VALORACIÓN DE LA EMPRESA UNIFER S.A A TRAVÉS DEL MÉTODO DEL FLUJO DE CAJA LIBRE.

FREDY GIOVANNY ROZO AVELLANEDA

INGRID YANETH GÓMEZ ROJAS

NADIA ANDREA TAPIERO QUIJANO

YURY LORENA MURTE VERA

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA

ESPECIALIZACIÓN GERENCIA Y ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

BOGOTA.D.C

2017

VALORACIÓN DE LA EMPRESA UNIFER S.A A TRAVÉS DEL MÉTODO DEL FLUJO DE CAJA DE LIBRE.

FREDY GIOVANNY ROZO AVELLANEDA

INGRID YANETH GÓMEZ ROJAS

NADIA ANDREA TAPIERO QUIJANO

YURY LORENA MURTE VERA

TRABAJO DE PROYECCIÓN SOCIAL

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA

ESPECIALIZACIÓN GERENCIA Y ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

BOGOTA.D.C

201

TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO....3
LISTADO DE GRAFICAS....5
LISTADO DE TABLAS....7
INTRODUCCIÓN....8
1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.... 10
1.1 Descripción general.... 10
1.1.1 nombre de la empresa.... 10
Unión ferretera - UNIFER S.A.... 10
1.1.2 tipo de empresa.... 10
1.1.3 ubicación..... 10
1.1.4tamaño actualmente la empresa UNIFER S.A. cuenta con 33 empleados.... 10
1.1.5 visión.... 10
1.1.6 misión.... 10
1.1.7 Objetivos estratégicos.... 11
1.1.8 Ventajas competitivas.... 11
1.1.9 Descripción de la industria.... 11
1.1.10 Productos o servicios.... 11
1.2 El mercado.... 11
1.2.7 Tamaño del mercado.... 11
1.2.8 Descripción de la competencia.... 12
1.3 Proceso de producción o proceso de prestación de servicio o proceso de comercialización 13
1.3.7 Descripción del proceso.... 13
1.3.8 Diagrama del proceso.... 13
1.3.9 Equipos e instalaciones.... 14
1.3.10 Manejo de inventarios.... 14

1.4 Estructura organizacional 15
1.4.7 Organigrama de la empresa 15
1.4.8 Cuadro informativo de sueldos y salarios de cada cargo con su carga prestacional. 16
2 El problema 17
2.1 justificación 17
2.2 objetivos 17
2.3 marco referencial 17
2.4 diagnostico 24
2.4.1 análisis cualitativo 24
2.4.2 análisis cuantitativo 36
Indicador de altman z-score: el detector de quiebras 52
3 METODOLOGÍA 54
4 RESULTADOS 59
5 CONCLUSIONES 79
6 RECOMENDACIONES 80
BIBLIOGRAFÍA 81

LISTADO DE GRAFICAS

Gráfica No. 1..... 12
Gráfica no. 2..... 13
Gráfica No. 3..... 24
Gráfica 4..... 25
Gráfica No. 5. Variación porcentual anual del pib por ramas de la economía..... 25
Gráfica 6..... 26
Gráfica 7..... 27
Gráfica 8..... 28
Gráfica No. 9..... 37
Gráfica No. 10..... 40
Gráfica No. 11..... 40
Gráfica No. 12..... 41
Gráfica No.13..... 42
Gráfica No. 14..... 42
Gráfica No. 15..... 43
Gráfica No. 16..... 44
Gráfica No. 17..... 44
Gráfica No. 18..... 45
Gráfica No.. 19. días de cuentas por cobrar de la empresa UNIFER S.A..... 46
Gráfica No.. 20..... 46
Gráfica No.. 21..... 47
Gráfica No. 22..... 48
Gráfica No. 23..... 48
Gráfica No. 24..... 49
Gráfica No. 25..... 49
Gráfica No. 26..... 50
Gráfica No.. 27..... 50
Gráfica No.28..... 51
Gráfica No.29..... 51
Gráfica No. 30..... 63
Gráfica No. 31..... 64
Gráfica No. 32..... 65

Gráfica No.33..... 65
Gráfica No. 34..... 66
Gráfica No.35..... 67
Gráfica No.36..... 68
Gráfica No. 37..... 69
Gráfica No. 38..... 69
Gráfica No. 39..... 70
Gráfica No. 40..... 71
Gráfica No..41..... 71
Gráfica No.. 42..... 72
Gráfica No.. 43..... 73
Gráfica No.. 44..... 73
Gráfica No..45..... 74
Gráfica No.. 46..... 75
Gráfica No.. 47..... 76
Gráfica No.. 48. 77
Gráfica No.. 49..... 78
Gráfica No.. 50..... 78

LISTADO DE TABLAS

tabla 1. organigrama de la empresa UNIFER S.A 15
tabla 2. cuadro informativo de sueldos 16
tabla 3. matriz de dofa de la empresa UNIFER S.A 35
tabla 4. activos reprsentativos de la empresa UNIFER S.A..... 36
tabla 5. cuenta de diferidos de la empresa UNIFER S.A. 37
tabla 6. cuentas representativas del patrimonio de la empresa UNIFER S.A 38
tabla 7. hallazgos y recomendaciones de la estrategia 60
tabla 8. datos macroeconómicos 61
tabla 9. líneas de negocio de la empresa UNIFER S.A..... 62

INTRODUCCIÓN

Las empresas con ánimo de lucro se crean con un objetivo de generar valor y riqueza para sus accionistas, que está a su vez sean sostenible con el paso del tiempo. Para ello las empresas cuentan con la información contable y financiera, que debe ser real y verídica.

Con esta información las compañías, logran controlar y mitigar toda clase de riesgo o de falencia que pueda perjudicar el objetivo de la empresa.

Con el fin de tomar decisiones adecuadas, es importante conocer los estados financieros de las empresas y a través de ellos identificar las falencias, sus causas, y poder establecer medidas correctoras con tiempo suficiente para lograr actuar. Es decir, se hace necesario que, con el tiempo, se haga un diagnostico financiero a la empresa que permita identificar las áreas que están generando valor y los procesos que pueden estar destruyendo el mismo.

Por ello en el siguiente trabajo, se realiza una valoración de la empresa UNIFER S.A a través del método del flujo de caja de libre.

En el primer capítulo se hace un análisis de la empresa, que nos permite conocer qué tipo de empresa es, en qué situación se encuentran en cuanto a su entorno económico.

En el segundo capítulo, se realiza el diagnostico financiero financiero de la empresa UNIFER S.A con el fin de identificar las áreas que están destruyendo valor, basado en los inductores de valor.

En el tercer capítulo se describe el modelo financiero implementado en Excel como herramienta para que la empresa pueda estar haciendo control y verificación de cifras y de sus proyecciones.

En el cuarto capítulo, se da los resultados de la proyección que se hace de los estados financieros basados, en la estrategia propuesta de crear un nuevo punto de venta, en el centro

comercial santa fe, reubicar el local del siete de agosto y reforzar las áreas de mercadeo y de publicidad de la compañía.

Por último, se encuentran las conclusiones y recomendación que se dan del ejercicio del diagnóstico y de la valoración de la empresa UNIFER S.A.

1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1.1 Descripción general

1.1.1 nombre de la empresa

Unión ferretera - UNIFER S.A.

1.1.2 tipo de empresa

Es una empresa de sociedad anónima, dedicada a la comercialización de iluminación y artículos de ferretería, como también a brindar servicios de instalación y diseños de iluminación.

1.1.3 ubicación.

La empresa cuenta con una sede principal e única en la ciudad de Bogotá d.c.

Calle 79 no.27-29 - Bogotá - Colombia
tel.: (571) 3114418 - fax: (571) 3114418 - móvil (57) 3105531565

1.1.4tamaño

actualmente la empresa UNIFER S.A. cuenta con 33 empleados.
Activos a 31 de diciembre del último año: $3.463.474.180

Ventas a 31 de diciembre del último año: $4.871.377.722

1.1.5 visión

UNIFER S.A. busca incrementar los servicios de comercialización, reposición y mantenimiento de iluminación, eléctricos y ferretería a nivel local.

unilight como marca especializada en iluminación, busca aumentar su reconocimiento en el mercado nacional en la solución de proyectos.

1.1.6 misión

UNIFER S.A. presta servicios de comercialización, reposición y mantenimiento de iluminación, eléctricos y ferretería; representando marcas nacionales e internacionales, garantizando una solución integral a las necesidades de nuestros clientes.

unilight como marca especializada en iluminación provee asesoría, diseño e instalación de proyectos.

1.1.7 Objetivos estratégicos

- eficacia de cada uno de los procesos
- mejorar la ejecución presupuestal
- aumentar la satisfacción de los clientes
- aumentar la competencia del personal
- afianzar las relaciones con los proveedores
- mantener la actualización tecnológica
- maximizar la rentabilidad

1.1.8 Ventajas competitivas

Las ventajas competitivas son: calidad, protección y cuidado del ambiente, enfoque al cliente, liderazgo y trabajo en equipo.

1.1.9 Descripción de la industria

Ofrecer productos de materiales para construcción y ferretería en general, en la ciudad de Bogotá.

1.1.10 Productos o servicios

Distribuir y comercializar artículos de ferretería, eléctricos y de iluminación, como también todas las actividades relacionadas con la iluminación de alta tecnología.

1.2 El mercado

1.2.7 Tamaño del mercado

Tiene un amplio portafolio de productos, compuesto aproximadamente 2.000 referencias, agrupadas por marcas.

1.2.1.1 clientes actuales

UNIFER sa. Vende, instala y lleva acabo los proyectos de iluminación de las siguientes empresas 8 potenciales:

City bank; banco de la república; centro comercial Santafé; fundación santa fe de Bogotá; bodytech; Arturo calle; BBVA y ofiexpress distribuidora.

1.2.1.2 clientes potenciales

Los clientes potenciales a la fecha son 3 que corresponden a bodytech; Arturo calle; BBVA.

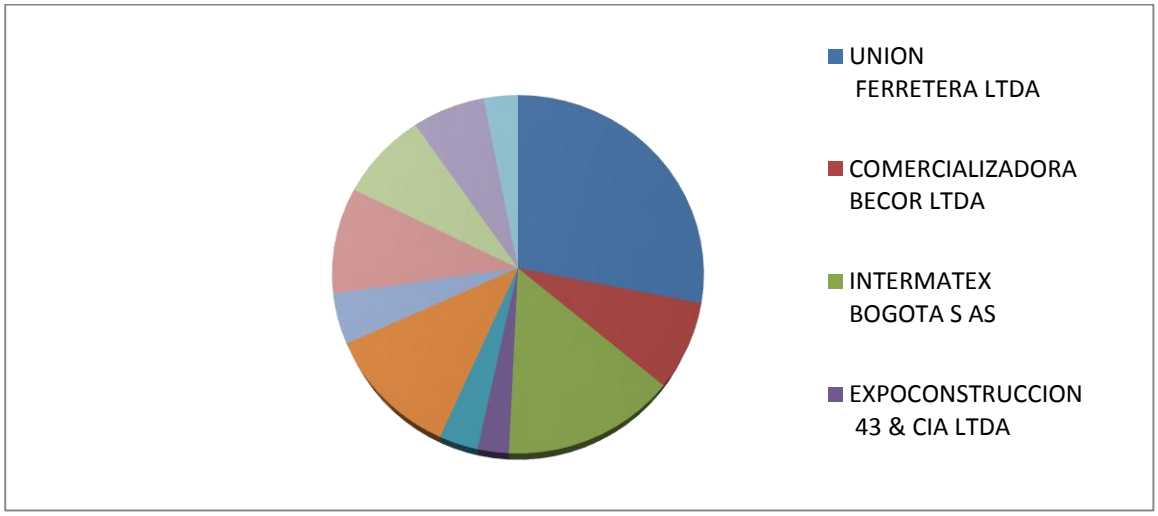
1.2.8 Descripción de la competencia

La competencia de la empresa UNIFER S.A es irune, lilac en proyectos, poslait y maslait.

Participación de la empresa y de su competencia en el mercado.

Su reconocimiento en el mercado se da por los proyectos de iluminación, es especialista en diseños y proyectos de oficinas, comercial, hospitalaria, hotel, industria, residencial entre otros.

Gráfica No. 1



Fuente elaboración propia con datos del per group.

1.3 Proceso de producción o proceso de prestación de servicio o proceso de comercialización

1.3.7 Descripción del proceso

La planificación de la realización del producto/servicio se realiza a través de los procedimientos definidos en los procesos: gestión comercial, gestión de proyectos, gestión de producción, gestión de compras y gestión de despachos.

1.3.8 Diagrama del proceso

Requisitos y expectativas de los clientes y partes interesadas: ((procesos gerenciales: gestión gerencial, sistema integrado de gestión); procesos operativos: (gestión comercial, gestión de producción, gestión de proyectos, gestión de compras, gestión de despachos.); procesos de soporte: (gestión de talento humano, gestión contable y financiera, gestión de seguridad y salud en el trabajo.)) cliente y partes interesadas satisfechos.

Gráfica no. 2.

Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER .

1.3.9 Equipos e instalaciones

Esto incluye planificación, provisión y apoyo, mantenimientos, espacios de trabajo, equipos, software, hardware, sistemas de información, servicios asociados e infraestructura a nivel general.

La empresa cuenta con una bodega ubicada en el barrio siete de agosto, un local de venta al público ubicado en la calle 85 con autopista norte, en el siete de agosto se cuenta con un local de venta.

Capacidad instalada

La empresa tiene una capacidad instalada de acuerdo a sus activos $3.463.474.180, siendo los bienes inmuebles los activos más representativos. Para poder ofrecer sus servicios de:

UNIFER – soluciones integrales, unilight iluminación profesional – show room, led by trazzo – línea de producción y ensamble, mercado de la iluminación – punto de venta.

1.3.10 Manejo de inventarios

Los inventarios se valoran al cierre del período al menor entre el costo o el valor neto de realización.

El costo de los inventarios se basa en el método de valoración de promedio ponderado, e incluye precio de compra, importaciones, impuestos no recuperables, costos de transportes y otros; menos los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares.

Cuando el costo del inventario no es recuperable, la entidad lo reconoce como gasto.

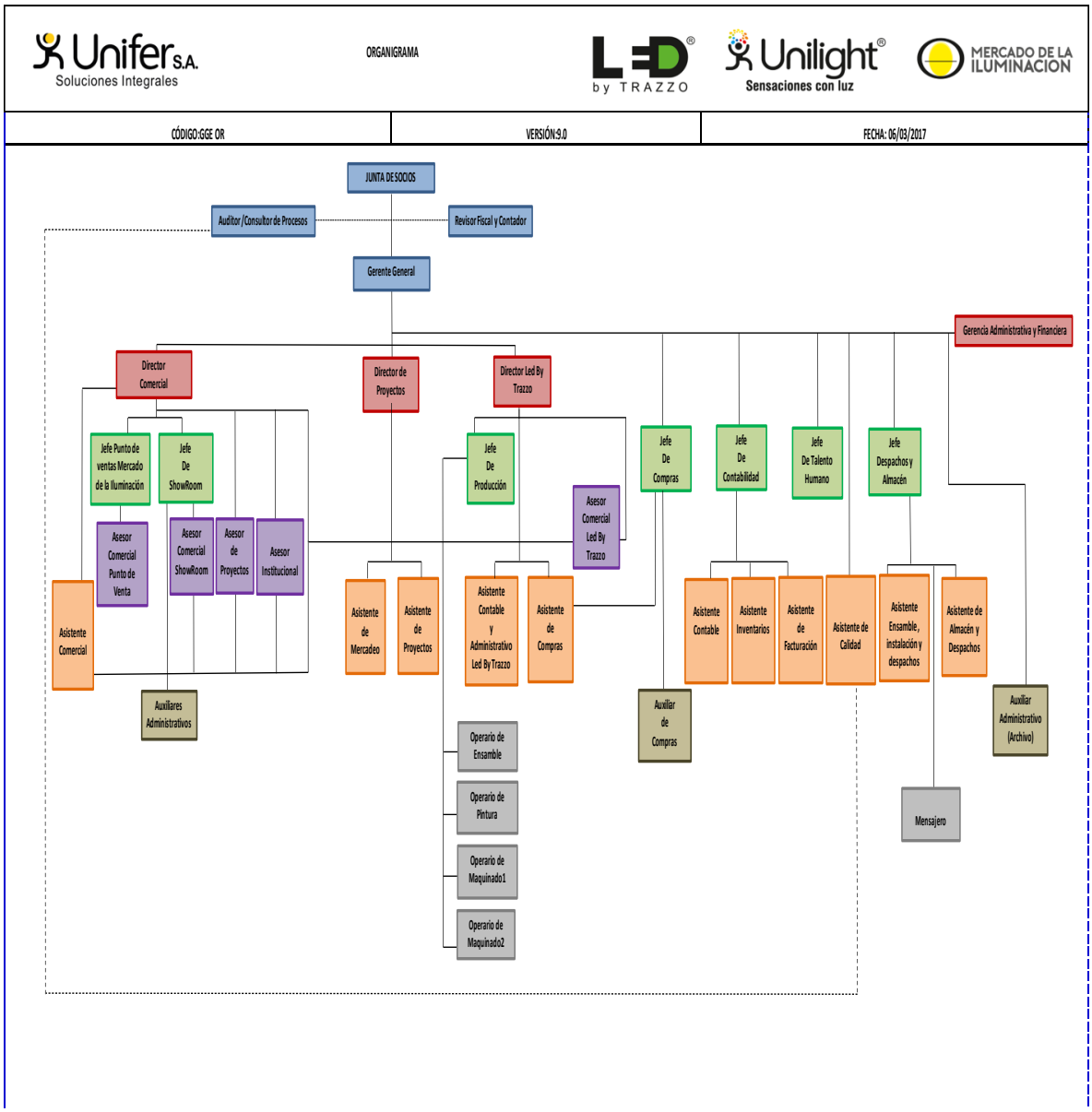
La empresa cuenta con gran capacidad de inventarios. Debido a que tiene clientes como Arturo calle que le cancela después de haber entregado el proyecto, entonces la empresa debe contar con un gran volumen de inventario para cumplir con el desarrollo de sus proyectos.

1.4 Estructura organizacional

1.4.7 Organigrama de la empresa

Cuenta con un equipo de 32 empleados los cuales se encuentran distribuidos en sus cuatro (4) líneas de negocios a nivel local, de acuerdo con la tabla no.1.

Tabla 1. Organigrama de la empresa UNIFER S.A



Fuente: tomada de la empresa UNIFER S.A

1.4.8 Cuadro informativo de sueldos y salarios de cada cargo con su carga prestacional.

Tabla 2. Cuadro informativo de sueldos

CARGO	No PERSONAS	SUELDO BASICO	SUELDO VARIABLE	CARGA PRESTACIONAL	TOTAL SALARIO MENSUAL	TOTAL SALARIO ANUAL
AUXILIAR	2	1.283.140	-	292.892	3.152.064	37.824.766
MENSAJERO	1	933.140	116.302	313.850	1.363.292	16.359.501
OPERARIO I	1	883.140		338.857	1.221.997	14.663.966
OPERARIO II	3	933.140		189.385	3.367.574	40.410.891
OPERARIO III	1	963.140		365.985	1.329.125	15.949.499
ASISTENTE I	4	983140	5859,5	373.657	5.450.626	65.407.508
ASISTENTE II	3	1033140		222.141	3.765.844	45.190.131
ASESOR	1	1033140	811835	399.428	2.244.403	26.932.837
JEFE I	2	1083140		222.141	2.610.563	31.326.754
JEFE II	4	1283140	5111,25	276735,848	6.259.948	75.119.381
JEFE III	1	1433140		309492,514	1.742.633	20.911.590
ASESOR II	1	1600000	811835	526691,149	2.938.526	35.262.314
DIRECTOR I	1	2000000		436755,54	2.436.756	29.241.066
DIRECTOR II	1	2200000	832845	662305,928	3.695.151	44.341.811
GERENCIA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA	1	5400000		1179239,96	6.579.240	78.950.879
GERENTE GENERAL	1	5500000		1201077,74	6.701.078	80.412.933
TOTAL	**28**	**28.544.540**	**2.583.788**	**7.310.635**	**54.858.819**	**658.305.827**

Fuente: elaboración propia con base en información de nómina de la empresa UNIFER .

2 El problema

2.1 justificación

La empresa está creando valor para sus accionistas, el cual alcanza un valor presente de sus flujos de caja futuros mayor que el requerido para recuperar lo invertido y pagar sus costos de financiamiento; sin embargo es necesario realizar una valoración de la compañía para identificar hallazgos y a su vez realizar recomendaciones de la estrategia para mitigarlo.

2.2 objetivos

Objetivo general:

Elaborar una valoración de la empresa UNIFER S.A a través del método del flujo de caja libre.

Objetivos específicos:

- obtener una valoración de la empresa UNIFER S.A mediante la revisión de los estados financieros.
- identificar las áreas que están destruyendo valor a través del diagnóstico financiero basado en los inductores de valor.
- proponer el diseño de un plan administrativo financiero, para alcanzar el crecimiento competitivo de la empresa UNIFER S.A.

2.3 marco referencial

1. entorno económico

Al analizar la empresa UNIFER S.A, debemos conocer el entorno económico que influye en ella, debido, a la entrada de los tlc, los cuales libera el mercado colombiano, causando que las empresas existentes puedan fracasar.

Es importante identificar sus competidores, analizar sus debilidades y ventajas que tienen, para optimizar sus procesos productivos y lograr ser cada vez más competitivos y mantenerse

en la vanguardia. Distinguiendo el entorno de ventas, compras y producción en que se mueve la empresa.

Teniendo en cuenta los conceptos de producto interno bruto ya que esta variable permite conocer el valor de los bienes finales del país, el tipo de cambio, la tasa de inflación, exportaciones, importaciones e impuestos.

2. diagnóstico financiero.

de igual manera, realizaremos un análisis financiero a la empresa UNIFER S.A, para determinar la situación financiera de la empresa, identificar los aspectos económicos y financieros que muestran las condiciones en que opera la empresa, con respecto al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones gerenciales, económicas y financieras en la actividad empresarial. (Brigham & j.f., 2005).

A su vez informar, si está generando o destruyendo valor para sus accionistas, mediante los factores que influyen en las actividades de la operación, la utilización de los recursos, el desempeño del capital de trabajo y demás indicadores que conllevan a la toma de decisiones y la planificación financiera.

Es decir, observaremos las seis variables: margen ebitda, pkt, estructura de caja, relación intereses/fcb, relación deuda/ebitda y eva. (amat, 2002). Que incluyan el análisis de sensibilidad de las variables que afectan la estructura de la caja de la empresa que son el margen bruto, el comportamiento de los gastos, el crecimiento de las ventas, los días de cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar, la composición de la deuda y el movimiento de recursos etc.

3. planeación financiera.

La planeación financiera se realiza con el fin de minimizar las pérdidas que se pueden generan en las empresas, estimando la demanda de recursos (compras, activos, mano de obra, ventas, etc.) teniendo como base las distintas alternativas posibles para alcanzar las metas, auxiliándonos de herramientas, técnicas financieras y matemáticas.

Establecer un pronóstico de metas económicas y financieras, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo según como opina (pedraza, 2009).

a traves de los 3 elementos que deben tener el proceso de planificación financiera, dado por (quintero, 2009):

1. la planificación del efectivo, consiste en la elaboración de presupuestos de caja. Sin un nivel adecuado de efectivo y pese al nivel que presenten las utilidades la empresa está expuesta al fracaso.

2. la planificación de utilidades, se obtiene por medio de los estados financieros pro forma, los cuales muestran niveles anticipados de ingresos, activos, pasivos y capital social.

3. los presupuestos de caja y los estados pro forma son útiles no sólo para la planificación financiera interna; sino que forman parte de la información que exigen los prestamistas tanto presentes como futuros.

Con la planificación financiera la empresa UNIFER S.A, podrá decidir anticipadamente las necesidades de dinero y su correcta aplicación, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera.

lograr tener mayor control de los recursos, evaluar las diferentes alternativas de inversión, contar con políticas de cobros y pagos adecuadas a su funcionamiento y analizar el nivel de endeudamiento que la empresa requiere o el financiamiento real que necesita y no que se endeude sobre su capacidad de pago.

4. evaluación de proyectos

Por otro lado, aplicaremos una evaluación de proyecto a la empresa UNIFER s, a., que nos va a dar conocer su rentabilidad económica y social para resolver la necesidad en forma eficiente, segura y rentable.

A través de las técnicas, financiera, económica, social, ambiental y de mercado; para resolver el problema que se detecte en forma eficiente, segura y rentable.

Los autores proponen de forma general una guía para la evaluación de proyectos, pero nos guiaremos por el autor (baca, 2003):

a) proceso de preparación y evaluación de proyectos

Se requiere de:

- ✓ una idea, análisis del entorno, detección de necesidades, análisis de oportunidades para satisfacer las necesidades (perfil o gran visión).
- ✓ definición conceptual del proyecto, estudio del proyecto, evaluación del proyecto, decisión sobre proyecto (factibilidad o anteproyecto).
- ✓ y realización del proyecto (proyecto definitivo).

b) estudio de mercado

Se realiza un estudio de mercado mediante el análisis de oferta, análisis de la demanda, análisis de los precios y análisis de comercialización.

c) estudio técnico

Pretende resolver las preguntas referentes a donde, cuanto, cuando, cómo y con que producir lo que desea; es decir medir el funcionamiento la operatividad del proyecto. Lo anterior quiere decir que determina la función de producción óptima para la utilización eficiente de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado.

d) estudio económico

Se analizan los costos totales de la empresa como son los costos de producción, de administración y de ventas y puede haber unos costos financieros. Adicional se examina las inversiones que una empresa requiere para operar como son inversiones en activo fijo y diferido e inversión en el capital de trabajo.

e) evaluación económica

Es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. Se tiene en cuenta el valor del dinero a través de la vpn y tir. La vpn consiste en descontar igual a la tmar, sumar todas las ganancias y restarlas a la inversión inicial en tiempo

cero, su resultado debe ser mayor a cero para aceptar la inversión. El resultado de la tir debe ser mayor a la tmar.

f) análisis y administración del riesgo

Se llama analítico-administrativo, porque no solo cuantifica de cierta forma al riesgo, sino que mediante su administración pretende prevenir la quiebra de la inversión hecha anticipando la situación con el tiempo suficiente para evitarla.

Con ello la empresa UNIFER S.A, podrá evaluar si realiza inversiones y si estás le van a generar rentabilidad.

5. modelaje financiero.

Realizaremos un modelo financiero, donde trabajaremos los conceptos de interés simple y compuesto, anualidades y gradientes, los sistemas de capitalización y amortización incluidos el sistema uvr, los índices para evaluar los proyectos, el costo del capital y formas de financiación dados por el autor (baca g. , 2007) aplicando el uso de las matemáticas financieras.

Desarrollaremos un modelo que nos permita tener el control de las variables, simulación, pronostico y de planeación financiera, dado por el autor (gutierrez, 2009), se realizara en una hoja de excel, definiremos las entradas y salidas del modelo, utilizaremos las funciones, tablas de datos, buscar objetivo, escenarios, macros escritas con visual Basic para operaciones (vba) y solver.

Con el modelo financiero la empresa UNIFER S.A. obtendrá un pronóstico de cinco años futuros, con este podrá simular las diferentes situaciones que se pueden presentar en la compañía, y será una herramienta para que sus directivos tomen la decisión más adecuada para el crecimiento y generación de valor de la compañía.

6. finanzas corporativas

analizaremos si la empresa está creando valor y si se puede mantener en el mercado, a través de las finanzas corporativas podemos determinar ello, estudiando los cuatro estados fundamentales, el balance general, estado de resultados, estado de utilidades retenidas y estado de flujos de efectivo. (berk, 2008). Hay otras variables importantes como el valor del mercado agregado (mva) y el valor económico agregado (eva).

Para el autor (ross, 2001) son importantes las finanzas corporativas, porque le permiten analizar sobre que inversiones a largo plazo debería aplicar una empresa, y a su vez como obtener el efectivo para cumplirlo y como llevar una adecuada administración en los flujos diarios de efectivo y demás decisiones financieras. No obstante, la entidad invierte cierta cantidad de dinero en activos así mismo debe ser correspondida por una cantidad igual o superior de efectivo.

Con esta información los inversionistas se forman expectativas sobre los niveles futuros de las ganancias y dividendos, así como sobre el riesgo de la empresa.

7. costos

Conocer los costos es una parte importante para lograr el objetivo de la empresa en crear valor, con este se puede identificar, si el precio que se vende el producto permite lograr la obtención de beneficios, luego de cubrir todos los costos de financiamiento de la empresa. (baca g. , 2003)

Aplicaremos el sistema para analizar costo dado por (garcia, 2009) de costeo variable y el sistema de costeo basado en actividades (costeo ABC). Ya que este nos permite tener controlado los costos, que estos no crezcan en mayor proporción que las ventas y disminuyan las utilidades.

8. gestión basada en valor

El existir de una empresa consiste en la generación de valor que esta pueda producir, este se ha vuelto una tendencia que ha obligado a los gerentes a fomentar una cultura de creación de valor para las empresas que dirigen. Es decir que una compañía crea valor en un año cuando supera las expectativas proyectadas, de lo contrario destruiría valor. (fernandez, 2000).

Se debe analizar las variables por las que se puede ver afectada la creación de valor de la compañía, por ejemplo, los tipos de interés y en los cambios de expectativas en cuanto al crecimiento de los flujos de la empresa y en los cambios de riesgo de la misma.

De acuerdo con el autor (garcia o. , 2003) , la creación de valor se fomenta implementando dos procesos:

- adopción de mentalidad estratégica
- implementación de la estrategia.

A través de la gestión financiera la creación de valor se fomenta implementando cuatro procesos:

- definición y gestión de los inductores de valor
- identificación y gestión de los micro inductores de valor.
- valoración de la empresa
- monitoreo del valor.

Finalmente, a través de la gestión del talento humano la creación de valor se fomenta implementando dos procesos:

- educación, entrenamiento y comunicación
- compensación atada a resultados asociados con el valor.

Para valorar una empresa es necesaria la proyección de los estados financieros de la empresa y se requiere la utilización de los modelos financieros. El método de valoración más común es el de flujo de caja descontado (fcd).

2.4 diagnostico

2.4.1 análisis cualitativo

2.4.1.1 entorno económico

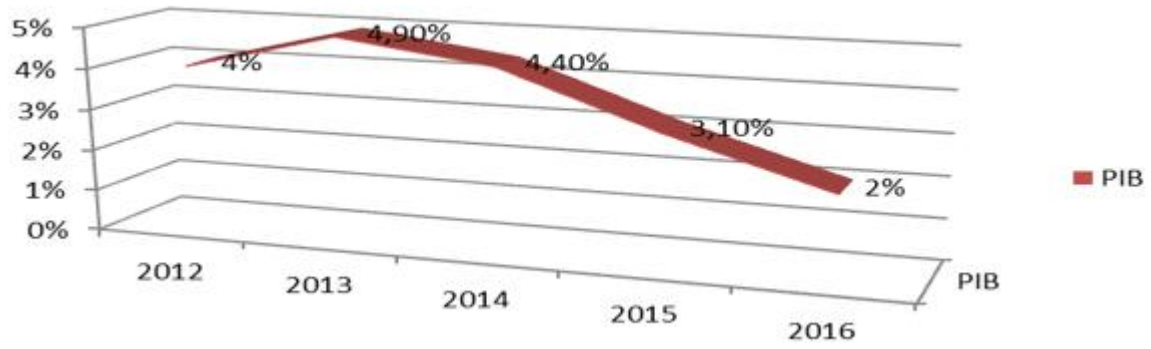
Los factores económicos, políticos y legales, que tiene influencia en el entorno de la empresa de comercialización de productos ferreteros son los siguientes:

Factores económicos:

pib. (Producto interno bruto)

El dane revelo que el pib en el año 2012 fue del 4.0 % el año 2013 del 4.9% 2, año 2014 del 4.4%, año 2015 del 3.1% y finalmente año 2016 fue de 2.0% como se denota en la gráfica no 3.

Gráfica No. 3.



Fuente: elaboración propia con base en datos del dane (2016)

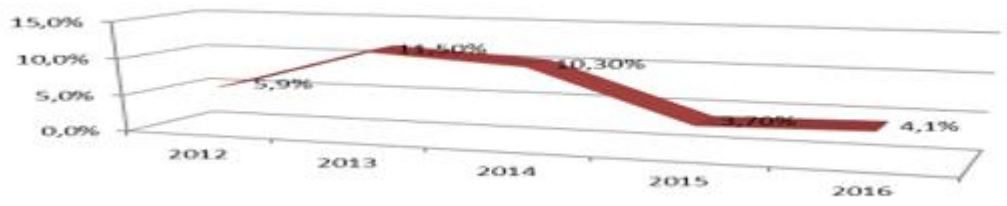
Del año 2012 al 2014 mantuvo un crecimiento, en el año 2015 disminuyo, esto debido a la caída del precio del petróleo el cual afecta a nuestra economía.

Es importante mantener un crecimiento del pib, a mayor crecimiento mayor consumo, mayor empleo para los colombianos.

El sector de construcciones que está ligado a la actividad económica de la empresa UNIFER , tuvo el siguiente comportamiento que se refleja en la gráfica no. 4.

Es uno de los sectores que impulsa el crecimiento de la economía, pero en los últimos años se ha visto afectado.

Gráfica 4.



Fuente: elaboración propia con base en datos del dane (2016)

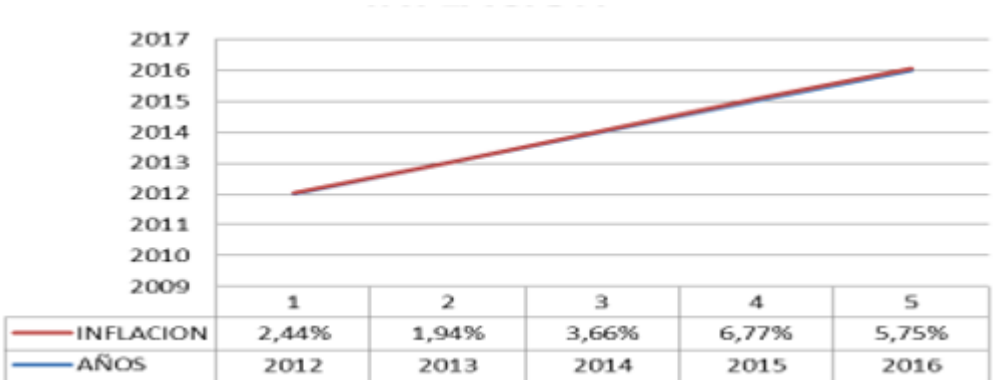
Gráfica No. 5. Variación porcentual anual del pib por ramas de la economía

Fuente y elaboración: comportamiento de las empresas más grandes por ingresos. Súper sociedades.2016.

Inflación

Colombia ha tenido en los últimos 5años el siguiente comportamiento de inflación ver la gráfica no. 6:

Gráfica 6.



Fuente: elaboración propia con base en datos del dane (2016)

Lo que indica que la economía ha presentado un crecimiento de los precios de los productos de las canastas familiares, y devaluación del dólar, lo que causa que en los últimos 5 años se presente un crecimiento de la tasa de inflación.

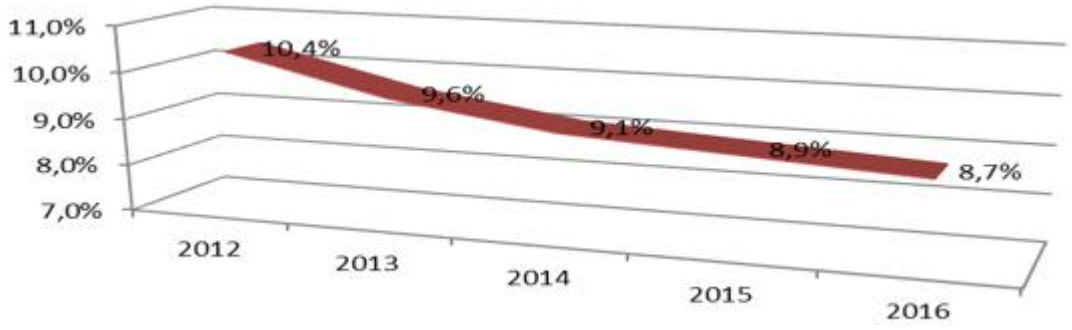
El sector de construcciones se ha visto afectado por el incremento del dólar, lo que perjudica las importaciones que se están realizados de los materiales.

Desempleo

El comportamiento de la tasa de desempleo en Colombia en los últimos 5 años ha ido disminuyendo como se demuestra en la gráfica no 7, que indica que a pesar de la desaceleración que está viviendo el país en la economía con el incremento de la tasa de inflación y disminución del pib, está generando nuevos empleos.

Las ramas de la economía que crean más empleo son la agricultura, restaurantes y construcción.

Gráfica 7.



Fuente: elaboración propia con base en datos del dane (2016)

Factores políticos - legales:

Inversión extranjera

La inversión extranjera en Colombia, fundamentalmente se encuentra regulada por la resolución 51 de octubre de 1991, expedida por el consejo nacional de política económica y social "conpes", en ejercicio de las facultades legales conferidas por la ley 9 de 1991, modificada por el decreto 1295 de 1995, expedido por el departamento nacional de planeación y reglamentado por la junta directiva del banco de la república a través de circulares. Conforme con las disposiciones citadas, no existe límite de cuantía para realizar inversiones en Colombia. (Conceptos juridicos, 2017)

La inversión puede ir dirigida a:

a. importación de divisas.

b. importación de maquinaria, equipos u otros bienes.

c. aportes de capital de una empresa.

d. retención de utilidades no distribuidas con derecho a giro.

e. inversión de portafolios (constituido por acciones, bonos obligatoriamente convertibles en acciones y otros valores negociables en bolsa).

f. inversión suplementaria al capital asignado.

g. importación de divisas para la adquisición de inmuebles de funcionarios u oficinas extranjeras.

En el año 2016 la inversión extranjera aumento de 80 a 141 con respecto a la inversión del año 2015 en uus millones como se ve en la gráfica no 8.

Gráfica 8.

Fuente: pro Colombia (2016)

Proceso de paz

Es importante que el sector privado apoye en el posconflicto para que el proceso de paz sea una realidad, por medio de sus apoyos económicos o simbólicos. Un estudio reciente de la cámara de comercio de Bogotá muestra que un 47% de empresarios están de acuerdo con el proceso de paz, donde creen que son viables estos acuerdos en cuanto a la inversión extranjera directa y que ayuda al crecimiento económico del país.

Unas de las maneras que aportaría UNIFER S.A. al proceso de paz, seria insertar a los excombatientes a trabajar donde tenga la oportunidad de tener una mejor calidad de vida. Apoyar fondos para la construcción de paz creando fuentes de trabajo y dictar capacitaciones sobre emprendimiento a aquellas personas que dejaron el camino del conflicto armado para que inicien su negocio y se sostengan por si solos, mediante la inversión productiva en el campo.

Las empresas se han visto afectadas en los acuerdos del proceso de paz, porque el gobierno para apalancar los costos asociados con la guerra y la paz incrementa los impuestos; lo que llevo a que muchos empresarios no invirtieran en Colombia por el impuesto al patrimonio y a la renta. Mientras no se llegue al proceso de paz las empresas seguirán enfrentando el conflicto armado, la ilegalidad y la movilización social.

Podemos decir que la paz traería muchas oportunidades a largo plazo para la empresa, ampliando su cobertura a aquellos sectores que han sido víctimas de la guerra.

Relaciones internacionales los tlc.

El tlc (tratado de libre comercio) entre Colombia, ecuador, Perú y los estados unidos es una gran ventaja para Colombia, ya que podrá abrir puertas a otros países para lograr un desarrollo, especialmente con estados unidos que representa mayor poder de compra, es un mercado muy rico y grande en el mundo; al no ser así el país sufriría pobreza y un subdesarrollo.

La empresa tendría una desventaja en la baja productividad y no son los suficientemente sofisticados para conquistar mercados altamente calificados; que lastimosamente Colombia no tiene una política de proteccionismo que sirva de resguardo para las pymes, como lo tiene estados unidos.

La ventaja que tendría UNIFER sa, es tener un reconocimiento en el mercado internacional, con nuevas oportunidades de negocios, aumentar sus exportaciones y no pagar aranceles.

Alianzas

La alianza del pacifico es un acuerdo de integración económica y política entre cuatro países como son chile, Colombia, México y Perú, que busca aumentar el intercambio comercial entre ellos, las pymes son el factor clave para hacerlo. esta alianza ha logrado la integración de los mercados de valores de sus miembros (mila), supresión de visas para visitantes sin permiso para nacionales de Colombia y Perú que viajen a México, desgravación arancelaria, entre otras. Por lo tanto, la economía colombiana debe buscar una mejor inserción internacional, diversificar su oferta exportable con productos de mayor valor agregado.

por consiguiente la empresa UNIFER S.A. debe invertir en innovación, tecnología, infraestructura y capacitar a su personal; para así poder acceder a mercados regionales y dinámicos del mundo; ya que con esta alianza se ha eliminado varios permisos que restringían el ingreso a aquellos países, que es una ventaja para la empresa poder llegar allí; no solo a los mercados más dinámicos de américa latina sino otros países como estados unidos e inclusive de Asia, que a su vez generaría más empleo y aportaría al proceso de paz.

La ley de víctimas programa 100 mil viviendas gratis

este programa nace en el año 2012, parte del plan de desarrollo nacional, el cual consta de la construcción y entrega de cien mil viviendas para víctimas del conflicto armado, damnificados por desastres naturales y familias de pobreza inscritas en la red unidos. La idea de tomar esta ley se basó en las estrategias de otros países latinoamericanos.

El programa de 100 mil viviendas gratis tiene como objetivo de crear empleo y reducir pobreza. Asimismo, UNIFER sa podría ayudar dando empleo a todas las personas con situaciones difíciles como lo mencionamos anteriormente.

Colombia es cada vez más visto como un lugar seguro para invertir, los inversores ahora mirando a su atractivo regional en términos de mano de obra calificada, estrechos vínculos con los EE. U y la legislación favorable a las inversiones.

Legislación laboral

conocer la legislación nacional en materia de legislación laboral aplicable a los sectores de comercialización y mantenimiento de espacios así mismo UNIFER debe conocer la legislación laboral aplicable en manejo de personal, reconocer lo problemas jurídicos en que puede estar involucrado “su negocio y demás vinculadas “y así mismo reconocer las posibles soluciones a los problemas jurídicos identificados, para esto la compañía debe conocer las personas y entidades que interviene en cada proceso.

UNIFER debe basarse en la normatividad vigente para la contratación de sus colaboradores y así mismo deberá garantizarles según sea su contrato las prestaciones sociales para ellos.

Legislación comercial:

El derecho comercial o derecho mercantil se encarga de hacer cumplir las leyes o normas estipuladas en el código de comercio de la república de Colombia, las cuales rigen a los establecimientos de comercio, a los comerciantes y como tal a todos los actos de comercio. Es por eso que UNIFER debe dar parte importante a las leyes estipuladas para comerciantes con el fin de dar un enfoque reglamentario segmentado por el código de comercio colombiano.

Para ser una compañía competitiva, integral y eficiente en el mercado es necesario que desarrolle las competencias necesarias que le permitan comprender, analizar, interpretar, clasificar y evaluar la información jurídica, comercial y tributaria de la empresa, la aplicación o práctica confiable y oportuna de las normas y la solución de problemas en esta materia como medio facilitador para la toma de decisiones.

UNIFER debe estar comprometida con hacer que todos sus colaboradores conozcan las leyes que rigen a la compañía, a los comerciantes y a los demás entes reguladores que se destaquen en nuestro proceso de desarrollo para una correcta toma de decisiones a nivel interno.

El área de recursos humanos de UNIFER debe conocer las leyes internas y externas que la rigen. Desde el conocimiento del código de comercio, los actos de competencia desleales y por consiguiente todo lo vinculado a la cámara de comercio.

Simplemente esto ayuda a que la empresa se desenvuelva y actué bajo leyes que rigen su comercio, es así como estas verifican su buen desempeño ya sea a nivel local, regional, nacional e internacional.

Legislación tributaria:

La empresa es un ente económico que interactúa con el medio que le rodea dentro de un ciclo económico cerrado. Sus resultados dependen de un conjunto de factores exógenos que son fuente de oportunidades y amenazas, por lo cual es indispensable comprender y conocer los elementos que ejercen influencia significativa en los resultados propuestos dentro del desarrollo de las actividades de una empresa.

Las unidades de explotación económica se interrelacionan con el entorno económico a través de la prestación de servicios o mediante la oferta de bienes y servicios que facilitan la obtención de recursos y obligan a la empresa a contribuir con las cargas fiscales del estado para proveer recursos que van a garantizar la atención de los fines estatales. La contribución con las cargas del estado es un mandato constitucional de carácter obligatorio reglamentado dentro del ordenamiento jurídico colombiano, y el incumplimiento de este generan sanciones económicas que afectan el desarrollo normal de los negocios.

es por eso que UNIFER debe ser consciente de la importancia de contribuir con nuestro país en todos los conceptos tributaros que el mismo exige, garantizando en cada una de sus transacciones comerciales como ofertante y oferente el debido tratamiento a cada uno de estos impuestos ya sean municipales o nacionales desde que se causa hasta que se paga generando así transparencia en el reporte y pago de sus contribuciones para evitar caer en sanciones tanto económicas como de cese de sus actividades.

2.4.1.2 industrias

La industria ferretera ha sido de alto crecimiento económico en Colombia, a pesar de que existen muchos almacenes de cadena grandes, en todos los barrios se ubica una ferretería; ya que es un sector que se mueve mucho a través de la construcción, reparaciones locativas que hacen las personas en sus hogares.

Infraestructura

El sector muestra que en Colombia existen 26.407 ferreterías (Ferreterías: 'con todos los fierros' para aprovechar diciembre, 2016).

2.4.1.3 empresas

La empresa UNIFER está entre las 10.000 entidades con un amplio portafolio de productos y servicios que garantizan a sus clientes calidad e innovación.

El crecimiento económico de UNIFER en los últimos 5 años ha evolucionado a diferencia del año 2015 que como consecuencia de los incrementos del dólar sus inventarios que en su mayoría son importados y es uno de sus activos fuertes se han visto afectados por la subida de los costos que genera el incremento de esta moneda.

En cuanto a productividad cuenta con un volumen representativo de inventarios que, por las características y condiciones del mismo, requiere que el cliente no solo adquiera el producto sino también el servicio de instalación.

Los productos y servicios que ofrece UNIFER a sus clientes se caracterizan por su alto estándar de calidad lo que conlleva a que la captación de nuevos clientes sea evidente.

los clientes que maneja la compañía son amantes al cambio y a no permanecer en lo cotidiano, por esta razón la compañía busca constantemente productos y servicios innovadores que le den la posibilidad de satisfacer los caprichos y necesidades que requieren.

UNIFER es una empresa que se preocupa por brindar los mejores productos y servicios a sus clientes lo que le permite junto con sus proveedores nacionales y del exterior buscar el mejoramiento continuo de sus productos y servicios.

Mantiene un posicionamiento de su imagen debido a que es representante de las mejores marcas, como: osram, Philips, silvania, varta entre otras que le dan un respaldo y posicionamiento de la compañía frente a su competencia.

las condiciones de la demanda están dadas por clientes potenciales y reconocidos en el mercado como locales comerciales de reconocidas marcas de ropa, oficinas administrativas, centros comerciales, bancos, y algunas personas del común que buscan en los productos de la compañía algo que les permita dar ese toque especial a sus hogares, oficinas y demás sitios que frecuentan.

Competencia

La empresa UNIFER tiene varios tipos de competidores entre ellos:

Grandes almacenes de cadena: estos se ubican en las principales ciudades, su sistema de ventas por sección y su excelente servicio al cliente son las principales herramientas para atraen clientes, pero tiene una desventaja que carecen de productos especializados.

Ferretería tradicional: son las principales competencias ya que están ubicadas en todos los barrios y su cercanía con los clientes, hace que sean una de las principales herramientas para atraerlo, pero carecen de niveles especializados y de técnicos que puedan ofrecer mayores servicios.

2.4.1.4 administración y gerencia

UNIFER es una empresa que cuenta con gran capacidad humana desde la parte gerencial hasta la parte operativa; la gerencia está conformada por dos grandes personas: juanita Ramírez e Iván recaman quienes, con su capacidad, conocimiento del mercado y su calidad como personas dirigen la compañía a los objetivos y cumplimiento de metas sin dejar de lado su equipo colaborador.

.1.5 análisis dofa

Tabla 3. Matriz de dofa de la empresa UNIFER S.A

DEBILIDADES

No se tiene conocimiento total del mercado.

•Mayor control en la sistematización de los inventarios.

•Posicionamiento en el mercado en familias de estratos de clase media y alta.

•Mejoramiento en las instalaciones.

Pagina WEB desactualizada y de poca ilustración a posibles clientes interesados en los productos.

OPORTUNIDADES

Obtención de contratos con nuevos clientes grandes y multinacionales.

•Cambio de ubicación demográfica a sitios más comerciales y apertura de nuevas sedes especialmente en centros comerciales y almacenes de productos de construcción en el país.

•Actualización de la página WEB ofreciendo de manera más llamativa y didáctica nuestros productos y servicios.

•Recuperación del sector de la construcción

•Constitución de alianzas con zonas francas.

Brindar Facilidades de pago a nuestros clientes mediante créditos.

FORTALEZAS

Variedad, amplia gama y la mejor calidad en los productos.

•Asesoramiento y servicio al cliente optimo en productos innovadores de acuerdo a las necesidades del cliente.

•Gran trayectoria y conocimiento en el mercado generando confianza y buena reputación entre clientes y proveedores.

•Evaluación gratuita y cotización de servicio directa con el cliente, así como buena relación post-venta con el mismo brindando asesoría técnica con personal calificado.

•Tiempo de entrega inmediato mediante servicio a domicilio de calidad y confianza siempre manejando precios competitivos en el mercado.

Capacitación continúa al personal de ventas y técnicos de instalación.

AMENAZAS

Competencia desleal.

•Cambio en las necesidades y gustos de nuestros clientes.

•Mercado Saturado especialmente para nuestro objetivo de nuevo mercado en estrato medio alto.

•Inflación en los precios

•Crisis económica en nacional y mundial.

•Posibles desastres naturales o eventuales robos que ocasionen perdida en nuestros inventarios.

Desempleo.

Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

2.4.2 análisis cuantitativo

2.4.2.1 balance general

Análisis vertical balance general UNIFER S.A.

la empresa UNIFER S.A por ser una empresa de comercialización de productos de iluminación y ferretería, y de prestación de servicios de instalación, mantenimiento y suministros de repuestos de iluminaria , sus activos se encuentran representados en la cuenta de clientes, inventarios y propiedad planta y equipos como se denota en la tabla n.4

Tabla 4. Activos representativos de la empresa UNIFER S.A

CUENTAS	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Clientes	36%	32%	18%	26%	22%
Inventarios	37%	36%	33%	31%	38%
Propiedad, planta & Equipo	22%	18%	22%	28%	29%

Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

Al pertenecer al sector de comercio, es normal que sus activos estén representados, en estos tres rubros superen el 20 % cada uno de acuerdo con (Anaya, 2011) y que sus activos diferidos no sumen un valor superior del 5% del total de sus activos y que a través del tiempo vaya disminuyendo.

En la compañía se cumple con esta teoría ya que en el año 2013 da un valor del 7% y el año 2014 10%, debió ser porque se dio un gasto considerable para la compra de alguna maquinaria o puesta en marcha de alguna línea adicional, en el año 2015 producto de la implementación de las normas internacionales, los gatos diferidos no son procedentes, toda vez que no cumplen con el criterio de reconocimiento, como se denota en la tabla no. 5

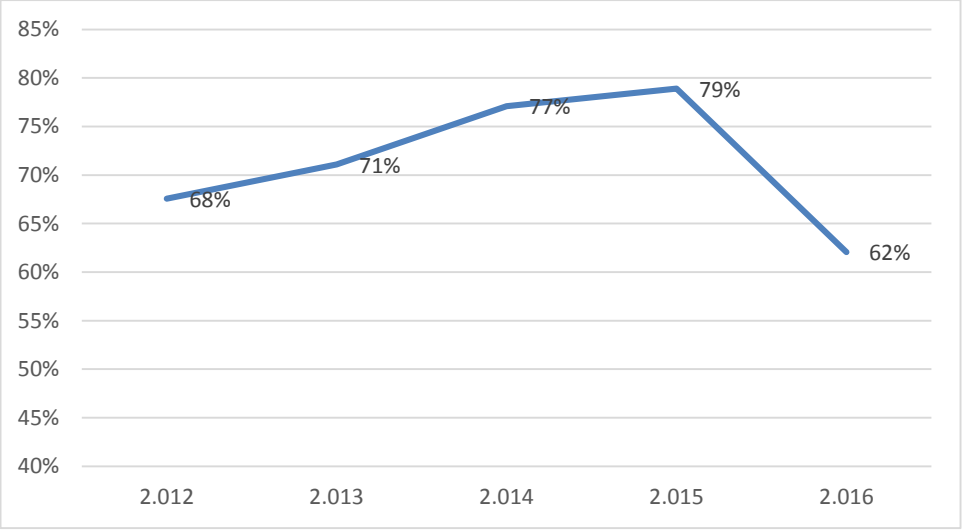
Tabla 5. Cuenta de diferidos de la empresa UNIFER S.A.

CUENTAS	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Diferidos	0%	7%	10%	0%	1%

Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

La compañía presenta una relación deuda/patrimonio superior al 50 % como se denota en la gráfica no.9, esto no es bueno ya que en momentos de recesión económica puede provocar que la compañía no tenga la capacidad de atender sus pasivos e intereses.

Gráfica No. 9.



Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

Adicionalmente la compañía cuenta con una estructura patrimonial favorable, ya que está representada en el capital autorizado y la reserva legal. En cuanto a la revalorización del patrimonio, este ítem tuvo una participación hasta el año 2014, ya que por las nuevas normas internacionales, la valorización de los activos no debe separarse sino que componen un mayor valor del bien, de acuerdo con la tabla no 6.

Tabla 6. Cuentas representativas del patrimonio de la empresa UNIFER S.A

CUENTAS	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Diferidos	0%	7%	10%	0%	1%
Capital Autorizado	45%	41%	79%	76%	43%
Reserva Legal	13%	12%	16%	16%	9%
Revalorización del patrimonio	18%	16%	0%	0%	0%

Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

La empresa presenta un bajo riesgo, por tener en sus pasivos obligaciones que no implican costos. Ya que tiene concertados sus pasivos en un 68 % con (proveedores, anticipos recibidos y deudas con socios).

Análisis horizontal balance general UNIFER S.A.

en los años 2015-2016 los activos corrientes presentaron una variación de -3,8%, producto la variación del 89% de las inversiones de corto plazo medidas a un valor razonable, mientras que los activos a largo plazo variaron un 4,3%, este aumento se evidencio por el reconocimiento de un mayor valor de los bienes inmuebles medidos a valor razonable.

en los activos corrientes uno de los rubros más significativos en el año 2016 corresponde a los inventarios con el 38,35% sobre el total debido a que **UNIFER S.A** posee un inventario de mercaderías alto año tras año, su variación con relación al año anterior es de 23,7%

En lo que respecta a los deudores clientes se disminuyó en un 21,58% con relación al año 2015. Lo que demuestra que se realizó una buena gestión de recaudo de cartera.

Dentro de los pasivos corrientes, el rubro más significativo es el de proveedores, el cual disminuyo 37,02% con relación al año anterior, es decir que la compañía tiene la capacidad para cubrir sus obligaciones de corto plazo.

2.4.2.2 estados de resultados

Análisis vertical estado de resultados UNIFER S.A.

el costo de venta representa en el año 2016 un 59% del total de las ventas de la compañía, mientras que en el año 2015 representaban un 67%, lo que podría significar una buena gestión de mercadeo en cuanto a precios con proveedores y a su vez por el buen comportamiento de pago de la empresa.

Los gastos de administración y ventas suman un 26 % en el año 2016, y en el año 2015 un 27%, se mantuvieron los gastos administrativos y de ventas, lo que podemos concluir que no hubo incremento de personal, de servicios, arriendos entre otros.

Análisis horizontal estado de resultados Universo.

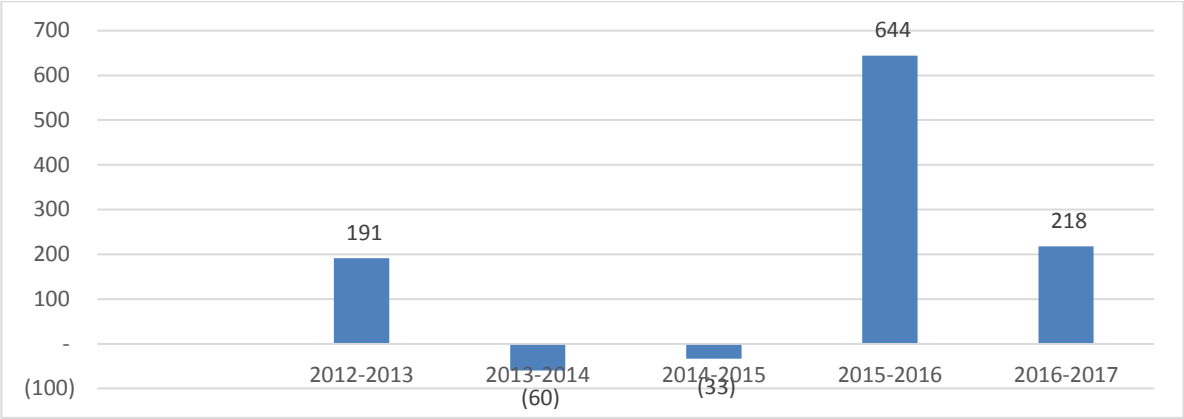
El crecimiento de la empresa viene generando un comportamiento positivo en sus ventas, producto de incursionar en nuevas líneas de mercado, lo que ha permitido que la empresa mejore año a año en sus ventas viéndose reflejando para el año 2016 un crecimiento del 25,9 %. De igual manera, los gastos de ventas incrementaron en el año 2016 a un 33 %.

Otros ingresos diversos presentan una variación significativa del 237% del año 2016 con respecto al año 2015, debido a los rubros de aprovechamiento y recuperación de ajustes procedentes de las normas internacionales de contabilidad.

2.4.2.3 flujos de caja

Durante los últimos cinco años la empresa UNIFER S.A genero fondos operacionales como se denota en la gráfica no. 10, la mejor variación se ha presentado en el año 2015-2016 creando $644 p.m.

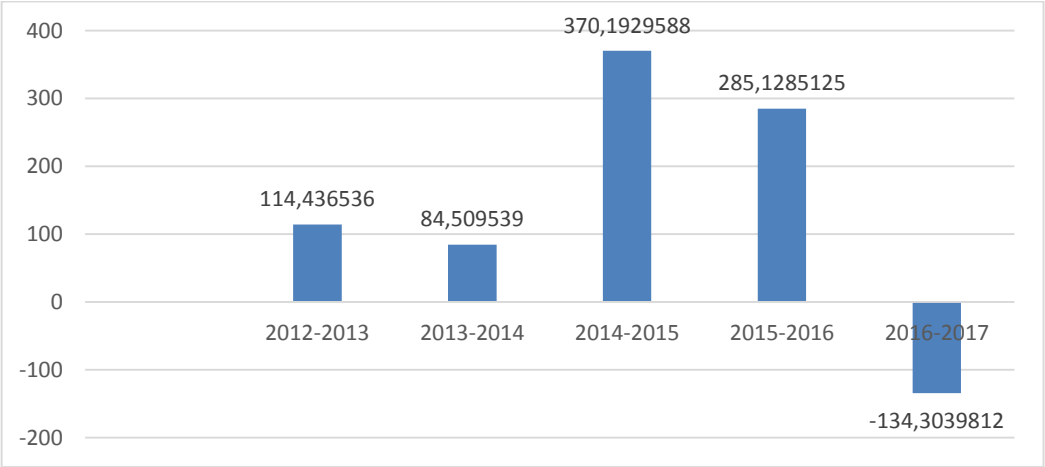
Gráfica No. 10.



Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

En segundo lugar, la empresa no tuvo que hacer inversiones en capital de trabajo, antes, por lo contrario, el movimiento de capital de trabajo genero ingresos como se muestra en la gráfica no. 11, excepto en el año 2016-2017 que genero cifra negativa de -$134 mm.

Gráfica No. 11.

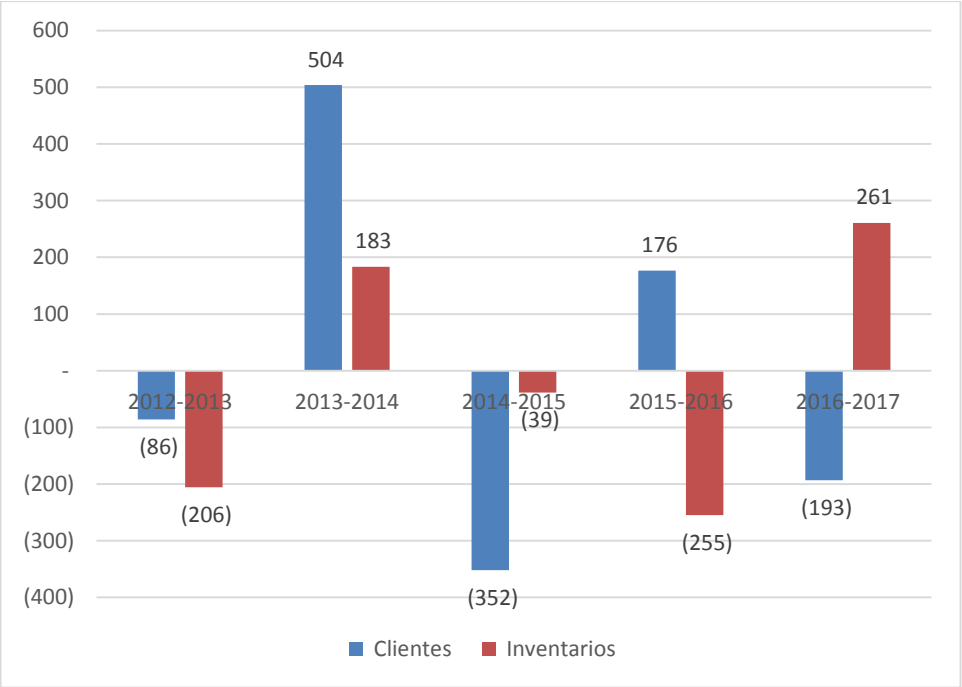


Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

En la gráfica no 12. Podemos ver el comportamiento de los usos de la cuenta de recuperación de cartera y de inventarios, donde se observa que la empresa invierte parte del efectivo

recuperado en la compra de mercancía y este inventario a su vez presentan una rotación de mercancía.

Gráfica No. 12.



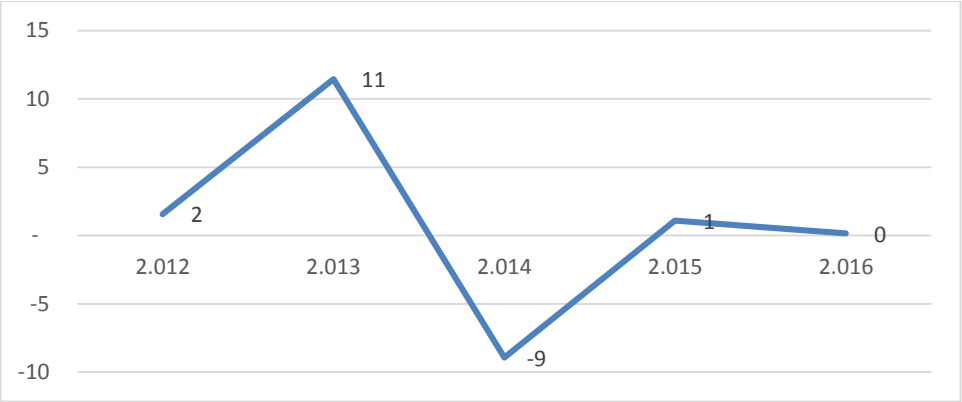
Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

El flujo de caja después de capital de trabajo resulta positivo, ya que es una empresa estable que se encuentra en el mercado, es decir que la compañía está generando fondo operaciones y que son suficientes para financiar el requerido neto para el capital de trabajo en el mismo periodo.

Lo que permite que la empresa en el año 2015-2016 genere una inversión de activos fijos de $40 mm y que pague sus deudas financieras, que da como resultado un flujo de caja positivo.

la relación deuda financiera con respecto ebitda se ha ubicado menor a 1 en el año 2016 y 2015, dando una buena capacidad de endeudamiento, logrando que la compañía pueda pagar 1 veces su ebitda, de acuerdo con la gráfica no. 13.

Gráfica No.13.



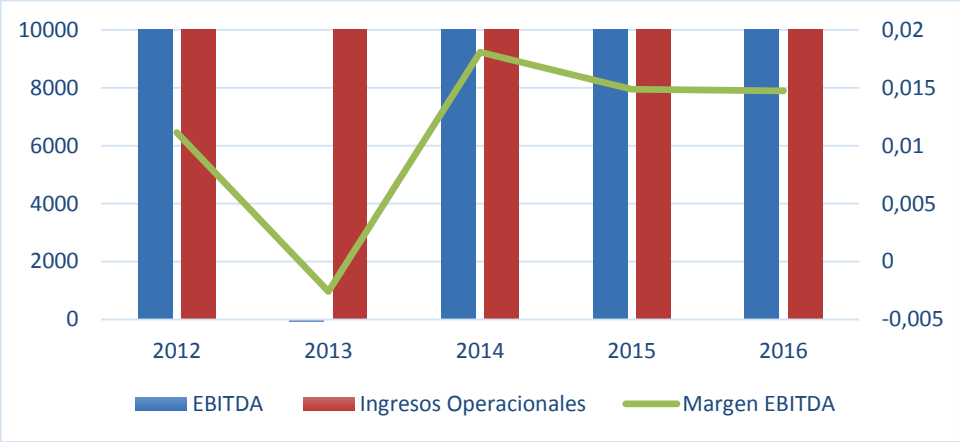
Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

2.4.2.4 indicadores financieros

Margen ebitda

el desempeño operativo de la empresa está dado a través del ebtida, en los últimos años la compañía ha crecido en este margen, de acuerdo con la gráfica n.14 donde se denota que se ha dado un crecimiento excepto en el año 2014 que dio una pérdida de -3% haciendo que la compañía en vez de generar caja la demande.

Gráfica No. 14.

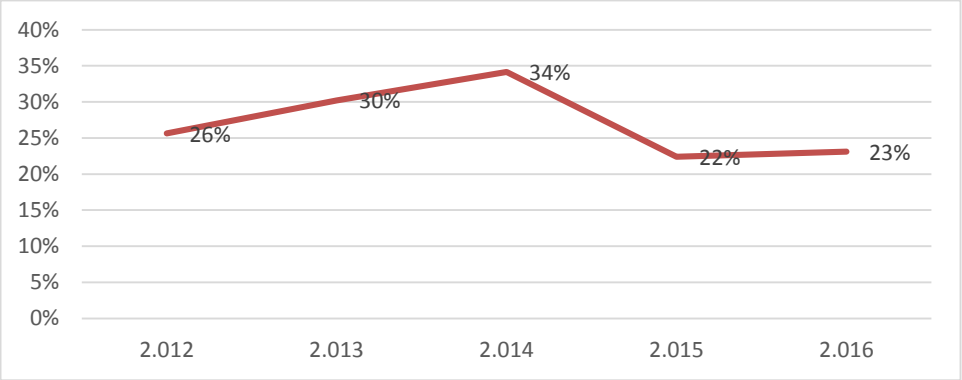


Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

La productividad del capital trabajo (pkt)

La productividad del capital trabajo (pkt) en la compañía nos informa que tan eficiente es el uso de los recursos de capital de trabajo para generar ingresos, podemos denotar que ha disminuido el pkt en el trascurso de los últimos cinco años de acuerdo con la gráfica no.15 y aumentado el margen ebitda en los 5 mismos años, lo que hace que la empresa genera caja.

Gráfica No. 15.



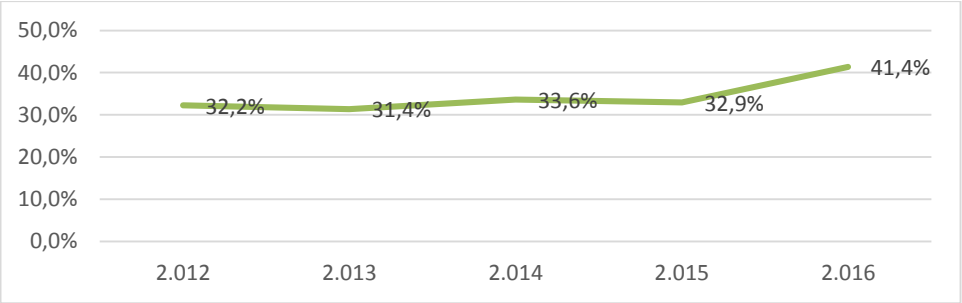
Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

La productividad del activo operacional en el año 2016 muestra una capacidad de 1,4 veces de convertir su inversión en ingresos, situándose en 0,3 veces por encima respecto al año 2015. Este inductor no es alentador para la empresa toda vez que está muy bajo para convertir su inversión en ingresos.

Margen bruto

A través de este indicador se evidencia que las ventas de la empresa generaron un 41.4 % de utilidad bruta en el año 2016, superior al año anterior 2015 32.9% denotado en la gráfica no. 16.

Gráfica No. 16.



Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

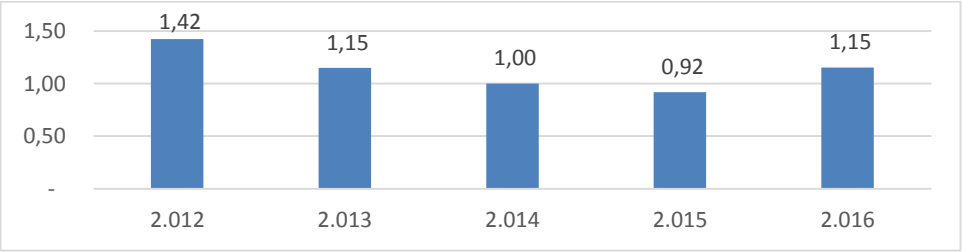
De acuerdo con la gráfica no 16 la empresa tiene un comportamiento de crecimiento del margen bruto.

Indicadores de liquidez

Razón corriente

Por cada peso que debe en el año 2015 la empresa cuenta 1.15 en el año 2015 para cubrir sus obligaciones como se demuestra en la gráfica n.17. El indicador ideal sería de 1 a 1, pero depende de sus activos corrientes, porque no siempre es conveniente tener muchas existencias o una caja elevada pero improductiva.

Gráfica No. 17.

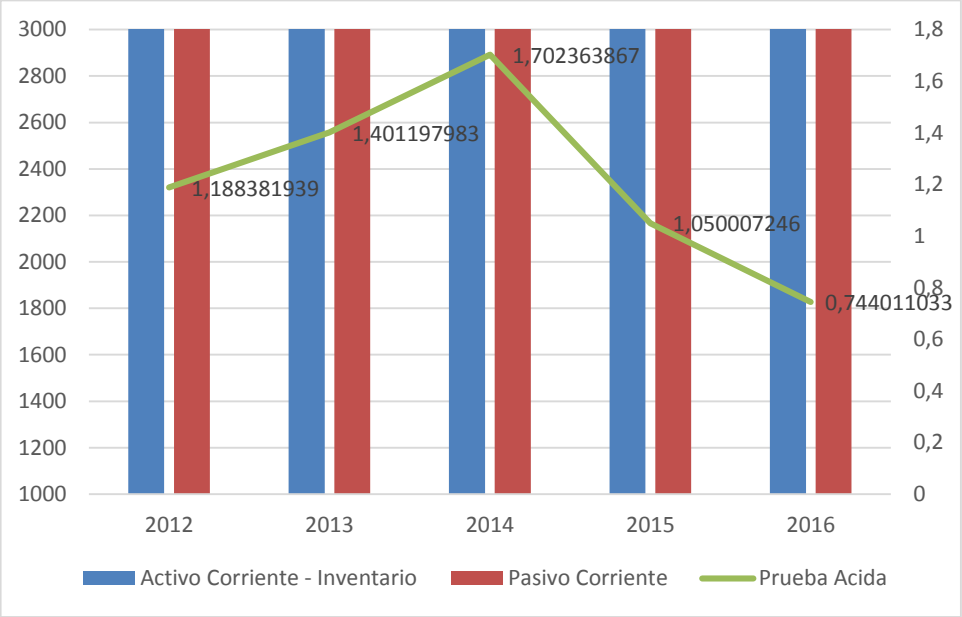


Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

Prueba acida

la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes sin depender de la venta de sus inventarios, sino solamente con su efectivo, en el año 2016 dio $ 0.74 mm., denotado en la gráfica no. 18.

Gráfica No. 18.



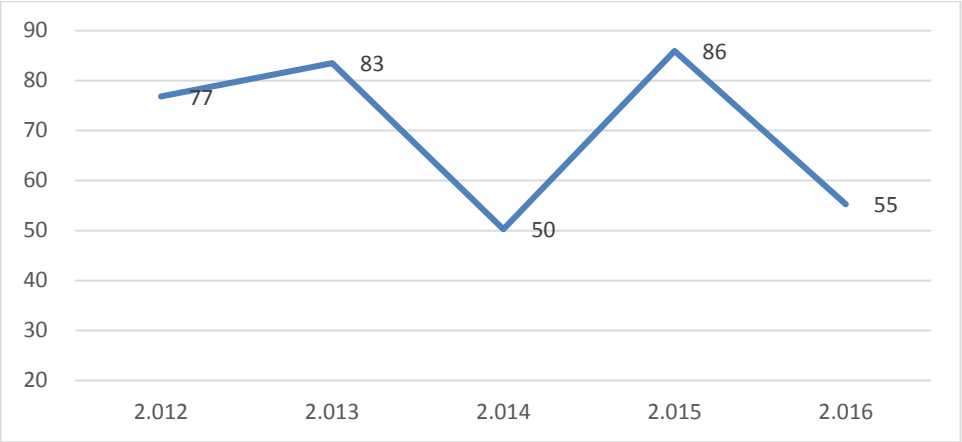
Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

Indicadores de actividad

Rotación de cartera

La empresa tarda en promedio en recuperar su cartera en 70 días, el ultimo año 2016, mejoro este indicador a 55.24 días, según Gráfica No.19. se recomienda analizar el sistema de cobranzas de la compañía para que sean más eficientes en el recaudo del dinero.

Gráfica No. 19. Días de cuentas por cobrar de la empresa UNIFER S.A

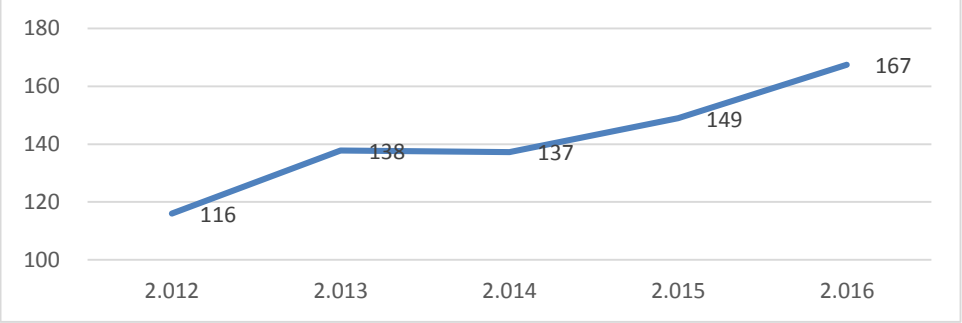


Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

Rotación de inventarios

la empresa convierte sus inventarios de mercancías a efectivo o cuentas por cobrar en promedio cada 141 días, el último año 2016 en 167 días de acuerdo con la gráfica n 20, al ser productos que tiene durabilidad, no se puede decir que la rotación sea alta.

Gráfica No. 20.



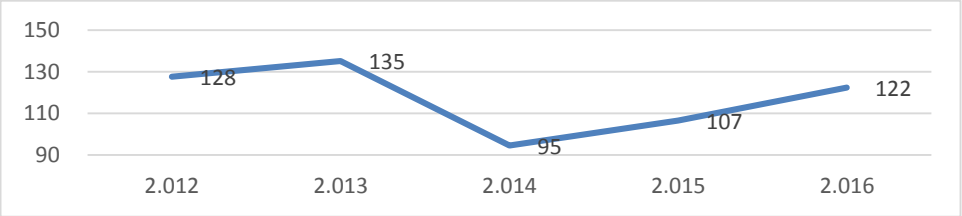
Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

Se evidencia que entre mayor cantidad de días de rotación mayor será el capital de trabajo invertido en el manejo y control de los inventarios, por ende, mayores serán los gastos asociados de transporte almacenamiento, entre otros.

Ciclo de efectivo

En promedio la empresa transcurre 117 días en recuperar el dinero según Gráfica No.21, la empresa el último año tuvo que financiar con sus recursos 122 días de su ciclo operativo, mientras que los proveedores solo financian 100. Es un periodo muy largo, que se ve afectado por los números de día del inventario, pero al ser una empresa comercializadora es normal que supere los 100 días.

Gráfica No. 21.



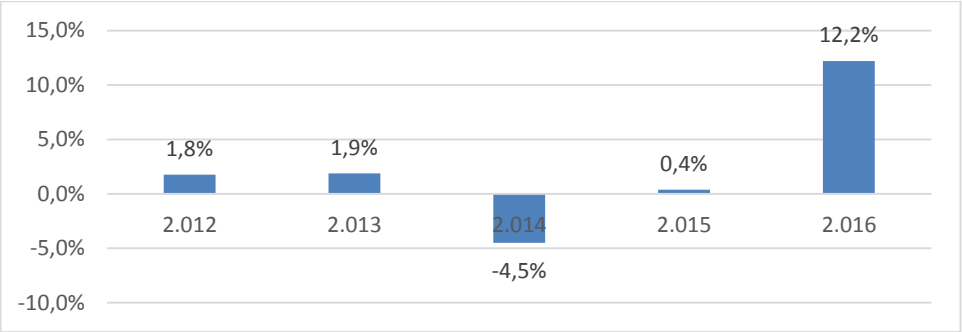
Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

Indicadores de rentabilidad

Margen neto

La utilidad neta de la empresa en los últimos años tiene un promedio de 2.3%, pero en el último año 2016 según Gráfica No. 22 reporta un margen neto de 12.2 %, es decir la compañía está generando rendimientos sobre la inversión de los socios.

Gráfica No. 22

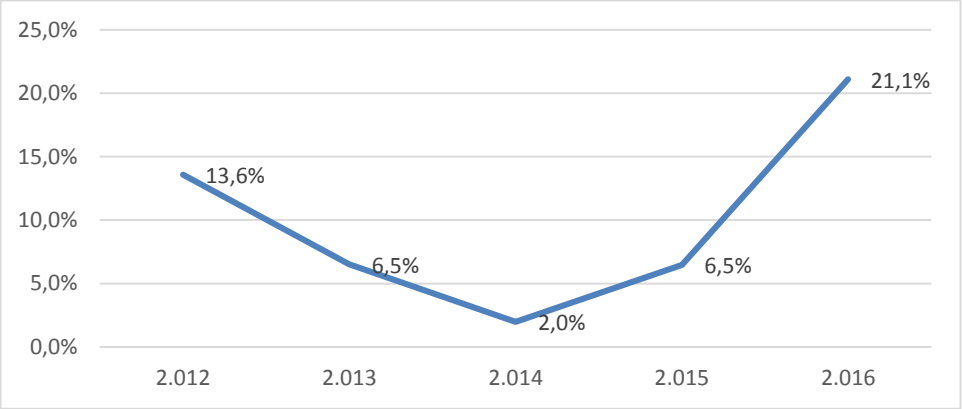


Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

Rendimiento del activo total (roa)

La utilidad neta con respecto al activo total correspondió al 21.1 % en el último año 2016, pero en promedio se ubica un 9.9 % de acuerdo con la gráfica no 23, es decir la empresa tiene la capacidad del activo para producir utilidades, independiente de la forma en que se haya financiado, ya sea con deuda o equity.

Gráfica No. 23.

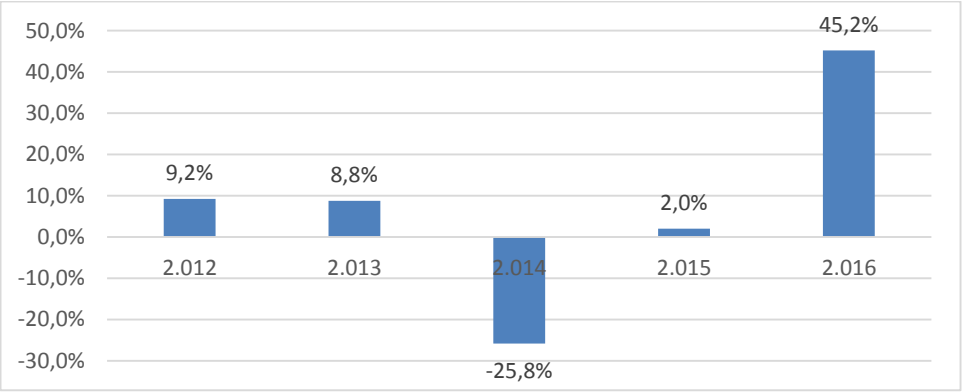


Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

El sistema DuPont

La rentabilidad de la inversión de la empresa no requiere de mayor grado, del margen de utilidad que dejan las ventas, por ello su rotación en el último año ha sido elevada en un 45.2 % según Gráfica No.24.

Gráfica No. 24



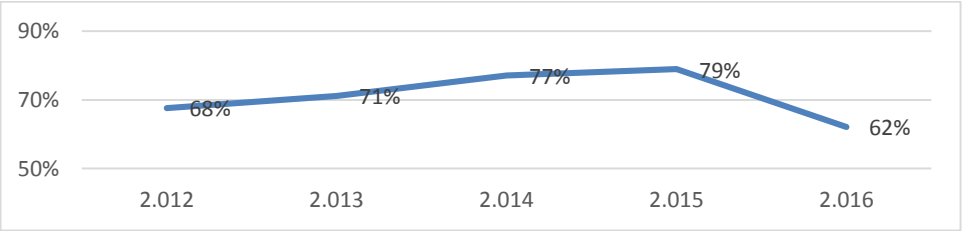
Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

Indicadores de endeudamiento

Nivel de endeudamiento

Este indicador nos refleja que por cada peso que tiene invertido la empresa en activos han sido financiados en promedio 71% por los acreedores, proveedores. El ultimo año 2016 un 62 % de acuerdo con la gráfica no. 25.

Gráfica No. 25.

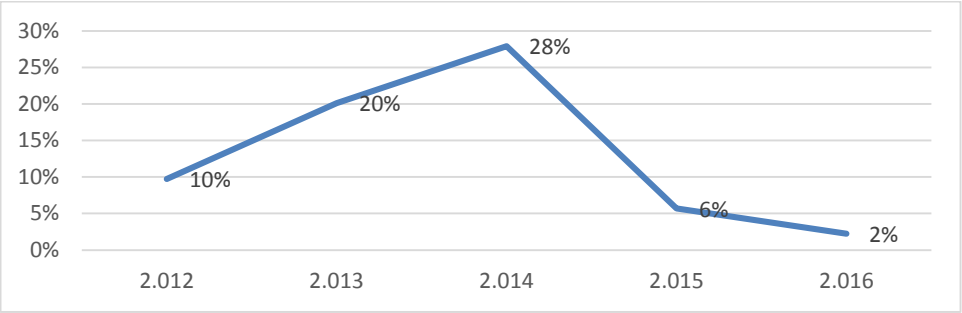


Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

Endeudamiento financiero

Este indicador nos arroja que las obligaciones financieras en el último año 2016 equivalen al 2 %, es decir la empresa en los últimos años ha disminuido su nivel de endeudamiento, pasando de un 28 % en el año 2014 al 2% del año 2016, denotado en la gráfica no. 26.

Gráfica No. 26.

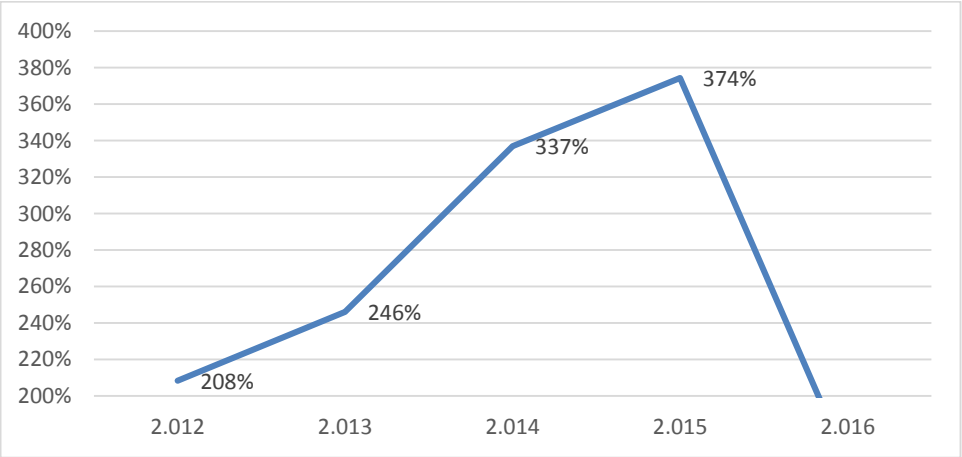


Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

Indicador de leverage o apalancamiento

Este indicador mide el grado de compromiso del patrimonio de los socios para los acreedores de la empresa, es decir que este indicador nos dice que la compañía tiene comprometido todo el capital de los socios para pagar las deudas ya que está en un promedio de 266% de acuerdo con la gráfica no. 27.

Gráfica No. 27.

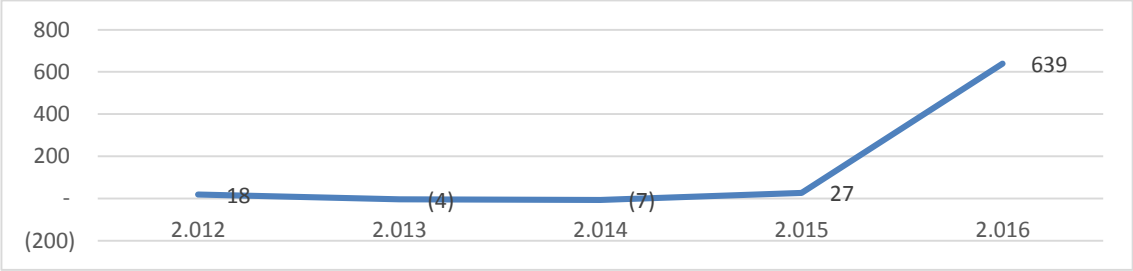


Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

Eva

Este indicar calcula la capacidad que tiene la empresa para crear riqueza, teniendo en cuenta la eficiencia y productividad de sus activos en el último año 2016, la empresa genero una Eva de $638mm. Es decir, la compañía está generando valor para los socios, denotado en la gráfica no. 28.

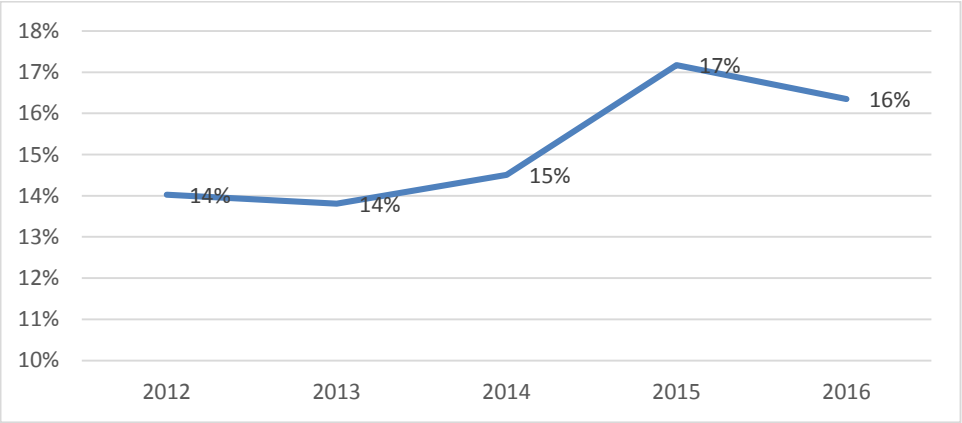
Gráfica No.28.



Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

El wacc debe disminuirse, ya que el impacto de este inductor está reflejado en el aumento que se le dio a la participación de los socios y al aumento en la deuda, denotado en la gráfica no. 29.

Gráfica No.29.



Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

El rona, se ve afectado por la disminución en la utilidad operacional y el aumento que se dio en la inversión realizada en propiedad, plata y equipo

Si se logra aumentar el rona y disminuir el wacc, la empresa tendría una mejor administración en el Eva.

Indicador de altman z-score: el detector de quiebras

El altman z-score es un sencillo método de análisis de la fortaleza financiera de una empresa. Lo que nos dice este método son las probabilidades de quiebra establecida por una combinación de ratios financieros.

De acuerdo con, la definición de este indicador se realizó la prueba sobre el año 2015 arrojando el siguiente resultado:

z= 1,4385 lo cual quiere decir que la empresa está expuesta a una quiebra inminente, el peligro financiero es máximo.

2.4.2.5 formulaciones

La empresa en términos generales está generando valor para los socios, se debe implementar una política de manejo de control de cuentas por cobrar, días de reposición de inventarios y de cuentas por pagar, adicional una política de crecimiento del margen ebitda, para tener unos objetivos estratégicos que cumplan con su misión y visión de generar rentabilidad y confiabilidad para sus clientes.

De acuerdo con el diagnostico financiero podemos concluir que UNIFER S.A, es una empresa consolidada con una amplia trayectoria en el mercado de productos de ferretería e

iluminación. Donde incursiona de producto de alta calidad, con el fin de atender las necesidades de sus clientes potenciales.

Evidente mente es una compañía con una gran capacidad instalada que les permite un buen funcionamiento, y una óptima respuesta a sus clientes.

3 METODOLOGÍA

Fase 1 recolección de información y entendimiento de la empresa

La recolección de la información se basó en el análisis de los estados financieros de la empresa, por un periodo de cinco años, (2012 – 2016), entregados con la autorización del representante legal de la empresa.

El entendimiento de la empresa se hizo a través del análisis de los datos suministrados por sus directivas, con la aplicación de técnicas de campo, encuestas, entrevistas y observación de su personal administrativo. Con el propósito de conocer e indagar sus expectativas y necesidades en la compañía del acuerdo al análisis financiero. Así se logró detallar, identificar y conocer la problemática que tiene la compañía en la generación de valor.

Se analiza la empresa bajo los lineamientos requeridos dentro del marco de la ley 905 de 2004 como mediana empresa.

Fase 2 diagnóstico financiero

Con base en a los estados financieros se procede a hacer un diagnóstico de la situación actual de la empresa de acuerdo con los conocimientos preliminares adquiridos durante el proceso de formación.

Se realizó el análisis de los 5 estados financieros de los años 2012-2016 información suministrada por la gerente de la empresa.

Se determinaron las cuentas de mayor relevancia dentro de los estados financieros por medio de un análisis vertical y horizontal de las cifras de los años 2012-2016.

A través de los resultados estadísticos se realizó el análisis financiero de la empresa, destacando los indicadores que presentaron alto tiene riesgo y los que están generando valor. Apoyándonos con el marco referencial, los resultados arrojados fueron analizados para dar la interpretación de la situación financiera de la empresa, se calcularon los indicadores

financieros de liquidez (razón corriente, prueba acida, ebitda), indicadores de rentabilidad (rentabilidad operativa, rentabilidad del patrimonio, uodi, rona), indicadores de endeudamiento (endeudamiento sobre activos, apalancamiento), indicadores de actividad (rotación de cartera, inventario, proveedores)

Fase 3 definición de estrategias de generación de valor

Se estudió y analizó que estrategias le conviene a la empresa para generar valor, apoyándonos con el marco referencial. Se utilizó el análisis y estudio de los inductores de valor, que se trabajó en finanzas para la valoración de pymes, con el fin de determinar los posibles factores que influyeron en la generación o destrucción de valor para los accionistas.

Se analizó que, al ser una sociedad de capital, es una herramienta cuyo objetivo principal es la generación de valor, la inversión de los recursos económicos aportados por los accionistas tiene como finalidad generar nuevas riquezas. Se deben tomar decisiones que mejoren la eficiencia de la rentabilidad, liquidez, productividad y así mitigar posibles pérdidas tanto financieras como en participación del mercado.

Para la definición de la estrategia de creación de valor para la empresa UNIFER, se tuvieron en cuenta variables como el entorno económico, la competencia, la ubicación de los locales que influyeron en el nivel de sus ventas, adicional se tuvo en cuenta varios inductores financieros para realizar un diagnóstico, y el objetivo que la empresa continúe creando valor y rentabilidad para sus accionistas.

se propone la apertura de un nuevo punto de venta en un lugar mejor ubicado en el centro comercial santa fe, este con el fin de llegar a nuevos clientes y de inclusión de nuevos estratos socioeconómicos, la reubicación de uno de sus establecimientos y puntos de ventas para darle más visibilidad a la empresa , debido al que sitio donde se encuentra no es un punto estratégico para atraer nuevos clientes y así aumentar sus ventas , la contratación de nuevo

personal de mercadeo, impulsadores, publicista y la restructuración página web para darle mayor fortalecimiento al área de mercadeo y publicidad.

Incursionar en nuevos mercados, en ferias empresariales con el objetivo de atraer nuevos clientes.

Fase 4 diseño, desarrollo y validación del modelo financiero en Excel

después del análisis de la situación financiera de la empresa, se elaboró un modelo financiero, debidamente formulado en Excel que le permitió identificar fácilmente y de manera cuantitativa la afectación de los indicadores financieros, de tal manera que da las herramientas para la toma de decisiones y acciones de mejoramiento en si estrategia financiera.

Este modelo financiero podrá ser manipulado de acuerdo con la necesidad y convicción que tenga la empresa hacia el futuro.

Se toma como referencia la información financiera de los últimos cinco años contados a partir del 2012 hasta el 2016, la estructura del modelo consta de un libro de Excel compuesto por 12 hojas y distribuidas de la siguiente manera:

Hoja no 1, contiene la presentación de la empresa con los hipervínculos para conectar la información de las otras hojas que contienen los datos de entrada y estados financieros.

Hoja no 2. Contiene los hipervínculos para ver los estados financieros generales, estados financieros detallados, inductores de valor, wacc y Eva.

Hoja no 3. Contiene los hipervínculos para ver los datos de entrada y sensibilidad, balance general, estados de resultados, flujo de caja, inductores de valor, wacc -Eva y escenarios.

Hoja no 4. Contiene se encuentran los balances clasificados a nivel subcuentas para evidenciar de forma más detallada cada una de las cuentas que lo componen por medio del análisis vertical y horizontal, en esta misma se elaboró el estado de fuentes y usos previa

elaboración del flujo de caja de los periodos históricos y así poder determinar si la empresa está o no generando recursos. Y estados de resultados con análisis vertical y horizontal.

Hoja no. 5 los escenarios. se proyectó el balance general y el estado de resultados en su orden, en los cuales se tuvieron en cuenta todas las cifras anteriormente mencionadas verificando la ecuación patrimonial se estableció la sensibilidad de la empresa de la cual consto de una variable constante del 1% debido a que el costo de la misma es el más importante de la operación producto del análisis de la sensibilidad arrojada con estos datos se pudo hacer unos escenarios extrapolando los ingresos, costos, utilidades, flujo de caja, Eva , y ebitda en tres grandes escenarios, pesimista, realista que es el Excel determinístico y el optimista los cuales fueron analizados con sus respectivos resultados.

Hoja no 6. Contiene los datos de entrada y análisis de sensibilidad. donde se incluye los datos relevantes de la compañía hasta el momento como lo son datos macroeconómicos, para los datos macroeconómicos se tuvo en cuenta los datos de banco de la república así como también para la inflación y el pib, para la rentabilidad y para los rendimientos cuenta de ahorros y fiducia, para los días de rotación se tiene en cuenta el promedio histórico que ha manejado la empresa y el sector los datos macroeconómicos se utilizaron bajo las tasas que están vigentes impuestos y de comisiones en los créditos y gastos bancarios. Para dar inicio a la implementación de la estrategia de la apertura de un nuevo local en el centro comercial santa fe.

Hoja no 7. Contiene el flujo de caja, el wacc y Eva desde el 2012 al 2016 y los proyectados de los próximos 5 años. se elabora el flujo de caja partiendo del estado de fuentes y usos y poder determinar el nuevo flujo de efectivo y con ese mismo valor determinar cuánto es la valoración de la empresa, al obtener flujo de caja libre de la operación que nace de la utilidad neta sumándole depreciaciones, amortizaciones e impuesto de renta a este valor le colocamos la variación del ktno y esto nos da el flujo de caja libre, este se trae a valor presente cada uno de los años con la tasa que nos dio el wacc de cada año respectivamente.

el wacc fue calculado de la misma manera como se calculó para el diagnóstico inicial con base en la participación de las obligaciones financieras y el capital social igualmente se tomó

tasa libre de riesgo, rentabilidad del mercado obtenido el wacc para cada año como es un proyecto para una empresa se tiene que hallar el valor de perpetuidad este hallado con una gradiente que fue indicado como la inflación, luego se halló el valor del Eva el cual dio positivo gracias a la implementación de la estrategia lo cual es bueno para los inversionistas.

Hoja no 8. Se calcularon los indicadores financieros de rentabilidad, liquidez, endeudamiento, productividad de los años 2012 a 2016 para determinar el estado actual de la empresa y así poder definir la estrategia que mejor le ayude a la empresa en la generación de valor. se proyectaron los inductores de valor como fueron los de liquidez, rentabilidad, productividad, endeudamiento, actividad, activo y pasivo operativo y ktno ayudando a la interpretación de las cifras de la empresa financieramente, en la cuarta hoja se procedió a calcular el wacc, partiendo de las cifras de financiación que tienen costo como lo son obligaciones financieras y capital social posterior se determinó el porcentaje de participación de cada uno sobre el total, el costo de deuda que solo aplica para el año 2016 que fue donde se adquirió financiación, el costo del equity partiendo del valor de los test de estados unidos de los últimos diez años, la inflación de estados unidos y la inflación de Colombia igualmente el riesgo de mercado se extrajo de la rentabilidad promedio de las quinientas mejores acciones los estados unidos, la beta des apalancada es del indicador de demoraran[1],

Hoja no 9. Se realizó la proyección de la nómina.

Hoja no 10. Se detalló la depreciación de los activos fijos.

Hoja no 11. Se realizó las tablas de amortización de los créditos.

Hoja no. 12 contiene los indicadores de las variables críticas.

Fase 5 sustentación del trabajo ante la empresa y ante el jurado de la universidad.

La sustentación del trabajo ante la empresa se realizó mediante un informe ejecutivo junto con las herramientas desarrolladas (modelo financiero Excel), con las diferentes

[1] http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/datasets/betas.xls

observaciones, conclusiones y recomendaciones pertinentes a que haya lugar con el fin de generar un mayor valor a la empresa.

La sustentación ante el jurado de la universidad se realizó el día 03 de noviembre 2017, fuimos evaluados por un jurado debidamente capacitado y con las cualidades necesarias para determinar la viabilidad de este tipo de proyecto donde se nos evaluó el afianzamiento de los conceptos y conocimientos adquiridos durante el tiempo de la especialización.

4 RESULTADOS

En este capítulo se presenta los resultados de la proyección y valoración de la empresa UNIFER S.A, inicia con unas recomendaciones y estrategias, que a través del análisis de los inductores de valor se pretende proyectar los estados financieros de la compañía con el propósito de aplicar el método de flujo de caja libre descontado para hallar el valor actual de la empresa. Estos a través de unos supuestos macroeconómicos:

4.1 recomendaciones o estrategias

Tabla 7. Hallazgos y recomendaciones de la estrategia

HALLAZGOS	RECOMENDACIÓN ESTRATEGIA
La compañía tiene un % en efectivo mínimo que no está generando rentabilidad.	Abrir una Fiducia donde se invierta el efectivo, el cual genera intereses a la empresa.
Días rotación cartera altos.	Se recomienda manejar máximo 60 días, requerimos de disponible para el proyecto nuevo. Además la rotación de días a proveedores es más baja que la de los clientes, que no debe ser asi, ya que se necesita más recaudo para cubrir las deudas con los proveedores.
Falta de Publicidad de sus productos.	Invertir más en publicidad como actualizar la página WEB, redes sociales, en revistas y en un profesional que analice el mercado.
No se está participando en demanda en los estratos 3 en adelante.	Trasladar el local 7 de agosto al centro comercial Santa Fe.
Local de la Calle 82 no tiene visibilidad y una imagen llamativa.	Reubicar el local y mejorar su fachada con una imagen mas llamativa.
Uno de los sectores económicos más sobresalientes en la ciudad es el de la construcción de apartamentos, el cual no se está participando.	Crear una nueva línea de negocio, que abarque el mercado de la construcción de apartamentos.
Hay un cambio grande en la utilidad entre los años 2015 y 2016.	Mejorar el control interno de la información.
Cuenta de los socios está muy alta	Intereses presuntos apalancamiento con socios.
Los días de rotación de Inventarios altos.	Manejar una rotación de 90 días, el cual ahorra gastos.
En el año 2016 se tiene un Intangible de $ 40.000.000 que se adquiere a 3 años, y se contabiliza por el sistema lineal a 5 años.	Amortizar y dar de baja este intangible.
Una vez realizada la valoración Financiera a la Empresa UNIFER S.A. , se concluye que la compañía en comparación con el entorno esta generando valor de $2.883.798.033, es decir su rentabilidad económica ha sido superior al costo de los recursos económicos.	

Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

4.2 supuestos macroeconómicos

Las proyecciones macroeconómicas de la empresa UNIFER S.A, están basada en la inflación de Colombia tomada del banco de la república, el pib del país del sector de construcción y de comercio basada en la proyección del dane, la tasa del dtf y trm dada por el banco de la república de Colombia según tabla no 8. La tasa de renta e IVA se toma del dane.

Tabla 8. Datos macroeconómicos

	2017	2018	2019	2020	2021
Inflación Colombia	4,20%	3,50%	3,60%	3,40%	3,20%
PIB	2,00%	2,8%	3,50%	4,20%	3,70%
PIB Sector	4,08%	5,39%	6,78%	6,60%	6,60%
PIB Sector Constructor	3,87%	6,01%	7,37%	7,09%	7,09%
PIB Sector Comercio	2,58%	3,34%	3,50%	3,58%	3,58%
Promedio PIB Cons & Comer	3,23%	4,68%	5,44%	5,33%	5,33%
Aumento Salarios	6,20%	5,50%	5,60%	5,40%	5,20%
DFT	5,58%	5,23%	5,23%	5,42%	5,60%
Cuenta de Ahorros	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%

Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

4.3 proyecciones

De acuerdo con el análisis del entorno económico, el estudio de mercado de la empresa y la perspectiva económica que se tiene para Colombia en los próximos 5 años, se ha realizado una proyección de los estados financieros de la compañía UNIFER S.A con el fin de establecer la creación de valor con la implementación de nuevas estrategias, que permitan el mejoramiento en su rentabilidad, liquidez y forma de financiación.

A continuación, se presenta las variables que se tuvieron en cuenta para la proyección de los estados financieros de la UNIFER S.A para los años 2017-2021 para el desarrollo del objetivo principal.

el flujo de caja se proyectó tomando como base las variaciones de los años 2017.2018, 2018-2019, 2019-2020, 2020-2021 y con estos datos se elaboró el estado de fuentes y usos, cifras que fueron llevadas al flujo de caja.

Para la proyección del estado de resultados en cuanto a los ingresos se tomó como base las cifras históricas de crecimiento para ventas con los datos suministrados por la compañía.

Se clasificaron en las líneas de negocio de la compañía ver tabla no.9.

Tabla 9. Líneas de negocio de la empresa UNIFER S.A

INGRESOS
Ferreteria
Lámparas
Servicios Otros
Proyectos Empresariales
Proyectos Hogar APTOs

Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER.

Para los costos se utilizó como referencia el promedio costo/ventas histórico de los últimos cinco años con base en datos suministrados por la UNIFER, teniendo en cuenta la nueva negociación con los proveedores por pago a 30 días.

Los gastos administración, salarios, prestaciones sociales y parafiscales se proyectaron de acuerdo con el crecimiento de la inflación datos tomados del banco de la república.

Los gastos de impuestos se basaron en las cifras dadas por el dane, el gasto de arriendo por el crecimiento de la inflación dada por el banco de la república.

Para la proyección del balance general se estableció como política para el mejoramiento del manejo del efectivo consignar a la cuenta de ahorros lo de tres días de operación y el excedente a una fiduciante constituida con el banco Bancolombia.

Los cambios más significativos implementados en la proyección fueron en el rubro propiedad planta y equipo desde el año 2018, por la inversión en infraestructura del nuevo punto de venta ubicado en el centro comercial santa fe.

En cuanto a los indicadores de rotación se proyectaron teniendo en cuenta el modelo de negocio que maneja esta empresa, para la rotación de cartera se implementa la política de 60 días, para la rotación de proveedores se estableció como estrategia bajar los días de rotación de 60 días, para la rotación de inventario se estableció mejorar sus días pasando de 167 a 100 por el nuevo punto se va a aumentar la demanda de estos productos.

Se estableció como medio de apalancamiento las entidades financieras para la construcción de la nueva infraestructura con un crédito por valor de $686.000.000 aprovechando que los intereses pagados tienen un beneficio fiscal.

Las obligaciones laborales se proyectaron teniendo en cuenta el IPC.

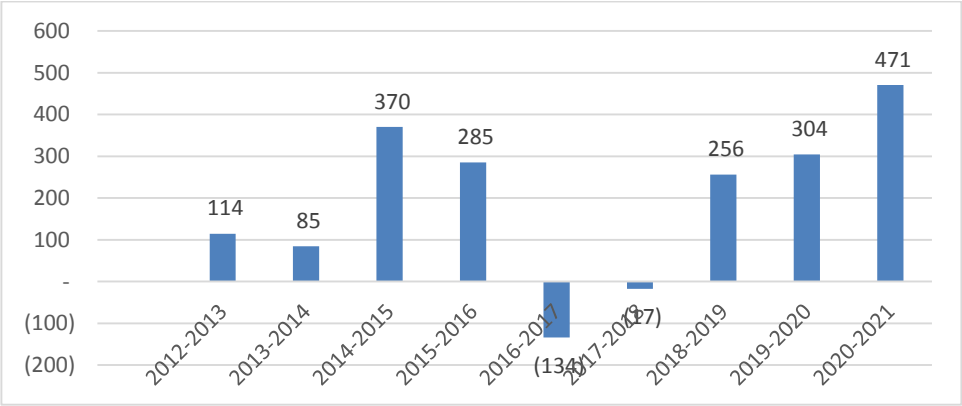
4.4 flujo de caja proyectado del primer año.

El flujo de caja después de capital de trabajo resulta positivo, ya que es una empresa estable que se encuentra en el mercado, es decir que la compañía está generando fondo operaciones y que son suficientes para financiar el requerido neto para el capital de trabajo en el mismo periodo.

Con base a las proyecciones realizadas se evidencia que en el año 2018 presento un flujo de caja negativo mínimo, debido a la implementación de la estrategia del nuevo punto y de ahí en adelante empieza a generar flujo con tendencia al aumento.

Siendo el objetivo de este trabajo maximizar el valor de la empresa, se realizó la respectiva valoración utilizando el método de flujo de caja libre descontado como se puede ver en el gráfica no 30, en la cual se observa que la empresa con la estrategia para el año 2021, alcanza un mayor valor al registrado en años anteriores como se denota en la gráfica no. 30 que para el año 2021 se espera generar un flujo de caja de $471 mm.

Gráfica No. 30



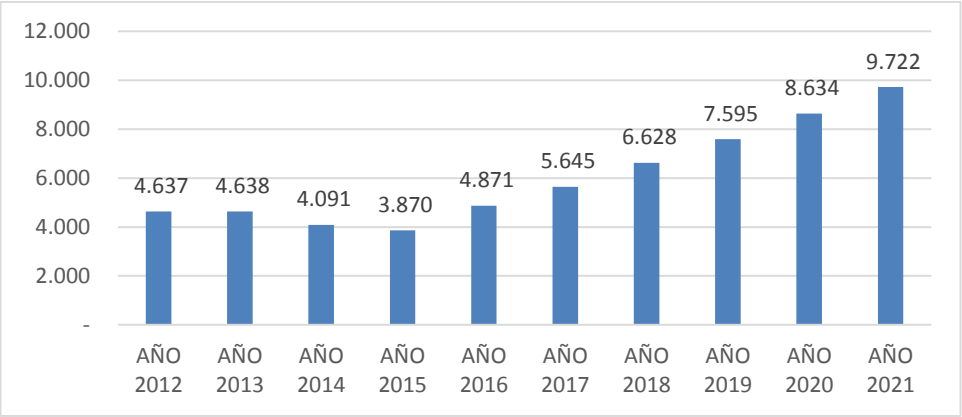
Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER y datos proyectados.

4.5 proyección del estado de resultado

Se presenta la información proyectada del estado de resultados de la UNIFER a para los próximos cinco años, donde se puede evidenciar los cambios en cuanto a ventas de la siguiente manera.

Presentan una tendencia nominal positiva para todos los periodos, especialmente para el año 2021, debido a la apertura del nuevo punto de venta donde los ingresos crecieron a $9.722 mm y se mantiene en un promedio de crecimiento promedio para los siguientes años en un 16% comparado con datos históricos que mostraban una variación inestable año tras año. Ver Gráfica No. 31.

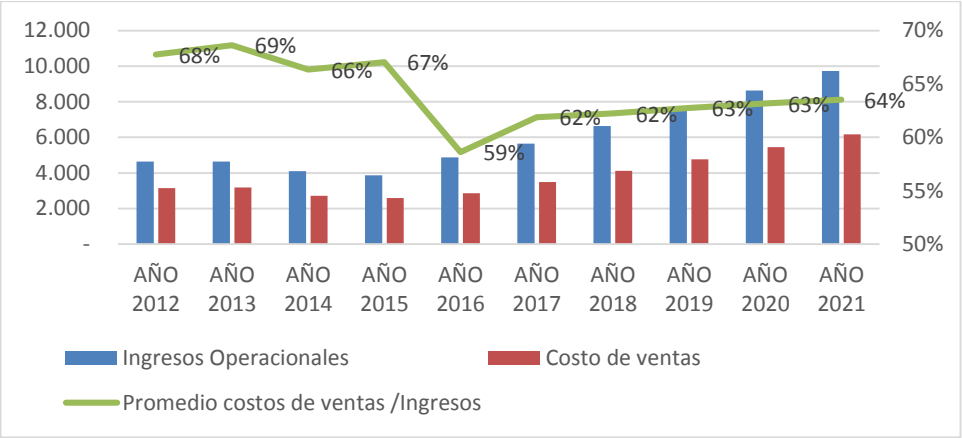
Gráfica No. 31



Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER y datos proyectados.

referente a los costos de ventas representan un promedio del 63% de los ingresos, demostró una tendencia mínima a la baja, esto debido a la nueva negociación de precio con proveedores por pago a 30 días, de acuerdo con la gráfica no. 32.

Gráfica No. 32.

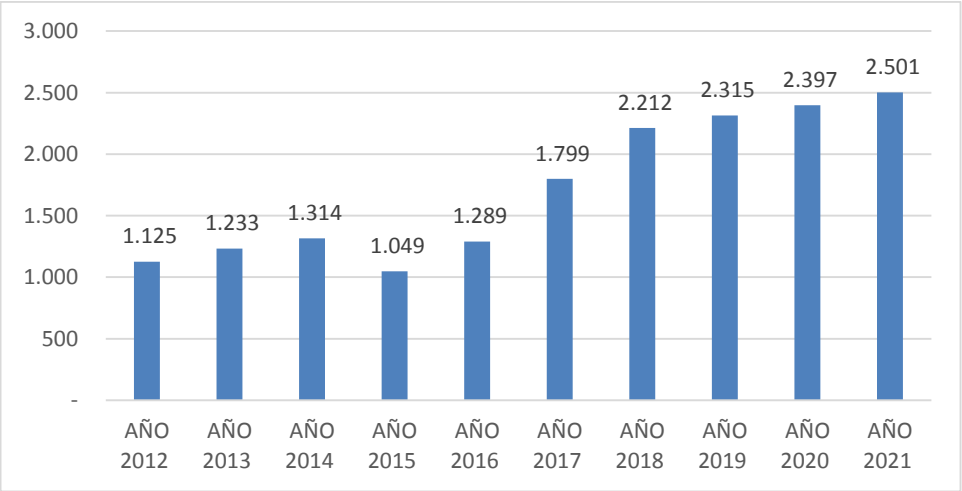


Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER y datos proyectados.

En cuanto gastos de personal, servicios y diversos aumentaron consecuentemente con la apertura del nuevo punto y con incremento del personal para la estrategia.

Los gastos de ventas aumentaron proporcionalmente con la implementación de la estrategia, el nuevo rubro que se incluyo fue el correspondiente a gasto por arrendamientos que se paga el nuevo local en el centro comercial santa fe y por la contratación de personal. Ver Gráfica No. 33.

Gráfica No.33.

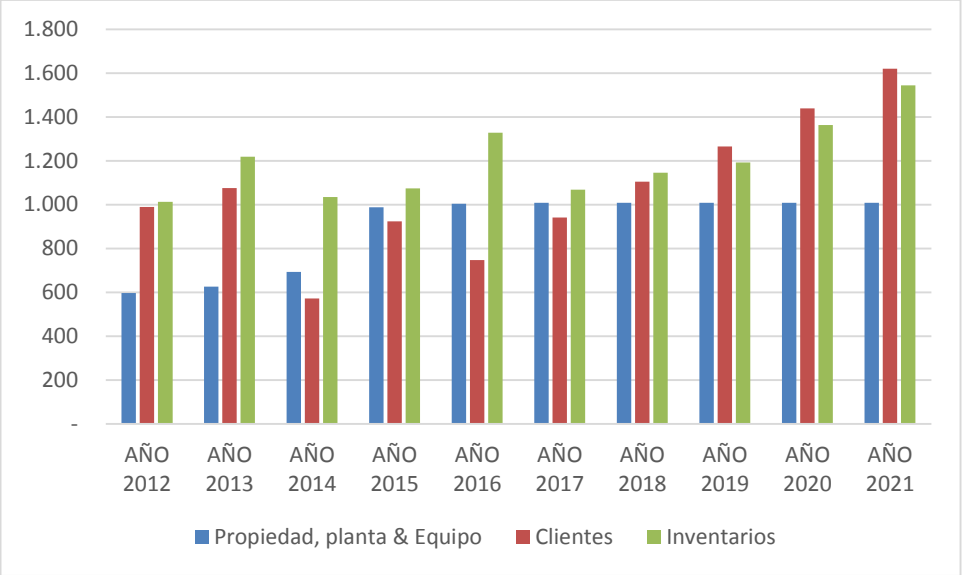


Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER y datos proyectados.

4.6 proyección del balance general

El resultado de la proyección de la compañía para los próximos cinco años, se evidencia un incremento en el activo, esto por el aumento de las cuentas por cobrar en un 25.9 % entre el año 2016 y el 2021, debido a la puesta en marcha de la nueva línea de negocio, manteniéndose para los años siguientes en un promedio de 16.8% y el incremento en el rubro de activos fijos por la adecuación del nuevo punto ubicado en centro comercial santa fe, denotados en la gráfica no. 34.

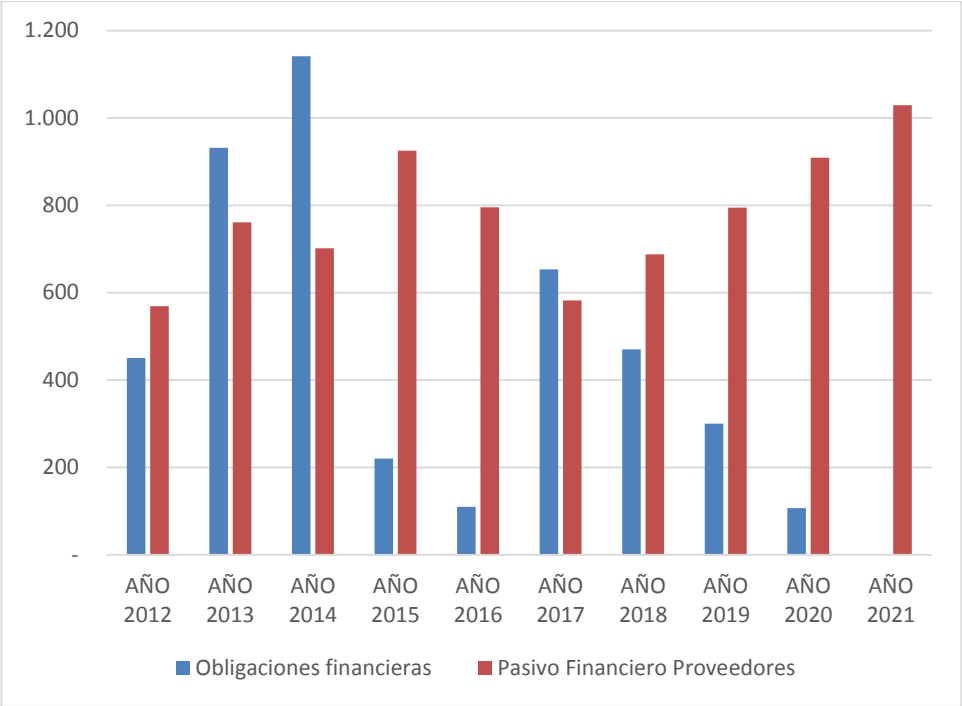
Gráfica No. 34.



Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER y datos proyectados

Por su parte y como se observa en el gráfico no 35 el crecimiento del pasivo para el año 2018 está representado en el crédito a tres años para la construcción y adecuación de las oficinas y la puesta en marcha los quince primeros días, el cual en el año 2021 será cancelado en su totalidad, en cuanto a los proveedores también aumentaron esto debido a la negociación que se hizo para obtener mayor financiación por parte de ellos.

Gráfica No.35.



Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER y datos proyectados

4.7 proyección de los indicadores financieros

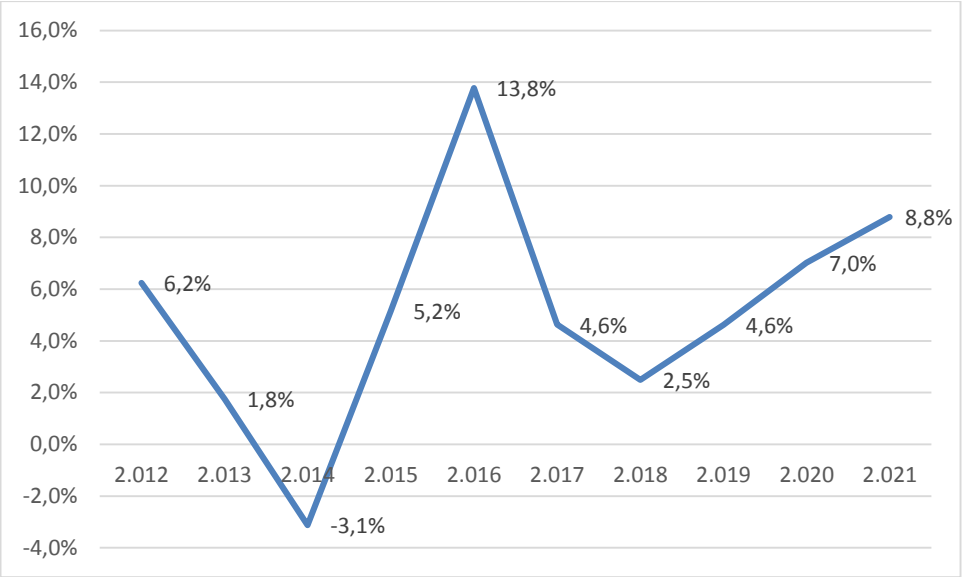
Indicadores financieros

Margen ebitda

En lo referente a las ganancias de la compañía antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. Se evidencia una disminución significativo con respecto al año 2016 del 9.1 %, pasando del año 2016 13.8% a 2017 4.6%, con un promedio constante de crecimiento del 5.5 % que se observa en la gráfica no.36, la disminución ya que fue el año de implementación de la estrategia del nuevo punto.

Este indicador nos muestra la capacidad que tiene la empresa para generar beneficios económicos considerando únicamente su actividad productiva.

Gráfica No.36.

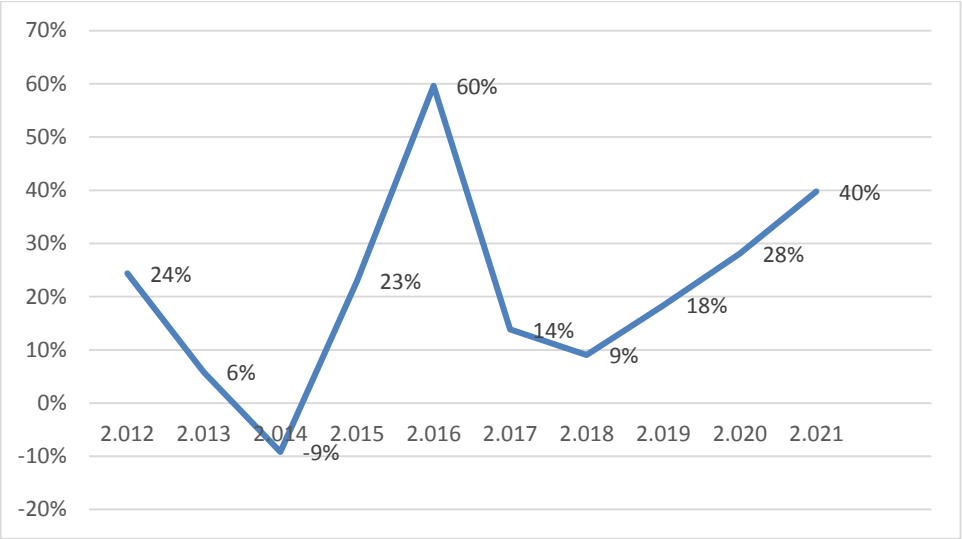


Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER y datos de la proyección.

La productividad del capital trabajo (pkt)

la productividad del capital trabajo (pkt) en la compañía nos informa que tan eficiente es el uso de los recursos de capital de trabajo para generar ingresos, podemos denotar que ha disminuido el pkt del año 2016 con respecto al 2017 en un 46%, según gráfica no. 37 y con la disminución del l margen ebitda en los mismo mismos años, lo que hace que la empresa tenga un pkt del 14 % en el año 2016 y finalizando el año 2021 un 40 %, pero en los 5 años proyectados se genera caja.

Gráfica No. 37.

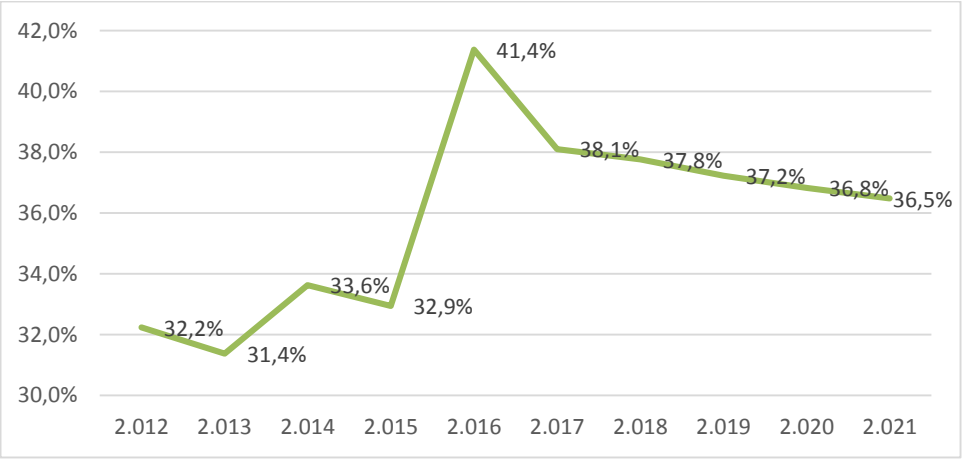


Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER con datos de la proyección.

Margen bruto

Este indicador indica que las ventas de la empresa generaron un 41.4 % de utilidad bruta en el año 2016 pero para el año 2017 se disminuye a 38.1 %, pero se muestra una tendencia constante a 36.5% finalizando al año 2021, denotado en la gráfica no.38.

Gráfica No. 38.



Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER con datos de la proyección.

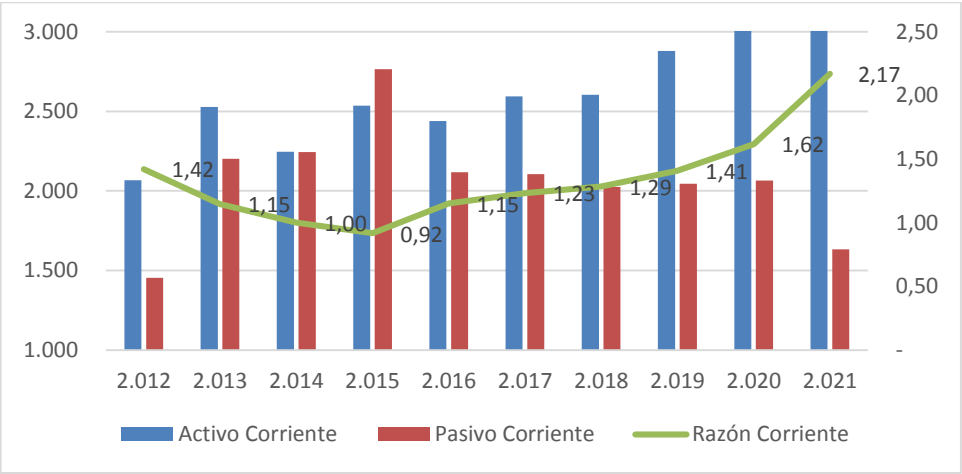
De acuerdo con la gráfica no 38 la empresa tiene un comportamiento de crecimiento del margen bruto por ello la empresa está dando un crecimiento en el margen ebitda constante.

Indicadores de liquidez

Razón corriente

Por cada peso que debe en el año 2015 la empresa cuenta 1.15 en el año 2015 para cubrir sus obligaciones como se demuestra en la gráfica n.39, para el año 2017 se incrementa a 1.23 por el aumento que se hace en los activos corrientes, en las cuentas por cobrar y de los inventarios.

Gráfica No. 39.

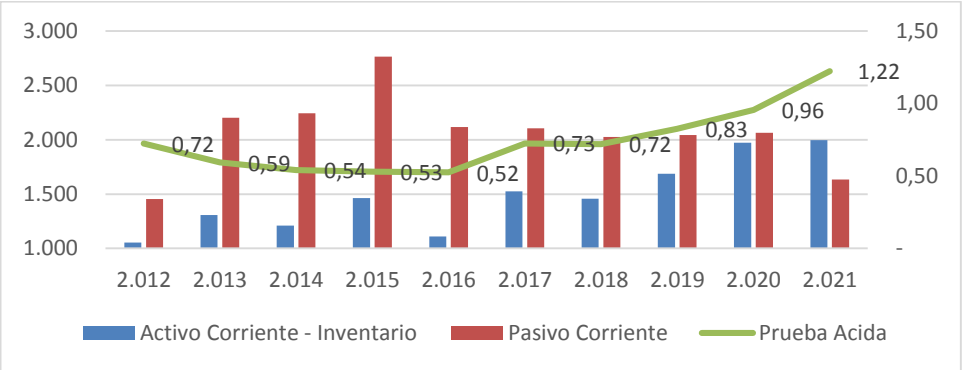


Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER con datos de la proyección.

Prueba acida

la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes sin depender de la venta de sus inventarios, sino solamente con su efectivo, en el año 2016 dio $ 0.52 mm ya para el año 2017 se registra $0.73 aumentando en el año 2021 a $1.21, denotado en la gráfica no. 40.

Gráfica No. 40.



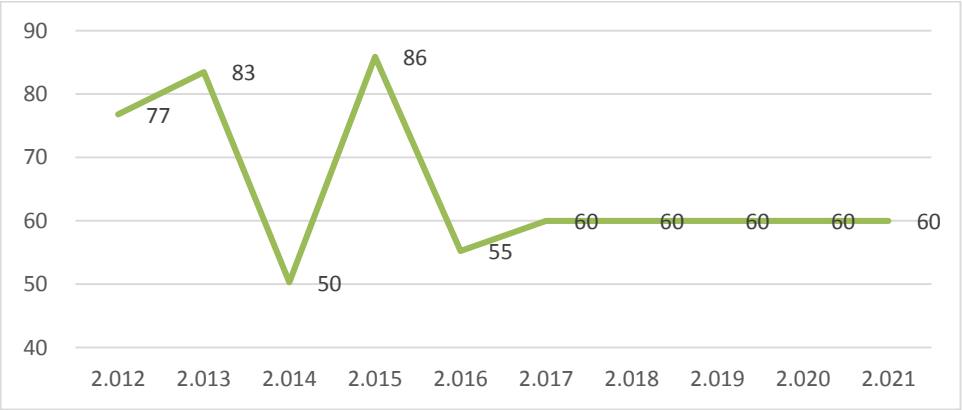
fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER con datos de la proyección.

Indicadores de actividad

Rotación de cartera

La empresa tarda en promedio en recuperar su cartera en 60 días, el últimos 5 año, cumpliéndose la política de cuentas por cobrar implementada en la estrategia a 60, lográndose una diminución de 86 día en el año 2015 a 60 días en el año 2018 -2021, logrando que la compañía sea más eficiente en la recuperación de la cartera, denotado en la gráfica no. 41.

Gráfica No.41

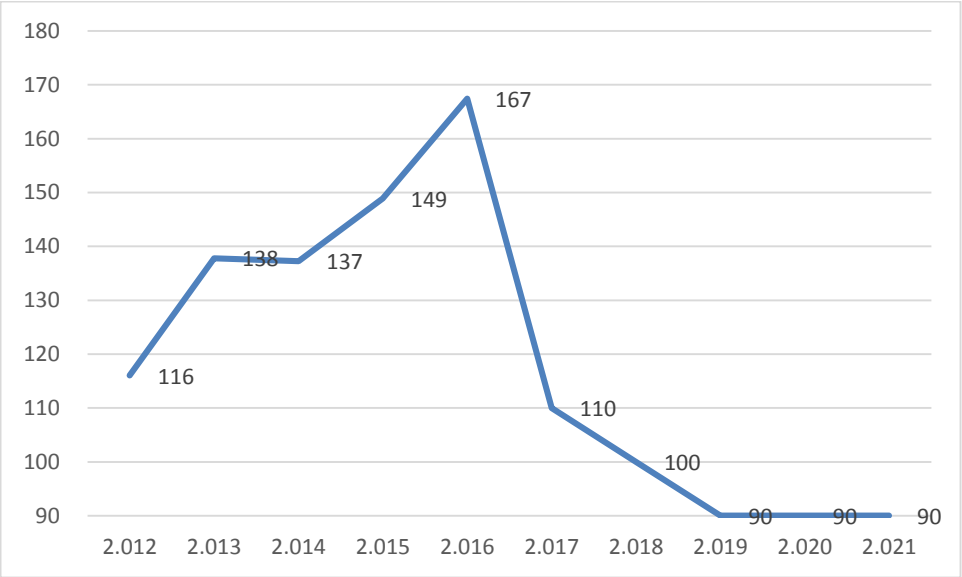


Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER con datos de la proyección.

Rotación de inventarios

la empresa convierte sus inventarios de mercancías a efectivo o cuentas por cobrar en promedio cada 90 días, el ultimo año 2021, cumpliendo la política de manejo de inventarios de 90 pasando de en 167 días de acuerdo con la gráfica no 42 al ser productos que tiene durabilidad, no se puede decir que la rotación sea alta.

Gráfica No. 42.

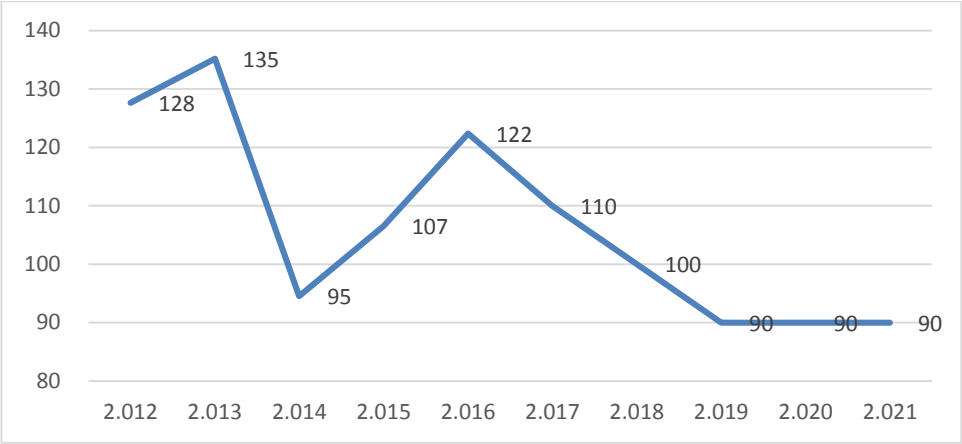


Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER con datos de la proyección

Ciclo de efectivo

en promedio la empresa transcurre 90 días en recuperar el dinero según Gráfica No. 43, logrando los objetivos de mover más eficiente la caja, se cumple el objetivo de manejo de cuenta de cobrar a 60 días, inventario a 90 y pagando a 60 días, se logra disminuir el ciclo de caja de 122 días a 90.

Gráfica No. 43.



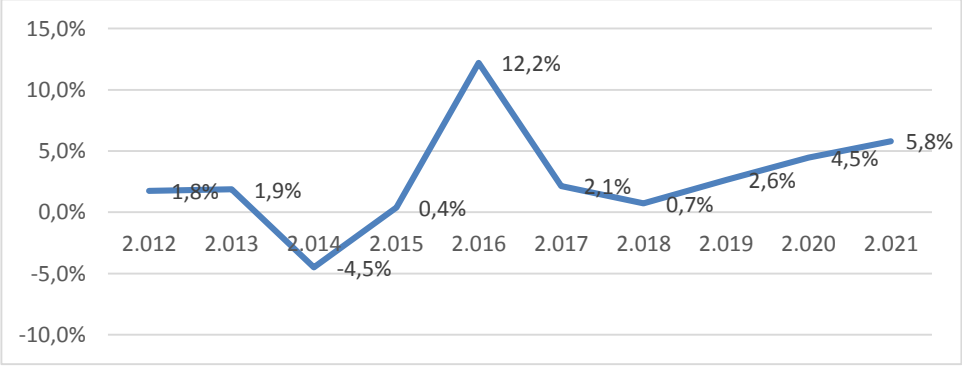
Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER con datos de la proyección

Indicadores de rentabilidad

Margen neto

La utilidad neta de la empresa en los últimos es positivo aunque se presenta una diminución del año 2016 con respecto al año 2017 pasando del 12.2 % a 2.1%, pero aun así se da una generación de rentabilidad para la compañía logrando un crecimiento para el año 2021 del 5.8%, según Gráfica No. 44.

Gráfica No. 44

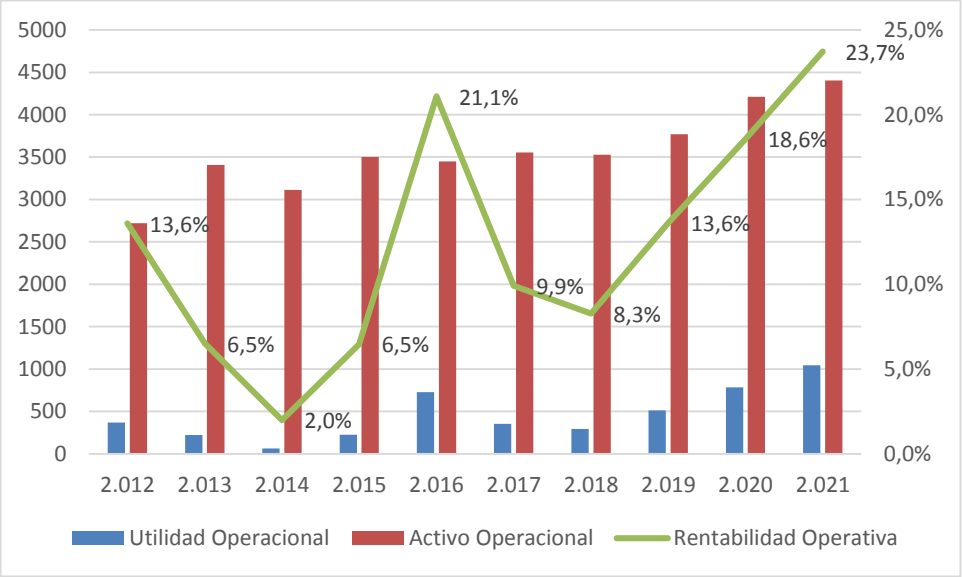


Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER con datos de la proyección

Rendimiento del activo total (roa)

La utilidad neta con respecto al activo total correspondió al 21.1 % en el ultimo año 2016, para el año 2017 se da una disminución ubicándose en el 9.9% de acuerdo con la gráfica n., aunque se disminuyó la empresa tiene la capacidad de producir utilidades independientes de como se ha financiado y va mejorando a través de los cinco años logrando en el año 2021 un 23.7 %, según Gráfica No. 45.

Gráfica No.45

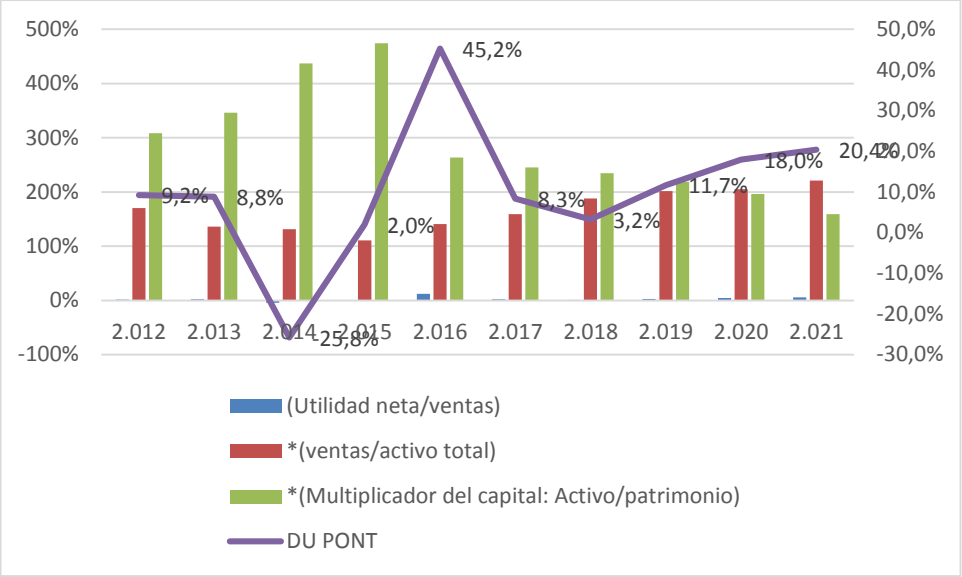


Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER con datos de la proyección.

El sistema DuPont

La rentabilidad de la inversión de la empresa no requiere de mayor grado, del margen de utilidad que dejan las ventas, por ello su rotación en el último año ha sido elevada en un 45.2 % según Gráfica No.46, para el año 2018 presento una diminucion 8.3%, pero aun asi , la empresa sigue generando rentabilidad sobre añl inversion aumentado hasta lograr en el año 2021 un 20.4%.

Gráfica No. 46



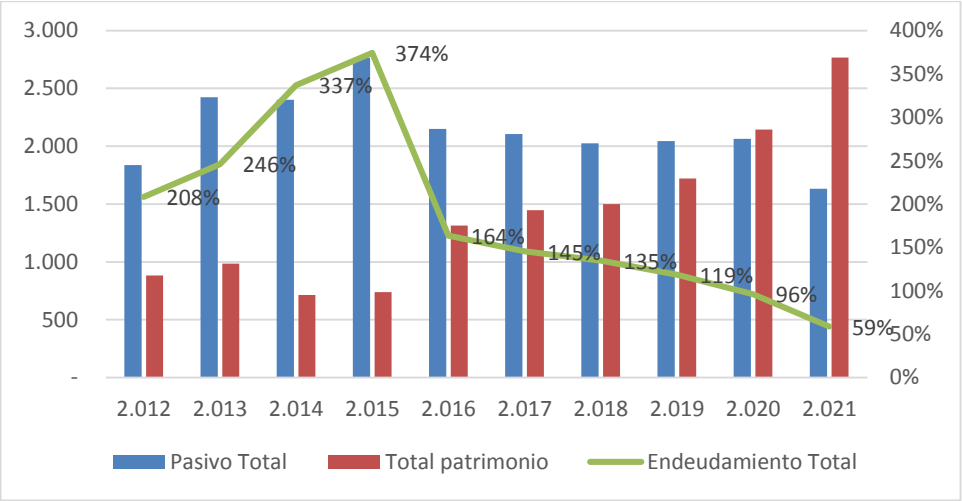
Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER con datos de la proyección.

Indicadores de endeudamiento

Nivel de endeudamiento

Este indicador nos indica que por cada peso que tiene invertido la empresa en activos han sido financiados en promedio 59% por los acreedores, proveedores. El último año 2021un 59 % de acuerdo con la gráfica no.47, y se ha ido disminuyendo en los últimos años pasando del año 2016 de 164 % a un 59%.

Gráfica No. 47.

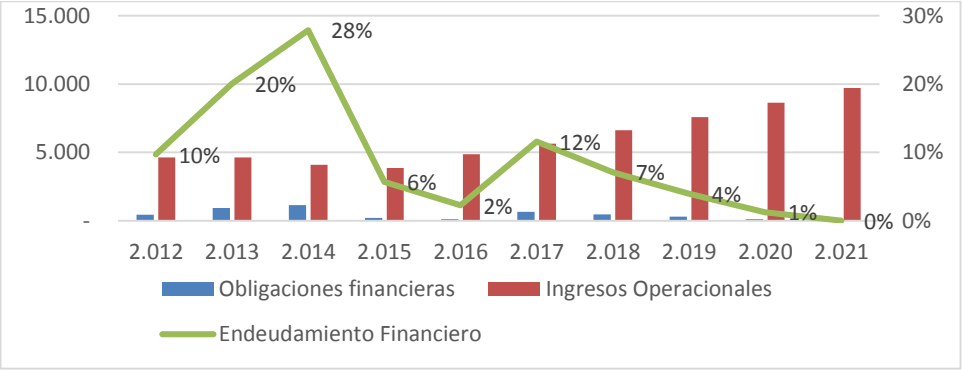


Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER con datos de la proyección.

Endeudamiento financiero

Este indicador nos arroja que las obligaciones financieras en el último año 2016, equivalen al 2 %, es decir a la empresa en los últimos años ha disminuido su nivel de endeudamiento pasando de un 2 % en el año 2016 al 0% del año 2021. Con la estrategia se aumentó del 2% al 12% para cumplir con el objetivo de crecimiento, según Gráfica No. 48.

Gráfica No. 48.

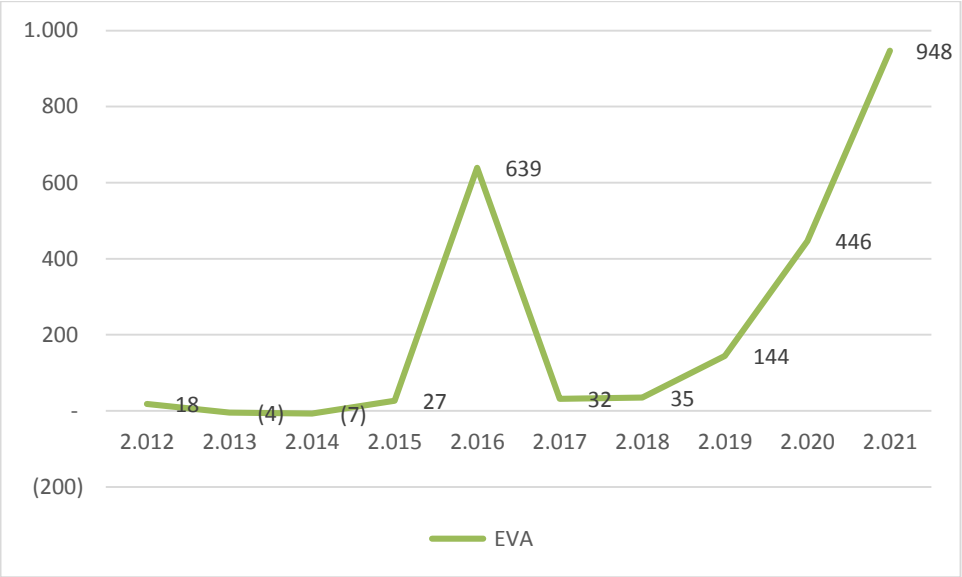


Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER con datos de la proyección.

Eva

Este indicar calcula la capacidad que tiene la empresa para crear riqueza, teniendo en cuenta la eficiencia y productividad de sus activos en el último año 2016 la empresa genero una Eva de $638mm. Es decir la compañía está generando valor para los socios. Se dio una disminución en el año 2018 paso a $32 mm, la empresa logra un crecimiento al año 2021 de $948 mm superando el año 2016 de acuerdo con la Gráfica No.49

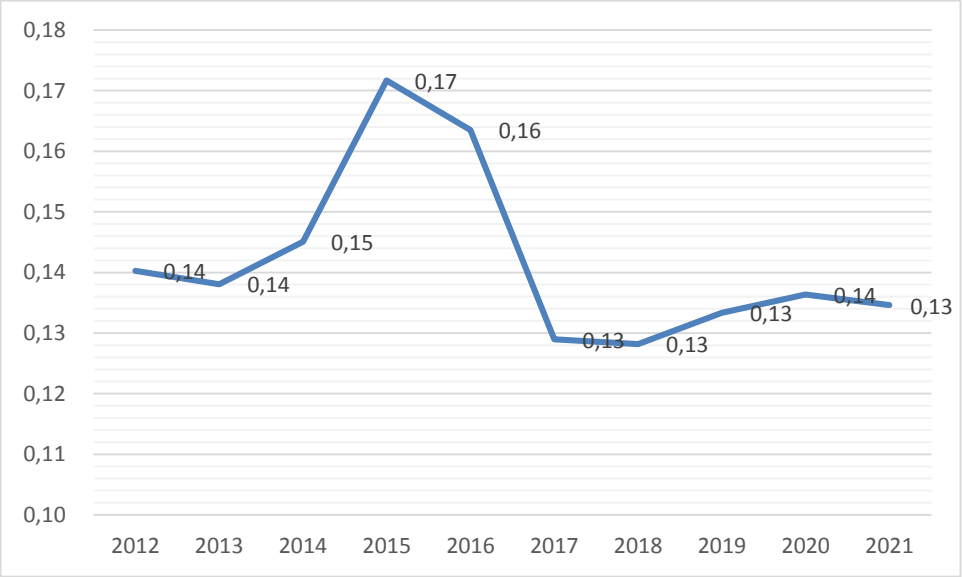
Gráfica No. 49



Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER con datos de la proyección..

Se logra disminuir el wacc, pasando de 0.16 a 0.13 del año 2016 al 2021 denotado en la gráfica no 50.

Gráfica No. 50



Fuente: elaboración propia con base en información de la empresa UNIFER con datos de la proyección.

5 CONCLUSIONES

De acuerdo a los resultados obtenidos del diagnóstico financiero de la compañía UNIFER si, se pudo establecer que ha mantenido un margen de rentabilidad bruta positivo, por su buena gestión, pero hay mercados por explorar que le ayudarían a incrementar sus ventas

Mediante la valoración del flujo de caja descontado se establece que la compañía UNIFER es una empresa que mantiene una estructura operacional (e) solida, que le permite generar un crecimiento constante en cuento a volumen de ventas, crecimiento en el mercado, reducción de costos y gastos administrativos entre otros.

A través de su estructura financiera (ef) la empresa tiene gran parte de su deuda con proveedores lo que le constituye una financiación a costo cero, por otro lado, maneja un endeudamiento con bancos mínimo lo que en términos generales significaría que sus ventas le dan la capacidad suficiente para atender sus compromisos si tener que buscar constantemente un apalancamiento financiero.

La empresa UNIFER si no está aprovechando al 100 % su capacitada instalada, para entrar en el sector de la construcción de apartamentos, que le podrían representar mayores ingresos y creación de nuevos clientes potenciales

UNIFER es una compañía que contiene una buena estructura, para atender varios sectores económicos que se interesen por los productos y servicios que ofrece, y de esta manera lograr un crecimiento importante que conlleve a un mejor posicionamiento en el mercado de iluminación y ferretería en general.

6 RECOMENDACIONES

Se recomienda crear una nueva línea de negocio, que abarque el sector de la construcción de apartamentos, inicialmente apalancándose de las entidades financieras y aprovechar el beneficio fiscal. Lo anterior le ayuda a maximizar ingresos, rentabilidad y crear más valor agregado.

Algunas de las recomendaciones que se pretenden a través de la valoración de la empresa son:

- reubicación de algunos de sus puntos de venta en lugares más estratégicos, al alcance de clientes vanidosos y con la capacidad económica para adquirir sus productos.

- fortalecimiento del área de mercadeo, publicidad, que permitan llegar y atraer nuevos clientes, nuevos mercados relacionados con la iluminación y los productos de ferretería.

- incursionar en nuevas líneas de negocio que permitan el esparcimiento de la compañía a fines de abarcar la mayor parte del mercado de iluminación.

- entrar a nuevas líneas de negocio (ferias empresariales) que se adapten a la calidad de los productos que ofrece la compañía.

BIBLIOGRAFÍA

AMAT, o. *eva, valor economico agregado.* bogotá: norma. (2002).

BACA, g. *evaluacion de proyectos.* mexico d.f.: mc graw hill. (2003).

BACA, g. *ingenieria economica.* bogota: fondo educativo panamericano. (2007).

BERK, j.. *finanzas corporativas.* mexico d.f.: pearson prentice hall. (2008)

BRIGHAM, e., & j.f., h.. *fundamentos de administracion financiera.* mexico d.f: cengage learning. (2005)

CAMPOS, a. *métodos mixtos de investigación: integración de la investigación.* bogota: editorial magisterios. (2009).

CORDOBA, m. *formulacion y evaluacion de proyectos* . bogota: ecoe. (2006).

FERNANDEZ, p. *creacion de valor para los accionistas.* barcelon: ediciones gestion 2000 S.A. (2000).

GARCIA, o. *valoracion de empresas.* cali: copyright. (2003).

GARCIA, o. l. *administracion financiera, fundamentos y aplicaciones.* medellin. (2009).

HERNANDEZ, r. *metodologia de la investigacion cintifica.* mexico d.f.: mg graw hill.(2012)

LARA, e. m. *fundamentos de investigacion.* mexico: alfaomega grupo editor. (2011).

MUÑOZ, c. *metodologia de la investigacion.* mexico d.f.: person.

PEDRAZA, j. c. *eumed.* (2009) recuperado el 03 de 01 de 2017, de http://www.eumed.net/ce/2009b/jcqp3.htm

QUINTERO, j. *planificacion financiera en contribuciones a la economia.* (2009).

ROSS, s. a. *finanzas corporativas* . mexico: mc graw hill. (2001).

SMITH, a. *la riqueza de las naciones.* londres: thomas cadell. . (1776).

MICHAEL e. porter. *ventaja Competitiva.* México: Grupo Editorial Patria. (2009).

HERNÁNDEZ pablo. *creación de valor para los accionistas. Barcelona:* Ediciones Gestión 2000, SA,. (2000).

GARCIA, Jaime. Matemáticas Financieras. Bogotá: Pearson, 2000.

CARRILLO DE ROJAS, Gladys. Análisis y administración financiera. 7 ed, 2011.