecciones Promedio PIB e Inflación.	48
Tabla 22. Plan de Trabajo.	52

LISTA DE GRÁFICAS

	pag
Gráfica 1. Análisis Horizontal del Balance General.....	26
Gráfica 2. Activo Circulante.....	27
Gráfica 3. Activos Fijos.....	27
Gráfica 4. Patrimonio.....	28
Gráfica 5. Análisis Vertical de Balance General.....	30
Gráfica 6. Pasivos.....	30
Gráfica 7. Análisis Horizontal de Estado de Resultados.....	31
Gráfica 8. Ventas.....	32
Gráfica 9. Utilidad Bruta.....	32
Gráfica 10. Utilidad Operativa.....	33
Gráfica 11. Análisis Vertical de Estado de Resultado.....	34
Gráfica 12. Capital de Trabajo.....	35
Gráfica 13. Razón de Efectivo.....	36
Gráfica 14. Periodo Promedio de Cobro.....	37
Gráfica 15. Rotación de Activos Totales.....	38
Gráfica 16. Razón de Endeudamiento.....	39
Gráfica 17. Multiplicador de Capital.....	40
Gráfica 18. Rentabilidad del Patrimonio.....	41
Gráfica 19. Rentabilidad del Activo.....	42
Gráfica 20. Poder Adquisitivo Básico.....	43
Gráfica 21. Utilidad del Activo.....	43
Gráfica 22. Rendimiento Sobre el Capital.....	44
Gráfica 23. Proyección de los Activos.....	46
Gráfica 24. Proyecciones de los Pasivos.....	46
Gráfica 25. Proyecciones del Patrimonio.....	47
Gráfica 26. Proyecciones de la Utilidad Bruta.....	48
Gráfica 27. Proyecciones de la Utilidad Antes de Impuesto.....	49
Gráfica 28. Proyecciones de la Utilidad Neta Final.....	50

LISTA DE ANEXOS

	pag
Anexo A. Balance General.	60
Anexo B. Estado de Resultado.....	61
Anexo C. Análisis Horizontal y vertical del Balance General.....	62
Anexo D. Análisis Horizontal y Vertical del Estado de Resultado.	63
Anexo E. Proyecciones Financieras del Estado de Resultado.	64
Anexo F. Proyecciones Balance General.....	65

1. Análisis de la viabilidad financiera de la empresa “Casa de Modas Andrea Galeano”

1.1. Tema

Viabilidad financiera de la empresa “Casa de Modas Andrea Galeano”.

1.2. Idea

Analizar mediante indicadores y proyecciones financieras la empresa “Casa de Modas Andrea Galeano”, dedicada a la producción y comercialización de vestuarios de etiqueta y gala femenina, para implementar estrategias de viabilidad financiera.

1.3. Antecedentes

En el diseño de modas las tendencias han evolucionado constantemente, los expertos han seguido de cerca la moda de la época y la industria propone constantemente nuevos estilos que siempre parecen causar una reacción positiva en aquellos que esperan ser los primeros en lucir las prendas más recientes; desde el meriñaque, pasando por la falda de capa hasta llegar a la minifalda.

El primer diseñador de modas fue Charles Frederick Worth, quién fundó la primera firma de alta costura del mundo en París en el siglo XIX; al poco tiempo, el éxito de su trabajo hizo que los clientes comenzaran a solicitar su asesoramiento, en lugar de pedirle que confeccionara lo que ellos deseaban. (http://www.ehowenespanol.com/historia-del-diseno-modas-hechos_91580/)

“Casa de Modas Andrea Galeano”, inició con una idea de su creadora como empresaria, organizando un taller de confección para prestar servicios de maquila a empresas dedicadas a la producción de uniformes ejecutivos. En este campo perfeccionó sus conocimientos como

confeccionista, recibiendo capacitaciones en Interactuar y Famiempresas¹ sobre las temáticas de métodos y tiempos, costos, producción, diseño y montaje de colecciones.

Por medio de Interactuar, Famiempresas y la Cámara de Comercio de Medellín consiguió participar en la tercera feria de la mujer empresaria “Expo empresaria”, donde dio a conocer sus primeras creaciones, las cuales estaban enfocadas para atender el mercado casual y ejecutivo. Conociendo las exigencias del mercado y con oportunidades como los fondos del Municipio de Medellín para la educación superior, comenzó sus estudios como Diseñadora de Modas en la Institución Universitaria Salazar y Herrera, alcanzando reconocimientos y menciones por la participación en varios desfiles.

A través de seminarios e investigaciones encontró que la línea femenina en Colombia se trabajaba con cuadros de tallas estándar que se utilizan de manera independiente de acuerdo a los sistemas de tallaje de cada empresa y que presentan problemas en algunas medidas antropométricas específicas, por esta razón implementó una estructura y un proceso de producción "flexible" capaz de fabricar productos modificables y personalizados de forma individual al costo de uno estandarizado.

1.4. Formulación del Problema

¿La empresa “Casa de Modas Andrea Galeano” es viable financieramente, de acuerdo al balance general y el estado de resultados entregados para su análisis?

1.5. Objeto de Estudio

Estados financieros de la empresa “Casa de Modas Andrea Galeano”.

¹ Famiempresa es aquella empresa en la que el capital y la gestión y/o el gobierno están en manos de una o más familias, que tienen la capacidad de ejercer sobre ella una influencia suficiente para controlarla, y cuya visión estratégica incluye el propósito de darle continuidad en manos de la siguiente generación familiar.

1.6. Planteamiento del Problema

La empresa “Casa de Modas Andrea Galeano” para la administración de los recursos financieros maneja una tesorería básica en constante movimiento, ingreso permanente de efectivo sin una estructura adecuada de generación de valor; la generación de valor es el conjunto de procesos que requiere conectar los objetivos corporativos de una organización con el empleo de los diferentes recursos, las estrategias de desarrollo, la medición del desempeño y la remuneración con el fin de maximizar el patrimonio de los propietarios, por lo tanto el sistema financiero inadecuado afecta las utilidades económicas de la empresa. Para esto es necesario analizar los estados financieros, aplicar el método de valoración adecuado y las estrategias necesarias, ya que es un proceso fundamental en el crecimiento sostenible y permanencia en el tiempo y en el mercado.

1.7. Objetivos

1.7.1 Objetivo General

Analizar los estados financieros de la empresa “Casa de Modas Andrea Galeano” para la identificación de su viabilidad financiera, teniendo en cuenta las diferentes estimaciones de los resultados y los posibles escenarios de crecimiento del ente económico.

1.7.2 Objetivos Específicos

- Examinar vertical y horizontalmente los estados financieros de la empresa aplicando indicadores de liquidez, actividad, rentabilidad y endeudamiento.
- Aplicar proyecciones financieras basadas en el estado de resultados y balance general.
- Proponer estrategias de viabilidad financiera para la empresa.

1.8. Justificación

Toda empresa durante su existencia necesita una estructura financiera adecuada que le permita tomar decisiones de préstamo, inversión y otras cuestiones próximas. Para ello, es de vital importancia el análisis de los estados financieros que proporcionen información para la toma de decisiones a los inversionistas o terceros que estén interesados en la situación económica y financiera de la empresa.

1.9. Alcance

El proyecto se desarrolla en la ciudad de Medellín, en la empresa “Casa de Modas Andrea Galeano”, donde se inicia con el análisis de sus estados financieros hasta la propuesta de estrategias para la mejora de su sistema económico.

2. Marco Teórico.

El pasado es inmodificable y los decisores sólo pueden afectar el futuro con sus decisiones. El pasado sólo sirve para evaluar qué tan buenas resultaron las decisiones que se tomaron meses o años antes. En la medida en que el análisis del pasado sirva para corregir acciones equivocadas o reforzar acciones acertadas, será útil. El propósito entonces, es examinar instrumentos de planeación y control que permitan tomar buenas decisiones que aumenten el valor de la firma. Se van a estudiar las siguientes herramientas: análisis vertical y horizontal, proyecciones financieras e indicadores. Estos instrumentos no sólo servirán para evaluar lo que sucedió, sino que permitirán en un proceso de planeación, establecer metas a cumplir.

Según Apaza (1999), la situación financiera de una empresa se expresa en la información contenida en el balance general o balance de situación. Siendo que el balance general es el resultado de la conjugación de las diferentes partes de un sistema de datos que registra la contabilidad, es preciso extraer de él lo que interesa conocer, mediante la aplicación de técnicas

especiales. El análisis del balance general de una empresa, es el estudio de su composición o estructura, así como, de su evolución o de variación con respecto a otros períodos, en forma parcial, o total a través de la descomposición de los elementos o mediante la agrupación de datos para obtener relaciones que lleven al conocimiento financiero de la empresa a una fecha dada. El balance general, en forma genérica, se compone de activo y pasivo; por lo que las subdivisiones que se derivan de él podrían interpretarse como conjuntos separados, cuando en realidad se trata de una unidad compuesta de subconjuntos.

Según Álvarez & Abreu (2004), el activo está dividido en corriente y no corriente. El corriente, está constituido por las disponibilidades y por otro lado por los bienes y derechos que han de convertirse en corto plazo en dinero. Para el análisis del activo corriente, es de gran importancia el plazo, dado que representa el tiempo en que debe volver el dinero para cumplir con el ciclo de rotación. El estudio de sus variaciones refleja las decisiones o políticas financieras llevadas a cabo. El activo no corriente, está conformado por los bienes y derechos destinados a permanecer en la empresa por más de un año, que no pueden ser enajenados como bienes de cambio, sin afectar, en alguna medida, la continuidad normal de las operaciones de la empresa.

Analizando a Bernstein (1996), el pasivo comprende el pasivo corriente, el pasivo no corriente y el patrimonio. El pasivo corriente agrupa a las cuentas que representan las obligaciones de la empresa liquidables en el corto plazo, por lo general en el periodo de un año. El pasivo no corriente, comprende las deudas contraídas por la empresa a largo plazo o la fuente externa de financiamiento a su disposición con carácter permanente y durable por período superior a los doce meses. Las variaciones que se produzcan en su estructura, denotará la política de inversiones permanentes adoptada por la empresa, así como su capacidad de

endeudamiento en el corto plazo. El patrimonio, comprende las fuentes internas de financiamiento, o también denominados recursos propios, a disposición de la empresa con carácter perdurable y con menor grado de exigibilidad. Al igual que el activo y pasivo, el análisis del patrimonio es de gran importancia, toda vez que la gestión financiera de la empresa se verá reflejada en él. La variación positiva o negativa del patrimonio será consecuente con una gestión que dio como resultado utilidad o pérdida, respectivamente. Las decisiones empresariales pueden ser de diverso tipo, pueden ser decisiones financieras, económicas, administrativas, legales, laborales y otras.

Interpretando a Van Horne (1980), la función financiera de una empresa puede dividirse en tres importantes áreas de decisión, presentes en toda empresa: Decisiones en materia de inversión, de financiamiento y de pago de dividendos. Cada una de ellas debe analizarse teniendo en cuenta el objetivo básico de la empresa. Sólo una combinación óptima de esos tres tipos de decisiones permitirá elevar al máximo el valor que tiene una empresa para socios o accionistas. Estando esas decisiones interrelacionadas, se debe estudiar la influencia conjunta que ejercen para determinar dicho valor de mercado. Las decisiones de inversión son, probablemente, las más importantes de las tres mencionadas. En el presupuesto de inversiones, se representan las decisiones de utilizar ciertos recursos para la realización de ciertos proyectos o programas cuyos beneficios se concretarán en el futuro.

El segundo género de decisiones se refiere al financiamiento, que consiste en determinar la mejor combinación de fuentes financieras, o estructura de financiamiento. Si es posible modificar el valor de mercado de una empresa variando su estructura de financiamiento, entonces debe existir alguna estructura óptima que maximice el precio de mercado de sus acciones.

La decisión de financiamiento debe considerar la composición de los activos, la actual y la prevista para el futuro, porque ella determina la naturaleza del riesgo empresarial, tal como es percibida por los inversores; y a su vez esa percepción del riesgo empresarial afecta al costo real de las distintas fuentes de financiación.

Siempre con el apoyo de Van Horne, la tercera gran área de decisión es la política de dividendos de la empresa. Las decisiones sobre dividendos comprenden el planeamiento del porcentaje de las utilidades que se pagarán para los accionistas como dividendo en efectivo y como dividendo en acciones, de la estabilidad de los dividendos a través del tiempo, y el rescate o recompra de acciones.

Las decisiones que tomen los responsables de las empresas de outsourcing, comprenden la solución de los tres tipos de problemas que se enfrentan en las inversiones, financiamiento y dividendos. La solución que se les dé en conjunto determina el valor de la empresa para sus accionistas. Dice Van Horne (1980) “suponiendo que nuestro objetivo consiste en maximizar ese valor, la empresa debe buscar la combinación óptima de las decisiones de inversiones, financiamiento y dividendos. Como las decisiones antes mencionadas están interrelacionadas, deben resolverse conjuntamente”. La solución es difícil de lograr; sin embargo, con un respaldo teórico, como es el caso del presente trabajo de investigación, se pueden lograr decisiones que se acerquen al óptimo. Lo importante, es que el gerente financiero, evalúe cada alternativa en función de sus efectos sobre el valor venal de la empresa (valor de mercado).

Como ayuda para lograr las decisiones financieras óptimas en las empresas de outsourcing², el gerente financiero dispone de diversos métodos cuantitativos para llevar a cabo la evaluación financiera y económica, planificar y controlar las actividades de la empresa; de este modo el análisis financiero es condición necesaria, a modo de requisito previo, para tomar buenas decisiones financieras.

Según Flores (2004), en todos los niveles de la organización empresarial las personas constantemente toman decisiones y resuelven problemas. Para los gerentes de las empresas de outsourcing, la toma de decisiones y resolución de problemas son parte particularmente importante de su trabajo. ¿Cómo deben mejorarse la liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad? ¿Cómo deben invertirse las utilidades? ¿A qué trabajadores deben asignarse determinadas tareas? ¿Cómo efectuar los cambios en la organización?, entre otras son decisiones que deben tomar los responsables de la gestión. Sin importar si se trata de problemas graves o pequeños, por lo general es el gerente quien debe afrontarlos y determinar lo que se hará. Sus decisiones proporcionan el marco de referencia dentro del cual los demás miembros de la organización toman su decisión y actúan. La toma de decisiones es, pues, una parte fundamental de las actividades del gerente. Desempeña un papel importantísimo, cuando éste se ocupa de la planeación. La planeación incluye las decisiones más trascendentes y de largo alcance que puede hacer él. En este proceso, los gerentes deciden asuntos como las metas y oportunidades que sus organizaciones buscarán, qué recursos se usarán y quién ejecutará cada tarea requerida. La toma de decisiones describe el proceso en virtud del cual un curso de acción se selecciona como la manera de sortear un problema concreto.

²El término outsourcing, también conocido como tercerización, se refiere al proceso que ocurre cuando una organización contrata a otra para que realice parte de su producción, preste sus servicios o se encargue de algunas actividades que le son propias.

Sin ninguna duda, estos informes permiten evaluar una gestión gerencial, de hecho, van a reflejar de alguna forma los resultados de las decisiones tomadas con la ayuda del Flujo de Fondos. Hay varias formas de evaluar los resultados a través del Balance General y el Estado de Resultados o de Pérdidas y Ganancias. Las principales son Análisis de Indicadores, las Razones Financieras y el Estado de Fuentes y Usos de Fondos. Para que sea más comprensible el trabajo sobre este tema, se van a utilizar los Estados Financieros (Balance General y Estado de Resultados o de Pérdidas y Ganancias) de la empresa “Casa de Modas Andrea Galeano”, correspondientes a los años 2012, 2013 y 2014 mediante un análisis horizontal y vertical, se le aplican las proyecciones basados en los datos históricos para los años 2015, 2016, 2017 y 2018 y la inflación de los mismos y se procederá con los indicadores financieros.

2.1. Análisis Horizontal y Vertical

El análisis de Estados Contables dispone de dos herramientas que ayudan a interpretarlos y analizarlos. Estas herramientas, denominadas “Análisis horizontal” y “Análisis vertical”, consisten en determinar el peso proporcional (en términos relativos) que tiene cada rubro dentro del estado contable analizado. Esto permite determinar la composición y estructura de los estados contables. (Universidad Tecnológica Nacional) 2004.

Existen dos clases de comparaciones de los datos ofrecidos por los Estados Financieros; Comparaciones Verticales y Comparaciones Horizontales. Las primeras son las que se realizan entre las distintas cuentas de los Estados Financieros pertenecientes a un mismo período y las segundas se refieren a las realizadas entre los Estados Financieros pertenecientes a varios períodos.

2.2. Método de Análisis Vertical

El método de Análisis Vertical se emplea para analizar Estados Financieros como el Estado de Situación y el Estado de Resultados, se hace referencia a la información financiera de un solo período contable y pone al descubierto las influencias de una partida en otra. Dicho análisis responde preguntas tales como: ¿Cómo está compuesto cada peso de ventas? (Rodríguez, Manuel A.2000).

Esta teoría será aplicada al trabajo de investigación, tomando el valor de cada cuenta del estado de resultado o balance general y dividiendo por el total de la naturaleza de las cuentas, ya sea activo pasivo o patrimonio; fórmula aplicada ($\text{Valor cuenta del año actual} / \text{Total del activo del año actual}$), obteniendo como resultado determinar igualmente qué tanto ha crecido o disminuido la participación de ese rubro en el total global.

2.3. Método de Análisis Horizontal o de Tendencias

El método de Análisis Horizontal consiste en comparar datos analíticos de un período corriente con cálculos realizados en años anteriores, esta comparación brinda criterios para evaluar la situación de la empresa; mientras mayor sea la serie cronológica comparada, mayor claridad adquiere el analista para evaluar la situación. Una serie de estados puede ser útil para relevar tendencias, sin embargo, es necesario obrar con cautela, pues en los cambios en cualquier partida, antes de enjuiciarla como positiva o negativa, hay que conocer las causas del cambio. (Rodríguez, Manuel A.2000).

Aplicando esta teoría al trabajo, inicialmente se realizará un cuadro de Excel, en donde se toma el año nuevo y se le resta el año anterior; fórmula aplicada ($\text{Año Actual} - \text{Año Anterior}$), obteniendo así una frecuencia absoluta y para la frecuencia relativa se toma la frecuencia absoluta y se divide por el año actual; fórmula aplicada ($\text{Frecuencia absoluta} / \text{Año actual}$),

teniendo en cuenta que esta fórmula es aplicada tanto al balance general como al estado de resultados, obteniendo un resultado final el cual busca determinar la variación que un rubro ha sufrido en un periodo respecto de otro. Esto es importante para determinar cuánto se ha crecido o disminuido en un periodo de tiempo determinado.

2.4. Proyecciones Financieras

La base para tomar diferentes decisiones en la empresa, sean éstas de corto o largo plazo, de inversión o de financiación, de crecimiento o decrecimiento, de producción o administración; es el estudio, la administración, aplicación, técnica, proceso, desarrollo o manejo de los recursos financieros.

Este texto le facilitará el análisis de sus finanzas personales o empresariales; los temas que contiene, identificados con la generación de valor, le ayudarán a realizar los cálculos, utilizar las herramientas financieras y a analizar o interpretar los resultados obtenidos.

El propósito es el de ofrecer una mirada financiera sobre los elementos indispensables para la evolución propia y activa de la empresa, especialmente, cuando se presentan situaciones o efectos coyunturales internos y externos. Es decir, para hacer un estudio permanente de la empresa desde su posición interna (control financiero constante) para que esta permanezca en el nivel que le corresponde. (Baena Toro, 2014).

La duración de las proyecciones financieras depende del tipo de negocio y de los mercados en el que se desarrolle la actividad. En mercados maduros y estables los periodos de proyección son más extensos, puesto que tienen que abarcar un periodo tan amplio que dé una imagen completa del negocio y de su actividad. Por ejemplo, una empresa energética, considera periodos de proyección de entre 8-10 años. Por su parte los mercados más flexibles, o cíclicos deben considerar periodos de proyecciones.

El administrador debe apoyar sus proyecciones financieras en análisis y cifras realistas sobre el entorno, el sector, los competidores, los clientes, etc. A partir de la resolución de las siguientes preguntas el emprendedor tendrá un punto de partida para empezar a realizar las proyecciones sobre su negocio.

Para la aplicación de esta teoría al trabajo se realizarán proyecciones teniendo en cuenta los siguientes datos:

Tabla 1. Datos de la Inflación y el crecimiento del PIB.

PROYECCIONES	2015	2016	2017	2018
INFLACIÓN	3.00%	4.40%	3.66%	6.77%
CRECIMIENTO DEL PIB	4.00%	6.60%	4.50%	3.00%
PROMEDIO PIB E INFLACIÓN	7.00%	11.00%	8.16%	9.77%

Fuente: Página Bancolombia, 2016

2.5. Indicadores Financieros

Pero el fin de la contabilidad no es sólo generar información, si no que ésta sea aprovechada para lograr la meta del negocio y para realizar los objetivos, planes y proyectos de los diferentes usuarios de las mismas, tanto internos como externos.

Básicamente, las decisiones que se toman en los negocios se refieren a cómo se obtienen los recursos y cómo se utilizan siempre con el fin de aprovecharlos de la mejor manera en beneficio de la entidad.

El desempeño financiero de una entidad se puede medir mediante grupos indicadores:

- **Solvencia o estabilidad financiera:** La cual sirve al usuario para examinar la estructura de capital contable de la entidad en términos de la mezcla de sus recursos financieros y la habilidad de la entidad para satisfacer sus compromisos a largo plazo y sus obligaciones de inversión

- **Liquidez:** Se refiere a la disponibilidad de fondos suficientes para satisfacer los compromisos financieros de una entidad a su vencimiento. Lo anterior está asociado a la facilidad con que un activo es convertible en efectivo para una entidad, independientemente si es factible disponerlo en el mercado. Sirve al usuario para medir la adecuación de los recursos de la entidad para satisfacer sus compromisos de efectivo en el corto plazo
- **Eficiencia Operativa:** Se refiere al grado de actividad con que la entidad mantiene niveles de operación adecuados. Sirve al usuario general para evaluar los niveles de producción o rendimiento de recursos a ser generados por los activos empleados por la entidad.
- **Rentabilidad:** Se refiere a la capacidad de la entidad para generar utilidades o incremento en sus activos netos. Sirve al usuario general para medir la utilidad neta en cambios de los activos netos de la entidad, en relación a sus ingresos, su capital contable y sus propios activos. (Espinosa Mosqueda, Archundia Fernán, & Contreras Soto)

2.6. Objetivos y Finalidad de los indicadores financieros

- Evaluación histórica del funcionamiento económico-financiero de la empresa, así como de sus perspectivas para el futuro.
- Permite analizar el comportamiento de la empresa en el pasado y apreciar su situación financiera actual.
- Depende del punto de vista particular de cada parte involucrada.
- Implica el análisis y evaluación de los Estados Financieros de la empresa.
- Mediante el análisis del Flujo de Fondos se puede determinar el impacto que tienen sus fuentes y usos de fondos sobre su posición financiera. (Pastor Paredes , 2012)

2.7. Estrategias Financieras

Se suele pensar que las estrategias sólo son formuladas en los altos niveles de una empresa (por ejemplo, por los dueños o altos directivos de ésta), pero lo cierto es que la formulación de estrategias se da en todos los niveles.

Asimismo, se suele pensar que las estrategias deben presentar cierto grado de dificultad en su formulación o ejecución para ser consideradas como tales, pero lo cierto es que toda acción que tenga como propósito alcanzar un objetivo puede considerarse una estrategia.

En general, a través de la aplicación de estrategias, una empresa busca aprovechar las oportunidades que se presentan en el entorno, hacer frente a las amenazas del entorno, aprovechar o reforzar sus fortalezas y neutralizar o eliminar sus debilidades.

Estrategias que permiten alcanzar eficazmente éstos y otros objetivos, suelen contar con las siguientes características:

- Son claras y comprensibles para todos los miembros de la empresa.
- Consideran adecuadamente la capacidad y los recursos (humanos, financieros, físicos y tecnológicos) con que cuenta la empresa.
- Guían al logro de los objetivos con la menor cantidad de recursos y en el menor tiempo posible.
- Son ejecutadas en un tiempo razonable.
- Están alineadas y son coherentes con los valores, principios y cultura de la empresa.

Básicamente existen dos tipos de estrategias en una empresa: las estrategias organizacionales y las estrategias funcionales.

Toda empresa necesita evaluar su información financiera para definir si se está desempeñando de manera correcta o no. Por ello, otro concepto teórico importante a definir es el concepto de información financiera.

La empresa está orientada a satisfacer a un mercado y generar riqueza por lo que la información financiera debe estar orientada al mercado y a generar riqueza debiendo informar sobre: la generación de riqueza, el retorno de inversión de socios o accionistas, y la generación de flujo de efectivo”. Por ello la información financiera que es importante es aquella en la que impacta en los resultados de la empresa, debe ser importante la información en la que nos basamos para tomar decisiones en la empresa. Esta información es indispensable para la toma de decisiones, por lo que es importante preparar y analizar de manera inteligente la información financiera con la que contamos. Esta también debe de incluir análisis de tendencias, ya que no sólo es importante tener los resultados, como también es importante anticiparnos a lo que pueda pasar. (Álvarez & Abreu, 2004)

3. Marco Metodológico.

Se desarrolla un tipo de investigación descriptiva, buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno. El énfasis está en el estudio independiente de cada característica, es posible que de alguna manera se integren las mediciones de dos o más características con el fin de determinar cómo es o cómo se manifiesta el fenómeno. Pero en ningún momento se pretende establecer la forma de relación entre estas características, la investigación inductiva, donde se analizan sólo casos particulares, cuyos resultados son tomados para extraer conclusiones de carácter general. A partir de las observaciones sistemáticas de la realidad se descubre la generalización de un hecho y una teoría. Se emplea la observación y la experimentación para llegar a las generalidades de hechos que se repiten una y otra vez y la investigación explicativa. Este tipo de estudio busca el porqué de los hechos, estableciendo relaciones de causa- efecto.

El diseño de esta estructura para evaluar sus estados financieros ayudará a la dueña de la empresa a la toma de decisiones y a visualizar de una manera más clara el movimiento de sus

dineros y saber si está obteniendo una buena rentabilidad. Para ello se utilizará el formato de Plan de Negocio del Fondo Emprender que se desarrolla en el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA).

Se realizará un análisis de sus estados financieros, en donde se puede determinar la variación que un rubro ha sufrido en un periodo respecto de otro. Esto es importante para determinar cuánto se ha crecido o disminuido en un periodo de tiempo determinado y establecer qué tanto participa un rubro dentro de un total global.

También se realizarán las proyecciones correspondientes a los años 2015, 2016, 2017 y 2018, debido a que pronostican los resultados económicos y financieros futuros de la empresa respecto a sus operaciones. Además, a través de las proyecciones financieras se pueden generar diversos escenarios en los que el negocio puede variar, teniendo diferentes estimaciones de los resultados, permitiéndole al gerente identificar los posibles riesgos que pueden impactar en su negocio e implementar estrategias que amortigüen los efectos negativos.

Luego se aplicará diferentes indicadores de liquidez, endeudamiento y rentabilidad, basados en sus estados de resultado y balance general, en donde finalizará el estudio de factibilidad del proyecto, donde se detallan los recursos utilizados. Estas herramientas permiten hacer una evaluación minuciosa y real para la toma de decisiones, las cuales amortigüen los factores negativos.

En conclusión, todos estos estudios se harán teniendo en cuenta la información suministrada por parte de la empresa y con su consentimiento.

4. Hallazgos

Para realizar el análisis financiero del estado en que se encuentra la organización, se determinaron algunos indicadores que permitieron evaluar la liquidez, actividad, rentabilidad y endeudamiento. Como base para la realización de los mismos, se soporta a continuación el balance general y el estado de resultados de la empresa “Casa de Modas Andrea Galeano”, para los años 2012, 2013 y 2014.

Tabla 2. Balance General.

BALANCE GENERAL	2012	2013	2014
Activo			
Efectivo	82.853.660	108.521.161	136.523.767
Cuentas X Cobrar	0	4.123.333	4.656.852
Total Activo Corriente:	82.853.660	112.644.494	141.180.619
Construcciones y Edificios	1.900.000	1.900.000	1.900.000
Depreciación Acumulada Planta	0	-95.000	-190.000
Construcciones y Edificios	1.900.000	1.805.000	1.710.000
Maquinaria y Equipo de Operación	4.860.000	4.860.000	4.860.000
Depreciación Acumulada		-486.000	-972.000
Maquinaria y Equipo de Operación	4.860.000	4.374.000	3.888.000
Muebles y Enseres	2.680.000	2.680.000	2.680.000
Depreciación Acumulada		-536.000	-1.072.000
Muebles y Enseres	2.680.000	2.144.000	1.608.000
Equipo de Oficina	4.910.000	4.910.000	4.910.000
Depreciación Acumulada	0	-1.636.667	-3.273.333
Equipo de Oficina	4.910.000	3.273.333	1.636.667
Total Activos Fijos:	14.350.000	11.596.333	8.842.667
ACTIVO	97.203.660	124.240.827	150.023.286
Pasivo			
Impuestos X Pagar	0	9.192.637	11.891.532
Obligación Fondo Emprender (Contingente)	92.403.660	92.403.660	92.403.660
PASIVO	92.403.660	101.596.297	104.295.192
Patrimonio			
Capital Social	4.800.000	4.800.000	4.800.000
Reserva Legal Acumulada	0	0	1.784.453
Utilidades Retenidas	0	0	16.060.077
Utilidades del Ejercicio	0	17.844.530	23.083.563
PATRIMONIO	4.800.000	22.644.530	45.728.093
PASIVO + PATRIMONIO	97.203.660	124.240.827	150.023.286

Fuente: Datos suministrados por la empresa “Casa de Modas Andrea Galeano”, 2016

Tabla 3. Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS	2012	2013	2014
Ventas	185.550.000	209.558.323	238.590.385
Devoluciones y rebajas en ventas	9.277.500	10.477.916	11.929.519
Materia Prima, Mano de Obra	106.573.666	120.366.129	137.036.312
Depreciación	2.753.667	2.753.667	2.753.667
Otros Costos	240.000	246.480	254.934
Utilidad Bruta	66.705.167	75.714.131	86.615.953
Gasto de Ventas	7.960.000	8.174.920	8.455.320
Gastos de Administracion	31.708.000	32.564.116	33.681.065
Utilidad Operativa	27.037.167	34.975.095	44.479.568
Utilidad antes de impuestos	27.037.167	34.975.095	44.479.568
Impuesto renta +CREE	9.192.637	11.891.532	15.123.053
Utilidad Neta Final	17.844.530	23.083.563	29.356.515

Fuente: Datos suministrados por la empresa “Casa de Modas Andrea Galeano”, 2016.

Con los datos anteriormente presentados, se realizó el análisis horizontal y vertical del balance general y estado de resultados respectivamente.

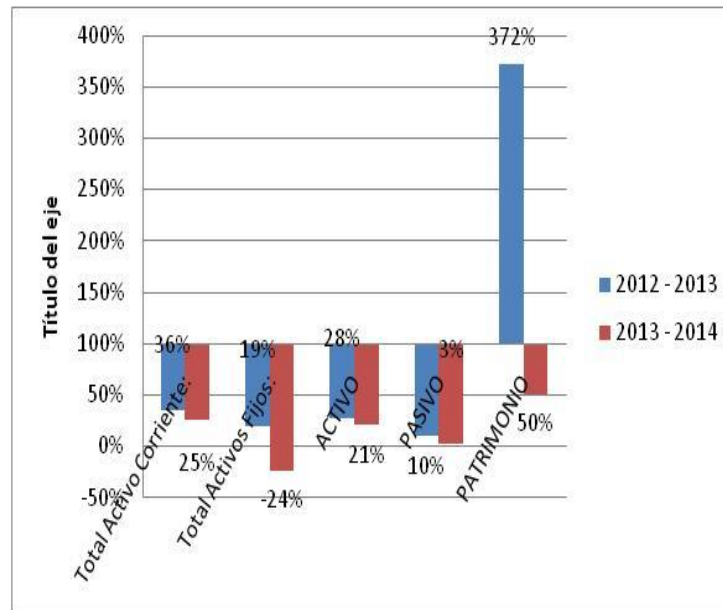
4.1. Análisis horizontal del balance general

Tabla 4. Análisis Horizontal del Balance General.

BALANCE GENERAL	ANALISIS HORIZONTAL			
	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
Activo		2012 - 2013		2013 - 2014
Efectivo	25.667.501	31%	28.002.607	26%
Cuentas X Cobrar	4.123.333	0%	533.518	13%
Total Activo Corriente:	29.790.834	36%	28.536.125	25%
Construcciones y Edificios	0.00	0%	0.00	0%
Depreciación Acumulada Planta	-95.000	0%	-95.000	100%
Construcciones y Edificios	-95.000	-5%	-95.000	-5%
Maquinaria y Equipo de Operación	0.00	0%	0.00	0%
Depreciación Acumulada	-486.000	0%	-486.000	100%
Maquinaria y Equipo de Operación	-486.000	-10%	-486.000	-11%
Muebles y Enseres	0.00	0%	0.00	0%
Depreciación Acumulada	-536.000	0%	-536.000	100%
Muebles y Enseres	-536.000	-20%	-536.000	-25%
Equipo de Oficina	0	0%	0	0%
Depreciación Acumulada	-1.636.667	0%	-1.636.667	100%
Equipo de Oficina	-1.636.667	-33%	-1.636.667	-50%
Total Activos Fijos:	2.753.667	19%	-2.753.667	-24%
ACTIVO	27.037.167	28%	25.782.458	21%
Pasivo				
Impuestos X Pagar	9.192.637	0%	2.698.895	29%
Obligacion Fondo Emprender (Contingente)	0	0%	0	0%
PASIVO	9.192.637	10%	2.698.895	3%
Patrimonio				
Capital Social	0	0%	0	0%
Reserva Legal Acumulada	0	0%	1.784.453	0%
Utilidades Retenidas	0	0%	16.060.077	0%
Utilidades del Ejercicio	17.844.530	0%	5.239.032	29%
PATRIMONIO	17.844.530	372%	23.083.563	50%
PASIVO + PATRIMONIO	27.037.167	28%	25.782.458	21%

Fuente: Elaboración propia, 2016.

Gráfica 1. Análisis Horizontal del Balance General.

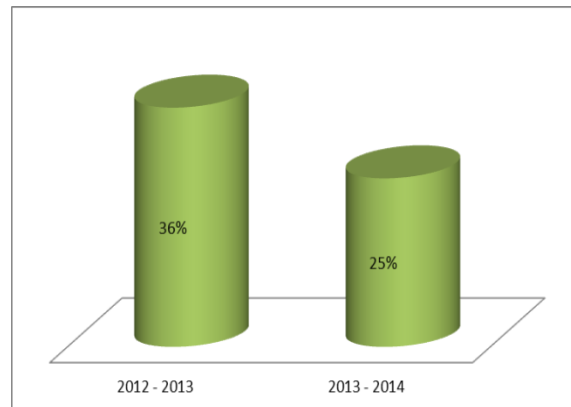


Fuente: Elaboración propia, 2016.

Para la información y gráficas presentadas anteriormente, se toma el valor de cada cuenta del balance general y se divide por el total de la naturaleza de las cuentas; ya sea activo, pasivo o patrimonio, obteniendo como resultado qué tanto ha crecido o disminuido la participación de ese rubro en el total global. El análisis horizontal, busca determinar la variación que un rubro ha sufrido en un periodo respecto de otro. Esto es importante para identificar cuánto se ha crecido o disminuido en un periodo de tiempo determinado. Haciendo una comparación no muy detallada del análisis se evidencia que existe una tendencia de crecimiento en las principales cuentas del balance (total activo, total pasivo, total patrimonio) durante los períodos analizados.

4.2. Activo Circulante.

Gráfica 2. Activo Circulante.

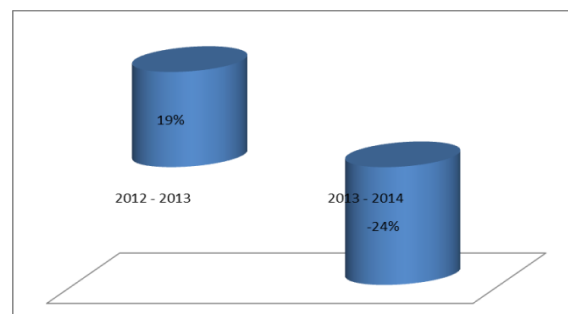


Fuente: Elaboración propia, 2016.

Teniendo en cuenta que el activo circulante es aquel que al momento de cierre de un ejercicio es el de mayor facilidad para convertir en dinero en un plazo inferior a los doce meses, con los resultados obtenidos se observa en la gráfica una disminución en la proporción de incremento entre periodos de un 36% a un 25%, esto acontece a que el saldo de efectivo en una empresa sube y baja en proporción a las entradas y salidas de efectivo y financiación de actividades operacionales. Una disminución de un activo es compensada ya sea por un aumento de otro activo, una disminución de un pasivo o capital de la cuenta, o el aumento de un gasto.

4.3. Activos Fijos.

Gráfica 3. Activos Fijos.

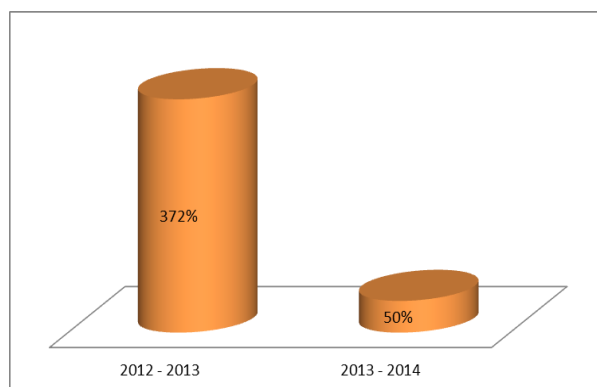


Fuente: Elaboración propia, 2016.

En este caso, el activo fijo presenta una variación para la cuenta entre periodos de un porcentaje positivo de 19% a un porcentaje negativo de 24%; puede ser debido a la depreciación de su estructura, muebles y enseres o equipo de oficina. Son muchas las razones por las que se puede valorizar un activo. Una de las formas más comunes se da cuando la infraestructura alrededor del activo es mejorada, ya sea por la construcción de mejores vías de acceso, de grandes locales comerciales o cualquier construcción que atraiga multitudes. Sin embargo, existen otras razones que pueden hacer que el activo fijo se desvalorice, ya sea por su uso, desgaste, disminución de vida útil o condiciones externas.

4.4. Patrimonio.

Gráfica 4. Patrimonio.



Fuente: Elaboración propia, 2016.

En el patrimonio se presenta una variación para el periodo comprendido entre el año 2012 y 2013 en valor porcentual del 372% y para el periodo comprendido entre los años 2013 y 2014 una variación del 50%; Si bien se sabe que el patrimonio equivale en todo momento a la diferencia entre el activo y el pasivo, por lo que la representación cuantitativa del patrimonio será resultado de las expresiones del activo y del pasivo y las razones por las que se producirán modificaciones en la valuación total del patrimonio serán las mismas que provocan cambios en los valores de activos y pasivos. El origen de estas variaciones puede ser reflejado por los aportes

de los propietarios, los resultados de las operaciones del ente y de los hechos externos que afectan a la empresa, adquisición de pasivos o inversión.

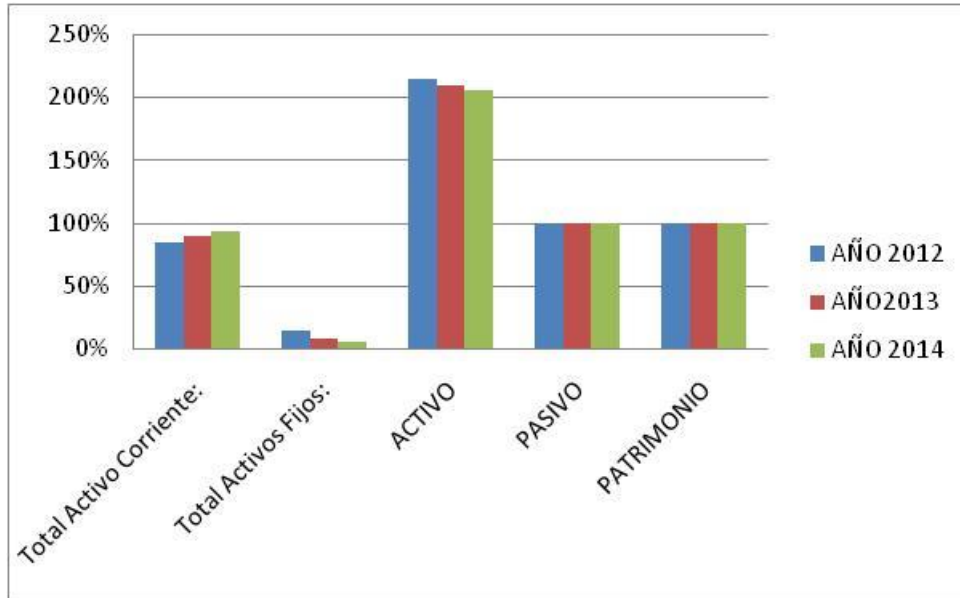
4.5. Análisis vertical del Balance general.

Tabla 5. Análisis Vertical del Balance General.

BALANCE GENERAL	ANALISIS VERTICAL		
	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014
Activo			
Efectivo	85%	87%	91%
Cuentas X Cobrar	0%	3%	3%
Total Activo Corriente:	85%	91%	94%
Construcciones y Edificios	2%	2%	1%
Depreciación Acumulada Planta	0%	0%	0%
Construcciones y Edificios	2%	1%	1%
Maquinaria y Equipo de Operación	5%	4%	3%
Depreciación Acumulada	0%	0%	-1%
Maquinaria y Equipo de Operación	5%	4%	3%
Muebles y Enseres	3%	2%	2%
Depreciación Acumulada	0%	0%	-1%
Muebles y Enseres	3%	2%	1%
Equipo de Oficina	5%	4%	3%
Depreciación Acumulada	0%	-1%	-2%
Equipo de Oficina	5%	3%	1%
Total Activos Fijos:	15%	9%	6%
ACTIVO	215%	209%	206%
Pasivo			
Impuestos X Pagar	0%	9%	11%
Obligacion Fondo Emprender (Contingente)	100%	91%	89%
PASIVO	100%	100%	100%
Patrimonio			
Capital Social	100%	21%	10%
Reserva Legal Acumulada	0%	0%	4%
Utilidades Retenidas	0%	0%	35%
Utilidades del Ejercicio	0%	79%	50%
PATRIMONIO	100%	100%	100%
PASIVO + PATRIMONIO			

Fuente: Elaboración propia, 2016.

Gráfica 5. Análisis Vertical de Balance General.

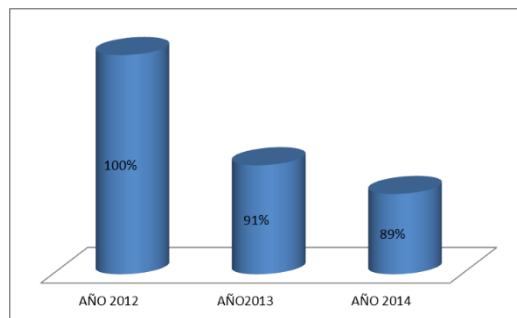


Fuente: Elaboración propia, 2016.

Si bien se sabe que el análisis vertical se realiza para determinar qué representa cada subcuenta dentro del total de las cuentas (activos, pasivos o patrimonios), se puede decir que se encuentra una variación significativa dentro del balance general.

4.6. Pasivos.

Gráfica 6. Pasivos.



Fuente: Elaboración propia, 2016.

Cuando se habla del pasivo, se refiere a las obligaciones financieras que tiene la organización. En la Gráfica 6, se puede evidenciar una tendencia al incremento del pasivo de la

empresa, en este caso es a causa de la generación de impuestos por pagar, los cuales presentan de igual forma un incremento consecutivo en el transcurso de los años analizados.

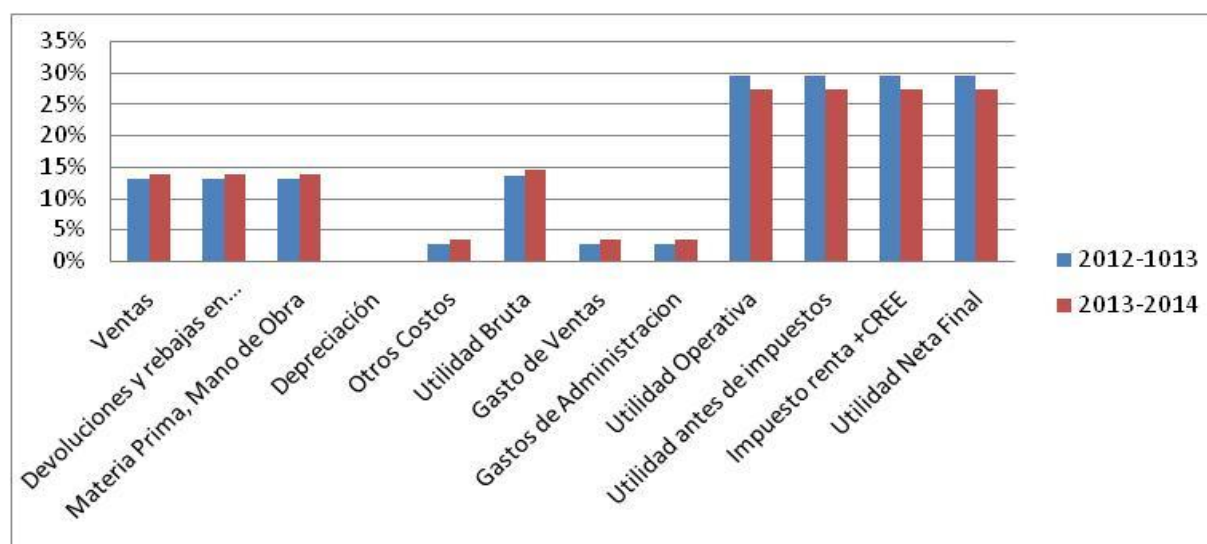
4.7. Análisis Horizontal Estado de Resultados

Tabla 6. Análisis Horizontal Estado de Resultado.

ESTADO DE RESULTADOS	ANALISIS HORIZONTAL			
	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
		2012-1013		2013-2014
Ventas	24.008.323	13%	29.032.062	14%
Devoluciones y rebajas en ventas	1.200.416	13%	1.451.603	14%
Materia Prima, Mano de Obra	13.792.463	13%	16.670.183	14%
Depreciación	0	0%	0	0%
Otros Costos	6.480	3%	8.454	3%
Utilidad Bruta	9.008.964	14%	10.901.822	14%
Gasto de Ventas	214.920	3%	280.400	3%
Gastos de Administracion	856.116	3%	1.116.949	3%
Utilidad Operativa	7.937.928	29%	9.504.473	27%
Utilidad antes de impuestos	7.937.928	29%	9.504.473	27%
Impuesto renta +CREE	2.698.895	29%	3.231.521	27%
Utilidad Neta Final	5.239.032	29%	6.272.952	27%

Fuente: Elaboración propia, 2016.

Gráfica 7. Análisis Horizontal de Estado de Resultados.

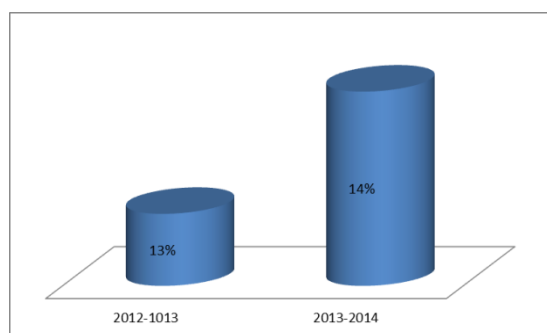


Fuente: Elaboración propia, 2016.

El análisis horizontal del estado de resultados, busca determinar la variación que se presenta por los conceptos del mismo entre dos períodos. Para los períodos en análisis, se pueden evidenciar incrementos generales en la utilidad neta de la empresa, representados para el período 2012-2013 como el 29% y 2013-2014 como el 27%.

4.8. Ventas

Gráfica 8. Ventas

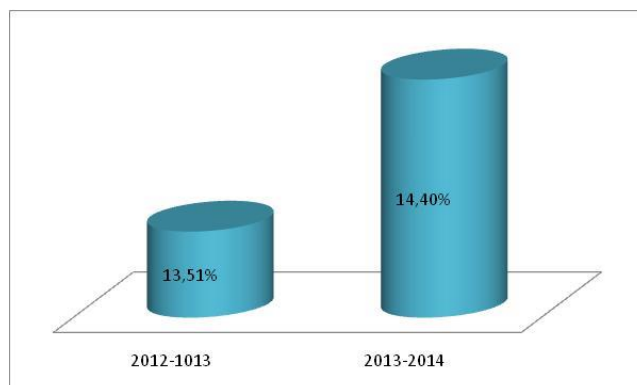


Fuente: Elaboración propia, 2016.

Las ventas en la empresa varían en el periodo 2012 y 2013 un 13%, mientras que para el periodo comprendido entre el año 2013 y 2014 varían en un 14%; aumentan entre periodo, lo que es un impacto positivo para la empresa.

4.9. Utilidad Bruta.

Gráfica 9. Utilidad Bruta

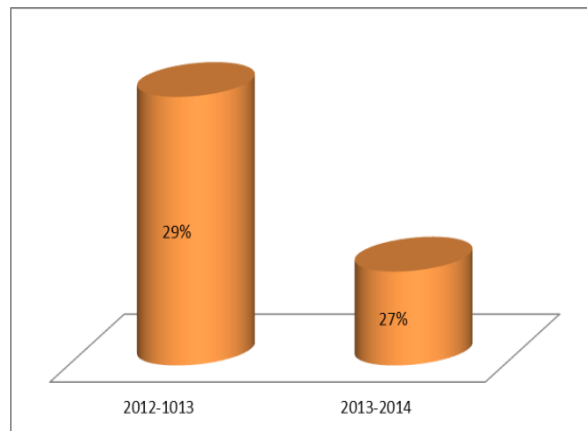


Fuente: Elaboración propia, 2016.

Se puede definir la utilidad bruta como la diferencia entre los ingresos de una empresa y los costos de ventas, aunque en este caso no presenta variación significativa; una explicación común de los menores márgenes brutos es una base de costo más elevado. Para los fabricantes, esto puede significar mayores costos de materias primas y de mano de obra directa para la producción.

4.10. Utilidad Operativa

Gráfica 10. Utilidad Operativa



Fuente: Elaboración propia, 2016.

La utilidad operativa es lo que queda del dinero de las ventas después de restar el costo de las mismas y los costos de operación regulares, el cual representa para este caso, una variación entre los periodos 2012-2013 y 2013-2014 de un 29% y de un 27% respectivamente.

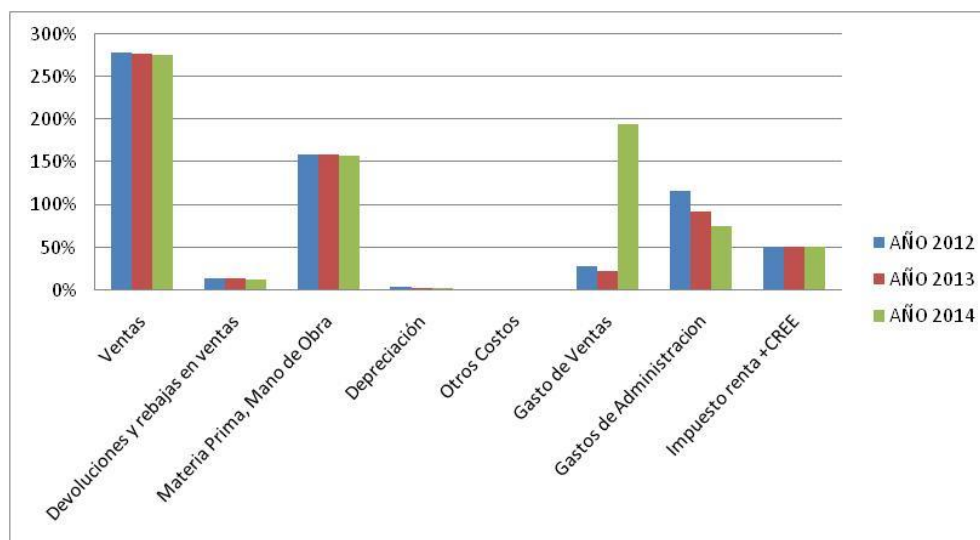
4.11. Análisis Vertical del Estado de Resultado

Tabla 7. Análisis Vertical del Estado de Resultado

ESTADO DE RESULTADOS	ANALISIS VERTICAL		
	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014
Ventas	278%	277%	275%
Devoluciones y rebajas en ventas	14%	14%	14%
Materia Prima, Mano de Obra	160%	159%	158%
Depreciación	4%	4%	3%
Otros Costos	0%	0%	0%
Utilidad Bruta			
Gasto de Ventas	29%	23%	195%
Gastos de Administracion	117%	93%	76%
Utilidad Operativa			
Utilidad antes de impuestos			
Impuesto renta +CREE	52%	52%	52%
Utilidad Neta Final			

Fuente: Elaboración propia, 2016.

Gráfica 11. Análisis Vertical de Estado de Resultado.



Fuente: Elaboración propia, 2016.

Una vez realizado el análisis vertical, se encuentra una variación de cuentas entre periodos, donde todos los años presentan un comportamiento similar. Sin embargo, existe una variación significativa de aumento en los gastos de ventas asociados al año 2014

5. Indicadores Financieros

5.1. Indicadores de Liquidez

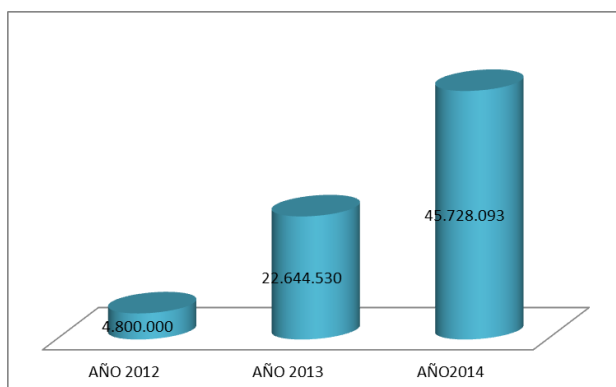
5.1.1 Capital de trabajo

Tabla 8. Indicador Capital de Trabajo

ÍNDICE	FORMULA	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO2014
CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CIRCULANTE - PASIVO CIRCULANTE	4.800.000	22.644.530	45.728.093

Fuente: Elaboración propia, 2016.

Gráfica 12. Capital de Trabajo



Fuente: Elaboración propia, 2016.

El capital de trabajo representa una medida común de la liquidez de una empresa o excedente de los activos corrientes, una vez cancelados los pasivos corrientes. De acuerdo con la diferencia entre activo y pasivo corriente se puede identificar cuál es el valor total de los activos suficientes para usarlos como capital de trabajo y de acuerdo a eso se encuentran los siguientes porcentajes de participación de los mismos sobre el total de activos:

Tabla 9. Capital de Trabajo.

Año	Porcentaje de Participación del Capital de Trabajo sobre el Total de Activos
2012	5 %
2013	18 %
2014	30 %

Fuente: Elaboración propia, 2016.

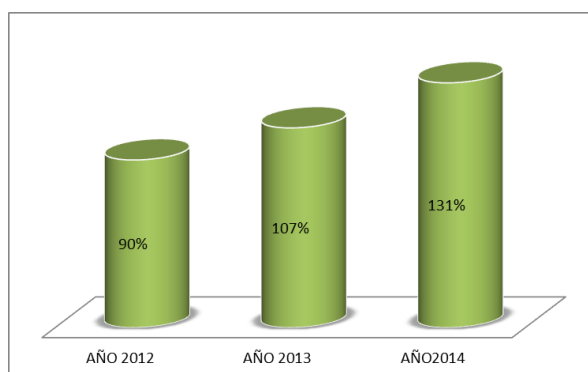
5.1.2. Razón de Efectivo

Tabla 10. Indicar Razón de Efectivo.

INDICADORES DE LIQUIDEZ				
ÍNDICE	FORMULA	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014
RAZON DE EFECTIVO	EFFECTIVO/PASIVO CIRCULANTE	90%	107%	131%

Fuente: Elaboración propia, 2016.

Gráfica 13. Razón de Efectivo.



Fuente: Elaboración propia, 2016.

La razón de efectivo es un análisis que considera la relación entre el efectivo en Caja y Bancos (disposición inmediata) frente a las deudas de vencimiento a corto plazo.

Para el año 2012 se encuentra con un 90%, para el año 2013 un 107% y para el año 2014 un 131%, lo que quiere decir que se encuentra con una variación significativa entre cada periodo, lo cual es un efecto positivo, es decir, que la empresa cuenta con una disposición inmediata en relación entre el efectivo de caja y banco para satisfacer las deudas de corto plazo.

5.2. Indicadores de Actividad

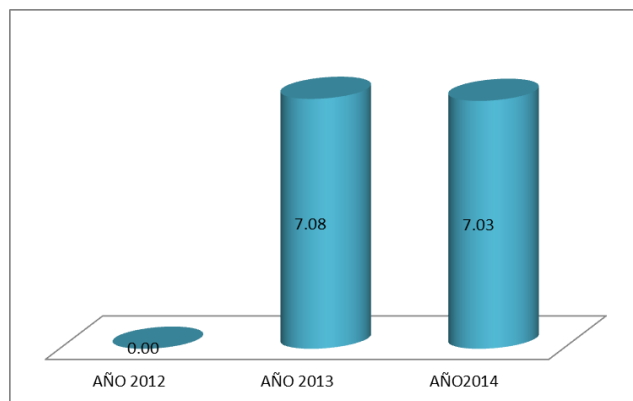
5.2.1 Periodo Promedio de Cobro

Tabla 11. Indicador de Periodo Promedio de Cobro

ÍNDICE	FORMULA	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO2014
PERIODO PROMEDIO DE COBRO	CUENTAS POR COBRAR/(VENTAS ANUALES/360)	0,00	7,08	7,03

Fuente: Elaboración propia, 2016.

Gráfica 14. Periodo Promedio de Cobro.



Fuente: Elaboración propia, 2016.

Se define como la cantidad promedio de tiempo que se requiere para recuperar las cuentas por cobrar; se calcula dividiendo las Ventas Netas entre el saldo de las Cuentas por Cobrar a corto plazo.

Durante el año 2012 la rotación de cuentas por cobrar no tuvo renovación alguna, para el año 2013 se renovó 7.08 veces en el año y en el 2014 fue 7.03 veces.

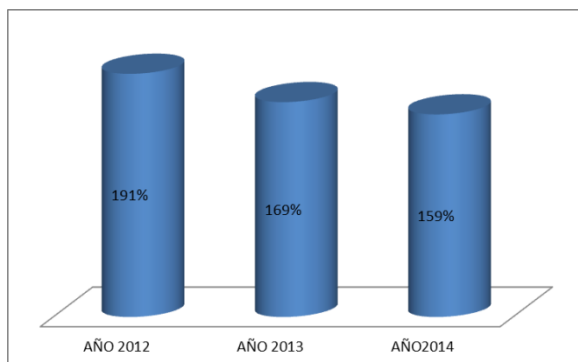
5.2.2. Rotación de Activos Totales

Tabla 12. Indicador de Rotación de Activos Totales

ÍNDICE	FORMULA	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014
ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES	VENTAS/ACTIVOS TOTALES	191%	169%	159%

Fuente: Elaboración propia, 2016.

Gráfica 15. Rotación de Activos Totales.



Fuente: Elaboración propia, 2016.

En la rotación de activos en este caso, se evidencia que el nivel más alto fue obtenido en el año 2012 con un 191% y para los años 2013 tiene una disminución de 169% y para el año 2014 siguió disminuyendo a un 159%.

Es uno de los indicadores financieros que le dicen a la empresa qué tan eficiente está siendo con la administración y gestión de sus activos. Por ello, los resultados asociados y mencionados anteriormente, aunque presenten disminución, no dejan de ser positivos para la empresa, debido a que tiene un excelente aprovechamiento de sus activos para la ejecución de sus actividades.

5.3. Indicadores de Endeudamiento

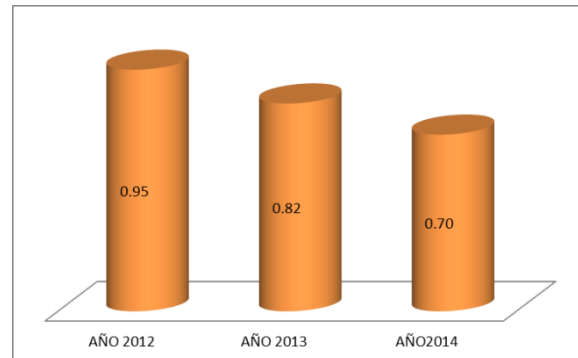
5.3.1 Razón de Endeudamiento.

Tabla 13. Indicador de Razón de Endeudamiento.

ÍNDICE	FORMULA	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014
RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO	PASIVO TOTAL/ACTIVO TOTAL	95.06%	81.77%	69.52%

Fuente: Elaboración propia, 2016.

Gráfica 16. Razón de Endeudamiento.



Fuente: Elaboración propia, 2016.

De acuerdo con los resultados obtenidos, se puede evidenciar una reducción importante en la razón de endeudamiento en cada uno de los períodos, queriendo decir que la organización ha incrementado sus activos o ha reducido sus pasivos con el paso del tiempo. Como aclaración, se puede afirmar que mientras más pequeño sea este indicador, mejor será la solvencia de la empresa para pagar sus pasivos.

Sin embargo, es oportuno decir que la empresa debe continuar con la tendencia que lleva en los últimos tres años (reducción de la razón de endeudamiento), debido a que no se encuentra en un índice ideal aproximado del 50% al 60% para que tenga capacidad de endeudarse en el futuro.

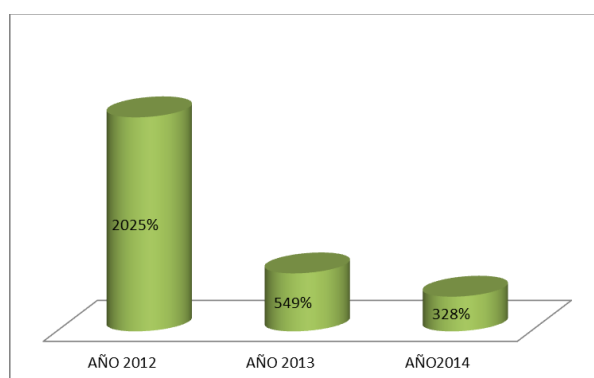
5.3.2 Multiplicador de Capital

Tabla 14. Indicador de Multiplicador de Capital.

ÍNDICE	FORMULA	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO2014
MULTIPLICADOR DE CAPITAL	ACTIVOS TOTALES/PATRIMONIO	2025%	549%	328%

Fuente: Elaboración propia, 2016.

Gráfica 17. Multiplicador de Capital.



Fuente: Elaboración propia, 2016.

Un multiplicador de capital muestra la cantidad de apalancamiento que una empresa está utilizando para financiar sus activos y muestra la relación entre el valor de los activos de una empresa y el valor de su patrimonio neto. El exceso de apalancamiento puede llevar a problemas financieros, lo que puede reducir la cotización de la compañía.

Con respecto al multiplicador de capital, se puede decir que los accionistas participaron en el financiamiento del activo que se puede corroborar a través del índice de endeudamiento. Para el año 2012 fue de 2025% debido a que el patrimonio era un valor pequeño respecto a los activos que se encontraban financiados por los pasivos. En el año 2013 se presenta una disminución de este índice al 549% debido a que el valor del patrimonio aumentó

considerablemente. Para el año 2014, se presenta una disminución al 328% causado por la continuación del incremento del patrimonio.

5.4. Indicadores de Rentabilidad

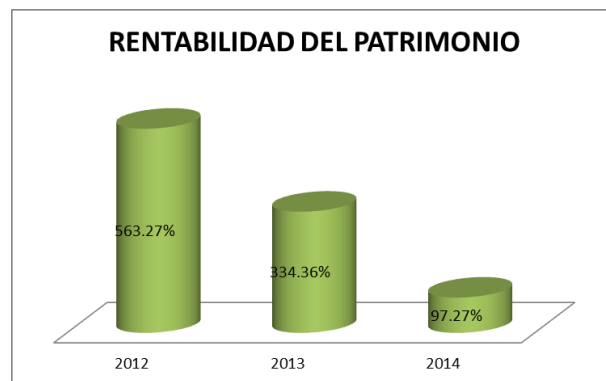
5.4.1. Rentabilidad del Patrimonio y del Activo

Tabla 15. Indicador de la Rentabilidad del Patrimonio y del Activo.

ÍNDICE	FORMULA	2012	2013	2014
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	UTILIDAD NETA/PATRIMONIO	563.27%	334.36%	97.27%
RENTABILIDAD DEL ACTIVO	UTILIDAD NETA/ACTIVO TOTAL	563.27%	119.40%	97.27%

Fuente: Elaboración propia, 2016.

Gráfica 18. Rentabilidad del Patrimonio.



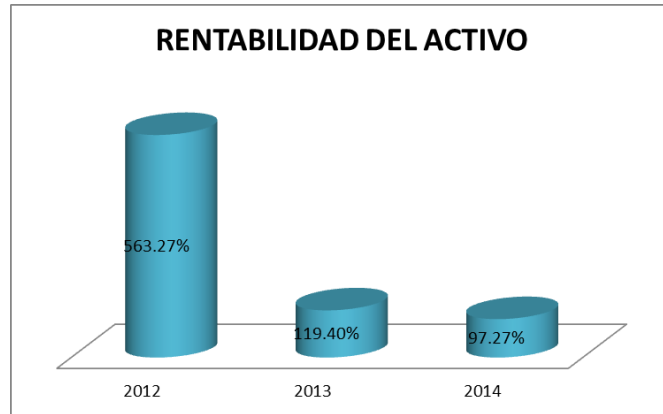
Fuente: Elaboración propia, 2016.

Los indicadores de rentabilidad del activo y del patrimonio sirven para observar cuál es el real margen de rentabilidad de los propietarios con relación a su inversión, este valor debe compararse con el costo de oportunidad, es decir, con otras alternativas posibles del mercado.

Lo anterior permite concluir que en la rentabilidad del patrimonio bruto para el periodo del 2012 su variación fue de 563.27%, para el año 2013 su valor porcentual es de 334.36% y 97.27% para el año 2014; es decir, que hubo una disminución amplia en la rentabilidad de la inversión de los socios, esto probablemente originado por la disminución de las valorizaciones de

la empresa. Sin embargo, puede considerarse que la inversión realizada por los socios está generando utilidades importantes.

Gráfica 19. Rentabilidad del Activo.



Fuente: Elaboración propia, 2016.

La rentabilidad del activo presenta comportamientos similares a lo realizado con la rentabilidad del patrimonio debido a las variaciones que se presentan con los activos, tanto por su incremento en valor como por su depreciación acumulada.

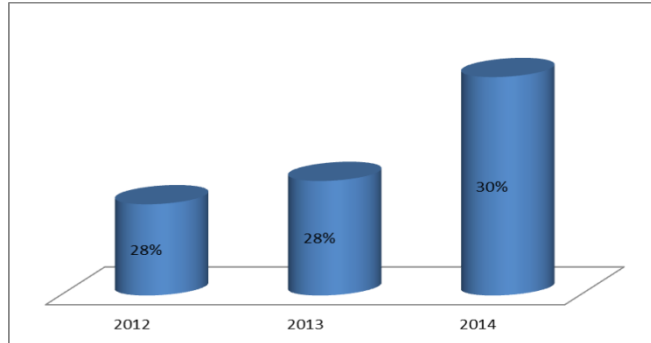
5.4.2. Poder Adquisitivo Básico

Tabla 16. Indicador de Poder Adquisitivo Básico.

ÍNDICE	FORMULA	2012	2013	2014
PODER ADQUISITIVO BASICO	UAII/ACTIVO	27.81%	28.15%	29.65%

Fuente: Elaboración propia, 2016.

Gráfica 20. Poder Adquisitivo Básico.



Fuente: Elaboración propia, 2016.

Para el poder adquisitivo se tiene que en el año 2012 y 2013 se presenta una variación del 28%, para el año 2014 un valor porcentual de 30%; esta razón muestra el poder adquisitivo bruto del activo antes de impuestos y apalancamientos; que sirve para comparar las compañías que ofrezcan una situación fiscal y un nivel diferente de apalancamiento financiero.

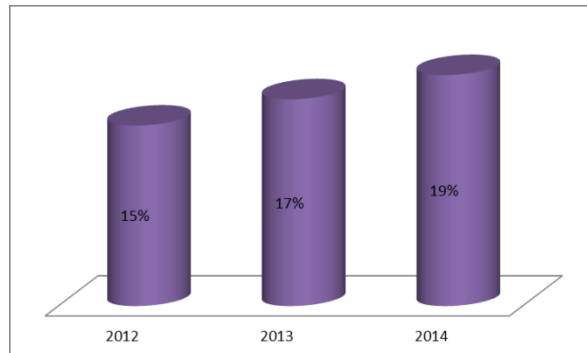
5.4.3. Utilidad del Activo.

Tabla 17. Indicador de Utilidad del Activo.

ÍNDICE	FORMULA	2012	2013	2014
UTILIDAD ACTIVO	UTILIDAD ANTES DE INTERES E IMPUESTO/VENTAS	15%	17%	19%

Fuente: Elaboración propia, 2016.

Gráfica 21. Utilidad del Activo.



Fuente: Elaboración propia, 2016.

Se presenta un aumento entre periodos, pasando de un 15% en el año 2012 al 2013 con un valor porcentual de 17% y para el 2014 un valor porcentual de 19%. Si bien la rentabilidad neta del activo se puede obtener dividiendo la utilidad neta para el activo total, permite relacionar la rentabilidad de ventas y la rotación del activo total; con lo que se pueden identificar las áreas responsables del desempeño de la rentabilidad del activo.

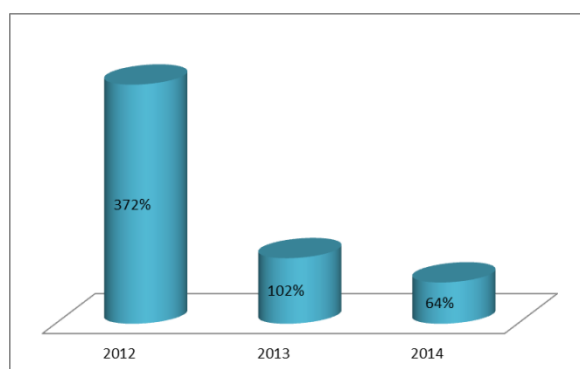
5.4.4 Rendimiento Sobre el Capital.

Tabla 18. Indicador del Rendimiento Sobre el Capital.

ÍNDICE	FORMULA	2012	2013	2014
RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL (ROE)	UTILIDAD NETA/PATRIMONIO	372%	102%	64%

Fuente: Elaboración propia, 2016.

Gráfica 22. Rendimiento Sobre el Capital.



Fuente: Elaboración propia, 2016.

Según lo aplicado, se evidencia que entre los periodos se representa una disminución en el rendimiento sobre el capital, inicialmente en un 372% en el 2012, pasando por un 102% en el año 2013 y finalmente para el año 2014 un valor porcentual de 64%.

En definitiva, el ROE mide la capacidad que tiene un peso de capital para proporcionar un cierto rendimiento dentro de la empresa: El retorno sobre el patrimonio neto. Aunque los

resultados en este caso tengan una variación tan significativa, puede decirse que la empresa está siendo rentable respecto a la inversión de los socios o patrimonio, es decir, existe una tasa de retorno significativa.

6. Proyecciones Financieras

Tabla 19. Proyecciones del Balance General.

BALANCE GENERAL	PROYECCIONES				PROYECCIONES			
	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Activo								
Efectivo					160.051.492	194.250.254	244.474.768	318.781.958
Cuentas X Cobrar					5.459.387	6.625.913	8.339.081	10.873.713
Total Activo Corriente:	31%	31%	31%	31%	165.510.879	200.876.167	252.813.849	329.655.671
Construcciones y Edificios					2.227.435	2.703.379	3.402.353	4.436.486
Depreciación Acumulada Planta					-222.744	-270.338	-340.235	-443.649
Construcciones y Edificios					2.004.692	2.433.041	3.062.118	3.992.837
Maquinaria y Equipo de Operación					5.697.545	6.914.959	8.702.861	11.348.063
Depreciación Acumulada					-1.139.509	-1.382.992	-1.740.572	-2.269.613
Maquinaria y Equipo de Operación					4.558.036	5.531.967	6.962.289	9.078.450
Muebles y Enseres					3.141.856	3.813.187	4.799.109	6.257.780
Depreciación Acumulada					-1.256.742	-1.525.275	-1.919.643	-2.503.112
Muebles y Enseres					1.885.114	2.287.912	2.879.465	3.754.668
Equipo de Oficina					5.756.161	6.986.100	8.792.397	11.464.813
Depreciación Acumulada					-3.837.441	-4.657.400	-5.861.598	-7.643.208
Equipo de Oficina					1.918.720	2.328.700	2.930.799	3.821.604
Total Activos Fijos:	-2%	-2%	-2%	-2%	10.366.561	12.581.621	15.834.671	20.647.559
ACTIVO	24%	24%	24%	24%	175.877.440	213.457.788	268.648.519	350.303.230
Pasivo								
Impuestos X Pagar					12.207.430	12.531.719	12.864.623	13.206.370
Obligación Fondo Emprender (Contingente)					94.858.354	97.378.257	99.965.100	102.620.663
PASIVO	6%	6%	6%	6%	107.065.784	109.909.976	112.829.723	115.827.033
Patrimonio								
Capital Social					7.223.042	10.869.237	16.356.033	24.612.567
Reserva Legal Acumulada					2.685.246	4.040.759	6.080.536	9.149.994
Utilidades Retenidas					24.167.212	36.366.832	54.724.826	82.349.943
Utilidades del Ejercicio					34.736.156	52.270.984	78.657.401	118.363.694
PATRIMONIO	211%	211%	211%	211%	68.811.656	103.547.812	155.818.796	234.476.197
PASIVO + PATRIMONIO								

Fuente: Elaboración propia, 2016.

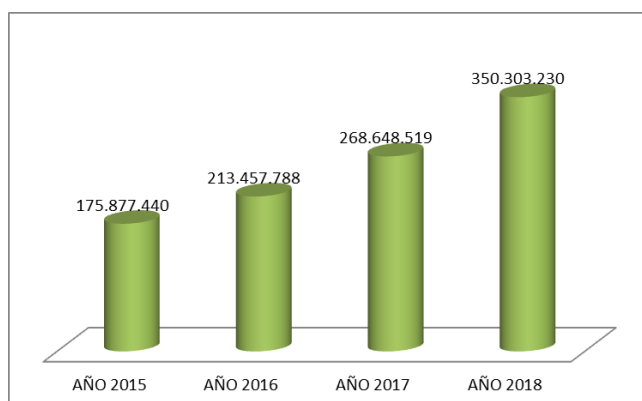
6.1. Proyecciones del Balance General

Se procede a demostrar la fiabilidad y estabilidad del negocio realizando proyecciones correspondientes a los años 2015, 2016, 2017 y 2018 basadas en datos de los años 2012, 2013 y 2014. Aplicando el promedio entre la variación relativa del 2012-2013 y la variación relativa 2013-2014, para el año 2015, para los siguientes años se realiza el procedimiento pero con los valores de años anteriores disponibles. Luego de tener estos valores, se procede a averiguar el

peso de cada subcuenta multiplicando el valor total de las proyecciones por el porcentaje del último año del análisis vertical.

➤ **Activos:**

Gráfica 23. Proyección de los Activos.

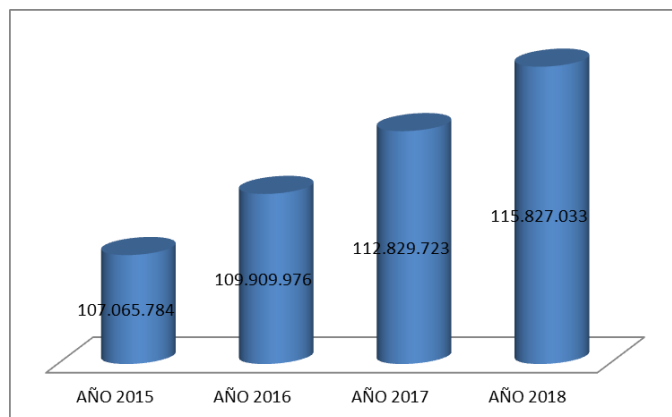


Fuente: Elaboración propia, 2016.

Si bien se tiene que las proyecciones son una estimación de los resultados que puede ofrecer en el futuro una sociedad o un negocio, basándose en datos históricos y en la evolución futura de las variables pertinentes, se encuentra el incremento de los activos de la empresa, en lo aplicado se estima una variación de 24% para cada año.

➤ **Pasivos:**

Gráfica 24. Proyecciones de los Pasivos.

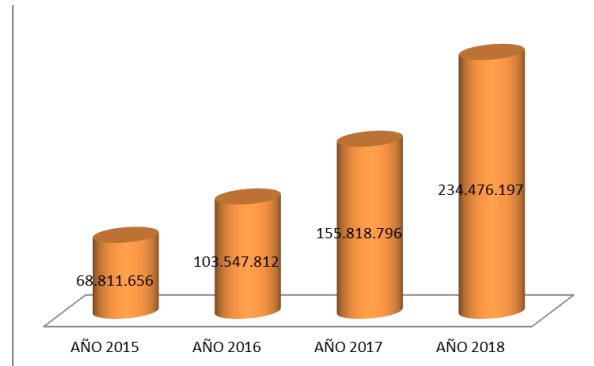


Fuente: Elaboración propia, 2016.

En sus pasivos se proyecta una variación de sus obligaciones con un porcentaje del 6% para cada año.

➤ **Patrimonio:**

Gráfica 25. Proyecciones del Patrimonio.



Fuente: Elaboración propia, 2016.

En el patrimonio se proyecta una variación de un porcentaje del 211% para cada año.

6.2. Proyecciones del Estado de Resultados

Tabla 20. Proyecciones del Estado de Resultado

ESTADO DE RESULTADOS	PROYECCIONES							
	2015	2016	2017	2018	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Ventas					255.291.712	283.373.800	306.497.102	336.441.869
Devoluciones y rebajas en ventas					12.764.586	14.168.690	15.324.855	16.822.093
Materia Prima, Mano de Obra					146.628.854	162.758.028	176.039.083	193.238.101
Depreciación					2.946.423	3.270.530	3.537.405	3.883.010
Otros Costos					272.779	302.785	327.492	359.488
Utilidad Bruta	14%	14%	14%	14%	92.679.070	102.873.767	111.268.267	122.139.177
Gasto de Ventas					92.679.070	102.873.767	111.268.267	122.139.177
Gastos de Administracion					36.038.740	40.003.001	43.267.246	47.494.456
Utilidad Operativa	28%	28%	28%	28%	47.593.138	52.828.383	57.139.179	62.721.677
Utilidad antes de impuestos	28%	28%	28%	28%	47.593.138	52.828.383	57.139.179	62.721.677
Impuesto renta +CREE					16.181.667	17.961.650	19.427.321	21.325.370
Utilidad Neta Final	28%	28%	28%	28%	31.411.471	34.866.733	37.711.858	41.396.307

Fuente: Elaboración propia, 2016.

Para estas Proyecciones se tienen en cuenta los siguientes datos como base:

Tabla 21. Proyecciones Promedio PIB e Inflación.

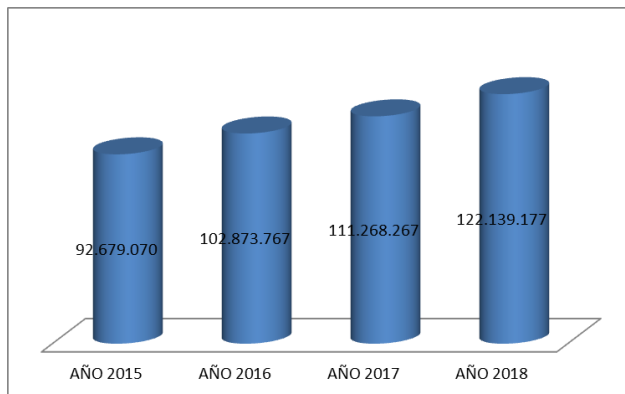
PROYECCIONES	2015	2016	2017	2018
INFLACIÓN	3.00%	4.40%	3.66%	6.77%
CRECIMIENTO DEL PIB	4.00%	6.60%	4.50%	3.00%
PROMEDIO PIB E INFLACIÓN	7.00%	11.00%	8.16%	9.77%

Fuente: Página Web Bancolombia, 2016

Estas proyecciones fueron realizadas igual que el balance general, teniendo en cuenta que se incluyó un promedio entre el crecimiento del PIB y la inflación y se procede a realizar las proyecciones con un promedio entre las variaciones relativas obtenidas del análisis horizontal, para los años siguientes, se realiza el mismo promedio, pero teniendo en cuenta el año anterior.

6.2.1 Utilidad Bruta

Gráfica 26. Proyecciones de la Utilidad Bruta.



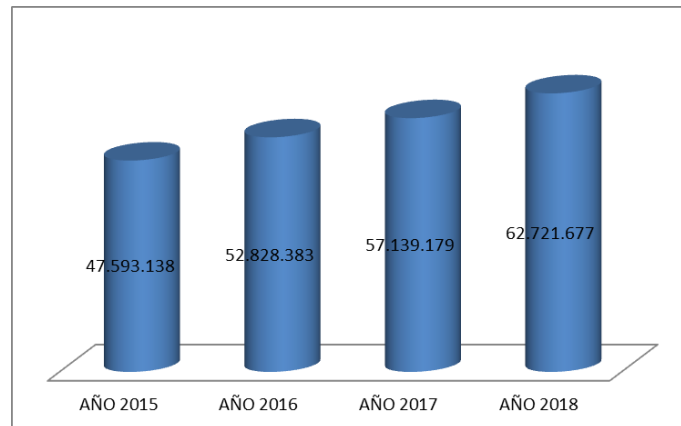
Fuente: Elaboración propia, 2016.

Las proyecciones aplicadas para la utilidad bruta dejan una variación de 14%, la utilidad bruta es importante porque tanto el precio de venta como los costos de producción son decisiones no controlables por parte del dueño. Los precios no pueden ser aumentados indefinidamente porque no comprarían los clientes o, peor aún, se saldría del mercado dejándose a los

competidores. En cuanto a los costos, por más eficientes o ahorrativos que se sea, hay un mínimo que se debe pagar para producir o comprar lo que se necesita para luego producirlo o venderlo.

6.2.2 Utilidad Antes de Impuestos.

Gráfica 27. Proyecciones de la Utilidad Antes de Impuesto.

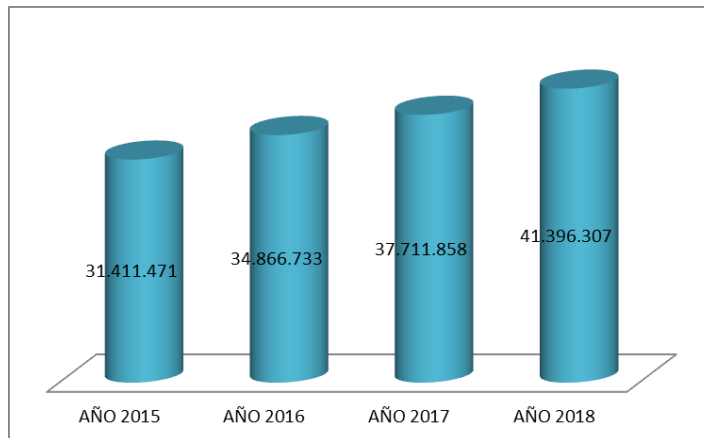


Fuente: Elaboración propia, 2016.

Se obtiene un resultado para las proyecciones de la utilidad antes de impuesto de un valor del 28%. Cuando se determina la utilidad de una empresa, el último concepto que se aplica es el de los impuestos, ya que la tributación se hace sobre la utilidad (renta líquida) que efectivamente obtiene la empresa, utilidad que es afectada por toda carga procedente según las leyes fiscales. Cuando la obtención de fondos proveniente de préstamos es productiva, es decir, cuando la tasa de rendimiento que se alcanza sobre los activos de la empresa, es mayor a la tasa de interés que se paga por los fondos obtenidos en los préstamos.

6.2.3 Utilidad Neta Final

Gráfica 28. Proyecciones de la Utilidad Neta Final.



Fuente: Elaboración propia, 2016.

Se observa una variación para las proyecciones de la utilidad neta, un valor de 28% para cada año. Se entiende por utilidad neta, la utilidad resultante después de restar y sumar de la utilidad operacional, los gastos e ingresos no operacionales respectivamente, los impuestos y la reserva legal. Es la utilidad que efectivamente se distribuye a los socios.

Los ingresos de una empresa se deben depurar para poder determinar la utilidad neta con que pueden contar los socios o dueños de la empresa.

La utilidad neta es el rendimiento o la rentabilidad efectiva que los socios o dueños de una empresa obtienen por sus aportes.

7. Estrategias de crecimiento y sostenibilidad

El administrador financiero debe tener en cuenta factores que siempre se deben considerar cuando se diseñan, ejecutan y evalúan estrategias y decisiones financieras de cualquier índole; esto es la presencia de la incertidumbre. Tener una sólida estrategia ayudará a una empresa de moda a lograr una ventaja sostenible y estar en un mercado altamente

competitivo. A la empresa “Casa de Modas Andrea Galeano” se le recomienda aplicar las siguientes estrategias:

- Realizar controles sobre los inventarios que se tengan en la empresa, para reducir los costos asociados a éstos.
- Realizar análisis financieros a intervalos de tiempo más reducidos, de manera que pueda identificarse a tiempo situaciones que puedan afectar el desempeño o solvencia de la organización a nivel económico.
- Mejorar los controles en la calidad para la salida de producto terminado, de manera que se reduzcan las devoluciones y rebajas en venta por esta situación, contribuyendo con el incremento en la utilidad bruta.
- Establecer controles más rigurosos en las compras realizadas para conceptos administrativos, de manera que se pueda incrementar la utilidad operativa.
- La estrategia de moda a bajo costo que consiste en suministrar artículos novedosos a los consumidores a un precio bajo, proporcionándoles nuevos diseños y líneas complementarias.
- Adicionarle a los productos servicios complementarios como domicilios y compras virtuales, generando incrementos en las ventas y posibles mejoras en el estado de resultados.
- Ofrecer descuentos por temporada, de manera que la demanda masiva permita reducir los costos y generar mayores ventas.
- Participar en una feria de moda para generar mayor conocimiento y apertura de mercado de la empresa en el sector, propiciando el aumento en las ventas.

8. Plan de Trabajo

Para desarrollar de manera organizada la ejecución de actividades para esta investigación, se plantea el siguiente cronograma que será realizado por el responsable del mismo con el acompañamiento en revisiones y solución de dudas del asesor asignado.

Tabla 22. Plan de Trabajo.

MES	MARZO				ARIL				MAYO			
SEMANA 2016	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
ACTIVIDAD												
Presentacion de la propuesta de trabajo de grado	x											
Aseroria Proyecto trabajo de grado		x										
Correcciones pertinentes			x									
Marco Referencial y Marco Metodologico					x							
Aseroria Proyecto trabajo de grado						x						
Correcciones pertinentes								x				
Desarrollo del Proyecto (Tabla de Contenido, Tabla de figuras y tablas, Conclusiones)									x			
Aseroria Proyecto trabajo de grado										x		
Correcciones pertinentes											x	
Desarrollo del Proyecto (Plan de Trabajo, Resultados, Analisis de Resultados, Conclusiones, Recomendaciones y Bibliografia9												x

Fuente: Elaboración propia, 2016.

9. Resultados.

Con los objetivos planteados anteriormente para la empresa “Casa de Modas Andrea Galeano”, se presentan resultados positivos, partiendo del análisis de los estados financieros, donde se evidencia que es una pequeña empresa estable, que se encuentra en crecimiento.

Para soportar lo anteriormente mencionado, se llama a los análisis presentados en el contenido del trabajo y en las recomendaciones para la empresa.

10. Análisis de Resultados.

Para analizar los estados financieros de la empresa aplicando diferentes indicadores financieros, se obtienen resultados, donde se evidencia una reducción importante en la razón de endeudamiento con respecto a cada uno de los períodos analizados, esto quiere decir que la organización ha incrementado sus activos o ha reducido sus pasivos con el paso del tiempo. Como aclaración, se puede afirmar que mientras más pequeño sea este indicador, mejor será la solvencia de la empresa para pagar sus obligaciones; se puede decir que es una empresa arriesgada, ya que, la mayoría de sus activos no son financiados por capital propio.

El capital de trabajo representa una medida común de la liquidez de la empresa o excedente de los activos corrientes, una vez cancelados los pasivos corrientes, de acuerdo con los periodos analizados, se presenta un aumento significativo, es decir que los socios del total invertido obtienen una ganancia significativa, dentro de la razón de efectivo se considera una buena disposición inmediata de la caja y el banco para satisfacer las deudas de vencimiento a corto plazo; en cuanto a su promedio de cobro, el cual habla de la recuperación de las cuentas por cobrar obtuvo una mejora significativa, ya que para su primer periodo no tuvo significación alguna y esto puede presentar pérdidas para la empresa.

Para medir el margen real de rentabilidad de los propietarios con relación a su inversión se cuenta con los indicadores de rentabilidad del activo y del patrimonio, lo anterior permite concluir que en la rentabilidad del patrimonio disminuyo de una manera significativa, es decir, que hubo una disminución amplia en la rentabilidad de la inversión de los socios, esto probablemente originado por la disminución de las valorizaciones de la empresa. Sin embargo, puede considerarse que la inversión realizada por los socios está generando utilidades importantes.

La rentabilidad del activo presenta comportamientos similares a lo realizado con la rentabilidad del patrimonio debido a las variaciones que se presentan con los activos, tanto por su incremento en valor como por su depreciación acumulada.

11. Recomendaciones

- En cuanto a la razón de endeudamiento, se recomienda un análisis de tal situación, recordándole a la empresa que a mayor riesgo, mayor rendimiento, pero es oportuno decir que la empresa debe continuar con la tendencia que lleva en los últimos años de reducción de la razón de endeudamiento.
- Tener una cartera sana con fidelización de clientes que nos pueden referenciar y hacer crecer la utilidad de la compañía
- Planear la gestión de la cartera a través de la línea de negocios de esta forma tendremos claro el momento que deberemos recaudar las primas, por cual medio y estaremos más pendientes de los pagos cumplidos por parte de los clientes.
- Contar con una herramienta de medida ideal para la evaluación de la cartera por auxiliar de cartera, por asesor de seguros, por oficina, etc. para combinar el cumplimiento de las metas con el cumplimiento de las políticas, estrategias y tácticas en la labor de recaudo.
- Controlar los gastos tiene la ventaja de que cada peso que se ahorre de manera inteligente se convertirá en un peso extra que se tendrá como ganancia. Para este propósito será de gran utilidad elaborar un estado de flujo de efectivo mensual en el cual se podrá analizar en qué rubros está gastando más la empresa y en cuáles se pueden realizar ajustes que permitan ser más eficiente.

- Algunas maneras de aumentar el margen pueden ser: aumentar los precios y reducir los costos de los productos o servicios vendidos
- Es recomendable que se implemente la práctica de elaborar presupuestos con lo cual se estará monitoreando de manera periódica los gastos y comprobando si se está siguiendo la política definida para estos de parte de cada uno de tus gerentes.
- Contar con un administrador financiero que esté capacitado para enfrentar las necesidades de la empresa, que tenga los conocimientos y la experiencia necesaria para resolver las diferentes situaciones que se lleguen a presentar, ante el cambiante mercado.
- Realizar evaluaciones de manera periódica sobre opciones de financiamiento para poder invertir en la entidad y que se logre el crecimiento del ente económico.

12. Conclusiones

La elaboración de los Estados Financieros marca el comienzo de la etapa analítica, que permite conocer la realidad que subyace tras la información suministrada. Los directivos de cualquier empresa deben evaluar periódicamente los resultados de su gestión, punto de partida para tomar numerosas decisiones en el proceso de administrar. El análisis en los Estados Financieros en la actualidad se ve afectado por múltiples causas que van desde sus propias limitaciones como soporte informativo, hasta la falta de entrenamiento y cultura de análisis de muchos directivos e incluso del propio personal de las áreas contables.

De la aplicación de los diferentes indicadores para la empresa Casa de Modas Andrea Galeano se concluye que es una empresa estable que se encuentra en crecimiento, pero se le dejan algunas recomendaciones, según lo analizado y se le recuerda a que a mayor riesgo, mayor rendimiento, pero también es oportuno decir que la empresa debe continuar con la tendencia que lleva en los últimos años de reducción de la razón de endeudamiento, se debe de tener una mayor atención en la recuperación de su cartera e implementar una fidelización con los clientes, es bueno contar con una herramienta de medida ideal para la evaluación y control de gastos ya pueden contar con un ahorro y si se hace de manera inteligente manera inteligente se convertirá en una ganancia. Las características fundamentales que debe tener la información financiera tiende a tener un mayor peso sobre la utilidad de los propietarios con relación a su inversión, para ello, se cuenta con los indicadores de rentabilidad del patrimonio, para lo que obtiene una disminución amplia en la rentabilidad de la inversión de los socios.

La generación de efectivo es uno de los principales objetivos del negocio, la mayoría de sus actividades van encaminadas a provocar de una manera directa o indirecta, un flujo adecuado de dinero que permita, entre otras cosas, financiar la operación, invertir para

sostener el crecimiento de la empresa, pagar, en su caso, los pasivos a su vencimiento y en general, a retribuir a los dueños un endeudamiento satisfactorio, en tal sentido el indicador de razón de efectivo se considera que la empresa presenta una buena disposición inmediata de la caja y el banco para satisfacer las deudas de vencimiento a corto plazo, esta es una herramienta para administrar la empresa, la cual es un arma de doble filo, ya que adiciona un riesgo adicional al del negocio, que de no ser manejado, con conocimiento de causa y experiencia sobre una planeación bien realizada, puede conducir a resultados nefastos. Sin embargo, si se utiliza con inteligencia puede traer buenos resultados para los accionistas.

Bibliografía

- Álvarez, M., & Abreu, J. (2004). Estrategias financieras en la pequeña y mediana empresa. En *(Finance strategies in small and medium size business)*.
- Apaza. (1999).
- Baena Toro, D. (2014). Análisis financiero. Enfoque y proyecciones. En D. Baena Toro, *Análisis financiero. Enfoque y proyecciones* (pág. 426).
- Banco de la República. (s.f.). *Banco de la República*. Obtenido de <http://www.banrep.gov.co/es/comunicado-27-03-2015>
- Bancolombia. (s.f.). *Grupo Bancolombia*. Obtenido de <http://www.grupobancolombia.com/wps/portal/acerca-de/sala-prensa/todos-los-articulos/mercado/bancolombia-actualiza-proyecciones-economicas-2016/>
- Bernstein. (1996).
- Espinosa Mosqueda, R., Archundia Fernán, E., & Contreras Soto, R. (s.f.). Sistemas Contables, Fiscales en las sociedades de producción rural, sociedades unipersonales, fuentes de financiamiento y PYMES. . En R. Espinosa Mosqueda, E. Archundia Fernán, & R. Contreras Soto, *Sistemas Contables, Fiscales en las sociedades de producción rural, sociedades unipersonales, fuentes de financiamiento y PYMES. .*
- Flores. (2004).
- http://www.ehowenespanol.com/historia-del-diseno-modas-hechos_91580/. (s.f.).
- Ortiz Anaya, H. (s.f.). Analisis Financiero Aplicado.
- Pastor Paredes , J. (2012). *Universidad de San Martín de Porres* . Obtenido de Universidad de San Martín de Porres:
<http://www.usmp.edu.pe/recursoshumanos/pdf/3Analisis%20Financiero.pdf>
- Rodríguez, Manuel A.2000. (s.f.). METODOLOGÍA PARA REALIZAR ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO EN UNA ENTIDAD ECONÓMICA. En M. A. Rodríguez, *METODOLOGÍA PARA REALIZAR ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO EN UNA ENTIDAD ECONÓMICA*.
- SENA. (s.f.). Obtenido de <http://www.fondoemprender.com/SitePages/ConvDetalle.aspx?ConvCode=123>
- Universidad Nacional a Distancia. (s.f.). *Universidad Nacional a Distancia*. Obtenido de http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102038/EXE_2013-1/ACTIVIDAD_4/indicadores_financieros.html

Universidad Tecnológica Nacional. (s.f.). *Universidad Tecnológica Nacional 2004*. Obtenido de <https://educacionparaeltrabajoyelser.wikispaces.com/file/view/ANALISIS+VERTICAL+Y+HORIZONTAL.pdf>

Van Horne. (1980).

Anexos

Anexo A. Balance General.

BALANCE GENERAL			
Activo			
Efectivo	82.853.660	108.521.161	136.523.767
Cuentas X Cobrar	0	4.123.333	4.656.852
Total Activo Corriente:	82.853.660	112.644.494	141.180.619
Construcciones y Edificios	1.900.000	1.900.000	1.900.000
Depreciación Acumulada Planta	0	-95.000	-190.000
Construcciones y Edificios	1.900.000	1.805.000	1.710.000
Maquinaria y Equipo de Operación	4.860.000	4.860.000	4.860.000
Depreciación Acumulada		-486.000	-972.000
Maquinaria y Equipo de Operación	4.860.000	4.374.000	3.888.000
Muebles y Enseres	2.680.000	2.680.000	2.680.000
Depreciación Acumulada		-536.000	-1.072.000
Muebles y Enseres	2.680.000	2.144.000	1.608.000
Equipo de Oficina	4.910.000	4.910.000	4.910.000
Depreciación Acumulada	0	-1.636.667	-3.273.333
Equipo de Oficina	4.910.000	3.273.333	1.636.667
Total Activos Fijos:	14.350.000	11.596.333	8.842.667
ACTIVO	97.203.660	124.240.827	150.023.286
Pasivo			
Impuestos X Pagar	0	9.192.637	11.891.532
Obligacion Fondo Emprender (Contingente)	92.403.660	92.403.660	92.403.660
PASIVO	92.403.660	101.596.297	104.295.192
Patrimonio			
Capital Social	4.800.000	4.800.000	4.800.000
Reserva Legal Acumulada	0	0	1.784.453
Utilidades Retenidas	0	0	16.060.077
Utilidades del Ejercicio	0	17.844.530	23.083.563
PATRIMONIO	4.800.000	22.644.530	45.728.093
PASIVO + PATRIMONIO	97.203.660	124.240.827	150.023.286

Fuente: Datos suministrados por la empresa "Casa de Modas Andrea Galeano", 2016

Anexo B. Estado de Resultado.

ESTADO DE RESULTADOS			
Ventas	185.550.000	209.558.323	238.590.385
Devoluciones y rebajas en ventas	9.277.500	10.477.916	11.929.519
Materia Prima, Mano de Obra	106.573.666	120.366.129	137.036.312
Depreciación	2.753.667	2.753.667	2.753.667
Otros Costos	240.000	246.480	254.934
Utilidad Bruta	66.705.167	75.714.131	86.615.953
Gasto de Ventas	7.960.000	8.174.920	8.455.320
Gastos de Administracion	31.708.000	32.564.116	33.681.065
Utilidad Operativa	27.037.167	34.975.095	44.479.568
Utilidad antes de impuestos	27.037.167	34.975.095	44.479.568
Impuesto renta +CREE	9.192.637	11.891.532	15.123.053
Utilidad Neta Final	17.844.530	23.083.563	29.356.515

Fuente: Datos suministrados por la empresa “Casa de Modas Andrea Galeano”, 2016

Anexo C. Análisis Horizontal y vertical del Balance General.

BALANCE GENERAL	ANALISIS VERTICAL			ANALISIS HORIZONTAL			
				VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
Activo	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014		2012 - 2013		2013 - 2014
Efectivo	85%	87%	91%	25.667.501	31%	28.002.607	26%
Cuentas X Cobrar	0%	3%	3%	4.123.333	0%	533.518	13%
Total Activo Corriente:	85%	91%	94%	29.790.834	36%	28.536.125	25%
Construcciones y Edificios	2%	2%	1%	0.00	0%	0.00	0%
Depreciación Acumulada Planta	0%	0%	0%	-95.000	0%	-95.000	100%
Construcciones y Edificios	2%	1%	1%	-95.000	-5%	-95.000	-5%
Maquinaria y Equipo de Operación	5%	4%	3%	0.00	0%	0.00	0%
Depreciación Acumulada	0%	0%	-1%	-486.000	0%	-486.000	100%
Maquinaria y Equipo de Operación	5%	4%	3%	-486.000	-10%	-486.000	-11%
Muebles y Enseres	3%	2%	2%	0.00	0%	0.00	0%
Depreciación Acumulada	0%	0%	-1%	-536.000	0%	-536.000	100%
Muebles y Enseres	3%	2%	1%	-536.000	-20%	-536.000	-25%
Equipo de Oficina	5%	4%	3%	0	0%	0	0%
Depreciación Acumulada	0%	-1%	-2%	-1.636.667	0%	-1.636.667	100%
Equipo de Oficina	5%	3%	1%	-1.636.667	-33%	-1.636.667	-50%
Total Activos Fijos:	15%	9%	6%	2.753.667	19%	-2.753.667	-24%
ACTIVO	215%	209%	206%	27.037.167	28%	25.782.458	21%
Pasivo							
Impuestos X Pagar	0%	9%	11%	9.192.637	0%	2.698.895	29%
Obligacion Fondo Emprender (Contingente)	100%	91%	89%	0	0%	0	0%
PASIVO	100%	100%	100%	9.192.637	10%	2.698.895	3%
Patrimonio							
Capital Social	100%	21%	10%	0	0%	0	0%
Reserva Legal Acumulada	0%	0%	4%	0	0%	1.784.453	0%
Utilidades Retenidas	0%	0%	35%	0	0%	16.060.077	0%
Utilidades del Ejercicio	0%	79%	50%	17.844.530	0%	5.239.032	29%
PATRIMONIO	100%	100%	100%	17.844.530	372%	23.083.563	50%
PASIVO + PATRIMONIO				27.037.167	28%	25.782.458	21%

Fuente: Elaboración propia, 2016.

Anexo D. Análisis Horizontal y Vertical del Estado de Resultado.

ESTADO DE RESULTADOS	ANALISIS VERTICAL			ANALISIS HORIZONTAL			
	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
					2012-2013		2013-2014
Ventas	278%	277%	275%	24.008.323	13%	29.032.062	14%
Devoluciones y rebajas en ventas	14%	14%	14%	1.200.416	13%	1.451.603	14%
Materia Prima, Mano de Obra	160%	159%	158%	13.792.463	13%	16.670.183	14%
Depreciación	4%	4%	3%	0	0%	0	0%
Otros Costos	0%	0%	0%	6.480	3%	8.454	3%
Utilidad Bruta				9.008.964	14%	10.901.822	14%
Gasto de Ventas	29%	23%	195%	214.920	3%	280.400	3%
Gastos de Administracion	117%	93%	76%	856.116	3%	1.116.949	3%
Utilidad Operativa				7.937.928	29%	9.504.473	27%
Utilidad antes de impuestos				7.937.928	29%	9.504.473	27%
Impuesto renta +CREE	52%	52%	52%	2.698.895	29%	3.231.521	27%
Utilidad Neta Final				5.239.032	29%	6.272.952	27%

Fuente: Elaboración propia, 2016.

Anexo E. Proyecciones Financieras del Estado de Resultado.

ESTADO DE RESULTADOS	PROYECCIONES							
	2015	2016	2017	2018	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Ventas					255.291.712	283.373.800	306.497.102	336.441.869
Devoluciones y rebajas en ventas					12.764.586	14.168.690	15.324.855	16.822.093
Materia Prima, Mano de Obra					146.628.854	162.758.028	176.039.083	193.238.101
Depreciación					2.946.423	3.270.530	3.537.405	3.883.010
Otros Costos					272.779	302.785	327.492	359.488
Utilidad Bruta	14%	14%	14%	14%	92.679.070	102.873.767	111.268.267	122.139.177
Gasto de Ventas					92.679.070	102.873.767	111.268.267	122.139.177
Gastos de Administracion					36.038.740	40.003.001	43.267.246	47.494.456
Utilidad Operativa	28%	28%	28%	28%	47.593.138	52.828.383	57.139.179	62.721.677
Utilidad antes de impuestos	28%	28%	28%	28%	47.593.138	52.828.383	57.139.179	62.721.677
Impuesto renta +CREE					16.181.667	17.961.650	19.427.321	21.325.370
Utilidad Neta Final	28%	28%	28%	28%	31.411.471	34.866.733	37.711.858	41.396.307

Fuente: Elaboración propia, 2016.

Anexo F. Proyecciones Balance General.

BALANCE GENERAL	PROYECCIONES				PROYECCIONES			
	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Activo								
Efectivo					160.051.492	194.250.254	244.474.768	318.781.958
Cuentas X Cobrar					5.459.387	6.625.913	8.339.081	10.873.713
Total Activo Corriente:	31%	31%	31%	31%	165.510.879	200.876.167	252.813.849	329.655.671
Construcciones y Edificios					2.227.435	2.703.379	3.402.353	4.436.486
Depreciación Acumulada Planta					-222.744	-270.338	-340.235	-443.649
Construcciones y Edificios					2.004.692	2.433.041	3.062.118	3.992.837
Maquinaria y Equipo de Operación					5.697.545	6.914.959	8.702.861	11.348.063
Depreciación Acumulada					-1.139.509	-1.382.992	-1.740.572	-2.269.613
Maquinaria y Equipo de Operación					4.558.036	5.531.967	6.962.289	9.078.450
Muebles y Enseres					3.141.856	3.813.187	4.799.109	6.257.780
Depreciación Acumulada					-1.256.742	-1.525.275	-1.919.643	-2.503.112
Muebles y Enseres					1.885.114	2.287.912	2.879.465	3.754.668
Equipo de Oficina					5.756.161	6.986.100	8.792.397	11.464.813
Depreciación Acumulada					-3.837.441	-4.657.400	-5.861.598	-7.643.208
Equipo de Oficina					1.918.720	2.328.700	2.930.799	3.821.604
Total Activos Fijos:	-2%	-2%	-2%	-2%	10.366.561	12.581.621	15.834.671	20.647.559
ACTIVO	24%	24%	24%	24%	175.877.440	213.457.788	268.648.519	350.303.230
Pasivo								
Impuestos X Pagar					12.207.430	12.531.719	12.864.623	13.206.370
Obligación Fondo Emprender (Contingente)					94.858.354	97.378.257	99.965.100	102.620.663
PASIVO	6%	6%	6%	6%	107.065.784	109.909.976	112.829.723	115.827.033
Patrimonio								
Capital Social					7.223.042	10.869.237	16.356.033	24.612.567
Reserva Legal Acumulada					2.685.246	4.040.759	6.080.536	9.149.994
Utilidades Retenidas					24.167.212	36.366.832	54.724.826	82.349.943
Utilidades del Ejercicio					34.736.156	52.270.984	78.657.401	118.363.694
PATRIMONIO	211%	211%	211%	211%	68.811.656	103.547.812	155.818.796	234.476.197
PASIVO + PATRIMONIO								

Fuente: Elaboración propia, 2016.