

VALORACIÓN SRLOGISTICOS

CLAUDIA ELENA FERRUCHO MENDIGAÑO
MARY JANETH PINEDA DIAZ
YURI PAOLA VILLAMIL ROJAS

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
NOMBRE DE LA FACULTAD
ESPECIALIZACION EN GERENCIA Y ADMINISTRACION FINANCIERA
BOGOTA
2015

VALORACIÓN SRLOGISTICOS

CLAUDIA ELENA FERRUCHO MENDIGAÑO
MARY JANETH PINEDA DIAZ
YURI PAOLA VILLAMIL ROJAS

TRABAJO DE GRADO

WILLIAM DIAZ HENAO
Contador Público
Director de Tesis

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
NOMBRE DE LA FACULTAD
ESPECIALIZACION EN GERENCIA Y ADMINISTRACION FINANCIERA
BOGOTA
2015

Nota de Aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Bogotá, 5 de Noviembre de 2015

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN.....	8
1. OBJETIVOS	9
1.1 OBJETIVO GENERAL.....	9
1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	9
2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	10
2.1 DESCRIPCIÓN GENERAL.....	10
2.2 MERCADO	114
2.2.1 Clientes.	144
2.2.2 Competencia.....	144
2.2.3 Participación de la empresa en el mercado.....	155
2.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	166
3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	188
3.1 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	188
3.2 JUSTIFICACIÓN.....	188
4. MARCO TEÓRICO	199
5. METODOLOGIA.....	22
5.1 MATERIALES.....	22
5.2 METODOLOGÍA.....	22
6. RESULTADOS.....	233
6.1 DIAGNOSTICO.....	283
6.2 RESULTADOS	288
6.3 CRONOGRAMA.....	289
7. CONCLUSIONES	30
RECOMENDACIONES	31
BIBLIOGRAFÍA.....	32

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Productos y/o Servicios	11
Cuadro 2. Competencia	14

LISTA DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico1. Comercio, mantenimiento, reparación de vehículos, restaurantes y hoteles. Índice del Valor agregado	12
Gráfico 2. Comercio, reparación, restaurantes y hoteles. Variación año corrido del valor agregado 2104/2013	13
Gráfico 3. Comportamiento Ventas SRLogísticos	13
Gráfico 4. Participación del mercado en unidades de refrigeración. % Participación 2014	15
Gráfico 5. Participación del mercado en unidades de refrigeración. % Participación 2015	15
Gráfico 6. Organigrama SRLogísticos	16

RESUMEN

La compañía SRLogísticos SAS, se encuentra dentro de las actividades que se desarrollan en nuestro país, por lo tanto, se incluye en el sector del comercio. Actualmente la compañía se encuentra en un proceso de crecimiento, sin embargo, podemos anotar que un factor como el incremento del dólar, hace que la compañía tenga una dinámica económica más lenta que el sector, afectando su competitividad y proyección, por ahora se evalúa los movimientos del negocio a nivel operativo, administrativo y de ventas.

Es así como el análisis de la compañía se desarrolló a partir de posibles variables que generan cambios considerables en el desarrollo de su actividad y principalmente en los resultados que genera la operación. Existe la probabilidad de tener inventario ocioso, adicionalmente no existe optimización adecuada de los recursos físicos y humanos con los que se cuenta.

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, se plantea de una manera tentativa el aprovechamiento de los inventarios, buscando la mejora de la productividad de la compañía incrementando la generación de efectivo, lo que generaría el mejoramiento del valor de la empresa, no solo con el hecho de ser competitivos a nivel del servicio y producto ofrecido al cliente, sino las mejoras que se puedan dar al interior de la organización, en infraestructura y tratamiento de sus costos y gastos a nivel general.

A lo largo del trabajo podremos evidenciar cada uno de los puntos mencionados, puesto que el enfoque que tenemos es principalmente es de recomendar posibles opciones de mejora para maximizar el valor de la empresa.

PALABRAS CLAVE: Capital, Crecimiento, Efectivo, Eficiencia, Inversión, Mejoramiento, Productividad, Proyección, Riesgo, Valoración.

INTRODUCCIÓN

La compañía SRLogísticos SAS fue escogida con el fin de evaluar la dinámica y el tipo de negocio que, aunque se encuentra en crecimiento, es poco conocido. Actualmente, los servicios logísticos y equipos de refrigeración, están marcando pautas dentro de las compañías que manejan alimentos, dado que la cadena de frío permite la conservación de los mismos y más aún cuando estos son susceptibles de ser transportados dentro del territorio nacional.

El objetivo del estudio se centra básicamente en evidenciar que la operación de esta clase de empresas, por un lado cumple un papel fundamental en el desarrollo de otras industrias o sectores relacionados y por otra parte dar a conocer el aporte que brinda una economía en crecimiento dentro de un sector ya establecido.

Es importante anotar que a pesar de las dificultades presentadas por factores económicos externos, la compañía en estudio ha adoptado políticas que le permiten cubrirse de los impactos que esto genera, pero que a pesar de ello el movimiento del negocio se ha visto afectado, no solo por la disminución en sus ventas sino por el incremento en la compra de sus insumos, estos factores conjugados generan que la compañía no sea eficiente en su operación.

1. OBJETIVOS

1.1 OBJETIVO GENERAL

Valorar la compañía SRLogísticos SAS, con el fin de mostrar a sus socios el valor agregado que esta genera, teniendo un acercamiento a partir de variables internas y externas que afectan la manera como la compañía se proyecta, buscando de ésta manera posibles alternativas de mejora que conlleven a generar valor a la compañía.

1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Determinar las variables que afectan el entorno y que directamente afectan la generación de valor de la compañía.

Encontrar los posibles elementos a nivel interno que afectan los resultados de valor de SRLogísticos SAS.

Plantear alternativas de mejora a partir de una valoración, indicando en resultados posteriores la generación de valor a partir de dichas soluciones.

2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

SRL Logísticos SAS se fundó en el año 2006, como idea de un grupo de emprendedores que buscaba brindar una solución a la necesidad de otras compañías del sector productor y transportador, en cuanto proveer equipos que mantuvieran la cadena de frío para sus industrias. Al emprender el proyecto, como primera fase brindo el servicio de contenedores refrigerados para almacenamiento de productos perecederos, se brindó el alquiler de generadores eléctricos para el transporte de contenedores desde el puerto de llegada hacia el interior del país y viceversa.

Tal fue el impacto de la actividad ejercida por la compañía, que para el año 2008 se adquirió la representación de la marca CARRIER, quienes son líderes mundiales en refrigeración, ampliando así el reconocimiento en el sector de la compañía.

2.1 DESCRIPCIÓN GENERAL

- ✓ Nombre: SRL Servicios Refrigerados Logísticos S.A.S
- ✓ NIT: 900.073.312-0
- ✓ Empresa privada, comercial y de servicios
- ✓ Objeto Social: Alquiler, venta y reparación de unidades de refrigeración y venta de repuestos para las mismas.
- ✓ Ubicación: Autopista Medellín Km. 3,5 Vía Bogotá a Siberia Terminal
- ✓ Terrestre de Carga de Bogotá Bodega 58, Modulo 5, en Cota – Cundinamarca
Sitio Web: www.srl.com.co
- ✓ Número de Empleados: 18
- ✓ Activos a 31 de Diciembre de 2014: \$2.420.507.193=
- ✓ Ventas a 31 Diciembre de 2014: \$3.550.107.983=
- ✓ Tamaño Empresa: Pequeña Empresa
- ✓ Misión: “Somos su aliado estratégico en el cuidado y manejo de toda la cadena de frío; garantizamos eficiencia y altos estándares de calidad, basados en el profesionalismo y conocimiento en el manejo de carga refrigerada”.
- ✓ Visión: “Para el 2015 seremos reconocidos en Colombia como los integradores logísticos líderes en manejo de productos refrigerados”.
- ✓ Ventajas competitivas: Equipos de última tecnología, Mayor cantidad de equipos para alquilar, Único distribuidor autorizado de Carrier para Colombia.

- ✓ Productos o Servicios: Alquiler de Gen-set y Contenedores, Venta de Unidades de Refrigeración para camiones y repuestos.

Cuadro 1

PRODUCTOS Y/O SERVICIOS		
Producto y/o Servicio	Características	Imagen del Producto y/o Servicio
ALQUILER DE GEN-SET	Son utilizados para colocarlos en contenedores refrigerados para transportar carga perecedera.	
ALQUILER DE CONTENEDORES	Equipos utilizados para almacenar carga perecedera, normalmente se mantienen estáticos.	
VENTA UNIDADES DE REFRIGERACIÓN MARCA CARRIER	Unidades instaladas en vehículos que tienen furgón, los cuales sirven para transporte de carga perecedera	
REPUESTOS	Son utilizados para reparar ya sea contenedores, generadores (Gen-Set) y en su gran mayoría para Unidades de Refrigeración.	

¹ CONTENEDOR: es un recipiente para almacenar mercancías.

² GEN-SET O GENERADORES: equipos que sirven para alimentar o generar energía a los contenedores.

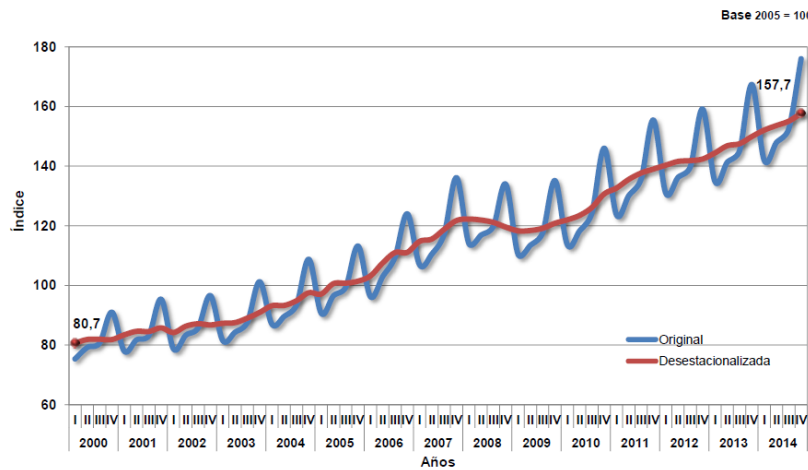
- ✓ **Industria:** La compañía SRLOGISTICOS se enmarca dentro de la dinámica del sector Comercio, Reparación, Restaurantes y Hoteles por lo tanto, se incluye en el subsector de Comercio, que comprende una participación considerable en el movimiento económico del país. El crecimiento del subsector durante el último año ha generado valor agregado comparado con los años 2012 y 2013.

Al igual que el comportamiento del sector, SRLOGISTICOS durante los últimos cinco años ha mostrado un incremento representativo en sus ventas, no obstante, el año 2014 presenta una baja considerable, propiciada principalmente por el impacto que ejerce la competencia dentro del mercado.

SRLOGISTICOS, pertenece a un mercado que es aliado estratégico en la cadena de frío de los alimentos perecederos, por lo cual el dinamismo comercial del mismo, permite evidenciar el incremento en ventas tanto de la compañía como el comportamiento que refleja el aumento del sector.

Grafico 1

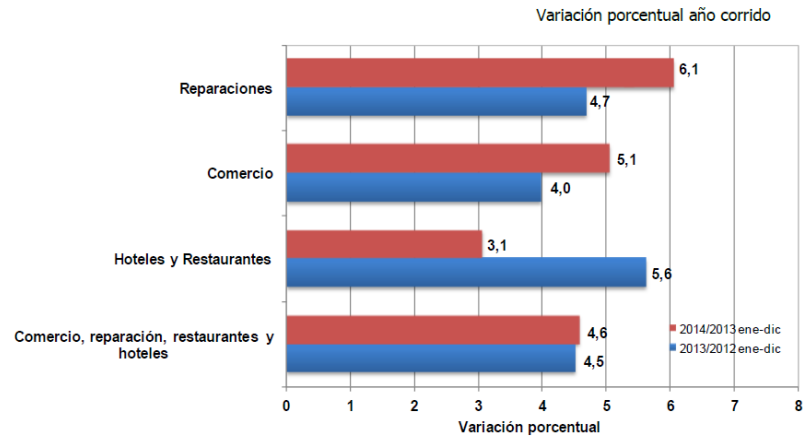
**Comercio, mantenimiento, reparación de vehículos, restaurantes y hoteles
Índice del valor agregado
2000 / I - 2014 / IV**



Fuente: DANE - Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales

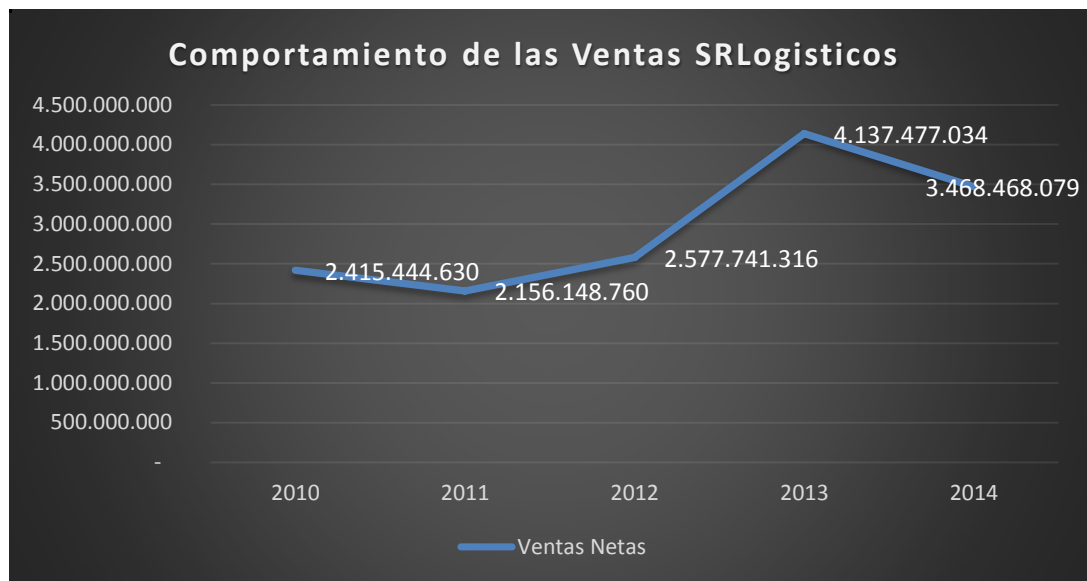
Grafico 2

Comercio, reparación, restaurantes y hoteles
Variación año corrido del valor agregado
2014 / 2013 (enero - diciembre)



Fuente: DANE - Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales

Grafico 3



2.2 MERCADO

2.2.1 Clientes. La empresa cuenta con aproximadamente 240 clientes dentro de las cuales se destacan Intergreen, Almacenes éxito, Leasing Bancolombia, Renting Colombia, Banco Colpatria, Colombina, Industrias Aliadas, Cargomaster, Quala y San Jerónimo.

2.2.2 Competencia.

Cuadro 2

COMPETENCIA		
Nombre Compañía	Servicios y/o Productos	Logo
B&S GROUP S.A.S. http://www.bys-group.com/	Compañía encargada de ofrecer Alquiler de generadores GEN-SET para contenedores refrigerados, alquiler y venta de contenedores secos y refrigerados.	
CONTENEDORES Y CUARTOS FRIOS S.A.S. http://www.cvcfsas.com/	Ofrece venta y alquiler de contenedores secos y refrigerados, proyectos móviles en contenedores y repuestos.	
TEMPKONTROL COLOMBIA S.A.S http://www.tkcolombia.com/	Compañía que comercializa unidades de refrigeración y repuestos marca THERMO KING (tenía la representación en Colombia, empresa en proceso de liquidación)	
TK SERVICE S.A.S No tiene Pagina Web	Compañía quien actualmente tiene la representación de THERMO KING en Colombia, la cual comercializa unidades de refrigeración, repuestos y mantenimiento de los mismos.	

2.2.3 Participación de la empresa en el mercado

Grafico 4

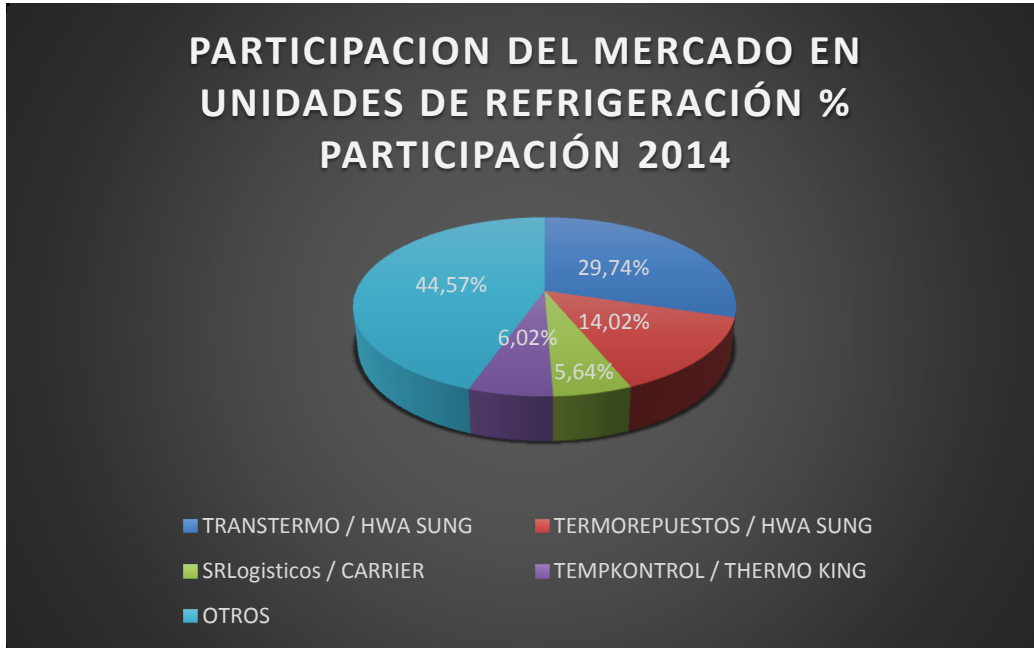
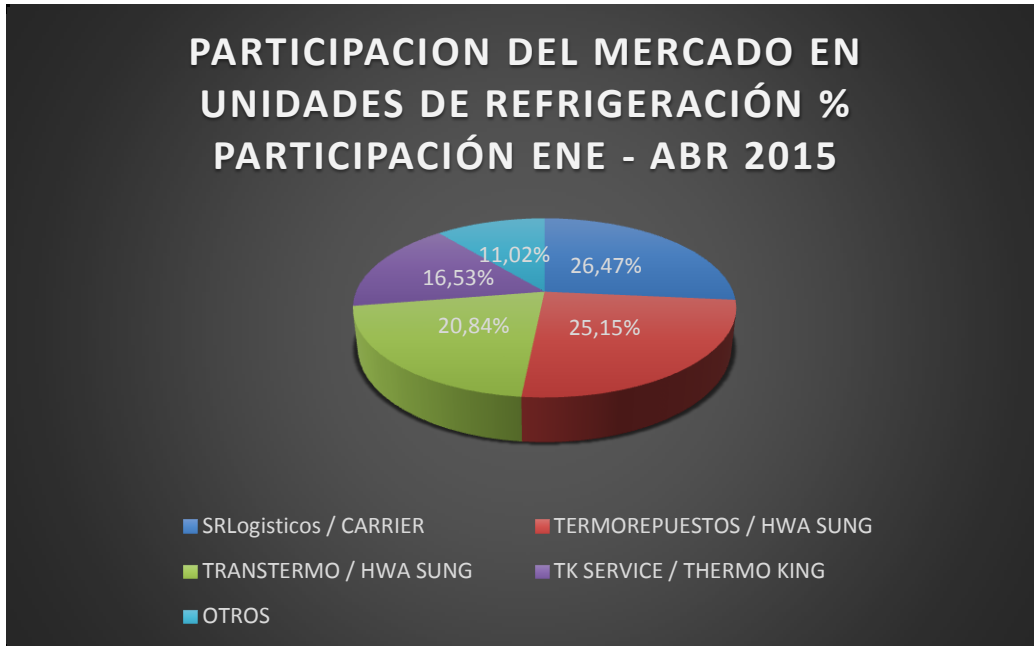


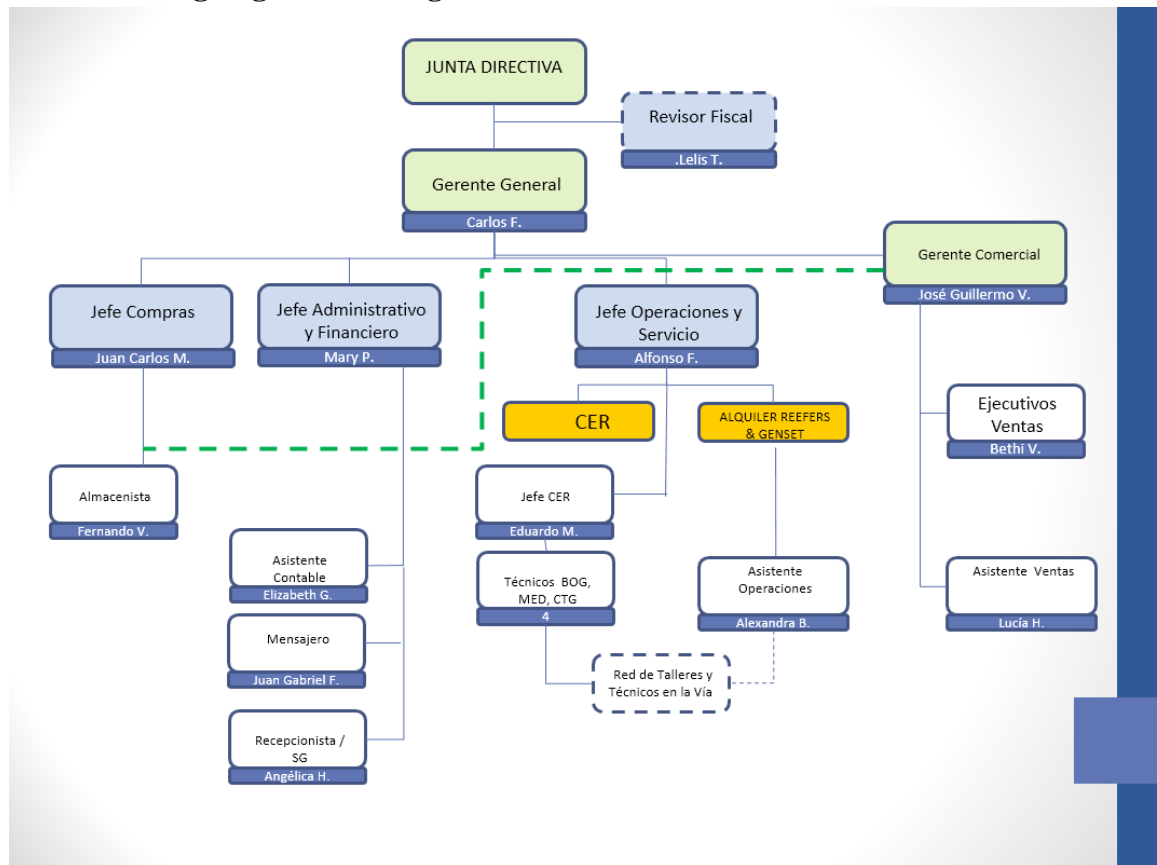
Grafico 5



En cuanto a la participación del mercado solo se tienen datos de una fuente y por una unidad de negocio que es la comercialización de unidades de refrigeración, donde en el 2014 la mayor parte del mercado la tienen marcas coreanas debido al bajo costo, pero en el 2015 la mayor parte del mercado la tiene SRLogísticos debido a que se ha demostrado la calidad de los equipos que ellos comercializan siendo Carrier una marca con respaldo y conocimiento a nivel mundial, la otra marca que está teniendo posicionamiento en 2015 es Thermo King como consecuencia de su nuevo Dieler (TK Service), adicionalmente la ventaja de tener una larga trayectoria en el mercado Colombiano al haber ingresado antes que Carrier hizo que la marca sea de fácil recordación.

2.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Grafico 6. Organigrama SRLogísticos



Después de la Junta Directiva y Gerencia General hay 4 Subdivisiones:

- Compras: quien debe trabajar de la mano con el área comercial y operaciones (esto para la compra de todo lo necesario cuando hay reparaciones internas y externas)
- Administrativo y Financiero: Es donde se canaliza todo la información contable y financiera (pagos, exc, exp, etc.)
- Operaciones y Servicio: En primera instancia son los encargados de que todos los equipos estén en buen estado para la prestación de un servicio óptimo y segundo préstamo de servicios externos (reparaciones)
- Ventas: Es el área que se encarga de vender todos nuestros productos y estar en contacto directo con el cliente para el seguimiento al servicio y/o venta.

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

3.1 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

La compañía presenta algunas debilidades, donde se identifica el manejo de los inventarios, ya que la productividad de los mismos no es dinámica y esto hace que frente a la competencia se genere desventaja, la compañía tiene inventarios que no se movilizan hace cerca de un año, se realizan compras de inventario sin tener en cuenta lo que el mercado está requiriendo en el mismo momento, se tienen repuestos de unidades de refrigeración en gran número cuando éstas no presentan averías o daños frecuentemente. Factores de tipo económico como el incremento del dólar ha ocasionado que la compañía tenga problemas de valoración de sus inventarios, básicamente al incrementar el dólar la valoración de los inventarios se incrementa, por lo cual los precios de venta deben tener una variación acorde con éste cambio, en este orden de ideas es probable que el movimiento de los inventarios sea más lento. Adicionalmente, se presentan inconvenientes a nivel de infraestructura y tratamiento de costos y gastos dentro de la operación, por cuanto la bodega en donde funciona la operación de la compañía es demasiado grande, el espacio que ocupan los inventarios corresponde a un 35% del total de la bodega y las oficinas solo ocupan un 5%, por lo cual queda un 60% que no es aprovechable en ninguna parte de la operación, por otro lado, los gastos de personal deben ser evaluados ya que existen cargos que no agregan valor a la operación, en este caso las personas de mantenimiento quienes por lo general todo el tiempo no se dedican a ejercer su labor porque no se hace necesario, y es una tarea ocasional, sin embargo, la carga laboral y prestacional debe ser reconocida en su totalidad.

3.2 JUSTIFICACIÓN

Al detectar el problema de la empresa, encaminado a su operatividad, se observa que a partir de herramientas como el Diagnostico Financiero y el análisis de los Estados Financieros de la compañía, se pueden construir y plantear de manera conjunta las posibles alternativas que den solución a las debilidades planteadas. Logrando así que la empresa sea más competitiva y pueda generar mayores utilidades, ejerciendo controles más efectivos en cuanto a las compras y tomando medidas preventivas y correctivas en cuanto a variables que pueden afectar la productividad de la empresa

4. MARCO TEÓRICO

Para el proceso de Diagnostico Financiero y a partir de ésta información que calculamos poder plantear modelos que nos permitan evaluar las operaciones que han venido adelantándose en la empresa, donde se encuentran algunas actividades que se puedan optimizar, otra que definitivamente deben cambiar, en tanto que permitan encontrar las alternativas que maximicen el valor de la empresa.

Por lo anterior, se toma como base el cálculo del UODI, RAN, PKT y Costo de Capital, para determinar valores que permitan servir como base para la construcción de modelos, que logren enfocar la maximización del valor de la empresa. Es así como se puede enfocar el modelo a la proyección realizada a partir de las siguientes opciones:

Principalmente este trabajo tendrá un enfoque de ingresos, ya que se basara en determinar el valor de la empresa mediante los flujos de efectivo, sin dejar de lado otras opciones de modelo de valoración como lo son el EVA y el EBITDA.

MODELO DE VALORACION FLUJO DE CAJA LIBRE DESCONTADO:

Este modelo tiene como base el FCL (Flujo de Caja Libre), el cual ve el desarrollo de la empresa, en los próximos años, con base en las expectativas¹, el autor Oscar León García en su libro “Valoración de Empresas, Gerencia del Valor y EVA” menciona que aunque es posible tener en cuenta los valores pagados por intereses de deuda, estos podrían alterar los cálculos básicos del modelo, generando una sobrevaloración de la misma. Así mismo, se debe validar que los beneficios tributarios tampoco sean incluidos ya que estos se deben tomar para el cálculo del Costo de Capital.

El flujo de caja libre descontado se trata de un modelo “Multiperiodo” que tiene la ventaja de permitarnos ligar el sendero de crecimiento deseable dela empresa con otras tendencias macroeconómicas y del sector; asimismo, facilita sujetar la proyecciones a ciertos chequeos consistentes².

¹ Valuación de empresas y creación de valor, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C., Universidad Nacional Autónoma de México

² Valuación de empresas y creación de valor, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C., Universidad Nacional Autónoma de México

MODELO DE VALORACION EVA

El concepto clave detrás de este modelo está en la diferencia entre el retorno económico que una empresa obtiene, en un determinado periodo, y el costo de los recursos de capital usados en la empresa³.

Inicialmente, este método se basa en el KTNO y las posibles variaciones que se planteen tanto en datos históricos como en los proyectados. Se evalúa el incremento o disminución de los Activos Fijos, se toman las depreciaciones con el fin de establecer el valor real de los activos, adicionalmente se calcula UODI y RAN para llegar al resultado de los Activos Netos de la Operación, llegando finalmente al valor de EVA que en las proyecciones se encarga de mostrar si la compañía genera o no valor a partir de estos análisis.

MODELO DE VALORACION EBITDA

Su sigla se deriva de su significado en inglés Earnings before Interest tax depreciation and amortizations y se refiere a los utilidad antes de impuestos, intereses ,amortizaciones y depreciaciones, los analistas los suelen ver como una medida en crudo del flujo de caja de una empresa⁴, La valoración por el método de EBITDA es muy común en la valoraciones por múltiplos el cual consiste en tomar empresas similares del sector que cotizan en bolsa y comparar su valore frente a la empresa analizada, las ventajas del EBITDA es que sus resultados se consideran buenos para aplicar a empresas cíclicas.⁵

Al evaluar el modelo EBITDA, podemos establecer que su dinámica se enfoca en no tomar partidas de los Estados Financieros que son ajenos al manejo del efectivo de la compañía, por lo cual, los puntos claves a tratar son aquellas partidas que directamente afecten el movimiento de efectivo dentro de la operación.

Durante la evolución del trabajo existen conceptos los cuales es importante determinar dentro de este marco conceptual, como lo es el costo de capital y conceptos básicos como la planeación financiera y el diagnostico financiero.

Según Alfonso Ortega Castro en su libro “Planeación financiera estratégica”, define la planeación financiera como, una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y

³ Valuación de empresas y creación de valor, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C., Universidad Nacional Autónoma de México

⁴ Valoración El arte y la ciencia de las decisiones de inversión corporativa, Sheridan Titman, Ed Pearson Prentice Hall

⁵ Introducción a la valoración de empresas, Pablo Fernández , Universidad de Navarra

objetivos con el fin de establecer los pronósticos y las metas económicas y financieras de una empresa, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.

También propone dos elementos clave para la planeación:

1. Planeación del efectivo, consiste en la elaboración de presupuestos de caja.
2. Planeación de utilidades la cual se obtiene por medio de los estados financieros pro forma que muestran los niveles anticipados de ingresos activos, pasivos y capital social.

5. METODOLOGIA

5.1 MATERIALES

La información financiera contenida en los Estados Financieros de SRLogísticos S.A.S desde el año 2010, material académico de apoyo como libros de valoración, diagnóstico y planeación financiera.

5.2 METODOLOGÍA

Inicialmente se realizó un diagnóstico a los Estados Financieros de SRLogísticos S.A.S donde se evidenciaron varias dificultades en el manejo de los inventarios y la utilización del espacio físico de la compañía, luego se siguió con una proyección a los Estados financieros a cinco años teniendo en cuenta variables macroeconómicas como la inflación, el crecimiento del país y el crecimiento histórico de la compañía, y por último se analizaron tres métodos de valoración para determinar el rango de valor en el que se encuentra y se puede proyectar la empresa.

6. RESULTADOS

6.1 DIAGNOSTICO

Dentro del estudio de valoración de la compañía SRLOGISTICOS SAS, se procede a comparar el comportamiento que ha generado la empresa durante los últimos 5 años (2010 a 2014), en principio podemos anotar que la operación central de la misma, presenta crecimientos los últimos años, lo que permite determinar que el movimiento a nivel de ventas de la compañía es positivo, sin embargo, el diagnostico va más allá de evaluar un solo indicador.

De la mano de determinar la utilidad operativa que genera la compañía, podemos interpretar la Utilidad Operativa Después de Impuestos, ya que nos permite mostrar de manera clara, si la compañía puede o no cumplir con parámetros operativos, legales y tributarios. Es así como tener claridad sobre la dinámica del negocio, permite identificar una a una las debilidades que puedan llegar a presentarse en la búsqueda de aumentar las ventas y maximizar la eficiencia del uso de recursos que permitan el desarrollo del negocio.

Los ingresos de la compañía, muestran una afectación que si bien es cierto tiende al crecimiento y mejora en el proceso de gestión de venta, el año 2013 mostro una generación de ingresos considerables, ocasionada por el incremento en venta de unidades de refrigeración y alquiler de generadores, superando las ventas de estos.

Al evaluar el UODI, podemos anotar que los años de mayor crecimiento son 2013 y 2014, el salto que da dicho crecimiento del 2012 al 2013 se calcula en un 57% aproximadamente. Es así como después de comparar la rentabilidad de la compañía nos damos cuenta que un punto muy alto de su crecimiento se vio notablemente para los años mencionados, donde finalmente se evidencia que la compañía ha logrado posicionarse en el mercado, por su variedad y capacidad de competir en el mercado.

Observamos también el comportamiento que presenta el margen Ebitda a partir de los Estados Financieros históricos, y como inciden en las proyecciones que se plantean, el mayor porcentaje de participación en los ingresos lo componen el Alquiler de unidades de refrigeración, sin dejar de lado las ventas, el margen Ebitda inicia en el 2010 con un 6% y llega al 2014 a un 17% y en los años que se hacen las proyecciones termina en el 2019 con

un 22 %, presentando un incremento escalonado, esto se logra debido a que los costos y gastos administrativos y de ventas se deben mantener estables.

Los ingresos operacionales se mantuvieron estables durante los primeros 3 años evaluados (2010-2011-2012), pero a partir del año 2013 el incremento pudo afectar de manera positiva la operación, aunque para el 2014 volvió a bajar, este cambio al final se dio porque la compañía se centró en invertir en equipos con mejor tecnología, para mejorar la prestación de sus servicios, sin embargo, por la tendencia al alza que tuvo el dólar la operatividad y la eficiencia en las ventas bajo impactando negativamente el resultado del año 2014. Cabe mencionar que al validar los ingresos de la compañía, estos se dividen en dos, el primero corresponde a las ventas de unidades de refrigeración, el segundo corresponde a los alquileres de unidades. A nivel histórico la compañía ha generado utilidades y se ha mantenido en el mercado a partir de los ingresos ocasionados por los alquileres, el cambio de dinámica se ve en año 2013, donde las ventas fueron superiores al servicio, por un tema puntual de contratos de abastecimiento de unidades con una compañía específica, comportamiento que puede volverse a presentar al cierre del año 2015, donde también se tiene un comportamiento de venta igual.

Así mismo, se evalúa la estructura de los gastos que a través de los años 2010 a 2012 tienden a mantenerse, como se ha evaluado en los indicadores y estructuras anteriores el año 2013 tuvo bajas en casi todos los rubros de la operación, pero luego vuelve a tomar casi la misma estructura al año 2014, donde los gastos de administración tienen incidencia del 16.31% sobre las ventas, y los gastos de ventas muestran incidencia sobre las ventas 18.46%.

La concentración del endeudamiento de la compañía está dada principalmente en el corto plazo, SRL Logísticos SAS no tiene una participación de deuda a largo plazo significativa, sin embargo al año 2014 su operación se concentra en atender el financiamiento que recibe por parte de terceros en un 47,75%, a nivel de operar con dinero proveniente del sector financiero, dicha participación para el mismo año es de 13,25%, presenta así una proporción de atender sus necesidades de financiación a través de sus proveedores y en menor medida de entidades financieras.

El periodo de cobro de las Cuentas por Cobrar presento 38 días evaluados en el año 2010 frente al incremento que tuvo para el año 2012 a 48 días, valor que se mantuvo hasta el año 2014, con un leve incremento para el 2013. Con la proyección de un contrato de venta de unidades de refrigeración para el año 2015, los inventarios de la compañía al cierre del año 2014, se incrementaron, por lo cual también afecto las cuentas de Anticipo a Proveedores ya que se debió girar un dinero para empezar a importar las unidades, adicionalmente los otros pasivos se vieron afectados ya que a este cliente específicamente se le pidió anticipo

para continuar con el contrato. Por ser un caso puntual, las proyecciones deben ser cuidadosas, mostrando que los datos históricos muestran que la operación se basa en el ofrecimiento del servicio acompañado de las ventas de unidades. Para el año 2014, también se evalúa el incremento dado por la compra de nuevas máquinas con mejor tecnología y que se realizó con el fin de optimizar servicios.

El periodo de pago a proveedores toma alrededor de 45 días, lo cual va en proporción al periodo de cobro a los clientes, el Ciclo Operacional sin embargo, se ve afectado por la rotación de inventarios y para el año 2014 cierra en 244 días.

Pudimos determinar que los inventarios se encuentran un poco quietos en bodega y que los gastos administrativos como los de ventas se ven incrementados en gran medida, lo cual nos lleva a plantear herramientas de solución que permitan disminuir estos rubros.

La compañía ha continuado su operación, apalancándose en deuda a corto plazo, y tomando los riesgos que implica en principio aumentar el inventario de generadores, el riesgo que se centra en comprar dichos generadores con mejor tecnología a un costo mucho más elevado, el cual no se incrementa demasiado por la mejora tecnológica sino por el cambio que sufre el precio, dado que estos se importan y deben ser comprados a la TRM vigente.

Para nadie es un secreto que el incremento del dólar desestabilizó algunos sectores económicos, sin embargo, es bueno destacar que a pesar de ellos SRLogísticos SAS, con todo y el incremento de gastos de importación en sus inventarios, logra conservarse como una de las compañías más representativas y estables en el sector económico en el que se desenvuelven y sobre todo cubriendo la demanda.

Continúa siendo una compañía competitiva, y sigue creciendo su nivel de cubrimiento en la demanda de los productos y servicios que ofrecen, es importante decir, que algunos de sus competidores o bien se fusionaron con otras compañías buscando ampliar su cobertura, mientras que otras simplemente cerraron sus puertas al mercado.

La compañía continúa su operación siendo una de las más estables y ofreciendo mayor variedad de servicios y productos sustentados en la experiencia de su compañía desde la fundación y mejorando cubrimiento con la salida de sus competidores.

SRLogísticos SAS dentro del diagnóstico, mostro tener debilidades que impactan negativamente al nivel de generar efectivo, por lo cual consideramos importante, evaluar algunos rubros que podrían impactar considerablemente el resultado a nivel de las proyecciones del estudio.

Se están importando productos en gran medida, sin embargo, la compañía trabaja con la maquinaria que ya venía usando en años atrás, y podría decirse que los nuevos productos son un inventario ocioso, dado que con las ventas que se generan no suplen los gastos en los que se incurre por la compra de las mismas y el mantenimiento.

Con lo anterior, básicamente lo que queremos impactar son los gastos de importación, adicionalmente por el hecho de que en este momento el dólar se encuentra a una tasa de cambio alta, en comparación con los años anteriores, lo cual hace que el costo de los inventarios y gastos de importación se hayan elevado en casi un 50%, porcentaje que no puede incrementarse en la misma proporción en el valor que se cobra por los productos y/o servicios que ofrece la compañía.

Además, se evidencio que la compañía tiene una infraestructura en arriendo que puede ser aprovechada con el fin de tener una sala de ventas, que permita no solo ofrecer los productos sino también que el cliente los vea, lo cual incrementaría las ventas. Los gastos que impactarían estos conceptos, serían reducción de servicios públicos, optimización de gastos.

Básicamente se plantea una reestructuración en las importaciones, que va encaminado a disminuir gastos no eficientes, como lo son gastos logísticos para colocación de las unidades de refrigeración, sin pagar valores exagerados en los transportes para el posicionamiento de equipos y mayor valor pagado por los contenedores.

Se plantea la disminución de gastos administrativos que al evaluar al interior de la compañía fueron perceptibles, como por ejemplo, las líneas de telefonía celular, algunas de estas no eran usadas por ningún empleado.

También se propone la disminución de arriendos por bodegaje, en este momento la compañía tiene una bodega demasiado grande contratada, debido al tamaño, únicamente el 60% de esta es utilizada para almacenar las unidades y repuestos. Es decir, que al buscar una bodega más pequeña el arriendo disminuirá y los gastos podrán bajar sustancialmente.

A nivel de gastos de personal se busca evaluar realmente que cargos son necesarios para llegar a una operación optima, existen muchos cargos que realizan funciones básicas que no demandan un mayor tiempo dentro de horarios laborales, por lo cual podemos buscar optimizar el tiempo de los colaboradores y hacerlos más eficientes, bajo una carga de personal menor.

El tema del mantenimiento es bien importante puesto que en este caso, la compañía contrata técnicos directamente por la compañía, durante el mes dichos técnicos son ocupados en un 50% de tiempo al mes, es decir, el otro 50% sería improductivo, así se plantea entonces tercerizar el servicio técnico para la compañía, lo cual sería importante dado que el servicio sería más óptimo, más técnico, se prestaría en el momento en que se necesita y se pagaría únicamente el tiempo que sea necesario tomar el servicio.

Al realizar los anteriores planteamientos podemos buscar que la compañía genere más valor dentro de su operación.

6.2 RESULTADOS

Después de realizar la valoración utilizando tres métodos de valoración que son: el método EBITDA, EVA y el flujo de caja libre descontado, se evidencia que la empresa tiene un valor por cuota de 3,22 hasta 6,74 estando siempre por encima del valor de cuota del sector que es de 3.

Metodo	Vr. Patrimonio contable	Vr. Corporativo	No. Cuotas	Vr. por cuota	Book Value	P/BV	P/BV Damodaran	Dif. sectorial
EVA	725.299.820	2.332.058.419	332.000	7.024,27	2.184,64	3,22	3,00	0,22
EBITDA	725.299.820	3.866.878.541	332.000	11.647,22	2.184,64	5,33	3,00	2,33
FCLD	725.299.820	4.887.061.228	332.000	14.720,06	2.184,64	6,74	3,00	3,74

Rango de Valor Corp. P/BV	3.695.332.729,23	Rango de Vr. Corp. Vr. Cuota	11.130,52
Mínimo	2.332.058.419,11	Mínimo	3,22
Máximo	4.887.061.227,76	Máximo	6,74
Sector	2.173.634.964,93	Sector	3,00

De acuerdo al análisis reflejado en el diagnóstico financiero se realizó un estudio de desmonte de dos de los rubros más representativos de los gastos que afectan en el resultado de la compañía los cuales corresponden a la disminución del 40% de los arriendos de las instalaciones subutilizadas y una disminución de la nómina en un 21% de los cargos que genera la mano de obra no utilizada para el mantenimiento de los equipos, dando como resultado un aumento en el valor de la cuota de hasta 7.94 por cuota.

6.3 CRONOGRAMA

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES X SEMANAS

No.	ACTIVIDAD	JU	AGO					SEP				OCT				NOV
		L	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	45
		31	2	3	4	5	6	7	8	9	0	1	2	3	4	
	Tutoría															
1	FASE 1. RECOLECCION DE INFORMACION Y ENTENDIMIENTO DE LA EMPRESA															
1,1	Autorización de la empresa															
1,2	Conocimiento de la empresa															
1,3	Acceso a Estados Financieros															
1,4	Elaboración del anteproyecto															
1,5	Envío de anteproyecto															
1,6	Investigación de la competencia															
2	FASE 2. DIAGNOSTICO FINANCIERO															
2,1	Fundamentación Teórica															
2,2	Planteamiento y definición de Inductores de Valor															
2,3	Tutoría															
2,4	Envío avance															
2,5	Diagnostico															
3	FASE 3. DEFINICION DE ESTRATEGIAS DE GENERACION DE VALOR															
3,1	Aplicación métodos de valoración															
3,2	Análisis															
3,3	Recomendaciones															
3,4	Tutoría															
3,5	Envío avance															
4	FASE 4. DISEÑO, DESARROLLO Y VALIDACIÓN DEL MODELO FINANCIERO EN EXCEL															
4,1	Diseño y Desarrollo de modelo financiero															
4,2	Tutoría															
4,3	Ajustes y correcciones															
4,4	Envío Final															
5	FASE 5. SUSTENTACION DEL TRABAJO ANTE LA EMPRESA Y LA UNIVERSIDAD															
5,1	Sustentación ante la empresa															

7. CONCLUSIONES

Al analizar la valoración de la empresa pudimos determinar que a partir del estudio por medio del Flujo de Caja Libre Descontado, el valor de la compañía tiene un comportamiento similar al crecimiento del sector, mostrando un valor en su crecimiento observado al año 2019, el valor corporativo de SRL se enmarca en un mínimo de \$2.633.066.596,75 frente a un valor que muestra el sector de \$2.173.634.964,93.

Se evidencia un inventario ocioso el cual genera un costo alto (ocupación de espacio en la bodega, pagar la mercancía sin estar vendida, etc.), por otra parte un costo muy alto en arrendamiento teniendo en cuenta que no se está ocupando todo el espacio.

Al plantear alternativas de mejora pudimos encontrar que, si bien la empresa tiene debilidades, al poder subsanarlas su valor se incrementa, de acuerdo al mercado. Por lo tanto, las posibilidades de crecimiento de la misma se incrementan.

RECOMENDACIONES

En primera instancia se debe hacer una evaluación de los proveedores actuales para verificar que los costos que se están pagando por los servicios son los del mercado y esta se debe hacer periódicamente.

Considerar hacer reducción en los arriendos ya que es un rubro bastante considerable que se encuentra cerca a los \$176.692.000 anuales, evaluando el espacio necesario para la operación, podría reducirse a la mitad.

Tener una política clara en cuanto a compras para que no se generen los inventarios ociosos.

Evaluar si el personal con el que se cuenta es el necesario para cumplir a cabalidad con la operación o si se pueden hacer una redistribución y se optimiza mejor la mano de obra.

Verificar la opción de tercerizar servicio técnico ya que este recurso no se tiene la ocupación al 100% pero igual es un gasto que se genera de manera fija mes a mes.

BIBLIOGRAFÍA

ALTAIR. Valoración de empresas por flujos de caja descontados, 2007

GARCIA Purificación, GARCIA RIAL Kiko, RIAL Purificación, Kiko, coaut. Modelos económicos y financieros con Excel 2000

GARCIA SERNA, Oscar León. Administración financiera, fundamentos y aplicaciones, 2001

----- . Valoración de empresas, gerencia del valor y EVA, 2003.

Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C., Universidad Nacional Autónoma de México y Price Water House Coopers, Valuación de Empresas y Creación de Valor.

LORING MIRO Jaime, GALAN HERRERO Fuensanta y MONTERO ROMERO Teresa. La gestión financiera, 2004

OCAMPO FLOREZ Edgar Dagoberto. Administración financiera base para la toma de decisiones económicas y financieras, 2009

ORTEGA CASTRO Alfonso L. Planeación Financiera Estratégica, 2008

ORTIZ ANAYA Héctor. Flujo de caja y proyecciones financieras.

STANLEY B., BLOCK Geoffrey A. Hirt, BARTLEY R. Danielsen, traducción GOMEZ Jaime, ARAIZA Mont y MASCARO SACRISTAN Pilar. Fundamentos de la administración financiera

TITMAN Sheridan, MARTIN John D. Valoración el arte y la ciencia de las decisiones de inversión corporativa, 2009

VÉLEZ PAREJA Ignacio. Decisiones de inversión: enfocado a la valoración de empresas, 1943

ZITZMAN RIEDLER Werner. Valoración de empresas con Excel: Simulación probabilística