VALORACIÓN DE LA EMPRESA BPS BUILDING PANEL SOLUTIONS SAS

AUTORES

BARON LOPEZ DALIA JESENIA

CASTIBLANCO CARDENAS DIEGO ALEJANDRO

PACHON ESPINEL MARTHA LUCIA

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA

ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA Y ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

BOGOTÁ, D.C. 2023

VALORACIÓN DE LA EMPRESA BPS BUILDING PANEL SOLUTIONS SAS

ELABORADO POR

BARON LOPEZ DALIA JESENIA

CASTIBLANCO CARDENAS DIEGO ALEJANDRO

PACHON ESPINEL MARTHA LUCIA

TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE ESPECIALISTA EN GERENCIA Y ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

DIRECTOR

BAYONA FERNEY LUENGAS

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA

ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA Y ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

BOGOTÁ, D.C. 2023

Nota de aceptación

_____

_____

_____

_____

_____

Firma del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Bogotá, D.C., 16 de mayo de 2023.

DEDICATORIA

Queremos expresar nuestra más sincera gratitud a todas las personas que nos brindaron su apoyo y orientación en este nuevo capítulo de nuestras vidas. Su sabiduría, experiencia y consejos fueron fundamentales para llevar a cabo este trabajo de manera adecuada. Les dedicamos este logro con mucho cariño y reconocimiento por su invaluable contribución en nuestra formación profesional y personal, ¡Gracias por ser parte de nuestro camino hacia el éxito!

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, queremos agradecer a Dios por permitirnos avanzar en esta nueva etapa de nuestras vidas y por brindarnos la fortaleza necesaria para enfrentar los desafíos que se presentaron en el camino.

También, queremos extender nuestro más sincero agradecimiento a nuestras familias por su constante apoyo y motivación, quienes han sido una pieza fundamental en la consecución de nuestros objetivos.

No podemos dejar de mencionar al gerente de **BPS BUILDING PANEL SOLUTIONS SAS**, quien amablemente compartió información relevante sobre la empresa y nos permitió realizar las investigaciones necesarias para elaborar nuestro diagnóstico financiero.

Por último, pero no menos importante, queremos agradecer a todos los docentes que nos brindaron su tiempo, conocimientos y experiencia de manera desinteresada, guiándonos en nuestro camino hacia el éxito. Sin su ayuda, este logro no habría sido posible.

TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO **1**

LISTA DE GRÁFICAS **6**

LISTA DE TABLAS **8**

GLOSARIO **10**

RESUMEN **13**

INTRODUCCIÓN **14**

1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA **15**

1.1. Descripción general **15**

1.1.1. Nombre de la empresa 16

1.1.2. Tipo de empresa 16

1.1.3. Ubicación 16

1.1.4. Tamaño de empresa 16

1.1.5. Tipo de empresa 16

1.1.6. Logo 17

1.1.7. Visión 17

1.1.8. Misión 17

1.1.9. Propósito de marca 17

1.2. Descripción de la industria - ANALISIS DOFA 18

1.2.1. Conclusiones DOFA: 18

1.3. Servicios 19

1.4. Tamaño de mercado 20

1.4.1. Principales clientes 20

1.4.2. Principales competidores 20

1.5. Proyectos 22

1.6. Estructura organizacional 24

1.6.1. Organigrama de BPS BUILDING PANEL SOLUTIONS SAS 24

1.6.2. Descripción cargos principales: 24

2. PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA 26

2.1. Descripción del problema 26

2.2. Formulación del problema 26

3. JUSTIFICACIÓN 27

4. OBJETIVOS 28

4.1. Objetivo general: 28

4.1.1. Objetivos específicos: 28

5. MARCO TEÓRICO 29

5.1. De las finanzas 29

5.2. De la historia 30

5.3. De las cubiertas 31

6. MARCO CONCEPTUAL 32

7. MARCO LEGAL 34

8. ESTADO DEL ARTE 36

8.1. Entorno económico 36

8.1.1. Inversión en el sector de la construcción. 38

8.1.2. Empleabilidad 41

8.2. Estado de situación financiera 43

8.3. Estado de resultados integral 44

8.4. Estructura Financiera 45

8.5. Inductores de valor y razones financieras 46

8.6. Predictores de quiebra 48

8.7. Análisis Financiero Grafico 49

8.7.1. Análisis Cuantitativo 51

9. METODOLOGÍA 57

10. RESULTADOS 58

10.1. Estrategias y tratamiento 58

10.2. Supuestos macroeconómicos 69

10.3. Valoración y gestión de valor 69

10.3.1. Costo de capital 69

10.3.2. Flujo de caja proyectado 69

10.3.3. Cálculo de perpetuidad 70

10.3.4. Resultados de Valoración sin Estrategia 70

10.3.5. Múltiplos financieros comparativos 70

10.3.6. Análisis de valoración 70

10.4. Valoración con estrategias y comparativo con la valoración sin estrategias 71

10.4.1. Costo de capital 71

10.4.2. Flujo de caja proyectado 72

10.4.3. Cálculo de Perpetuidad con Estrategias 73

10.4.4. Resultados de Valoración con Estrategias 73

10.4.5. Múltiplos Financieros Comparativos sin Estrategia y con Estrategia 73

10.4.6. Análisis De La Gestión De Valor 73

11. CONCLUSIONES 76

12. RECOMENDACIONES 77

BIBLIOGRAFÍA..... 78

LISTA DE GRÁFICAS

Ilustración 1 Logo empresa BPS Building panel solutions 17

Ilustración 2 Aeropuerto Perales, Ibagué-Colombia..... 22

Ilustración 3 Makro Super Mayorista, Ibagué-Colombia 22

Ilustración 4 Construcción Cubierta y Fachadas Sena, Santander-Colombia..... 23

Ilustración 5 Campamento OHL - Vegachi 23

Ilustración 6 Organigrama jerárquico BPS Building Panel Solutions SAS..... 24

Ilustración 7 TRM vs. Inflación..... 40

Ilustración 8 Representación en ggénero y edad sector de la construcción 42

Ilustración 9 Representación en género y edad sector de la construcción 2. 42

Ilustración 10 Representación en género y edad sector de la construcción 3 42

Ilustración 11 Generación de utilidad de activos 49

Ilustración 12 ROA 49

Ilustración 13 Distancia rentabilidad 50

Ilustración 14 PKT Centavos 50

Ilustración 15 Ventas y M. Ebitda 50

Ilustración 16 Ventas, Ebitda y M. Ebitda 52

Ilustración 17 KTNO 53

Ilustración 18 Palanca de crecimiento 54

Ilustración 19 Flujo de caja libre 55

Ilustración 20 Proceso de compras 59

Ilustración 21 Lista de propuestas..... 60

Ilustración 22 Servicios de marketing digital 63

Ilustración 23 Valor presente flujo de caja proyectado 71

Ilustración 24 Gestión de valor de flujo de caja 72

Ilustración 25 Valoración comparada con el mercado..... 74

Ilustración 26 Gestión de valor resultante 74

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Análisis DOFA 18

Tabla 2 Activos, pasivos y patrimonio neto de la empresa a cierre del año 2022 44

Tabla 3 Cuentas de resultado 45

Tabla 4 Estructura financiera 45

Tabla 5 Inductores de rentabilidad operativos y financieros 46

Tabla 6 Flujo de caja libre 46

Tabla 7 Razones financieras 47

Tabla 8 Dupont 47

Tabla 9 Predictores de quiebra 48

Tabla 10 Estrategia 1 de mejoramiento margen EBITDA 59

Tabla 11 Edad de cartera 66

Tabla 12 Estrategia 2 y 3 Incrementos en ventas 68

Tabla 13 Impacto del costo sobre las ventas de la estrategia 2 y 3 68

Tabla 14 Tasas de deuda de proyección 69

Tabla 15 Costo de capital 69

Tabla 16 Flujo de caja proyectado 69

Tabla 17 Modelo anualidad perpetua 70

Tabla 18 Resumen resultados de valoración 70

Tabla 19 Múltiplos resultantes de la valoración 70

Tabla 20 Costo de capital 71

Tabla 21 Flujo de caja proyectado 72

Tabla 22 Modelo anualidad perpetua 73

Tabla 23 Resumen resultados de valoración y estrategia 73

Tabla 24 Múltiplos resultantes de la valoración y estrategia..... 73

Tabla 25 Gestión de valor resultante 75

GLOSARIO

Estrategia de trabajo: una estrategia de trabajo se refiere a un plan detallado que establece los objetivos a alcanzar en un período de tiempo determinado. Esta herramienta permite a las empresas y organizaciones financieras fijar metas alcanzables y maximizar el uso de los recursos disponibles para lograrlas. (Equipo editorial, Etecé, 2022, pág. 1)

Recomendación: "es la acción y la consecuencia de recomendar (sugerir algo, brindar un consejo). Una recomendación, por lo tanto, puede tratarse de una sugerencia referida a una cierta cuestión." (Pérez Porto, J., Merino, M., 2014, pág. 1); en el ámbito laboral se refiere a una sugerencia o asesoramiento que se brinda a un individuo o empresa en relación con sus finanzas personales o empresariales; las recomendaciones pueden ser realizadas por profesionales financieros: asesores financieros, analistas de inversiones o banqueros, y tienen como objetivo ayudar a los clientes a tomar decisiones informadas sobre cómo manejar sus recursos financieros de manera más efectiva.

Valoración: Se refiere al proceso de determinar el valor de un activo o instrumento financiero, como una acción, un bono, una empresa o una propiedad. La valoración tiene como objetivo determinar un precio justo y razonable para el activo en cuestión; puede ser utilizada en la contabilidad financiera, en la evaluación de fusiones y adquisiciones, en la determinación del valor de las opciones y en otros aspectos de la gestión financiera. (Sevilla Arias, Economipedia, 2018, pág. 1)

Rentabilidad: la rentabilidad es un indicador clave del valor de una empresa. Los inversores y analistas financieros buscan empresas que generen ingresos y utilidades consistentes. (Sevilla Arias, 2020, pág. 1)

Apalancamiento: El apalancamiento se refiere a la relación entre el capital propio y la inversión total en una operación financiera. Es el uso de fondos prestados para aumentar el potencial de rentabilidad de una inversión. A mayor apalancamiento, mayor es el riesgo y la posibilidad de obtener ganancias, pero también lo es la posibilidad de pérdidas. (Santaella, 2022, pág. 1)

Flujos de caja: los flujos de caja son una medida importante del desempeño financiero de una empresa y su capacidad para generar efectivo. Las empresas que generan flujos de caja positivos y consistentes son generalmente más valiosas. (Economipedia, 2023, pág. 1)

Eficiencia en costos: "ocurre cuando el mercado de un bien o servicio no se encuentra en equilibrio de mercado, se caracteriza porque la pérdida generada a una parte de la transacción no es compensada por mayores ganancias que pueda obtener la otra" (Roldan, 2020, pág. 1).

Riesgo: El riesgo se define como la posibilidad de pérdida económica debido a la incertidumbre en el futuro. Es la combinación de la probabilidad de que ocurra un evento y las consecuencias negativas que esto puede generar en los resultados financieros de una empresa o inversión. (Cesce, 2022, pág. 1)

Cubierta: La cubierta se refiere al material sólido que cubre las vigas del techo y proporciona una superficie para la fijación de techos, como las tejas de madera o el techado de acero. (Allen, 2021, pág. 1); es un elemento clave en la protección de la estructura de la construcción contra los elementos climáticos. Los constructores tienen a su disposición numerosos materiales para la cubierta del techo, cada uno con sus propias técnicas de instalación.

Fachada: Se refiere a la cara exterior de un edificio o construcción, que da hacia la calle o el espacio público. (López, Torres Peréz, & Fernández Martínez, 2017, pág. s.p.) Esta incluye

todos los elementos que la conforman, como ventanas, balcones, puertas, molduras, entre otros. La fachada de un edificio tiene un papel fundamental en la arquitectura y diseño urbano, y puede variar en su estilo y ornamentación dependiendo del período histórico en el que fue construido, la región y las preferencias del arquitecto. Además, la fachada también puede ser objeto de regulaciones y normas estéticas y urbanísticas en algunas ciudades colombianas para garantizar su conservación y armonía en el entorno urbano.

RESUMEN

En el presente trabajo, se lleva a cabo una valoración de la empresa BPS BUILDING PANEL SOLUTIONS SAS, perteneciente al sector de la construcción. Se implementó el análisis de Estados Financieros de los últimos cinco (5) años y del entorno económico, identificando tanto los riesgos como las oportunidades que puedan presentarse a futuro. Basados en la investigación descriptiva se usa el instrumento del cálculo del flujo de caja libre (FCL), utilizando inductores de valor aplicables al objeto de la empresa; por último, se encuentran las recomendaciones pertinentes a los resultados encontrados.

Palabras clave: valoración, procesos, estrategias, inductores de valor, flujo de caja libre.

INTRODUCCIÓN

La compañía **BPS BUILDING PANEL SOLUTIONS SAS** se encuentra dentro del sector de la construcción, uno de los sectores más importantes de la economía colombiana; dentro de su misión, se enmarca el aporte al desarrollo económico por medio del comercio de materiales y creación de infraestructura, además, la generación de empleo, en pro del desarrollo de la sociedad.

Sin embargo, los constantes cambios económicos exigen, que las empresas sean altamente competitivas, motivo por el cual, se debe contemplar la realización de un análisis financiero y encaminar los resultados a unos cambios eficientes y eficaces tanto en el control interno de la organización, como en la destinación de los recursos, con el fin de: proteger los recursos de la compañía, garantizar el cumplimiento de sus objetivos, minimizar pérdidas, evitar fraudes y en general dar un correcto manejo a los recursos con decisiones acertadas. La implementación y cumplimiento de procesos estandarizados conducen a las empresas hacia el logro de sus objetivos de manera eficiente favoreciendo así los resultados.

Debido al constante crecimiento de sector de la construcción, las empresas apuntan a la innovación en tecnología, uso de nuevos materiales, así como a la aplicación de normas actualizadas, buscando un crecimiento dinámico, enfatizando en la calidad y la seguridad de las construcciones.

1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1.1. Descripción general

La compañía **BPS BUILDING PANEL SOLUTIONS SAS** fue creada el 8 de marzo del 2016, en el municipio de Chía, lugar donde actualmente se encuentran ubicadas sus oficinas principales, desde allí se coordina el desarrollo de su operación en varias ciudades del país.

La empresa nace en torno a la idea de brindar productos y servicios para el sector de la construcción, fue registrada con un capital inicial de $182.000.000 aportado por dos socios; las ventas alcanzadas en su primer año fueron aproximadamente de $ 2.347.000.000. Con el transcurso del tiempo **BPS BUILDING PANEL SOLUTIONS SAS** ha venido presentando un incremento significativo en su operación, obteniendo reconocimiento en el sector, dada su calidad, garantía y respaldo ofrecido a los clientes.

La empresa cuenta con amplia experiencia en la distribución e instalación de productos Metecno (los cuales garantizan la mejor solución arquitectónica, aprovechan correctamente los beneficios que brinda este producto, obteniendo un mínimo de desperdicio); ajustan el recurso humano requerido en cada proyecto, cuentan con un grupo de profesionales capacitados, los cuales brindan asesoría pre y post venta, además de colaboradores certificados para la instalación de paneles (tipo sándwich y membranas termo plásticas), la empresa cuenta con la capacidad de asesorar proyectos residenciales, industriales y comerciales, entre estos, los aspectos más destacados son:

- Equipo interdisciplinario al servicio de los clientes en cada etapa del proyecto.
- Infraestructura y maquinaria propia que garantiza autonomía y agilidad.
- Utilización de materiales amigables con el medio ambiente.

- Materiales en stock a conformidad para atender de forma inmediata la necesidad de los clientes.

1.1.1. Nombre de la empresa

Bps Building Panel Solutions SAS; NIT: 900.947.701-4

1.1.2. Tipo de empresa

Sociedad Anónima Simplificada (SAS)

1.1.3. Ubicación

Bps Building Panel Solutions SAS; está ubicada en el municipio de Chía en la dirección Carrera 1 5B 53.

1.1.4. Tamaño de empresa

En Colombia se clasifican las empresas con los criterios señalados en el Decreto 957 de 2019, este decreto especifica la clasificación de acuerdo con el sector de la empresa y el rango de los ingresos. Dadas estas características, Bps Building Panel Solutions SAS se clasifica como mediana empresa.

1.1.5. Tipo de empresa

Bps Building Panel Solutions, es una empresa de servicios para el sector de la construcción dedicada a fachadas y cubiertas, sociedad anónima simplificada.

1.1.6. Logo

Ilustración 1 Logo empresa BPS Building panel solutions

(BPS Building Panel Solutions, s.f.)

1.1.7. Visión

"Consolidarnos como una empresa líder a nivel nacional en el sector de la ingeniería y la construcción con proyectos de diseños innovadores en fachadas y cubiertas con los más altos estándares de calidad y reconocidos como una empresa confiable, organizada y competitiva." (BPS Building Panel Solutions, 2023, pág. s.p.)

1.1.8. Misión

"Ofrecemos soluciones en la construcción de cubiertas, fachadas y cerramientos garantizando una respuesta adecuada a las demandas técnicas, funcionales y estéticas de sus proyectos." (BPS Building Panel Solutions, 2023, pág. s.p.)

1.1.9. Propósito de marca

"Ofrecer calidad y seguridad en cubiertas para proyectos industriales, residenciales e institucionales." (BPS Building Panel Solutions, 2023, pág. s.p.)

1.2. Descripción de la industria - ANALISIS DOFA

Tabla 1 Análisis DOFA

Debilidades	Oportunidades
• Dependencia de los proveedores de materiales para la producción de cubiertas y fachadas.	• Aumento de la demanda de cubiertas y fachadas para edificios y viviendas debido al crecimiento de la construcción.
• Dificultad para competir con empresas más grandes que ofrecen precios más bajos.	• Posibilidad de crecimiento de inventario y de competencia con empresas de mayor rango y expansión a nuevos mercados regionales o internacionales.
• Limitaciones en la capacidad de producción y satisfacción de grandes pedidos.	• Ampliar la gama de productos para ofrecer soluciones integrales de fachadas y cubiertas, y desarrollo de nuevas tecnologías y materiales que permitan mejorar la calidad y el rendimiento de las cubiertas y fachadas.
• Falta de una estrategia de marketing efectiva.	• Diseño de una estrategia de marketing a medida de las necesidades y posibilidades, así como retos futuros de la empresa.
Fortalezas	**Amenazas**
• Experiencia y conocimiento técnico en la elaboración de cubiertas y fachadas.	• Constantes cambios en las normativas y regulaciones gubernamentales que puedan afectar el negocio de cubiertas y fachadas. • Requerimiento de inversión constante en la capacitación del recurso humano.
• Capacidad de producir cubiertas y fachadas personalizadas según las necesidades de cada cliente.	• Competencia cada vez más agresiva en el mercado local y regional.
• Uso de materiales de alta calidad para garantizar la durabilidad de las cubiertas y fachadas.	• Fluctuaciones en el precio de los materiales que puedan afectar los márgenes de beneficio.
• Buena reputación y referencia en el mercado.	• Desaceleración económica que pueda afectar la demanda de construcción y, por ende, la demanda de cubiertas y fachadas.

(Elaboración propia, 2023, pág. s.p.)

1.2.1. Conclusiones DOFA:

La empresa tiene una sólida base de fortalezas, como la experiencia y conocimiento técnico en la elaboración de cubiertas y fachadas, la capacidad para producir soluciones

personalizadas de alta calidad; enfrenta a su vez, algunas debilidades y amenazas, como la dependencia de proveedores de materiales y alta competencia de precios en el mercado. Aun así, tiene oportunidades de crecimiento y expansión, por esto, la empresa enfrenta actualmente el reto de diseñar e implementar una estrategia de marketing que le pueda posicionar como una gran empresa a nivel nacional e internacional, y poder así mismo, competir con altos estándares de calidad frente a otras empresas lideres del país, para esto es importante la constante capacitación de los recursos humanos y la vigilancia permanente a los cambios regulatorios y legales de la construcción.

1.3. Servicios

Diseño de proyectos: realización de análisis en conjunto con el cliente, el cual permite identificar las necesidades que se requieren para dar solución y cumplimiento al diseño estructural, asegurando permeabilidad de las cubiertas, fachadas o cualquier otra estructura.

Suministro e instalación de cubiertas: elaboración del diseño y recibido de la aceptación del cliente, se ofrece una cotización la cual establece el valor a pagar por el producto o servicio a contratar, dicho valor cubre los costos y gastos asociados al proyecto, sin prescindir de la competitividad del mercado y determinando un precio favorable para el cliente.

Mantenimiento y/o recuperación de cubiertas: en cada cotización, se indica a los clientes la importancia del mantenimiento preventivo de las estructuras; el período sugerido de la estructura y de los materiales usados, generalmente es una vez al año. Es importante tener presente que la vida de las cubiertas y fachadas depende de muchos factores tales como: el clima, el asentamiento de la tierra, la contaminación entre otros; por tanto, es muy recomendable la realización de revisiones periódicas luego del trabajo realizado para determinar la periodicidad

de futuros mantenimientos. Dentro de los servicios prestados se incluye: limpieza general, sellamiento de uniones y tornillos, sellamiento de canales, boquillas y remates.

Mantenimiento y/o limpieza de fachadas: se ofrece el servicio de limpieza, descontaminado, sellado e impermeabilización de fachadas en concreto y piedra natural, usando sistemas de hidrolavado de alta presión en alturas, garantizando una limpieza completa de fachadas. Además, se asesora y/o recomienda el tipo de lavado necesario según el tipo de estructura. (BPS Building Panel Solutions, 2023, pág. s.p.)

1.4. Tamaño de mercado

En la actualidad, **BPS BUILDING PANEL SOLUTIONS SAS** con su cobertura a nivel nacional implementa y desarrolla estrategias que permiten el servicio a corto, mediano y largo plazo, por esto, en sus años de actividad ha trabajado con más de dieciséis (16) empresas a nivel nacional; la empresa se proyecta en constante crecimiento.

1.4.1. Principales clientes

En la actualidad, la empresa BPS BUILDING PANEL SOLUTIONS SAS cuenta con una gran variedad de clientes dentro de los cuales se destacan:

- Constructora Colpatria
- Concesiones viales
- Aeropuertos nacionales
- Makro
- Universidades

1.4.2. Principales competidores

En la actualidad algunos de sus competidores son:

- Arquiteknicas
- Instacubiertas
- Mil zonas

1.5. Proyectos

Ilustración 2 Aeropuerto Perales, Ibagué-Colombia

(BPS Building Panel Solutions, s.f., pág. 1)

Descripción: Construcción de cubiertas metálicas y translucidas. Consorcio de los Andes,15.800mts2.

Ilustración 3 Makro Super Mayorista, Ibagué-Colombia

(BPS Building Panel Solutions, s.f., pág. 1)

Descripción: Makro Ibagué. Cambio de cubierta. Ibagué, Makro Super Mayorista. 6.681 M2.

Ilustración 4 Construcción Cubierta y Fachadas Sena, Santander-Colombia

(BPS Building Panel Solutions, s.f., pág. 1)

Descripción: Sena Santander. Construcción Cubierta y Fachadas Sena Santander, Santander de Quilichao. Consorcio Farrallones, 5.128 M2.

Ilustración 5 Campamento OHL - Vegachi

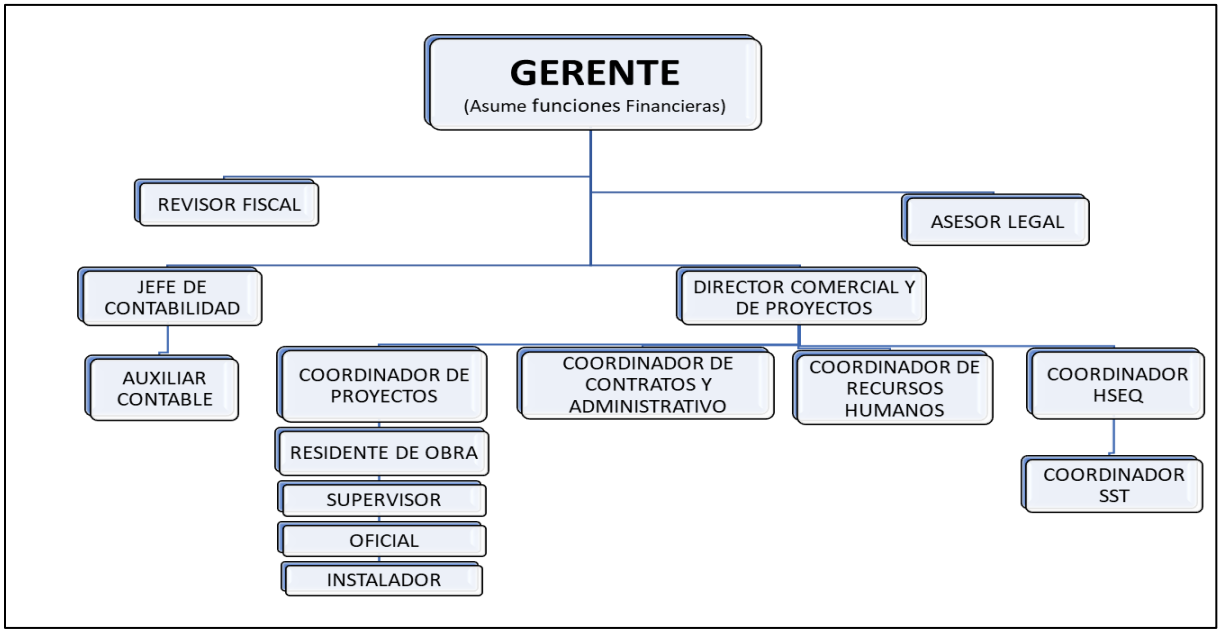
(BPS Building Panel Solutions, s.f., pág. 1)

Descripción: Campamento OHL – Vegachi. Construcción campamento. Vegachi JCH, 16.847 M2.

1.6. Estructura organizacional

1.6.1. Organigrama de BPS BUILDING PANEL SOLUTIONS SAS

Ilustración 6 Organigrama jerárquico BPS Building Panel Solutions SAS



(BPS Building Panel Solutions, s.f.)

El organigrama representa cada uno de los cargos dentro de la estructura organizacional y las líneas de comunicación que los une; esto tiene la finalidad de evitar: duplicación de funciones, ausencia de mando, errores en el control interno y una estructura desequilibrada.

1.6.2. Descripción cargos principales:

- **Gerente:** encargado de la planeación, organización, y control de los temas administrativos, velar por el buen funcionamiento de la organización.

- **Revisoría Fiscal:** La revisoría fiscal es ejercida por un ente externo contratado por periodos de dos años y se encarga de evaluar continuamente el cumplimiento de todas las normas legales, tributarias, financieras y contables de la empresa.
- **Directora Comercial:** El perfil de este funcionario tiene la misión de estructurar, organizar y definir procedimientos comerciales que permitan el crecimiento de la empresa a nivel de ventas y reconocimiento en el sector de la construcción en coherencia con la línea empresarial objetivo.
- **Contador(a):** Profesional encargado de planear, organizar, administrar y garantizar la exactitud de la información financiera y contable.
- **Auxiliar de Contabilidad:** Técnico(a) y/o Tecnólogo(a) encargada de analizar, verificar e ingresar la información contable y operativa de BPS SAS al sistema contable Word Office.

2. PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

2.1. Descripción del problema

La empresa **BPS BUILDING PANEL SOLUTIONS SAS** actualmente, carece de un enfoque estratégico claro y de una estructura administrativa, financiera y de recursos humanos adecuada para generar una ventaja competitiva a partir de sus procesos internos; por lo anterior, es necesario desarrollar indicadores de valor estratégicos que permitan optimizar los recursos y mejorar el flujo de caja.

2.2. Formulación del problema

La empresa **BPS BUILDING PANEL SOLUTIONS SAS** en el transcurso de sus actividades empresariales ha enfrentado diversos retos que han afectado su crecimiento, entre los destacados se encuentra: la volatilidad del dólar en la compra de materiales e insumos, precios más competitivos ofertados por la competencia y disminución del flujo de caja debido a un alto capital neto de trabajo operativo, debido al plazo de cobro en cartera superior a 90 días.

3. JUSTIFICACIÓN

La empresa **BPS BUILDING PANEL SOLUTIONS SAS** cuenta con una trayectoria de siete años, en los cuales ha logrado crecer de manera significativa, en coherencia con esto, se evidencia que su operación es importante, dados los factores económicos y sociales actuales, se genera la oportunidad de realizar una valoración para determinar la pertinencia de las políticas y/o procesos que se han llevado a cabo y valorar, si son adecuados, evaluar la gestión y los esfuerzos que se realizan.

La valoración se realiza de manera cuantitativa, dando prioridad a la información financiera de los últimos cinco años (2018 a 2022), plasmados en el Estado de situación financiera y Estado de resultados integral; se pretende encontrar el valor actual que tiene BPS SAS y analizar los factores que están generando o disminuyendo valor, dada la importancia de la información contable para evaluar la trayectoria e información en el establecimiento de los distintos inductores de valor.

4. OBJETIVOS

4.1. Objetivo general:

Analizar la situación financiera actual de la empresa, considerando el nivel de liquidez y rentabilidad por medio de la elaboración de propuestas y/o estrategias que conduzcan a la empresa a lograr una mayor valoración en el mercado.

4.1.1. Objetivos específicos:

- Evaluar el desempeño financiero histórico y actual de la empresa para detectar tendencias y posibles problemas.
- Identificar y evaluar los riesgos financieros asociados a las operaciones y decisiones de la empresa, y proponer medidas para mitigarlos.
- Evaluar la eficiencia y eficacia de los sistemas y procesos financieros de la empresa, y proponer medidas para mejorarlos.
- Proporcionar recomendaciones específicas para el mejoramiento de la gestión financiera de la empresa y lograr sus objetivos y metas financieras de manera más efectiva.

5. MARCO TEÓRICO

5.1. De las finanzas

Para contextualizar el tema de valoración de empresas existen varios autores y teorías que explican cada uno de los métodos con los cuales se busca analizar los resultados obtenidos; el objetivo de realizar un diagnóstico financiero mediante los diferentes métodos es conocer el valor de la empresa, identificar el retorno de la inversión, el mejor momento para cotizar en bolsa, invertir en nuevos proyectos, negociación con terceros, planificación estratégica, entre otros.

El desarrollo de este trabajo se basa inicialmente en los conceptos de Oscar León García quien afirma que el diagnóstico financiero estratégico permite determinar la viabilidad de implementación de las alternativas de reestructuración identificadas con el diagnóstico financiero; el diagnóstico financiero estratégico conduce a la idea de cómo diseñar posibilidades que hagan que se genere flujo de caja en el futuro y además amplía el concepto y revela la importancia de cada uno de los inductores de valor.

Por otra parte, Félix Roux en su libro "Valoración de empresas" recomienda desarrollar cuatro teorías: 1) métodos contables basados en el balance, 2) descuento de flujos de caja, 3) múltiplos de empresas comparables y 4) opciones reales; cada una con el propósito de lograr hallar el valor de la empresa. Los resultados y el análisis dependerán del criterio dado por el analista financiero que se basa en la experiencia, la práctica de las teorías y los resultados hallados.

En el libro, *"*Valoración de empresas: métodos y casos prácticos para pequeñas y medianas empresas*"* sus autores Jerónimo Aznar Bellver, Teodosio Cayo Araya y Diego Cevallos Valera además de mencionar los métodos de valoración insisten en que se deben considerar factores

internos y externos que permitan un mejor análisis, algunos factores para tener en cuenta son el sector al que pertenece la empresa, la evolución de la economía en el entorno nacional y global y otros factores como las ventas, los clientes y su comportamiento, etc.

5.2. De la historia

Además de lo anterior, frente al tema de la construcción se considera históricamente que, el desarrollo de una cubierta ha sido una necesidad ya que los seres humanos han buscado resguardarse del frio, el sol, lluvia y demás cambios climáticos, esto ha llevado a que los seres humanos fabriquen su propio lugar seguro por la necesidad de protegerse en lugares donde por sus medios naturales no era posible resguardarse.

Las cubiertas también han sido utilizadas por los romanos desde sus mercados hasta sus coliseos adornados con variedad de textiles. Este cumplía con resguardar a su público de los rayos del sol. Los romanos eran muy prácticos lo cual es reflejado en sus técnicas constructivas, en las cuales utilizaban material como cerámicas esto para la cubrición. Y las técnicas utilizadas para la construcción de estas cubiertas eran las vigas de maderas las cuales se colocaban sobre la columna y pilares. (ANDRADE, 1994).

Con el tiempo las cubiertas continuaron perfeccionándose gracias a la invención de poleas y sistemas de tensión, pasando a tener un uso mucho más decorativo para ser usados en fachadas de edificios, jardines o terrazas con el fin de aprovechar espacios en desuso

Ahora bien, en el contexto nacional las primeras cubiertas laminares en Colombia, que bien pueden atribuirse al arquitecto alemán Leopoldo Rother, quien en 1939 logró que se llevara a término su proyecto para el estadio Alfonso López Pumarejo dentro del naciente campus de la Universidad Nacional de Colombia, donde las tribunas se cubrían con una delgada placa plana de hormigón soportada sobre vigas descolgadas por la cara inferior. (J. Galindo, 2018).

5.3. De las cubiertas

Por lo anterior, puede inferirse que la constitución del material de cubierta debe estar de acuerdo con el medio en que se construyan, por ejemplo, en la ciudad se puede encontrar materiales para cubierta como teja de: barro, fibrocemento, zinc, plástico, de fibras sintéticas, vidrio entre otras y en la zona rural se requieren y encuentran materiales para cubierta como: la paja, las hojas de palma, la guadua partida en forma de canales y madera; además, para realizar la construcción de las cubiertas es importante tener en cuenta el sistema de amarre y el tipo de material a utilizar para que la cubierta resultes lo más sismo resistente posible. (MINISTERIO DE AMBIENTE, s.f.)

La cubierta es la que define el tipo al cual pertenece la construcción de acuerdo con los materiales y a la forma de su empleo, las más comunes son los tipos plano e inclinado las cuales se utilizan en el 80% de las obras de edificación que se realizan hoy en día. A su vez, la evolución de los materiales de impermeabilización, arrojan al mercado distintos productos con sus ventajas y desventajas que dan distintas soluciones a la ejecución de las cubiertas planas.

6. MARCO CONCEPTUAL

En Colombia durante los últimos cinco años el sector de la construcción ocupa un papel importante en la economía del país generando más de 3.4 millones de empleos directos e indirectos a pesar de la recesión que se presentó durante 3 años por la pandemia que inició en el año 2020. Sin embargo, durante el último año el sector de la construcción ha participado con un 12.6% aproximadamente en el segundo trimestre de 2022 en comparación al mismo trimestre de 2021 el producto interno bruto PIB real, se observa así, un crecimiento de 9.4% del valor agregado del sector.

Se entiende entonces, el sector de la construcción tiene características únicas que la diferencian de otras industrias en Colombia, en esta línea se expone que, la elaboración de cubiertas es un sistema productivo, el cual debe tener una administración adecuada para la correcta ejecución de la obra, por ello es necesario una correcta planeación, coordinación, dirección, organización y un control de las actividades para su ejecución.

Por tanto, es necesario contar con un sistema productivo, el cual está integrado por recurso humano puntual, como lo son:

- Residente de obra
- Maestro General
- Diseñador de estructura metálica
- Profesional SST (porque son tareas de alto riesgo alturas)
- Soldadores oficiales
- Ayudantes de obra

Ahora bien, desde la parte administrativa la empresa debe incurrir en recursos humanos tales como: gerente general, departamento contable, departamento de recursos humanos y departamento comercial, entre otros.

El control interno surge como una herramienta que, a través de los varios procesos administrativos, permiten establecer un mando sobre el adecuado uso de los recursos con eficacia; mitigando así el fraude, la corrupción, los daños a la administración a corto y largo plazo.

Las empresas pueden incurrir en errores, ya sean por acción o por omisión, los cuales generan impactos operacionales, legales y financieros que al final hacen que las empresas presenten pérdidas. En la actualidad todas las empresas que están organizadas y constituidas y que busquen reconocimiento, no pueden continuar operando sin los controles adecuados que permitan su buen funcionamiento.

7. MARCO LEGAL

En la actualidad, el sector de la construcción se rige de manera general bajo la norma NSR-10 reglamento colombiano de la construcción sismo resistente, se contempla el concreto estructural, estructuras metálicas, estudios geotécnicos, supervisión técnica y requisitos complementarios respectivamente en los títulos C, F, H, I y K.

Complementariamente, se encuentra la Norma técnica colombiana NTC 4595 donde se plasma el reglamento de la ingeniería civil y arquitectura, planeamiento y diseño de instalaciones y ambientes escolares y la Norma técnica colombiana NTC 4596 de la señalización, señalización para instalaciones y ambientes escolares.

Por último, se debe tener en cuenta los siguientes documentos:

- POT – Plan de Ordenamiento Territorial de los Municipios o norma de ordenamiento que aplique.
- Ley 388 de 1997 Ordenamiento Territorial.
- Norma vigente con relación al “Plan de ordenamiento Territorial”
- Legislación ambiental municipal y/o, distrital y Nacional vigente
- Legislación de seguridad industrial y de salud ocupacional vigente
- Normatividad vigente a nivel nacional para la movilización de maquinaria y equipo pesado impuesto según el tipo de obra, por la entidad competente.
- Normas Colombianas de Diseño y Construcción Sismo Resistentes que aplique de acuerdo con los diseños aprobados vigente, NSR-10 y sus decretos reglamentarios, complementarios y cualquier otra norma vigente que regule el diseño y construcción sismo resistente en Colombia.
- Ley 400 de 1997 o la que aplique de acuerdo con los diseños aprobados.

- Las normas vigentes de la empresa de energía encargada del suministro y control de la energía en la localidad.
- Reglamento técnico del sector de agua potable y saneamiento básico vigente, RAS – 2000, Resolución 1096 del 17 de noviembre de 2000, emanada del Ministerio de Desarrollo Económico de la República de Colombia.
- Ley 361 07/02/1997 congreso de Colombia integración social de las personas con limitación. Accesibilidad al medio físico y transporte. NTC. 4144, NTC. 4201, NTC. 4142, NTC. 4139, NTC. 4140, NTC. 4141, NTC. 4143, NTC. 4145, NTC. 4349, NTC. 4904, NTC. 4960.
- Legislación de Seguridad Industrial Salud Ocupacional. Análisis y aplicación de las normas de Construcción y Adecuación en Salud Ocupacional, según Resolución 2400 de 1979.
- Tránsito (disposiciones vigentes para el impacto de tráfico, vehículos y maquinaria de obra).
- Normas Ambientales Ley 373 de 1997 Uso eficiente y racional del agua, Decreto 1753 de 1994, GTC 24 de 1989

> "Demás normas aplicables para los diferentes aspectos del Proyecto de acuerdo con las particularidades del diseño y construcción de este, determinadas por factores del entorno (localización del Proyecto) y su regulación específica. Las demás normas técnicas que correspondan para la debida ejecución y cumplimiento del objeto del contrato." (Findeter, 2013, pág. 4)

8. ESTADO DEL ARTE

De acuerdo con, *Metodología para la optimización de la distribución de planta de tecnoestructuras metálicas S.A.*, del autor Gómez Segura, Carlos Enrique (2012). Plantea con el objetivo mejorar en un 25% los costos logísticos. En el cual el autor llega a la conclusión de diseñar e implementar una metodología que le permita la evaluación de la situación actual de la distribución de planta.

En, *Construcción de la zona verde en la cubierta del edificio de la caja de vivienda popular en la ciudad de Bogotá***,** los autores Hurtado Liévano, Nina Andrea y Restrepo Mejía, Juan Carlos (2019) plantean, la implementación de tecnologías arquitectónicas sustentables, como techos, o terrazas verdes, entre otras. Los autores llegan a la conclusión que el reemplazo de una cubierta (techo) por una superficie aprovechable por usuarios del Edificio Administrativo de la Caja de Vivienda Popular, extiende la vida útil del edificio, permite su actualización en legislación de sismo-resistencia.

8.1. Entorno económico

En Colombia, la industria de la construcción es una de las más importantes de la economía, representa cerca del 13,4% del valor agregado del sector de la construcción del país para el año 2022, involucrando mercados como la extracción de recursos naturales y la fabricación y transformación de materias primas para la consecución de obras, generando una gran cantidad de empleos directos e indirectos que dinamizan la economía. La construcción es uno de los sectores más representativos del crecimiento económico en el mundo.

Para los últimos años, el sector ha experimentado altibajos debido a factores económicos y políticos, para el año 2019, el sector de la construcción en Colombia mostró una recuperación después de un período de desaceleración en los años 2016, 2017 y 2018. El comportamiento del

sector registró un aumento en el valor de las construcciones y en el número de proyectos de construcción, para el año 2020 con la llegada de la pandemia de COVID-19, el sector volvió a experimentar una desaceleración sin embargo se espera que el comportamiento tienda a prosperar.

De acuerdo a la información obtenida de instituciones tales como lo son: el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, 2023), el Departamento Nacional de Planeación (DPN, 2023) y Banco de la República de Colombia, y datos procesados previamente por la Cámara Colombiana de la Construcción (CAMACOL, 2023), el sector de la construcción en Colombia experimenta ciclos de actividad mucho más marcados que el promedio de actividades económicas y es vulnerable a las variaciones del mercado internacional. Esta economía se puede tomar como referencia económica debido a que presenta variaciones en el ciclo de la economía, afectando o no el desarrollo integral de la sociedad. La construcción en Colombia ha enfrentado desafíos relacionados con: la falta de inversión pública en infraestructura y la complejidad de los trámites y regulaciones para la construcción de edificios y proyectos. Además, la incertidumbre política y económica en el país ha afectado el clima de inversión, la confianza de los empresarios y también de los interesados en compra de vivienda.

A pesar de estos retos, el sector de la construcción en Colombia tiene un gran potencial debido al crecimiento de la población y a la necesidad de mejorar la infraestructura en el país, el gobierno ha implementado medidas para promover la inversión en el sector, como la simplificación de los trámites de construcción y la eliminación de algunos impuestos para proyectos de vivienda de interés social.

Otro aspecto para tener en cuenta es que en Colombia se identifica un panorama de baja competitividad, debido a las coyunturas económicas que a hoy se presentan en el mundo, impactando así al sector de la construcción, debido a la tendencia generada por la poca capacidad de innovar y al agreste entorno económico en el país.

8.1.1. Inversión en el sector de la construcción.

La industria de la construcción es una de las ramas de la economía con mayor participación en el PIB del país, contribuirá con un 5,1% para este año y se prevé en el sector un crecimiento del 9,8%. Entre los años 2012 y 2022 el sector de la construcción atrajo U$2.192 millones en inversión extranjera directa, con una CAGR (tasa de crecimiento anual compuesto) del 10.1% para el periodo 2020 -2025, se espera que la industria siga creciendo con la misma dinámica en América Latina con un valor estimado de U$52.900 millones para el 2025.

El sector de la construcción es fundamental para el desarrollo del país, sin embargo, debe contrarrestar varios factores que lo impactan como es el costo de los materiales y de la producción, además actualmente las tasas de interés están muy altas por lo cual las empresas del sector de la construcción deben estar dedicadas a cuidar la solvencia financiera.

Es importante tener algunos aspectos en cuanto al comportamiento del sector:

1. El año 2022 fue un período de ajuste de las tasas de interés en Colombia. Veníamos de niveles mínimos históricos desde la pandemia y el espiral inflacionario causado por la rápida reactivación económica (postpandemia) y la guerra en Ucrania, obligaron a los Bancos Centrales a actuar para controlarlo utilizando su herramienta tradicional: subir la tasa de interés de referencia. Sin embargo, el factor que llevó las tasas de interés a máximos históricos en el 2022 fue el CFEN (Coeficiente de fondeo estable neto) que provocó una verdadera carrera desenfrenada entre los Bancos por captar

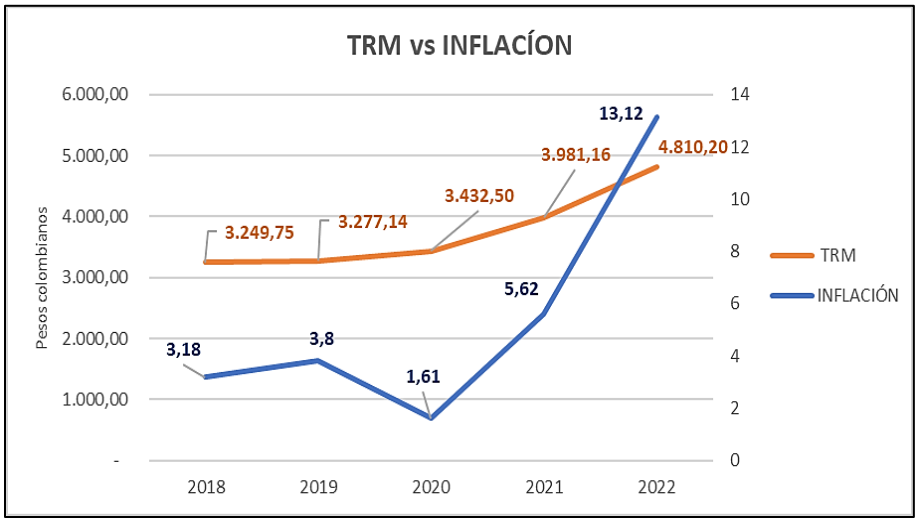
recursos en todos los plazos a tasas cada vez más altas, impactando negativamente la valoración a precio de mercado de los portafolios de los Fondos de Inversión Colectivos. El aumento en las tasas de interés generó una menor de demanda por créditos, tal como corrobora la Encuesta trimestral sobre la situación del crédito en Colombia realizada por el Banco de la República, a diciembre de 2022. (VAS Coloimbia S.A., 2023, pág. 8)

2. Si bien es cierto que la compra de los hogares ha disminuido esto por el incremento de las tasas de interés se espera que en los próximos meses esto se normalice y se logre un buen resultado en ventas de vivienda para el cierre del 2023.
3. El índice de costos de edificaciones aumentó un 9.8%, y el índice de precios al productor está creciendo un 14.5% lo que hace que sea más competitivo y así no trasladar estos costos al consumidor final.
4. El sector de la construcción viene presentando una desaceleración esto debido a la disminución de proyectos 4G, además las ventas de vivienda nueva han caído en más del 50% en los últimos meses por lo anterior el sector de la construcción tiene una presión sobre la expectativa de crecimiento. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, 2023, pág. 1)

La inversión extranjera directa (IED) en Colombia, ha mostrado una fuerte recuperación, tanto así, que en el primer semestre de 2022 se alcanzaron US $9.846 millones, superando los niveles de IED de todo 2021. El sector construcción, por su parte, llegó a los US$236 millones en el primer semestre de 2022, un crecimiento de 31,4% frente al mismo periodo de 2021, sin embargo, su participación en el total de IED fue del 2,4%, un 1,7% menos que en el primer semestre de 2021. Impacto en los

precios de los costos en la producción de la industria del sector de la construcción La tendencia alcista en el precio de los materiales de construcción sigue siendo una de las principales preocupaciones del sector de obras civiles, especialmente el precio del acero, el asfalto y el cemento, que a septiembre de 2022 registraron aumentos anuales del 16,9%, 26,5% y 15,1% respectivamente. La devaluación de la moneda local, así como la inflación, explican en gran parte este comportamiento teniendo en cuenta que, aunque no todas las materias primas se importan, las que se compran en el mercado interno se negocian en dólares por la dinámica del mercado, esto junto con el alto precio en los costos de logística desfavorece la ejecución de los proyectos de infraestructura disminuyendo los márgenes antes contemplados por las constructoras." (Sectorial, 2022, pág. 3)

Ilustración 7 TRM vs. Inflación



(Elaboración propia, 2023)

La gráfica representa la relación entre la inflación y la TRM en Colombia durante los últimos 5 años. La inflación siendo una medida del aumento general de los precios de bienes y servicios en una economía durante un período determinado, muestra en este caso que la inflación en

Colombia ha variado desde un mínimo del 1,61% en el año 2020 hasta un máximo del 13,12% en el año 2022. Esto indica que el aumento más significativo en el nivel general de precios se presentó durante el año 2022.

La TRM (Tasa Representativa del Mercado) siendo la tasa de cambio oficial entre la moneda local y una moneda extranjera, para este caso el dólar estadounidense, muestra que, en los últimos cinco años, la TRM en Colombia ha venido aumentando gradualmente, pasando de $ 3.249,75 pesos colombianos por dólar al cierre del año 2018 a $ 4.810,20 pesos colombianos por dólar al cierre del año 2022. Esto implica una devaluación de la moneda local en relación con el dólar estadounidense.

Por lo anterior tanto la variación de los precios internos como la evolución del tipo de cambio, presentan un comportamiento variable de acuerdo con los factores económicos y políticos que influyen en el contexto económico general del país. (Banco de la República, 2023, pág. 1)

8.1.2. Empleabilidad

El sector de la construcción genera uno de cada cinco empleos del país, lo que significa 1,6 millones de empleos directos y 2,7 millones indirectos. El año 2022 fue un año muy positivo para el sector de la construcción de edificaciones, con estos datos ya son tres años consecutivos creciendo a tasas cercanas al 10% en términos del PIB del sector. El año 2022 cerró con 234.000 unidades de vivienda comercializadas, el segundo mejor registro en las últimas dos décadas. De las viviendas comercializadas en 2022, cerca de 163.000 fueron de interés social (VIS), lo que representa el 72% del total del mercado, en el país en el que la proporción de hogares con ingresos inferiores a cuatro salarios mínimos es similar. El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) publicó los datos de desempleo en el país, evidenciando que en

diciembre de 2022 hubo 2,57 millones de personas desempleadas, lo que representa el 11,2% de la población.

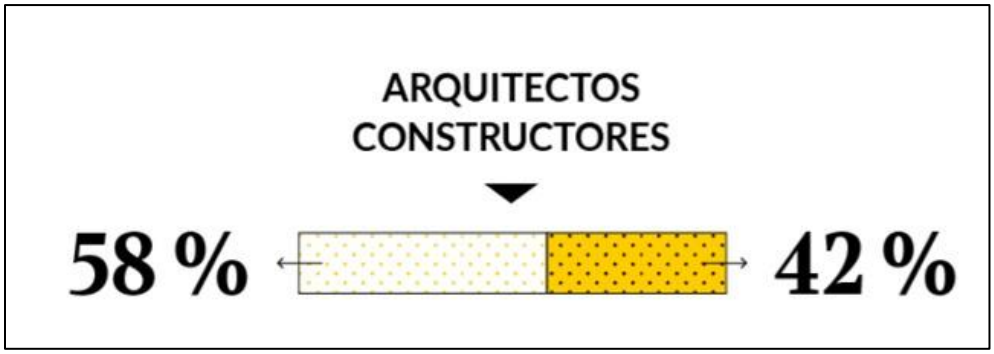
El sector de la construcción fue uno de los principales contribuyentes a este porcentaje, ya que empleó a 1,6 millones de colombianos durante el último mes del año pasado. (Bloomberglinea, 2023, págs. 1-2)

A continuación, Informaciones que muestra la representación en género y edad en el sector de la construcción.

Ilustración 8 Representación en género y edad sector de la construcción

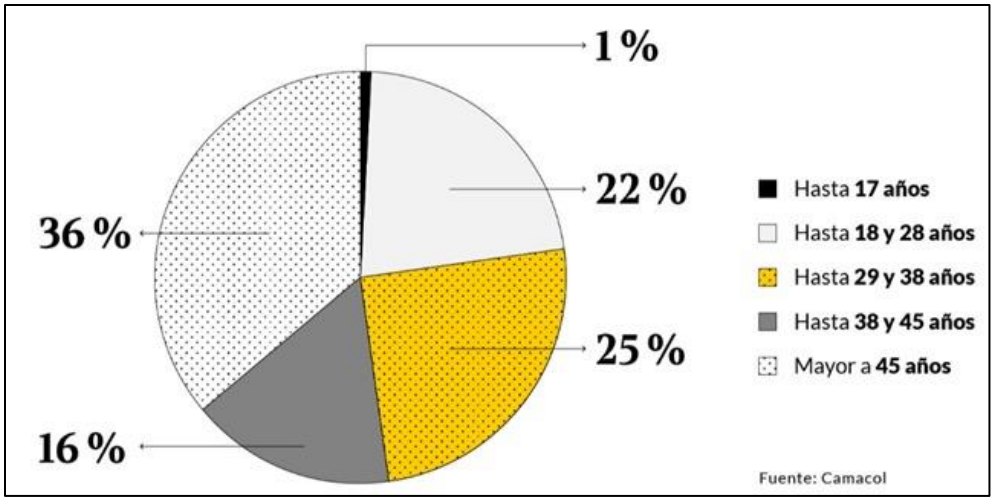
(CAMACOL, 2023, pág. s.p.)

Ilustración 9Representación en género y edad sector de la construcción 2.



(CAMACOL, 2023, pág. s.p.)

Ilustración 10 Representación en género y edad sector de la construcción 3



(CAMACOL, 2023, pág. s.p.)

8.2. Estado de situación financiera

La empresa **BPS BUILDING SOLUTION SAS** tiene el siguiente diagnóstico financiero que muestra la situación actual de la empresa

El estado de situación financiera muestra los activos, pasivos y patrimonio neto de la empresa a cierre del año inmediatamente anterior, a continuación, se detallan los últimos cinco años para mejor valoración.

- Los activos representan los recursos que posee la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar, inventario, propiedades, planta y equipo, y otros activos.
- Los pasivos representan las obligaciones de la empresa, como cuentas por pagar, préstamos, impuestos adeudados y otros pasivos.
- El patrimonio neto representa la diferencia entre los activos y los pasivos, y representa el valor de los intereses de los accionistas en la empresa.

Tabla 2 Activos, pasivos y patrimonio neto de la empresa a cierre del año 2022

ACTIVO	2018	2019	2020	2021	2022
Activo Corriente					
Efectivo y equivalentes de efectivo	470.033.903	664.870.395	588.349.869	233.924.967	272.585.298
Deudores comerciales y otros	687.379.468	1.544.075.963	786.617.815	2.628.707.868	3.070.847.563
Inventarios	-	-	-	1.062.102.157	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	**1.157.413.371**	**2.208.946.358**	**1.374.967.684**	**3.924.734.992**	**3.343.432.861**
Activo No Corriente					
Activos financieros	-	-	-	-	-
Deudores	209.450.598	615.208.632	575.082.749	711.057.826	1.262.286.093
Propiedades, planta y equipo	424.688.107	23.984.001	13.443.633	327.812.115	188.007.992
Activos intangibles	-	705.000.000	705.000.000	705.000.000	705.000.000
Activos por impuestos diferidos	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	**634.138.705**	**1.344.192.633**	**1.293.526.382**	**1.743.869.941**	**2.155.294.085**
0TOTAL ACTIVO	**1.791.552.076**	**3.553.138.991**	**2.668.494.066**	**5.668.604.933**	**5.498.726.946**
Pasivo Corriente					
Obligaciones financieras	118.927.119	1.429.349.226	447.280.469	1.161.498.821	659.391.774
Proveedores	264.810.358	378.591.595	331.681.377	544.983.159	519.856.475
Impuestos corrientes por pagar	85.443.400	263.716.463	27.147.518	143.399.853	722.713.571
Obligaciones laborales	28.542.543	101.971.445	239.382.828	132.477.128	126.776.143
Otros pasivos Anticipos	890.879.967	789.523.963	426.717.775	2.146.151.560	848.907.756
TOTAL PASIVO CORRIENTE	**1.388.603.387**	**2.963.152.692**	**1.472.209.967**	**4.128.510.521**	**2.877.645.719**
Pasivo No Corriente					
Obligaciones financieras	-	-	725.471.649	1.400.560.991	1.432.035.900
Otros pasivos financieros	-	-	-	-	256.189.734
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	**-**	**-**	**725.471.649**	**1.400.560.991**	**1.688.225.634**
TOTAL PASIVO	**1.388.603.387**	**2.963.152.692**	**2.197.681.616**	**5.529.071.512**	**4.565.871.353**
Patrimonio					
Capital suscrito y pagado	182.000.000	182.000.000	182.000.000	182.000.000	182.000.000
Reservas	47.472.758	64.948.689	91.000.000	91.000.000	91.000.000
Resultados del Ejercicio	173.475.931	343.037.610	197.812.450	- 133.466.579	659.855.593
0TOTAL PATRIMONIO	**402.948.689**	**589.986.299**	**470.812.450**	**139.533.421**	**932.855.593**
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**1.791.552.076**	**3.553.138.991**	**2.668.494.066**	**5.668.604.933**	**5.498.726.946**
CONTROL (Pasivo y Patrimonio - Activo)	0	0	0	0	-

8.3. Estado de resultados integral

El estado de resultados muestra los ingresos de la empresa **BPS BUILDING SOLUTION SAS** por la prestación de servicios, intereses y otros conceptos, y los gastos en los que incurrió la empresa para generar esos ingresos, como costos de producción, gastos administrativos, intereses pagados por obligaciones financieras y otros gastos. La diferencia entre los ingresos y los gastos se conoce como utilidad o pérdida neta.

Tabla 3 Cuentas de resultado

CUENTAS DE RESULTADO	2018	2019	2020	2021	2022
Operacional					
Ventas, Ingresos de actividades ordinarias	5.622.150.608	12.870.135.597	6.705.796.152	9.053.613.188	13.587.169.030
Costo de Ventas	5.113.595.573	12.280.413.474	5.835.313.252	8.144.719.463	11.062.254.212
UTILIDAD BRUTA	**508.555.035**	**589.722.123**	**870.482.900**	**908.893.725**	**2.524.914.818**
Gastos de administración	212.044.479	716.888.916	417.914.397	698.802.472	687.075.475
Gastos de ventas y distribución	-	-	-	-	922.930
UTILIDAD OPERACIONAL	**296.510.556**	**-127.166.793**	**452.568.503**	**210.091.253**	**1.836.916.413**
No Operacional					
Otros ingresos	78.143.813	937.758.604	113.236.451	64.334.529	37.959.898
Gasto no operacional	53.171.033	76.067.676	31.937.282	43.221.272	29.281.535
Gasto Financiero	62.564.005	137.555.546	176.810.139	271.371.098	409.703.279
Resultados Netos					
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	**258.919.331**	**596.968.589**	**357.057.533**	**-40.166.588**	**1.435.891.497**
Gasto por impuesto	85.443.400	253.930.979	159.245.083	93.299.991	642.569.325
UTILIDAD NETA	**173.475.931**	**343.037.610**	**197.812.450**	**-133.466.579**	**793.322.172**

8.4. Estructura Financiera

La estructura financiera realizada con los datos de los últimos cinco años refleja el porcentaje promedio de cada uno de los rubros que llevan a calcular el margen neto promedio, esto indica que aunque se ha logrado mantener un margen positivo en el desarrollo de la operación se esperaría que fuera un poco más alto; sin embargo, estos datos son válidos y conducen a la búsqueda de estrategias que ayuden en la obtención de una mayor rentabilidad y en general brindar mayores beneficios a cada uno de los socios para así motivar la inversión, el crecimiento y expansión de la empresa.

Tabla 4 Estructura financiera

Cuentas	Estructuras
Estructura Promedio	
Ventas	**100,00%**
Costos	88,95%
Gastos	5,67%
Total Erogación	**94,63%**
Total operación	**5,37%**
Ingresos no ope	2,27%
Gastos no ope	2,71%
Tx	2,33%
Margen Neto	**2,61%**

8.5. Inductores de valor y razones financieras

Tabla 5 Inductores de rentabilidad operativos y financieros

Inductores de Rentabilidad	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
ROA	9,68%	9,65%	7,41%	-2,35%	14,43%
UODI	198.662.049	- 73.074.184	250.726.217	698.096.657	1.014.886.237
Activos Netos de Operación	1.317.291.120	1.854.338.764	1.056.729.940	3.707.563.948	3.011.584.378
RAN	15,08%	-3,94%	23,73%	18,83%	33,70%
Distancia Rentabilidad	5,40%	-13,60%	16,31%	21,18%	19,27%
Inductores de Operativos y Financieros	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
EBITDA Modelo General	396.486.576	1.135.228.241	544.408.040	276.423.028	1.885.862.902
EBITDA Operacional	371.513.796	273.537.313	463.108.871	255.309.771	1.877.184.539
Margen EBITDA Modelo General	7,05%	8,82%	8,12%	3,05%	13,88%
Margen EBITDA Operacional	6,61%	2,13%	6,91%	2,82%	13,82%
KTNO	422.569.110	1.165.484.368	454.936.438	3.145.826.866	2.550.991.088
Variación de KTNO		742.915.258	- 710.547.930	2.690.890.428	- 594.835.778
Productividad del Capital de trabajo PKT	7,52%	9,06%	6,78%	34,75%	18,78%
Productividad del Activo Fijo PAF	13,24	536,61	498,81	27,62	72,27
Palanca de Crecimiento PDC	0,88	0,23	1,02	0,08	0,74

Tabla 6 Flujo de caja libre

FLIJO DE CAJA LIBRE					
	2018	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
UTILIDAD DEL EJERCICIO	173.475.931	343.037.610	197.812.450	-133.466.579	793.322.172
(+) Impuestos CAUSADOS	85.443.400	253.930.979	159.245.083	93.299.991	642.569.325
(+) Gastos financiero	62.564.005	137.555.546	176.810.139	271.371.098	409.703.279
EBIT	**321.483.336**	**734.524.135**	**533.867.672**	**231.204.510**	**1.845.594.776**
(-) Impuestos AJUSTADOSImpuestos operacio	106.089.527	312.442.625	238.101.129	- 537.047.824	825.913.791
UODI RODI NOPAT NOPLAT EBIT (1 - tx)	**215.393.809**	**422.081.511**	**295.766.543**	**768.252.334**	**1.019.680.985**
(+) Depreciación	75.003.240	400.704.106	10.540.368	45.218.518	40.268.126
(+) Amortizacion	-	-	-	-	-
(+) Provisiones	-	-	-	-	-
1 Flujo operativo o flujo bruto	**290.397.049**	**822.785.617**	**306.306.911**	**813.470.852**	**1.059.949.111**
(-) Variación del capital de trabajo		742.915.258	- 710.547.930	2.690.890.428	- 594.835.778
(-) Inversión en activos		- 400.704.106	- 10.540.368	314.368.482	- 139.804.123
2 Financiación de inversiones		**342.211.152**	**- 721.088.298**	**3.005.258.910**	**- 734.639.901**
(1 - 2) FCLO	290.397.049	480.574.465	1.027.395.209	- 2.191.788.058	1.794.589.012

La proyección del flujo de caja tiene como objetivo determinar la capacidad de la empresa para generar mayor efectivo. A través de esta proyección, se puede evidenciar la relación entre las utilidades y su impacto en el estado de situación financiera. Aunque el estado de resultados del año 2021 muestra una pérdida, se puede afirmar que la empresa cumple oportunamente con sus obligaciones financieras y con sus proveedores. Sin embargo, es importante destacar que se espera que mejore su flujo de efectivo en el futuro. Esto se refleja en las cifras del año 2022,

donde la empresa muestra una recuperación en sus utilidades y un margen de utilidad significativo que les permitirá la adquisición de materiales y servicios para la operación del siguiente año.

El flujo de caja permite implementar estrategias que conviertan las inversiones temporales en disponible, cumplir con las obligaciones financieras o disminuirlas y lograr obtener nuevos proyectos.

Tabla 7 Razones financieras

RAZONES FINANCIERAS						
		2018	2019	2020	2021	2022
Rentabilidad						
Rentabilidad Bruta	Utilidad Bruta / Ventas	9,05%	4,58%	12,98%	10,04%	18,58%
Rentabilidad Operacional	Utilidad Operacional / Ventas	5,27%	-0,99%	6,75%	2,32%	13,52%
Rentabilidad Neta	Utilidad Neta / Ventas	3,09%	2,67%	2,95%	-1,47%	5,84%
ROE	Utilidad Neta / Patrimonio	43,05%	58,14%	42,02%	-95,65%	85,04%
Liquidez						
Capital de Trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	- 231.190.016	- 754.206.334	- 97.242.283	- 203.775.529	465.787.142
Razon Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	0,83	0,75	0,93	0,95	1,16
Prueba Acida	(Activo Corriente - Inventarios) / Pasivo Corriente	0,83	0,75	0,93	0,69	1,16
Endeudamiento						
Nivel de Endeudamiento	Total Pasivo / Total Activo	77,51%	83,40%	82,36%	97,54%	83,04%
Concentracion CP	Pasivo Corriente / Pasivo Total	100,00%	100,00%	66,99%	74,67%	63,03%
Concentracion LP	Pasivo No Corriente / Pasivo Total	0,00%	0,00%	33,01%	25,33%	31,36%
Actividad						
Rotacion del Patrimonio	Ventas / Patrimonio	13,95	21,81	14,24	64,88	14,57
Rotacion del Activo	Ventas / Activo Total	3,14	3,62	2,51	1,60	2,47
Rotacion de Cartera	Ventas / Cuentas Por Cobrar Clientes	8,18	8,34	8,52	3,44	4,42
Rotacion de Inventarios	(Inventarios / Costo de Ventas) * 365	0,00	0,00	0,00	47,60	0,00
Periodo de Cobro	(Cuentas Por Cobrar Clientes / Ventas) * 365	44,63	43,79	42,82	105,98	82,49
Periodo de Pago a Proveedores	(Cuentas por pagar Proveedores / Costo de Ventas) * 365	18,90	11,25	20,75	24,42	17,15
Ciclo Operacional	Periodo de Cobro + Rotacion de Inventarios	44,63	43,79	42,82	153,57	82,49

Tabla 8 Dupont

DUPONT						
		2018	2019	2020	2021	2022
Utilidad / ventas	MARGEN	3,09%	2,67%	2,95%	-1,47%	5,84%
Ventas / activo	ROTACIÓN	3,14	3,62	2,51	1,60	2,47
Activo / patrimonio	ENDEUDAMIENTO	444,61%	602,24%	566,78%	4062,54%	589,45%
Rentabilidad del patrimonio (ROE)		**43,05%**	**58,14%**	**42,02%**	**-95,65%**	**85,04%**

Según los indicadores financieros, se observa un aumento en los días de rotación de la cartera. Además, la brecha entre los días de pago a proveedores, lo que demuestra que la empresa apalanca a sus clientes y no busca como financiarse con sus proveedores.

8.6. Predictores de quiebra

De acuerdo con la valoración y el cálculo del predictor de quiebra para los años 2018 a 2022 no se evidencia que la empresa se encuentre en riesgo de quiebra.

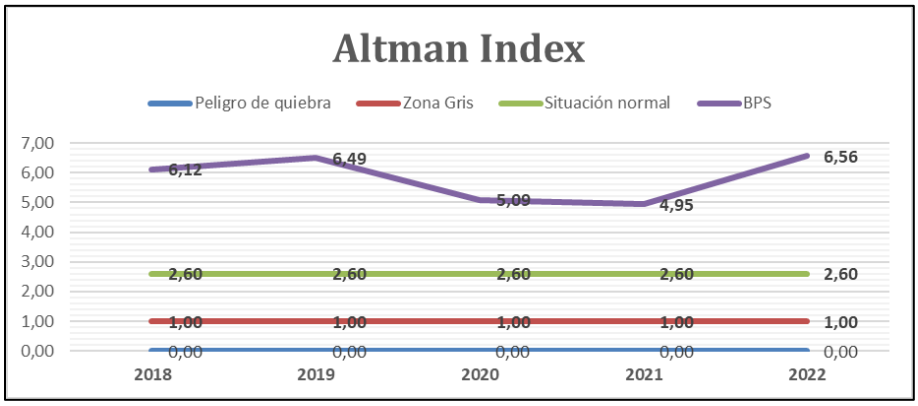
Tabla 9 Predictores de quiebra

0,00	Peligro de quiebra
1,00	Zona Gris
2,60	Situación normal

Tabla 10 Sector servicios

SECTOR SERVICIOS					
Indicador de Altman	2018	2019	2020	2021	2022
Activos Corrientes	1.157.413.371	2.208.946.358	1.374.967.684	3.924.734.992	3.343.432.861
Total Activos	1.791.552.076	3.553.138.991	2.668.494.066	5.668.604.933	5.498.726.946
Total Pasivos	1.388.603.387	2.963.152.692	2.197.681.616	5.529.071.512	4.565.871.353
Patrimonio	402.948.689	589.986.299	470.812.450	139.533.421	932.855.593
Beneficios No Distribuidos	47.472.758	64.948.689	91.000.000	91.000.000	91.000.000
EBITDA	396.486.576	1.135.228.241	544.408.040	276.423.028	1.885.862.902
X1	4,24	4,08	3,38	4,54	3,99
X2	0,09	0,06	0,11	0,05	0,05
X3	1,49	2,15	1,37	0,33	2,30
X4	0,30	0,21	0,22	0,03	0,21
	6,12	6,49	5,09	4,95	6,56
	Situación normal	Situación normal	Situación normal	Situación normal	Situación normal

Ilustración 7 Atman Index



En la gráfica relacionada anteriormente se logra evidenciar que la empresa BPS SAS durante los cinco (5) años de revisión se encuentra por encima de la situación normal. Sin

embargo, muestra su nivel más bajo en el año 2020 donde el dato es de 4.95, esto debido a efectos de la emergencia sanitaria de COVID 19 vivida en ese año.

8.7. Análisis Financiero Grafico

Ilustración 11 Generación de utilidad de activos

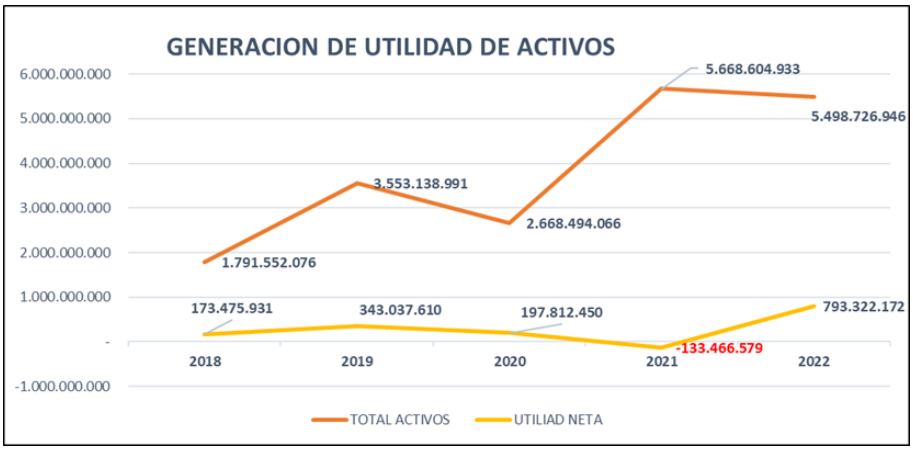


Ilustración 12 ROA

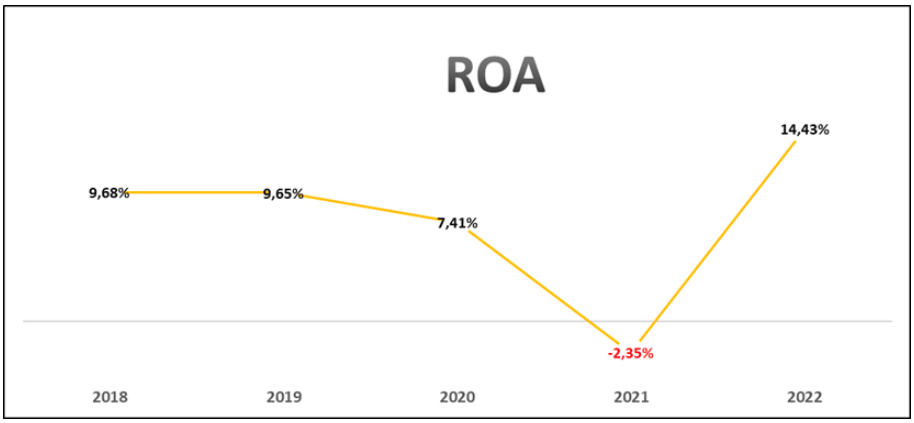


Ilustración 13 Distancia rentabilidad

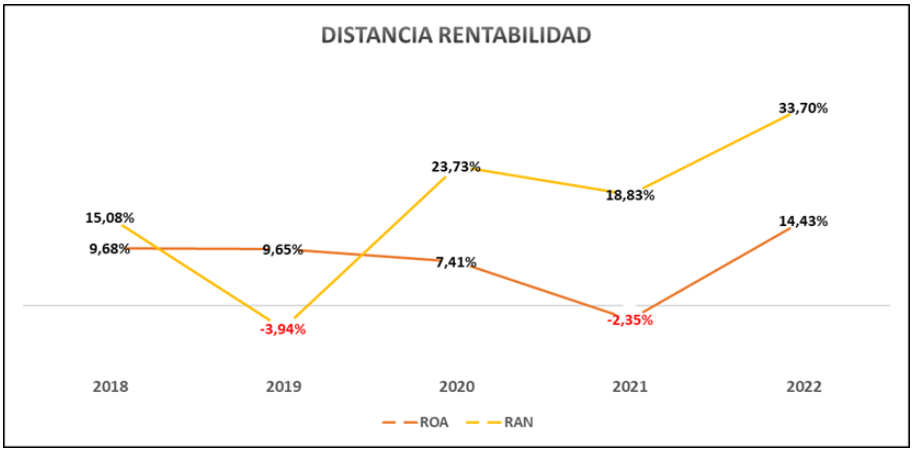


Ilustración 14 PKT Centavos

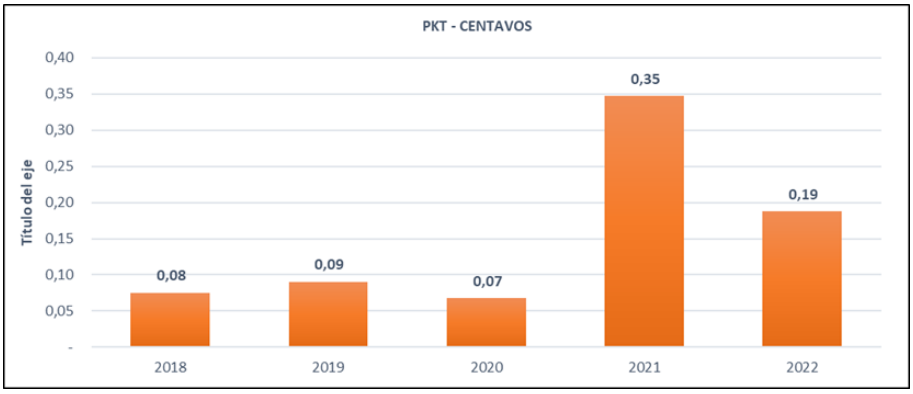
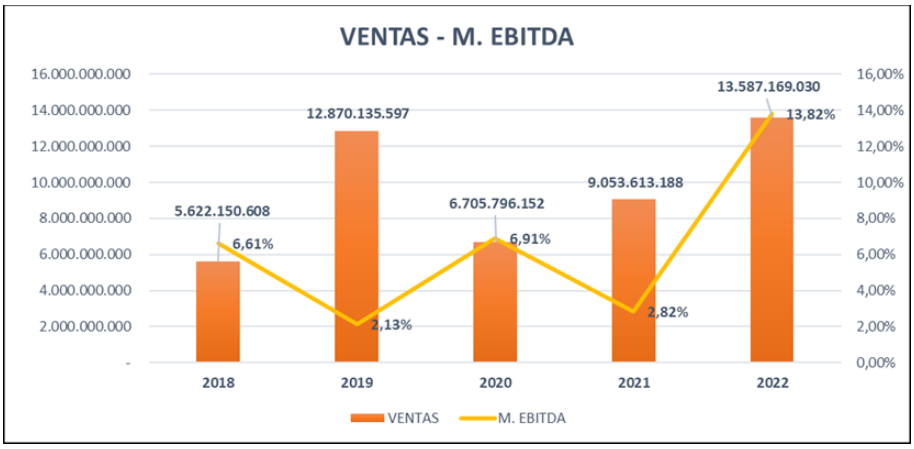


Ilustración 15 Ventas y M. Ebitda



8.7.1. Análisis Cuantitativo

Para llevar a cabo el análisis financiero de **BPS BUILDING PANEL SOLUTIONS SAS**, se requirió reclasificar sus costos y gastos correspondientes a los años 2018 y 2019. El objetivo fue obtener resultados más precisos que reflejen adecuadamente las operaciones de la empresa. Se detectó un manejo contable deficiente en estos años, lo que dificultaría el diseño y la sugerencia de nuevas estrategias si no se realizara la reclasificación correspondiente.

Además, es esencial que la información se presente con mayor detalle en el estado de situación financiera, a fin de diferenciar de manera correcta entre el activo corriente y no corriente, así como el pasivo corriente y no corriente. Esto proporciona claridad sobre los recursos disponibles para posibles negocios o proyectos en curso

En el balance general de **BPS BUILDING PANEL SOLUTIONS SAS**, se refleja el comportamiento de la empresa entre los años 2018 y 2022, presentando promedios en distintas áreas. En primer lugar, se analiza la rentabilidad (ROA), que indica la capacidad de la empresa para generar utilidades sobre sus activos, reflejando el uso adecuado de los mismos. En este sentido, se observa un ROA del 7.76% promedio entre los años 2018 - 2022, lo que indica una buena señal para los socios, sin embargo, cabe mencionar que en el año 2021 se presentó el ROA con porcentaje negativo, debido a que, como se mencionó anteriormente, este mide la eficiencia de sus activos, y refleja que en este año la empresa terminó con un valor de inventario que no era normal en su operación, la razón, no lograr facturar todos los proyectos en curso lo que implicó registrar para la fecha de cierre este valor de inventario, y se evidenció, en un gran impacto en este rubro para calcular el indicador.

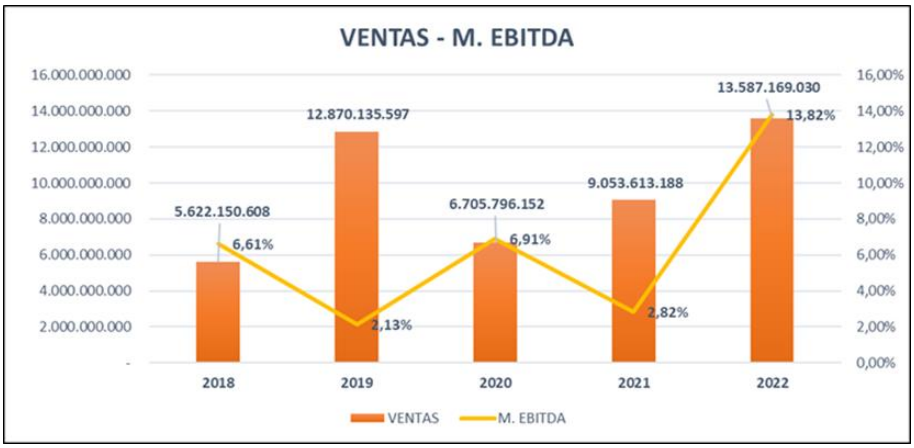
Por otra parte, al calcular el resultado antes de impuestos (RAN), se evidencia la utilidad operativa que genera el recurso disponible para la operación de la empresa, lo que refleja la

eficiencia operativa. En este caso, se observa un RAN del 17.48% promedio entre los años 2018-2022, lo que indica que la empresa ha sido capaz de incrementar sus utilidades con menos recursos disponibles a lo largo del tiempo. Esta revisión permite, evidenciar que el RAN es favorable y que la tasa de operatividad es suficiente para el manejo de la empresa; además, la distancia entre los inductores ROA y RAN es del 9.71%, lo que está dentro de los rangos estructurales y cumple con el rango máximo.

En conclusión, se puede afirmar que **BPS BUILDING PANEL SOLUTIONS SAS** ha presentado un buen comportamiento en términos de rentabilidad y eficiencia operativa en los últimos años, lo que refleja una gestión adecuada de sus recursos. No obstante, es posible implementar mejoras y optimizar los procesos internos para continuar en crecimiento y generar mayores beneficios.

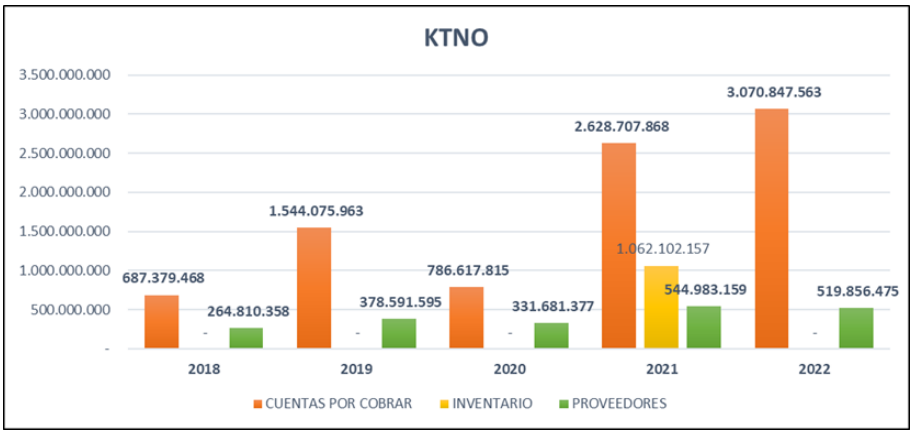
El **EBITDA OPERACIONAL** es la caja real generada, por su operación tiene un promedio de **$648.130.858** dentro de los cinco años de análisis, esto refleja que la operatividad de la compañía es rentable. A continuación, se logra evidenciar el comportamiento del M. Ebitda durante los cinco (5) años de revisión.

Ilustración 16 Ventas, Ebitda y M. Ebitda



El capital neto de operación (KTNO) presenta variaciones durante los cinco años de revisión. Es evidente una mayor concentración en las cuentas por cobrar, lo que afecta el flujo de caja y obliga a la empresa a buscar financiamiento bancario; adicional a esto, se observa una variación significativa en el inventario en el año 2021, debido a una compra de inventario para cumplir con las obligaciones de la compañía. En resumen, es imprescindible tomar en cuenta estas fluctuaciones en el KTNO al planificar la estrategia financiera de la empresa.

Ilustración 17 KTNO



La **PKT** productividad de capital de trabajo: en este podemos observar la cantidad de efectivo o disponible que demanda el flujo de caja. La **PKT** se puede mejorar recuperando el **KTNO**, esto significa que el promedio de ventas que debe tener la empresa es del **15.38%** esto refleja que las cuentas del **KTNO** crecieron más rápido y que la rotación de ese capital disminuye ya que aumenta los días de las cuentas por cobrar; esto trae como consecuencia, que la empresa requiera generar más ventas porque a mayor capital de trabajo que la empresa tenga que sostener mayor es la presión del flujo de caja para mantener el crecimiento.

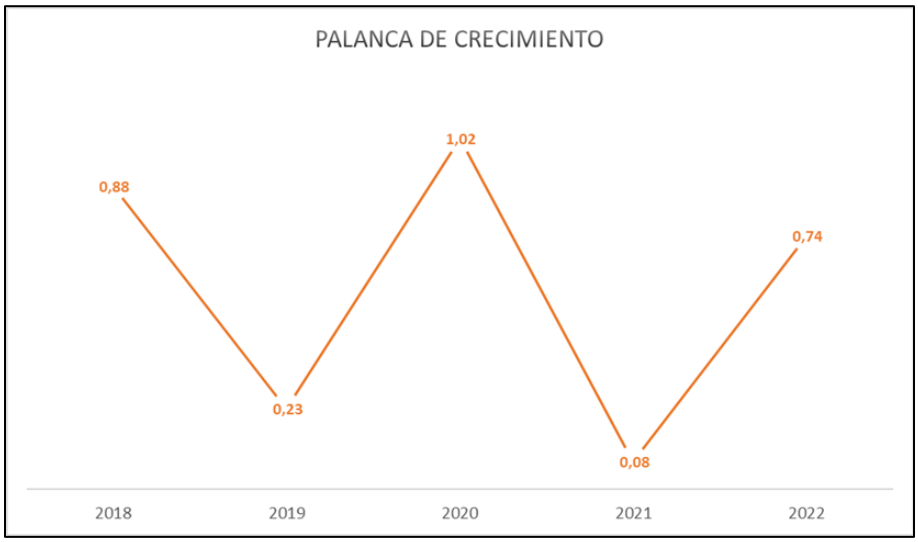
No podemos utilizar el **PAF** (Productividad del Activo Fijo) de la empresa **BPS BUILDING PANEL SOLUTIONS SAS** como referencia para el diagnóstico financiero, ya que el análisis durante los últimos cinco años muestra una volatilidad debido al comportamiento

fluctuante de la propiedad, planta y equipo. Estos activos no proporcionan un valor significativo que respalde la operación de la empresa.

La **PDC** para la empresa dentro de los cinco años de revisión tiene un promedio de **0.59,** no se puede inferir con esto que el crecimiento no pueda darse, lo que sí indica, es que la empresa requiere una mayor demanda de efectivo, efectivo que se evidencia en el **KTNO** por una posible falta de gestión del recaudo de cartera.

En los años 2019 y 2021 se refleja un índice más bajo, esto debido a que en el año 2019 se presentó una pérdida operativa lo que condujo a que el **Margen Ebitda** fuese inferior a la **PKT** y por consiguiente, más demanda de caja; mientras que en el año 2021 la causa es el aumento del **KTNO** afectando nuevamente el flujo de caja y frenando el crecimiento de la empresa.

Ilustración 18 Palanca de crecimiento

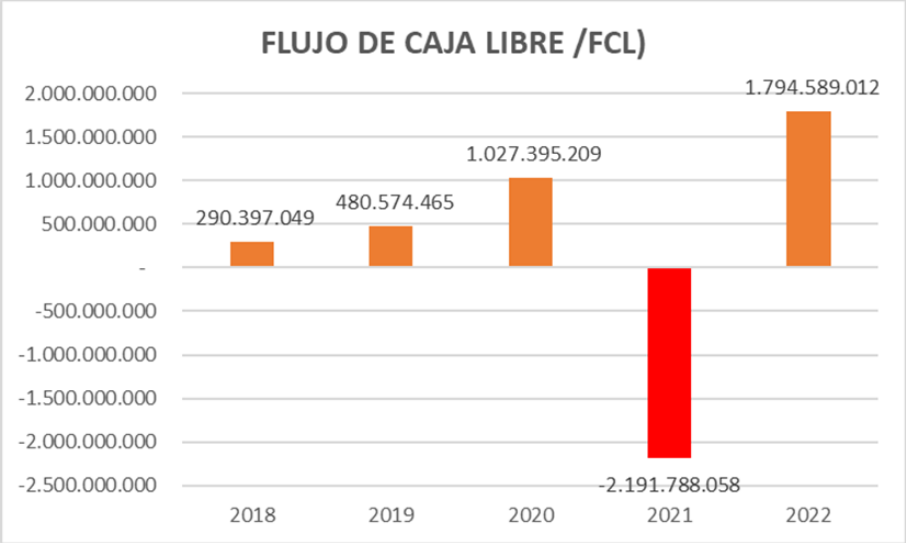


El flujo de efectivo de la operación (FCL) es un indicador importante del desempeño financiero de una empresa, ya que representa el efectivo disponible después de que se han deducido los gastos operativos. Es fundamental que el FCL sea alto, ya que esto permite que la empresa crezca utilizando sus propios recursos. Actualmente, la empresa tiene un promedio de

FCL de $280.233.536, pero en el año 2021 se registró un flujo de caja libre negativo debido a que no se logró facturar la totalidad de los ingresos para ese año.

Para mejorar el FCL, existen varias estrategias que la empresa puede implementar; una de estas es aumentar la utilidad operativa, lo que puede lograrse mediante el aumento de las ventas o la reducción de los costos operativos. Además, la empresa puede disminuir el KTNO que tiene una mayor representación en las cuentas por cobrar, que sería posible mediante la reducción del plazo promedio de pago a los clientes o la mejora de la gestión de cobros.

Ilustración 19 Flujo de caja libre



Para finalizar, se refleja el predictor de quiebra analizando los años 2018 al 2022, lo cual arroja que la empresa no tiene peligro de quiebra; aun cuando en el año 2021 esté en la zona gris. Dado esto, se permite hacer un tratamiento en un mediano y largo plazo. Sin embargo, los indicadores y las razones financieras muestran una estructura organizacional óptima para el funcionamiento y crecimiento. Por ello se sugiere:

- Implementar un manual de políticas contables para el manejo de activos e inventario esto con el fin de realizar buenas prácticas contables en la empresa.

- Realizar una adecuada gestión sobre los costos que permita el desarrollo normal de las operaciones y no afecte las utilidades obtenidas de la compañía, así mismo, controlar la compra de activos fijos y del capital de trabajo neto operativo de manera que no se afecte el flujo de caja libre.

9. METODOLOGÍA

Se implementa la metodología cuantitativa en el marco del análisis cuantitativo del contenido que se encuentra pertinente debido a la naturaleza de la investigación, dada la importancia de la revisión documental financiera de la empresa y el posterior análisis y emisión de recomendaciones.

En este contexto, se llevó a cabo un estudio detallado del sector de la construcción, para comprender el entorno en el que la empresa opera y poder identificar oportunidades de mejora.

Se realizaron entrevistas con los socios, gerente general y otros departamentos clave, con el objetivo de ampliar la información y obtener una visión completa de la empresa y su funcionamiento.

Para el análisis, la información recopilada se sistematizó minuciosamente para lograr una idea objetiva y pertinente en el desarrollo del estudio. A partir de los resultados obtenidos, se sugirieron estrategias con el objeto de generar valor a la empresa, para la búsqueda del mejoramiento de la calidad de los servicios y la competitividad en el mercado.

10. RESULTADOS

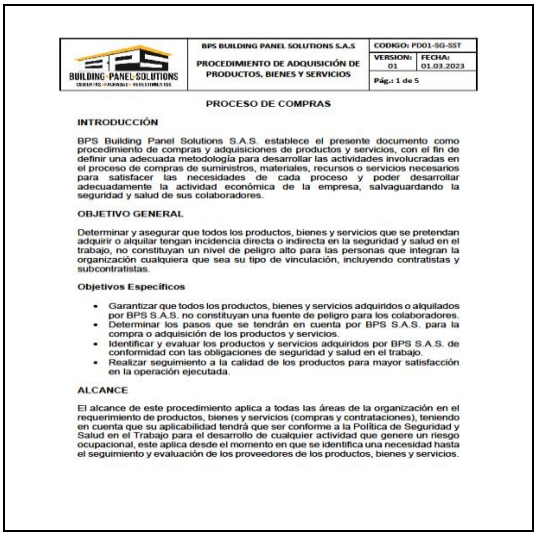
10.1. Estrategias y tratamiento

Estas estrategias se realizan con el fin de incrementar el valor de la empresa BPS SAS por medio de los estudios de los inductores de valor, las razones financieras y los métodos de valoración. De acuerdo con la gestión financiera se plantearon las siguientes estrategias, esto, con esfuerzos encaminados a:

- Disminución del costo en un 5%.

Se sugiere estandarizar los procesos en el departamento de compras con el objetivo principal de buscar nuevos proveedores que ofrezcan productos de calidad a precios competitivos. Para ello, se deberá realizar análisis comparativos con al menos tres (3) proveedores para lograr obtener la mejor relación costo-beneficio posible; además, se deberá buscar la posibilidad de negociar y obtener descuentos mediante acuerdos por pronto pago. A continuación, se relaciona una propuesta inicial para el proceso de compras de la empresa.

Ilustración 20 Proceso de compras



BPS BUILDING PANEL SOLUTIONS S.A.S	CODIGO: PD01-SG-SST	
PROCEDIMIENTO DE ADQUISICIÓN DE PRODUCTOS, BIENES Y SERVICIOS	VERSION: 01	FECHA: 01.03.2023
	Pág.: 1 de 5	

PROCESO DE COMPRAS

INTRODUCCIÓN

BPS Building Panel Solutions S.A.S. establece el presente documento como procedimiento de compras y adquisiciones de productos y servicios, con el fin de definir una adecuada metodología para desarrollar las actividades involucradas en el proceso de compras de suministros, materiales, recursos o servicios necesarios para satisfacer las necesidades de cada proceso y poder desarrollar adecuadamente la actividad económica de la empresa, salvaguardando la seguridad y salud de sus colaboradores.

OBJETIVO GENERAL

Determinar y asegurar que todos los productos, bienes y servicios que se pretendan adquirir o alquilar tengan incidencia directa o indirecta en la seguridad y salud en el trabajo, no constituyan un nivel de peligro alto para las personas que integran la organización cualquiera que sea su tipo de vinculación, incluyendo contratistas y subcontratistas.

Objetivos Específicos

- Garantizar que todos los productos, bienes y servicios adquiridos o alquilados por BPS S.A.S. no constituyan una fuente de peligro para los colaboradores.
- Determinar los pasos que se tendrán en cuenta por BPS S.A.S. para la compra o adquisición de los productos y servicios.
- Identificar y evaluar los productos y servicios adquiridos por BPS S.A.S. de conformidad con las obligaciones de seguridad y salud en el trabajo.
- Realizar seguimiento a la calidad de los productos para mayor satisfacción en la operación ejecutada.

ALCANCE

El alcance de este procedimiento aplica a todas las áreas de la organización en el requerimiento de productos, bienes y servicios (compras y contrataciones), teniendo en cuenta que su aplicabilidad tendrá que ser conforme a la Política de Seguridad y Salud en el Trabajo para el desarrollo de cualquier actividad que genere un riesgo ocupacional, este aplica desde el momento en que se identifica una necesidad hasta el seguimiento y evaluación de los proveedores de los productos, bienes y servicios.

(BPS Building Panel Solutions, s.f.)

Se exploró una alternativa adicional para mejorar el costo de la operación, sin embargo, se llegó a la conclusión de que no era viable implementar planes de choque de manera simultánea con la estrategia actual.

Con respecto al porcentaje del 5%, se planea mantenerlo constantemente durante los próximos cinco años, tal como se muestra en la siguiente ilustración: una mejora del 1% cada año subsiguiente.

Tabla 10 Estrategia 1 de mejoramiento margen EBITDA

ESTRATEGIA 1 MEJORAMIENTO MARGEN EBITDA						
COSTOS	2023 p	2024 p	2025 p	2026 p	2027 p	Objetivo
REDUCCIÓN DE COSTOS	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	5,00%
REDUCCIÓN DE COSTOS $ Proyección	127.188.268	143.942.142	159.300.769	171.447.453	185.433.279	787.311.910

- Aumento en sus ventas del 5%

Ilustración 21 Lista de propuestas

(Elaboración propia, 2023)

Se propone aumentar la rentabilidad del servicio en un 5%, proyectándolo hasta el año 2027, mediante la implementación de estrategias de marketing digital, creando una fuerza de ventas altamente efectiva e implementando una estrategia de recaudo de cartera que le permita lograr una mejor liquidez.

Se contempla la mejora del sitio web de la empresa para promover los servicios ofrecidos y exhibir habilidades y experiencia al respecto. Dicho sitio incluirá imágenes de proyectos anteriores, información completa de la empresa y los servicios, datos de contacto y soporte constante al cliente.

Además, se pretende ofrecer un servicio al cliente excepcional para fomentar la confianza en los mismos. Se asegurará una respuesta rápida a preguntas y preocupaciones, proporcionando información clara y detallada del trabajo ofrecido.

Según las necesidades de la empresa, se obtuvieron cotizaciones en las cuales se evidencia la calidad de los servicios:

Ambas cotizaciones aportan soluciones integrales y eficientes para potenciar el rendimiento y la competitividad de la empresa en el mercado moderno.

- Cotización No. 1

PIXAMMO: Pixammo Studios es una empresa que se dedica a crear contenido para marcas que usan los medios digitales, con el fin de cumplir objetivos. De acuerdo con lo anterior genera dos opciones:

Opción 1

Implementación Social Media: Este servicio incluye la generación y creación de una campaña completa, diseñada con contenido de calidad y visualmente atractivo. La oferta incluye 8 fotografías y un video de 20 segundos con el objetivo de atraer al público utilizando palabras clave, generar un posicionamiento de marca y aumentar el reconocimiento del nombre de la empresa. Además, el servicio proporcionará un calendario de publicación mensual que incluirá 10 publicaciones mensuales, 2 historias semanales, 2 diseños de anuncios y publicidad pagada.

Esta primera cotización incluye:

- Taller creativo para definición de objetivos
- Buyer person
- Etapa de investigación
- Etapa de estrategias y tácticas
- Finalmente, etapa de operación

Esta estrategia de marketing tiene un costo mensual IVA incluido de TRES MILLONES OCHOCIENTOS OCHO MIL PESOS M/CTE ($ 3.808.000,00).

Actualización Pagina web: Este servicio ofrece la actualización de tendencias en páginas web, incluyendo fotos y textos de gran tamaño, y composiciones gráficas cuidadosamente diseñadas. Se gestiona el contenido a través de CMS, que es un sistema de gestión de contenidos que permite supervisar y administrar el sitio web. Además, se elige una plantilla web adecuada para el negocio de fachadas y cubiertas, que tiene un diseño creativo y eficiente. Las actualizaciones se enfocan en la definición del concepto gráfico y visual, la publicación de contenido, la administración inicial del sitio web, y mantenimiento y promoción del sitio web con integración de las redes sociales.

Opción 2

Esta estrategia de marketing tiene un costo mensual IVA incluido de CUATRO MILLONES SETECIENTOS SESENTA MIL PESOS M/CTE ($ 4.760.000,00).

Inicialmente, este servicio se enfoca en crear una imagen central que refleje los servicios ofrecidos y que sea consistente con la estrategia de marketing de la empresa. Para esto, se sugiere una estrategia de comunicación digital que incluye herramientas de planificación, como la definición de objetivos, la generación de mensajes adecuados, la programación de acciones y la selección de herramientas e instrumentos; además, se realiza un análisis sistemático y coherente de la imagen de los servicios de la empresa para determinar su alcance, esto está direccionado con el objetivo de convertirlos en clientes potenciales.

En segunda instancia, este servicio ofrece el desarrollo de parrillas de contenido que incluyen elementos como imágenes, animaciones básicas, videos (proporcionados por el cliente), textos, artículos (proporcionados por el cliente) y otros, para sus redes sociales o sitio web (en una zona variable definida). Se proporciona una parrilla de publicación mensual o periódica (según se defina en el plan), con un total de 16 publicaciones.

Adicional, se ofrece la administración de comunidades en redes sociales, incluyendo el seguimiento y respuesta a interacciones, análisis y métricas. Para Facebook e Instagram, se incluye un informe mensual con los resultados o estadísticas obtenidas. Las publicaciones se programan al inicio del mes y se despliegan durante las semanas siguiente. Estas campañas de promoción y posicionamiento se definen según las necesidades específicas de BPS SAS en el plan de comunicación. Se consideran varios canales de publicidad populares, y el presupuesto se determina en función del alcance, el público objetivo y la frecuencia requerida. A continuación, se presentan algunos de los canales de publicidad utilizados:

Ilustración 22 Servicios de marketing digital

(Elaboración propia, 2023)

- Utiliza técnicas de marketing en línea para atraer clientes al sitio web, creando un sitio interactivo donde por medio de una galería fotográfica cargada por el cliente, sea posible simular proyectos, con la particularidad de poder de seleccionar varios materiales y estilos para así reflejarlos y/o proyectarlos.
- Se puede fomentar la retroalimentación de los clientes en línea al invitarlos a escribir opiniones y testimonios en las redes sociales. Es una excelente manera de compartir su experiencia con otros clientes potenciales y ayudar a construir una reputación en línea sólida para la empresa; alentar a los clientes a que expresen su opinión facilita la identificación de las áreas

de mejora y permite mantener una comunicación cercana con la base de clientes. Para facilitar este proceso, se proporciona un enlace de formulario o espacio en la página web de la empresa, o se programan botones que redireccionen a los clientes a las diferentes redes sociales para que los clientes interactúen y escriban la opinión de manera rápida y sencilla. En general, invitar a los clientes a compartir sus opiniones y testimonios en las redes sociales puede ser una estrategia efectiva para aumentar la visibilidad en línea y mejorar la reputación de BPS SAS.

- Ofrecer promociones y descuentos para atraer a nuevos clientes y mantener a los clientes actuales interesados en los servicios.
- Ofrecer promociones y descuentos, es una estrategia efectiva para atraer nuevos clientes y mantener la lealtad de los clientes existentes. Las promociones y descuentos son una motivación significativa para que los clientes prueben un producto o servicio y reduzca la resistencia a los precios altos. Además, los clientes actuales pueden sentirse valorados y apreciados cuando se les ofrecen descuentos exclusivos y promociones especiales. Al ofrecer descuentos y promociones, se pueden atraer clientes que de otra manera no habrían considerado la empresa o el producto. Esto, a su vez, puede aumentar la visibilidad de la empresa y fomentar la fidelidad del cliente a largo plazo. Con todo lo anterior se cuenta con una herramienta poderosa para atraer y mantener a los clientes y puede ser una estrategia efectiva para el crecimiento y éxito de BPS SAS.
- Además de las anteriores estrategias de marketing, se sugiere instalar una herramienta interactiva en la página web que le permita a los clientes realizar prospectos y/o diseños de la estructura o fachada que planean instalar en su bien inmueble; donde además de poder previsualizar lo conduzca a realizar una cotización que le permita o facilite realizar una planeación financiera para el proyecto en mente. El valor de esta idea aún está en desarrollo ya

que por ser una herramienta que requiere programación está siendo consultada con varios proveedores; esta tarea es un tanto compleja para determinar el tiempo de duración y el precio final, razón por la que hasta ahora no se tiene el presupuesto con el que se debe contar para poder evaluar y analizar el impacto que tiene la implementación de esta herramienta y los datos financieros.

- Por otro lado, la estrategia de recuperación de la cartera se centra en reducir los días de cobro. Al finalizar el año 2022, se alcanzaron 85 días de cobro, y con esta estrategia se espera lograr el mismo resultado en 55 días. Para determinar llegar al recaudo en 55 días se realizó el siguiente ejercicio para evaluar el comportamiento durante un periodo determinado en el cumplimiento de los pagos y realizar una segmentación y clasificación en periodos de cobro:

Tabla 11 Edad de cartera

CARTERA A 30 DIAS	VALOR	
COMERCIALIZADORA NACIONAL DE FRENOS S A S	2.820.391	
GOOD PARTNERS & SERVICES SAS	270.000.000	
INGENIERIA & CONSTRUCCION S A S	120.000.000	
YANBAL DE COLOMBIA S A S	49.569.330	
CONSTRUCTORA COLPATRIA SAS	51.815.794	
MAKRO SUPERMAYORISTA SAS	177.372.739	
LATAM LOGISTIC COL PROPCO COTA 1 SAS	93.335.684	
PROYECTOS CIVILES SYM LTDA	4.001.895	
PROINVERSIONES ZFB SAS	8.255.130	
CONSULTORIA Y CONSTRUCCION R & J SAS	4.722.600	
TOTAL	**781.893.563**	**50,47%**
CARTERA A 60 DIAS	**VALOR**	
PIJAO DESARROLLOS CORPORATIVOS SAS	13.658.391	
A+DWORKSHOP SAS	14.536.284	
CONSORCIO COLEGIOS BOGOTA	15.069.386	
DESARROLADORA DE ZONAS FRANCAS SA	53.487.243	
CONSTRUCTORA MARAGO S A S	63.505.748	
LATIFF DISEÑO Y CONSTRUCCION SAS	98.618.889	
CONSTRUCTORA AIA SAS	31.958.839	
MEGA ESTRUCTURAS COLOMBIA SAS	32.164.176	
ASTECNIA S A	12.267.906	
INDUSTRIAS LA VICTORIA SAS	50.726.694	
TOTAL	**385.993.556**	**24,91%**
CARTERA A 90 DIAS	**VALOR**	
CONSORCIO HOPE	74.470.908	
CONSORCIO FUNDACION 2020	152.729.790	
SUCESORES DE JOSE JESUS RESTREPO Y CIA S. A. CASA LUKER S. A.	154.166.277	
TOTAL	**381.366.975**	**24,62%**
TOTAL CARTERA	1.549.254.094	100,00%

(Elaboración propia, 2023)

Realizado este cálculo se logró establecer el porcentaje que se puede recuperar o recaudar en un periodo aproximado a los 60 días. Para llevarlo a cabo se plantean los siguientes parámetros:

- Establecer políticas claras para la gestión y seguimiento de las cuentas por cobrar, detallando los pasos necesarios para lograr la recuperación en los plazos establecidos.
- Los clientes deben cumplir con requisitos mínimos para ser aprobados favorablemente en la obtención de crédito. Deben presentar copias del RUT, Certificado de Cámara de

Comercio, copia de la cédula del representante legal, certificaciones comerciales y bancarias, además de registrar sus datos como cliente. Estos documentos requieren actualización anual.

- Designar o crear un cargo administrativo con la responsabilidad de cumplir con las políticas establecidas para la recuperación de la cartera.
- La persona encargada llevará un registro o bitácora con el seguimiento de la gestión, de manera que la información permanezca actualizada y se pueda actuar de forma oportuna según el caso.
- El gerente tiene la responsabilidad de supervisar la ejecución de la gestión, realizar seguimiento y controlarla al menos dos veces por semana. Esto contribuirá a garantizar una gestión efectiva.
- Teniendo en cuenta el comportamiento del sector de la construcción y la forma en que se manejan las negociaciones y acuerdos con los clientes, se comprende que el tema del recaudo de fondos puede ser delicado, ya que muchas empresas buscan apalancarse en sus proveedores. Es importante destacar que lo que no se mide y controla no se puede mejorar, y este es uno de los rubros con mayor porcentaje de participación en el Estado de Situación Financiera, lo cual tiene un impacto significativo en el capital de trabajo y el flujo de caja. Estos aspectos son fundamentales para garantizar un desarrollo óptimo de la actividad principal de la empresa. Al mejorar su estructura financiera, la empresa puede evitar o reducir su endeudamiento, lo cual le asegura una liquidez óptima y le brinda diversos beneficios.

Con lo anterior, se puede inferir que dedicar tiempo y esfuerzo a la promoción de la fuerza de ventas lograda con la estrategia de marketing, puede impactar en una mayor visibilidad en línea y atraer a nuevos clientes. Adicional, con la implementación de la política para el recaudo de cartera se logra una mayor liquidez, que permitirá la obtención de nuevos contratos logrando con esto el incremento en ventas y por consiguiente mejores resultados que se podrán evidenciar en los siguientes cálculos:

Tabla 12 Estrategia 2 y 3 Incrementos en ventas

ESTRATEGIA 2 Y 3 INCREMENTO EN VENTAS Estrategia de marketing y gestión de recaudo	2023 p	2024 p	2025 p	2026 p	2027 p	
Crecimiento Valoración Natural	14,98%	13,17%	10,67%	7,62%	8,16%	
INCREMENTO EN VENTAS	2023 p	2024 p	2025 p	2026 p	2027 p	Objetivo
CRECIMIENTO ADICIONAL DE VENTAS	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	5,00%
INCREMENTO DE CRECIMIENTO	16,1%	14,3%	11,8%	8,7%	9,2%	60,15%
VENTAS CON TRATAMIENTO	15.778.066.068	17.856.431.821	19.761.713.096	21.268.543.720	23.003.525.174	

Tabla 13 Impacto del costo sobre las ventas de la estrategia 2 y 3

DETALLE DE LOS INGRESOS Y COSTOS APLICANDO ESTRATEGIA					
INGRESOS SIN ESTRATEGIAS	15.621.847.592	17.679.635.466	19.566.052.571	21.057.964.079	22.775.767.499
INCREMENTO PROYECTADO 1% ANUAL	156.218.476	176.796.355	195.660.526	210.579.641	227.757.675
COSTO 1 COTIZACIÓN $3.808.000 MENSUAL	45.696.000	52.232.459	58.383.719	63.463.832	69.327.303
PORCENTAJE DE COSTO	29,25%	29,54%	29,84%	30,14%	30,44%
INGRESOS SIN ESTRATEGIAS	15.621.847.592	17.679.635.466	19.566.052.571	21.057.964.079	22.775.767.499
INCREMENTO PROYECTADO 1% ANUAL	156.218.476	176.796.355	195.660.526	210.579.641	227.757.675
COSTO 2 COTIZACIÓN $4.760.000 MENSUAL	57.120.000	65.290.573	72.979.648	79.329.790	86.659.129
PORCENTAJE DE COSTO	36,56%	36,93%	37,30%	37,67%	38,05%
INGRESOS SIN ESTRATEGIAS	15.621.847.592	17.679.635.466	19.566.052.571	21.057.964.079	22.775.767.499
INCREMENTO PROYECTADO 1% ANUAL	156.218.476	176.796.355	195.660.526	210.579.641	227.757.675
COSTO 3 COTIZACIÓN $4.700.000 MENSUAL	56.400.000	64.467.583	72.059.737	78.329.835	85.566.787
PORCENTAJE DE COSTO	36,10%	36,46%	36,83%	37,20%	37,57%

En las tablas anteriores se puede observar que la implementación de las estrategias 2 y 3 conlleva un costo que representa aproximadamente el 30% del aumento en las ventas, esto considerando las tres cotizaciones recibidas; cabe destacar que en todas ellas se incluye la proyección del recaudo en 55 días.

10.2. Supuestos macroeconómicos

Tabla 14 Tasas de deuda de proyección

TASAS DE DEUDA PROYECCIÓN										
TASAS DE DEUDA	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
TASA Kd E.A.	15,0%	11,24%	9,71%	7,58%	7,44%	15,98%	14,95%	11,86%	8,25%	7,73%
IPC	4,1%	3,2%	3,8%	1,6%	5,6%	12,5%	11,5%	8,5%	5,0%	4,5%

10.3. Valoración y gestión de valor

10.3.1. Costo de capital

Tabla 15 Costo de capital

	2023	2024	2025	2026	2027
Deuda D	2.404.618.968	2.721.367.402	3.011.737.304	3.241.382.273	3.505.798.032
Patrimonio K	1.072.550.718	1.213.832.461	1.343.348.385	1.445.778.699	1.563.718.097
Beta Apalancada BL = BU * (1 + (1-t) * D/P)	2,39	2,39	2,39	2,39	2,39
Costo del Patrimonio Ke = Kl + (K_m - KL) * B + RP	41,71%	41,71%	41,71%	41,71%	41,71%
Estructura Deuda D/(D+K)	69,15%	69,15%	69,15%	69,15%	69,15%
Estructura Patrimonio K/(D+K)	30,85%	30,85%	30,85%	30,85%	30,85%
Total Estructura de Capital D+K	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Costo Despues de Impuestos (Escudo Fiscal) Kd*(1- tx)	8,83%	11,66%	9,25%	6,43%	6,03%
Aporte Costo de la Deuda Estructura deuda * Costo	6,11%	8,06%	6,39%	4,45%	4,17%
Aporte Costo Patrimonio Estructura Patromonio * Costo	12,87%	12,87%	12,87%	12,87%	12,87%
COSTO DE CAPITAL - WACC	18,97%	20,93%	19,26%	17,31%	17,04%

10.3.2. Flujo de caja proyectado

Tabla 16 Flujo de caja proyectado

	FLUJO DE CAJA PROYECTADO				
	2023	2024	2025	2026	2027
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.287.636.732	1.457.250.681	1.612.739.328	1.735.710.702	1.877.301.303
(+) Impuestos CAUSADOS	363.279.516	411.132.511	455.000.350	489.694.126	529.640.925
(+) Gastos financiero	471.056.345	533.106.242	589.988.678	634.975.315	686.773.426
EBIT	**2.121.972.594**	**2.401.489.434**	**2.657.728.356**	**2.860.380.143**	**3.093.715.654**
(-) Impuestos AJUSTADOSImpuestos operacionales	466.934.151	528.441.053	584.825.713	629.418.673	680.763.502
UODI RODI NOPAT NOPLAT EBIT (1 - tx)	**1.655.038.442**	**1.873.048.381**	**2.072.902.643**	**2.230.961.470**	**2.412.952.152**
(+) Depreciación	114.346.872	122.215.598	66.517.896	77.713.402	84.212.379
(+) Amortizacion	-	-	-	-	-
(+) Provisiones	-	-	-	-	-
1 Flujo operativo o flujo bruto	**1.769.385.314**	**1.995.263.979**	**2.139.420.540**	**2.308.674.872**	**2.497.164.531**
(-) Variación del capital de trabajo	382.010.915	386.349.689	354.174.826	280.106.397	322.517.605
(-) Inversión en activos	28.154.197	28.473.964	26.102.678	20.643.836	23.769.541
2 Financiación de inversiones	**410.165.112**	**414.823.653**	**380.277.503**	**300.750.233**	**346.287.146**
(1 - 2) FCLO	1.359.220.202	1.580.440.326	1.759.143.036	2.007.924.639	2.150.877.384

10.3.3. Cálculo de perpetuidad

Tabla 17 Modelo anualidad perpetua

M1	MODELO ANUALIDAD PERPETUA	
	FCLO (último valor conocido)	$ 2.150.877.384
	WACC (último valor conocido)	17,04%
	VALOR TERMINAL (FCLO / WACC)	**$ 12.625.691.685**

10.3.4. Resultados de Valoración sin Estrategia

Tabla 18 Resumen resultados de valoración

RESUMEN RESULTADOS DE VALORACIÓN					
Método	Valor Empresa Ultimo Conocido	Ultimo Patrimonio Real	P/BV	P/BV Sector (Damodaran)	Diferencia
Patrimonial	1.563.718.097	932.855.593	**1,68 X**	2,82	-1,14
Sustancial Neto	4.840.134.517	932.855.593	**5,19 X**	2,82	2,37
FCLD	17.295.487.291	932.855.593	**18,54 X**	2,82	15,72

10.3.5. Múltiplos financieros comparativos

Tabla 19 Múltiplos resultantes de la valoración

MÚLTIPLOS RESULTANTES DE LA VALORACIÓN						
MULTIPLOS RESULTANTES	Valor	Sector Damodaran	Distancia	Resultado Según Sector	Último Cierre	Distancia
VME / EBITDA	**5,02 X**	13,17 X	-8,15 X	$ 24.722.520.379	$ 1.877.184.539	-$ 22.845.335.840
VME / VENTAS	**0,69 X**	0,87 X	-0,18 X	$ 11.820.837.056	$ 13.587.169.030	$ 1.766.331.974
VME / VALOR EN LIBROS	**10,11 X**	2,82 X	7,29 X	$ 2.630.652.772	$ 932.855.593	-$ 1.697.797.179

10.3.6. Análisis de valoración

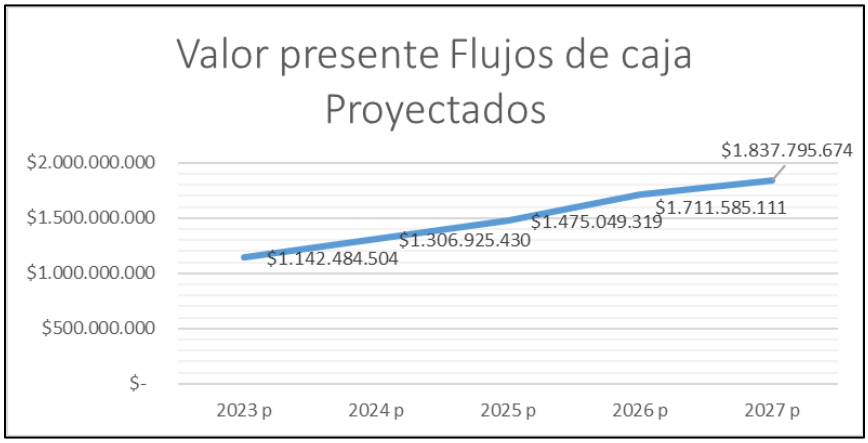
Dado que **BPS SAS** pertenece al sector de la construcción, se enfrenta a ciertas dificultades para implementar y dar seguimiento a algunos procesos; este sector tiende a ser impredecible y depende de múltiples factores, lo cual dificulta la planificación a corto plazo y la mejora de la estructura financiera de la empresa.

Tras realizar los cálculos de las razones financieras e inductores de valor para la empresa BPS SAS, con el objetivo de proyectar estrategias que mejoren su valoración, se ha evidenciado que las cuentas por cobrar representan la mayor proporción de sus activos, lo que impacta significativamente su capital de trabajo; esto a su vez genera problemas de liquidez, lo que

podría ocasionar la pérdida de oportunidades en la adquisición de nuevos proyectos, afectando las ventas y, por ende, los resultados esperados por los accionistas.

Además, es importante implementar estrategias que agreguen valor a la compañía; aunque actualmente no se contemple la idea de vender la empresa o involucrar a más accionistas, es crucial reconocer el valor que le corresponde a la empresa para poder considerar en el futuro la posibilidad de venta sin riesgo de pérdidas. Además, darle valor a la empresa contribuye a su posicionamiento y reconocimiento en el mercado.

Ilustración 23 Valor presente flujo de caja proyectado



10.4. Valoración con estrategias y comparativo con la valoración sin estrategias

10.4.1. Costo de capital

Tabla 20 Costo de capital

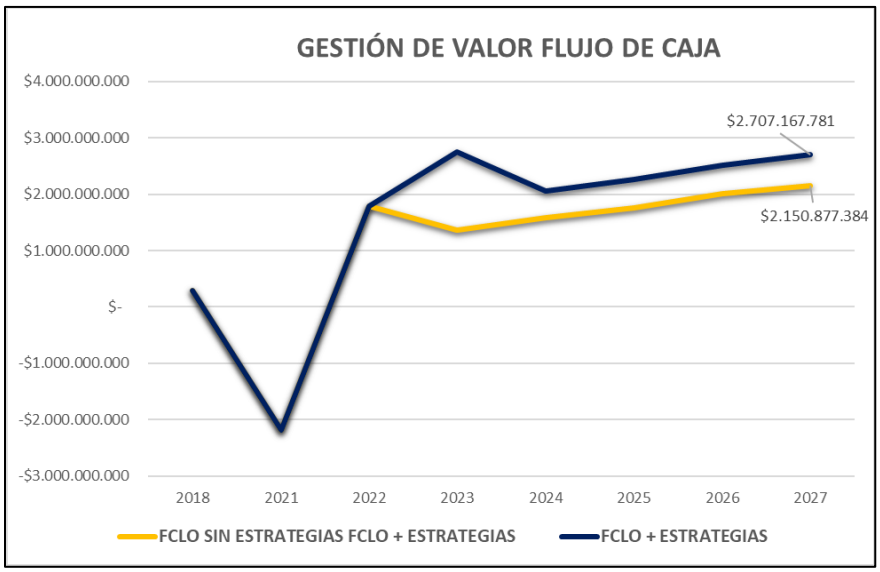
	2023	2024	2025	2026	2027
Deuda D	2.091.427.674	2.404.618.968	2.721.367.402	3.011.737.304	3.241.382.273
Patrimonio K	932.855.593	1.072.550.718	1.213.832.461	1.343.348.385	1.445.778.699
Beta Apalancada BL = BU * (1 + (1-t) * D/P)	2,45	2,45	2,45	2,45	2,45
Costo del Patrimonio Ke = Kl + (	42,58%	42,63%	42,63%	42,63%	42,63%
Estructura Deuda D/(D+K)	69,15%	69,15%	69,15%	69,15%	69,15%
Estructura Patrimonio K/(D+K)	30,85%	30,85%	30,85%	30,85%	30,85%
Total Estructura de Capital D+K	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Costo Despues de Impuestos (Escudo I	8,83%	12,11%	9,63%	6,70%	6,28%
Aporte Costo de la Deuda Estructura de	6,11%	8,38%	6,66%	4,63%	4,34%
Aporte Costo Patrimonio Estructura Pat	13,13%	13,15%	13,15%	13,15%	13,15%
COSTO DE CAPITAL - WACC	19,24%	21,53%	19,81%	17,78%	17,49%

10.4.2. Flujo de caja proyectado

Tabla 21 Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
	2023 p	2024 p	2025 p	2026 p	2027 p
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.567.410.681	1.777.989.178	1.967.700.623	2.117.737.796	2.290.492.256
(+) Impuestos CAUSADOS	$ 366.912.312	$ 411.132.511	$ 455.000.350	$ 489.694.126	$ 529.640.925
(+) Gastos financiero	$ 471.056.345	$ 533.106.242	$ 589.988.678	$ 634.975.315	$ 686.773.426
EBIT	**$ 2.405.379.337**	**$ 2.722.227.931**	**$ 3.012.689.651**	**$ 3.242.407.237**	**$ 3.506.906.607**
(-) Impuestos	$ 456.264.696	$ 511.253.627	$ 565.804.389	$ 608.946.974	$ 658.621.823
UODI RODI NOPAT NOI	**$ 1.949.114.641**	**$ 2.210.974.303**	**$ 2.446.885.262**	**$ 2.633.460.263**	**$ 2.848.284.784**
(+) Depreciación	$ 114.346.872	$ 122.215.598	$ 66.517.896	$ 77.713.402	$ 84.212.379
(+) Amortizacion	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(+) Provisiones	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
1 Flujo operativo o flujo b	**$ 2.063.461.513**	**$ 2.333.189.901**	**$ 2.513.403.158**	**$ 2.711.173.665**	**$ 2.932.497.162**
(-) Variación del capital d	$ (717.989.085)	$ 241.452.189	$ 221.344.262	$ 175.054.632	$ 201.559.841
(-) Inversión en activos	$ 28.154.197	$ 28.473.964	$ 26.102.678	$ 20.643.836	$ 23.769.541
2 Financiación de inversic	**$ (689.834.888)**	**$ 269.926.153**	**$ 247.446.940**	**$ 195.698.468**	**$ 225.329.382**
(1 - 2) FCLO	**$ 2.753.296.400**	**$ 2.063.263.748**	**$ 2.265.956.218**	**$ 2.515.475.197**	**$ 2.707.167.781**

Ilustración 24 Gestión de valor de flujo de caja



La proyección de flujo de caja se desarrolla con el fin de establecer la capacidad de gestión que tiene la empresa para generar mayor efectivo, dada esta proyección con estrategia se evidencia que se pueden lograr mejores resultados, tal y como lo refleja el gráfico que muestra una tendencia al incremento con el paso del tiempo.

En el año 2023 se evidencia que el resultado de FCL sobresale frente a los resultados de los años anteriores, debido a los resultados en el año 2022 donde obtuvo una utilidad importante, resultado de su ejercicio operativo.

10.4.3. Cálculo de Perpetuidad con Estrategias

Tabla 22 Modelo anualidad perpetua

MODELO ANUALIDAD PERPETUA	
FCLO (último valor conocido)	$ 2.707.167.781
WACC (último valor conocido)	17,5%
VALOR TERMINAL (FCLO / WACC)	**$ 15.474.917.058**

10.4.4. Resultados de Valoración con Estrategias

Tabla 23 Resumen resultados de valoración y estrategia

RESUMEN RESULTADOS DE VALORACIÓN + ESTRATEGIA					
Método	Valor Empresa Ultimo Conocido	Ultimo Patrimonio Real	P/BV	P/BV Sector (Damodaran)	Diferencia
Patrimonial	1.563.718.097	932.855.593	**1,68 X**	**2,82 X**	-1,14
Sustancial Neto	4.840.134.517	932.855.593	**5,19 X**	**2,82 X**	2,37
FCLO	22.542.451.396	932.855.593	**24,16 X**	**2,82 X**	21,34

10.4.5. Múltiplos Financieros Comparativos sin Estrategia y con Estrategia

Tabla 24 Múltiplos resultantes de la valoración y estrategia

MÚLTIPLOS RESULTANTES DE LA VALORACIÓN + ESTRATEGIA					
MULTIPLOS RESULTANTES	Antes de Estrategias	Resultado + Estrategias	Variación	Sector Damodaran	Distancia
VME / EBITDA	**5,02 X**	**6,42 X**	1,40 X	13,17 X	-6,75 X
VME / VENTAS	**0,69 X**	**0,89 X**	0,19 X	0,87 X	0,02 X
VME / VALOR EN LIBROS	**10,11 X**	**12,92 X**	2,81 X	2,82 X	10,10 X

10.4.6. Análisis De La Gestión De Valor

Al realizar la valoración de la empresa BPS SAS con las estrategias propuestas y proyectadas, se puede observar que el P/BV aumenta en relación con el flujo de caja libre proyectado. Esto se debe a que las estrategias diseñadas se enfocan en los rubros que impactan directamente este indicador.

Para lograr un incremento en el flujo de caja libre, se han propuesto tres estrategias: el crecimiento en ventas mediante el uso del marketing digital, la implementación de políticas para la gestión y recaudo de las cuentas por cobrar y la reducción de costos a través de la estandarización de los procesos de compra. De esta manera, todas las estrategias contribuyen a mejorar el flujo de caja y, por ende, al aumento del valor de la empresa.

Ilustración 25 Valoración comparada con el mercado

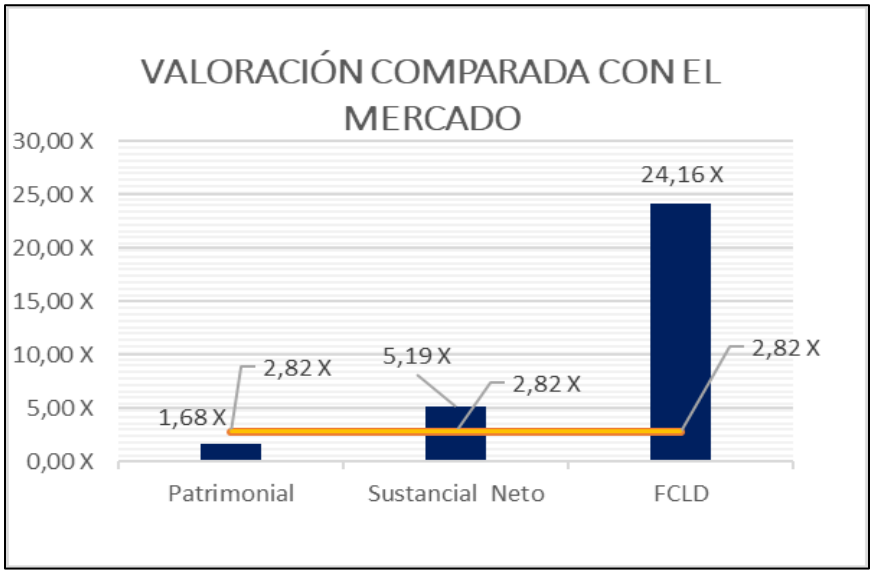


Ilustración 26 Gestión de valor resultante

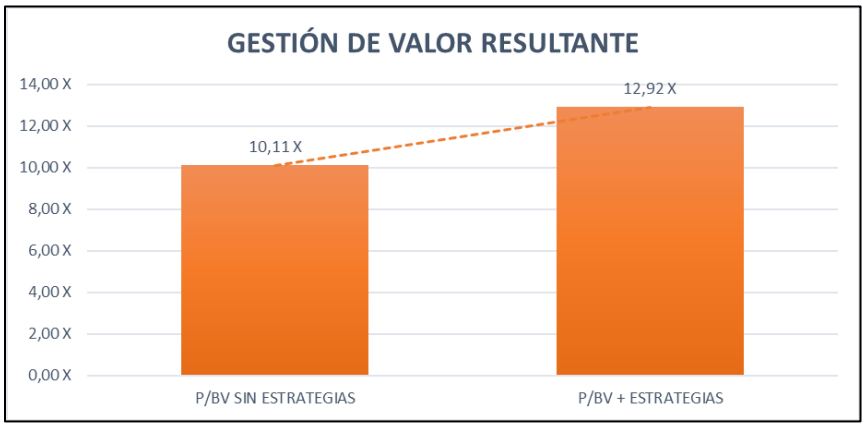


Tabla 25 Gestión de valor resultante

GESTIÓN DE VALOR RESULTANTE		
MULTIPLO P/BV	RESULTADO	GESTIÓN
P/BV SIN ESTRATEGIAS	10,11 X	2,81 X
P/BV + ESTRATEGIAS	12,92 X	

La implementación de la estrategia propuesta proyecta un aumento del 2.81X veces en el P/BV. Este incremento representa un crecimiento significativo, especialmente si se compara con el valor actual de la inversión de los socios.

La estrategia de valor es altamente beneficiosa para la empresa, ya que mejora su eficiencia y aumenta su productividad, lo que a su vez mejora su liquidez y resultados financieros en el largo plazo. Al generar valor, se asegura el crecimiento del capital y una excelente recuperación de la inversión.

11. CONCLUSIONES

- Tras realizar los cálculos de los inductores financieros y aplicar estrategias, se ha evidenciado que la implementación de nuevos procesos operativos permitirá a la empresa mejorar su liquidez, lo que a su vez facilitará la consecución de nuevos proyectos que contribuirán a sus resultados. Además, las proyecciones indican que la valoración de la empresa mejorará considerablemente si se considera la opción de vender acciones.
- Al realizar el diagnóstico financiero de la empresa BPS se logró evaluar la eficiencia operativa y las debilidades que presenta en su gestión mediante los resultados hallados en los indicadores y razones financieras
- Se identificó que la empresa no tiene un procedimiento establecido en varias dependencias de la empresa, como lo es la gestión en el recaudo y el estándar para la realización de las compras.
- Es conveniente dar un buen manejo a la información contable; además de obtener una información adecuada para la toma de decisiones, contribuye a que la empresa mantenga, refleje y aporte idoneidad en su estructura financiera
- El seguimiento cuidadoso de las estrategias implementadas permite su perfeccionamiento y ayudará como motivación para que BPS se consolide como una empresa con una estructura financiera adecuada y además se muestre como una empresa sostenible en el sector de la construcción.

12. RECOMENDACIONES

- Se recomienda el buen manejo contable de la información ya que en esto se fundamenta la toma de decisiones oportunas y los aspectos para crear nuevas estrategias de negocio.
- Se sugiere que las políticas y estándares propuestos para esta valoración se ajusten a las necesidades de la empresa, igualmente que los criterios que consideren convenientes ajustar, todo con el fin de lograr un equilibrio en el desarrollo de las actividades diarias para la ejecución de los proyectos y, en general, el cumplimiento exitoso de los objetivos de la empresa.
- Es importante destacar que toda actividad merece importancia y seguimiento en su desarrollo con la finalidad de asegurar que se ejecute de manera apropiada y oportuna.

BIBLIOGRAFÍA

Allen, K. (20 de noviembre de 2021). *Ehow en Español*. Obtenido de https://www.ehowenespanol.com/definicion-cubierta-techo-info_309213/

ANDRADE, F. O. (01 de 01 de 1994). LA CONSTRUCCION ROMANA. *TEORIA E HISTORIA DE LA ARQUITECTURA*.

Banco de la República. (2023). Obtenido de https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/trm

Bloomberglinea. (2023). ¿Por qué la construcción es clave para que el PIB de Colombia sea bueno en 2023? Recuperado el 2023, de https://www.bloomberglinea.com/2023/04/01/por-que-la-construccion-es-clave-para-que-el-pib-de-colombia-sea-bueno-en-2023/#:~:text=Bogot%C3%A1%20%E2%80%94%20El%20sector%20de%20la,seg%C3%BAn%20cifras%20de%20la%20Camacol

BPS Building Panel Solutions. (s.f.). Recuperado el 2023, de https://bps.com.co/index.php/es-es/proyectos

BPS Building Panel Solutions. (s.f.). Recuperado el 2023, de https://bps.com.co/index.php/es-es/proyectos

BPS Building Panel Solutions. (s.f.). Recuperado el 2023

BPS Building Panel Solutions. (2023). Misión.

BPS Building Panel Solutions. (2023). Propósito de marca.

BPS Building Panel Solutions. (2023). Servicios.

BPS Building Panel Solutions. (2023). Visión.

CAMACOL. (06 de 02 de 2023). Obtenido de https://camacol.co/descargable/comunicado-de-prensa-de-febrero-de-2023-departamento-nacional-de-planeacion

Cesce. (21 de octubre de 2022). *Cesce: seguros de éxito*. Obtenido de https://www.cesce.es/es/w/asesores-de-pymes/riesgo-financiero-que-es-tipos

Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE. (2023). *DANE*. Obtenido de https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-costos-de-la-construccion-de-edificaciones-icoced#

DPN. (2023). *DPN*. Obtenido de https://www.dnp.gov.co/

Economipedia. (02 de mayo de 2023). *Economipedia*. Obtenido de https://economipedia.com/?s=FLUJO+DE+CAJA

Elaboración propia. (2023). Obtenido de Índice de precios al consumidor (IPC) | Banco de la República (banrep.gov.co)

Equipo editorial, Etecé. (05 de mayo de 2022). *Concepto.De*. Obtenido de https://concepto.de/estrategia/. Última edición: 5 de mayo de 2022. Consultado: 24 de mayo de 2023

Findeter. (2013). RECOMENDACIONES MINIMAS DE CONSTRUCCION OPC 160-2013. Recuperado el 2023, de https://www.findeter.gov.co/system/files/convocatorias/PAF-JU-I-088-2017/PAF-JU-I-088-2017%40Recomendaciones_Minimas_De_Construccion_Ju_V3.pdf

HBHG. (31 de 12 de 2022). *BANCO DE LA REPUBLICA*. Obtenido de BANCO DE LA REPUBLICA:

https://quimbaya.banrep.gov.co/secinternet/co.gov.banrep.cambios.internet.SecInternet?modulo=adm&operacion=servicios&funcion=visualizarPantallaRespuestas&servicio=233

J. Galindo, C. S. (2018). *construyored.com* . Obtenido de construyored.com : file:///C:/Users/sopor/Downloads/Cubiertas_laminares_en_ceramica_armada_los_aportes.pdf

López, G. A., Torres Peréz, H., & Fernández Martínez, Y. (18 de mayo de 2017). Redalyc.org. *La calle y la vivienda: relaciones de espacio público y vida comunitaria*. Yucatán, México: https://www.redalyc.org/journal/401/40152906003/html/.

Maldonado, J. Á. (01 de agosto de 2014). *Gestiopolis*. Obtenido de https://www.gestiopolis.com/estrategia-empresarial-formulacion-planeacion-e-implantacion/

MINISTERIO DE AMBIENTE, V. Y. (s.f.). *REGLAMENTO DE CONSTRUCCION DE CONSTRUCCIÓN SISMO RESISTENTE*. Obtenido de https://www.idrd.gov.co: https://www.idrd.gov.co/sites/default/files/documentos/Construcciones/11titulo-k-nsr-100.pdf

Pérez Porto, J., Merino, M. (09 de enero de 2014). *Definición.DE*. Obtenido de https://definicion.de/recomendacion/#:~:text=selecci%C3%B3n%20de%20personal-,Qu%C3%A9%20es%20una%20recomendaci%C3%B3n,le%20cuentes%20esto%20a%20Ram%C3%B3n.

Roldan, P. N. (01 de marzo de 2020). *Economipedia*. Obtenido de https://economipedia.com/definiciones/costo-de-eficiencia.html#:~:text=El%20costo%20de%20eficiencia%20o,en%20su%20equilibrio%20de%20mercado.

Santaella, J. (13 de septiembre de 2022). *Economía3*. Obtenido de https://economia3.com/apalancamiento-financiero-que-es/

Sectorial. (2022). *Informes Sectorial.* CONSTRUCCIÓN DE OBRAS CIVILES. Obtenido de file:///E:/DESCARGAAS/Informe_Sectorial_Construcci%C3%B3n_Civil__Noviembr

Sevilla Arias, A. (27 de mayo de 2018). *Economipedia*. Obtenido de https://economipedia.com/definiciones/metodos-de-valoracion-de-empresas.html

Sevilla Arias, A. (01 de marzo de 2020). *Economipedia*. Obtenido de https://economipedia.com/?s=RENTABILIDAD

VAS Coloimbia S.A. (2023). *Informe Asamblea general ordinaria.* 2023