

**DIAGNOSTICO Y ANÁLISIS FINANCIERO " REPUESTOS Y SERVICIOS CH S.A.S.
2018 - 2022".**



DAVID BERNATE HOLGUIN

HAYTHER ANTONIO SÁNCHEZ MUÑOZ

CRISTIAN DAVID RODRIGUEZ CÁRDENAS

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA IBEROAMERICANA

CIENCIAS EMPRESARIALES

ESPECIALIZACIÓN GERENCIA FINANCIERA

BOGOTÁ D.C

JUNIO 2023

**DIAGNOSTICO Y ANÁLISIS FINANCIERO " REPUESTOS Y SERVICIOS CH S.A.S.
2018 - 2022".**



DAVID BERNATE HOLGUIN

HAYTHER ANTONIO SÁNCHEZ MUÑOZ

CRISTIAN DAVID RODRIGUEZ CÁRDENAS

MARCELA ESPERANZA DEVIA BARBOSA

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA IBEROAMERICANA

CIENCIAS EMPRESARIALES

ESPECIALIZACIÓN GERENCIA FINANCIERA

BOGOTÁ D.C

JUNIO 2023

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	7
2. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROYECTO	9
2.1. Problema de Investigación.	9
2.2. Objetivos	10
2.2.1. Objetivo General	10
2.2.2. Objetivos Específicos.	10
2.3. Justificación.	11
3. MARCO DE REFERENCIA.	12
3.1. Marco teórico.	13
3.1.1. Análisis Financiero	13
3.1.2. Detección de insolvencia financiera mediante el modelo Z-ALTMAN.	15
4. MARCO METODOLÓGICO	17
4.1. Enfoque	17
4.2. Tipo de Estudio	17
4.3. Población (criterios de inclusión y exclusión)	17
4.4. Técnicas e Instrumentos para la recolección de información	17
4.5. Técnicas e Instrumentos para el análisis de la información	18
5. ANÁLISIS DE RESULTADOS	19
5.1. Análisis De La Matriz De Ratios Financieros	19
5.1.1. Indicadores De Liquidez.....	19
5.1.1.1. Razón Corriente	19
5.1.1.2. Prueba Acida	20
5.1.1.3. Capital De Trabajo Neto.....	21
5.1.1.4. Capital De Trabajo Neto Operativo	22
5.1.2. Indicadores De Endeudamiento.....	23
5.1.2.1. Endeudamiento Total	23
5.1.2.2. Endeudamiento A Corto Plazo.....	24
5.1.2.3. Concentración De La Deuda A Corto Plazo	24
5.1.2.4. Cobertura De Intereses (Veces)	25
5.1.2.5. Impacto De La Carga Financiera.....	26
5.1.2.6. Ventas Netas A Pasivo Total.....	27
5.1.2.7. Apalancamiento Total.....	28
5.1.2.8. Apalancamiento De Corto Plazo.....	29
5.1.2.9. Apalancamiento Financiero	30
5.1.3. Indicadores De Rentabilidad	30
5.1.3.1. Rentabilidad Del Activo	30
5.1.3.2. Rentabilidad Del Patrimonio	31
5.1.3.3. Rentabilidad Del Activo Neto.....	33
5.1.3.4. Margen Bruto	34
5.1.3.5. Margen Operacional	35
5.1.3.6. Margen Neto	36
5.1.3.7. Ebitda.....	36
5.1.3.8. Margen Ebitda	37
5.1.4. Indicadores De Actividad	38
5.1.4.1. Rotación De Cartera (Veces)	38
5.1.4.2. Rotación De Cartera (Días)	39
5.1.4.3. Rotación De Inventarios (Veces)	40
5.1.4.4. Rotación De Inventarios (Días)	41
5.1.4.5. Rotación De Proveedores (Veces)	42
5.1.4.6. Rotación De Proveedores (Días)	43

5.1.4.7. Ciclo Efectivo	44
5.2. Detección De Insolvencia Financiera Mediante El Modelo Z-Altman Empresa Repuestos Y Servicios Ch S.A.S.	50
6. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	58
7. REFERENCIAS	61

INDICE DE TABLAS

Tabla N°1: Razón corriente.....	19
Tabla N°1: Razón corriente.....	20
Tabla N°3: Capital de Trabajo Neto.....	21
Tabla N°4: Capital de trabajo neto operativo.....	22
Tabla N°5: Endeudamiento Total.....	23
Tabla N°6: Endeudamiento a corto plazo.....	24
Tabla N°7: Concentración de la deuda a corto plazo.....	25
Tabla N°8: Concentración de intereses (veces).....	26
Tabla N°9: Impacto de la Carga Financiera.....	27
Tabla N°10: Ventas neta a pasivo total.....	27
Tabla N°11: Apalancamiento Total.....	28
Tabla N°12: Apalancamiento de corto plazo.....	29
Tabla N°13: Apalancamiento Financiero.....	30
Tabla N°14: Rentabilidad del activo.....	31
Tabla N°15: Rentabilidad del patrimonio.....	32
Tabla N°16: Rentabilidad del Activo Neto.....	33
Tabla N°17: Margen Bruto.....	34
Tabla N°18: Margen Operacional.....	35
Tabla N°19: Margen Neto.....	36
Tabla N°20: Ebitda.....	37
Tabla N°21: Margen Ebitda.....	38
Tabla N°22: Rotación de cartera (veces)	38
Tabla N°23: Rotación de cartera (días)	39
Tabla N°24: Rotación de inventarios (veces)	40
Tabla N°25: Rotación de inventarios (días)	41
Tabla N°26: Rotación de proveedores (veces)	42
Tabla N°27: Rotación de proveedores (Días)	43
Tabla N°28: Ciclo Efectivo.....	44
Tabla N°29: Ventas, Costos y Gastos.....	45
Tabla N°30: Márgenes de Rentabilidad Operativa.....	46
Tabla N°31: Capital de Trabajo.....	47
Tabla N°32: Indicadores de Liquidez.....	48
Tabla N°33: Ciclo de Efectivo.....	49
Tabla N°34: Estructura de Financiación.....	49
Tabla N°35: X1 = Ecuación del ratio de Liquidez.....	51
Tabla N°36: X2 = Ecuación del ratio de rentabilidad acumulada.....	52
Tabla N°37: X3 = Ecuación del ratio de rentabilidad.....	53
Tabla N°38: X4 = Ecuación del ratio de estructura financiera.....	53
Tabla N°39: Z"= Puntuación Z- ALTMAN empresa REPUESTOS Y SERVICIOS CH S.A.S.....	54
Tabla N°40: Límites o puntos de corte de los puntajes Z de Altman.....	55

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Puntuación Z-ALTMAN	55
--	----

1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de grado tiene como objetivo realizar un diagnóstico y análisis financiero de la empresa "Repuestos y Servicios CH S.A.S.", correspondiente al periodo comprendido entre los años 2018 a 2022. Este trabajo de grado se enmarca en el campo de la gestión financiera, con el propósito de evaluar la situación económica y financiera de la organización, así como identificar fortalezas, debilidades y posibles oportunidades de mejora.

La empresa "Repuestos y Servicios CH S.A.S." es una compañía dedicada a la comercialización de repuestos y prestación de servicios relacionados con el sector automotriz. Durante los últimos años, ha experimentado un crecimiento significativo en su actividad, lo cual ha generado la necesidad de realizar un análisis detallado de su situación financiera. Mediante la aplicación de herramientas y técnicas financieras, se busca obtener una visión clara y objetiva de la gestión económica de la empresa, con el fin de tomar decisiones informadas y plantear estrategias de mejora. El sector de repuestos y servicios automotrices es altamente competitivo y dinámico, lo cual plantea desafíos significativos para las empresas que operan en este campo. Durante el periodo analizado, la empresa ha experimentado cambios en su entorno empresarial, incluyendo fluctuaciones en la demanda del mercado, variaciones en los precios de los insumos y competencia creciente.

El análisis financiero es fundamental para evaluar la rentabilidad, solvencia y eficiencia de una organización, así como para identificar posibles riesgos y oportunidades de crecimiento. En este sentido, se examinarán los estados financieros de "Repuestos y Servicios CH S.A.S." correspondientes a los años mencionados, incluyendo el balance general, el estado de resultados y el flujo de efectivo. Asimismo, se considerarán otros indicadores financieros relevantes, como el índice de liquidez, el margen de rentabilidad, el nivel de endeudamiento y la eficiencia operativa. A través de este trabajo de grado, se espera obtener un diagnóstico preciso y detallado de la situación financiera de "Repuestos y Servicios CH S.A.S.", lo cual permitirá a la empresa tener una mejor

comprensión de su desempeño económico y financiero en el periodo analizado. Además, se podrán identificar aspectos críticos que requieran atención y se propondrán recomendaciones para optimizar la gestión financiera y promover la toma de decisiones acertadas.

En resumen, el presente trabajo de grado tiene como propósito realizar un diagnóstico y análisis financiero de la empresa "Repuestos y Servicios CH S.A.S." durante el periodo 2018-2022. A través de la aplicación de herramientas financieras y el examen detallado de los estados financieros, se buscará evaluar la situación económica y financiera de la empresa, identificar oportunidades de mejora y proponer recomendaciones para fortalecer su gestión financiera.

2. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROYECTO.

2.1. Problema de Investigación.

La probabilidad de insolvencia financiera en una empresa representa uno de los riesgos más relevantes, este escenario refiere a la posibilidad de que la empresa no tenga la capacidad financiera para hacer frente a sus obligaciones en los tiempos establecidos, esto puede presentarse debido a la combinación de varios factores como la disminución en las ventas, aumento de los costos, endeudamiento excesivo, ineficiencia en las cuentas por cobrar y pagar o entre otros.

El problema de investigación se enfocará en analizar el desempeño financiero de la empresa REPUESTOS Y SERVICIOS CH S.A.S, entre los periodos los años 2018-2022 y a su vez medir la probabilidad de insolvencia financiera, las cuales buscaran responder las siguientes preguntas:

- **¿Cómo ha sido desempeño financiero de la empresa REPUESTOS Y SERVICIOS CH S.A.S. en términos de rentabilidad, endeudamiento, liquidez y actividad entre los años 2018 al 2022?**
- **¿Cuál ha sido la probabilidad de insolvencia financiera de la empresa para cada periodo?**
- **¿Cuáles son las principales recomendaciones para mejorar la situación financiera de la empresa en aras de agregar valor y contribución al desarrollo de la empresa?**

Para abordar estas preguntas, se utilizará un enfoque metodológico de investigación cualitativo y cuantitativo, basado en el análisis e interpretación de los estados financieros por medio del uso de los ratios financieros y el modelo Altman Z-Score, así como el estudio del sector económico en el cual se desenvuelve la empresa a fin de establecer hechos o acontecimientos relevantes que hayan incidido en los resultados financieros, a

fin de proponer estrategias de mejora que contribuyan al desarrollo y permanencia en el tiempo de la empresa.

El objetivo principal será determinar el desempeño económico y financiero de la empresa REPUESTOS Y SERVICIOS CH S.A.S para los periodos mencionados por medio de la realización de un diagnóstico financiero integral el cual proporcione a los directivos, gerentes e interesados conocer la situación financiera de la empresa, la cual ayudará a la toma decisiones de manera estrategia para el negocio.

2.2. OBJETIVOS.

2.2.1. Objetivo General.

Realizar un diagnóstico financiero a la empresa REPUESTOS Y SERVICIOS CH S.A.S para los periodos comprendidos entre el año 2018 al 2022, a través del análisis e interpretación de los estados financieros, con el fin de generar estrategias para el incremento del valor agregado de la empresa que contribuya con el desarrollo del objeto social de la misma.

2.2.2. Objetivos Específicos.

- Analizar los estados financieros de la compañía a través de las ratios financieras de liquidez, endeudamiento, rentabilidad y actividad a fin de estimar el desempeño económico y financiero de la organización.
- Medir la probabilidad de insolvencia financiera de la compañía por medio del modelo de puntuación ALTAM Z-SCORE, a fin de predecir posibles riesgos que comprometan la permanencia en el tiempo de la empresa, de tal manera que se propongan estrategias de mejora que agreguen valor al desarrollo del objeto social de la misma.

2.3. JUSTIFICACIÓN.

Diagnosticar la situación financiera de una empresa surge como un instrumento de gran valor para la toma de decisiones, esta permite de manera objetiva examinar las fortalezas y debilidades financieras de la empresa, a fin de poder hacer frente a un entorno altamente complejo, competitivo y cambiante por factores de incertidumbre, riesgo y oportunidad.

El presente diagnóstico financiero se realizará a la empresa REPUESTOS Y SERVICIOS CH S.A.S, en base a sus estados financieros correspondientes para los periodos comprendidos entre el año 2018-2022 la cual tiene como objeto económico principal la comercialización de piezas y accesorios para vehículos automotores; esta desea conocer cuál ha sido su desempeño financiero y económico, que factores macroeconómicos han incidido en los resultados obtenidos y que probabilidad de riesgo de quiebra o insolvencia financiera puede llegar a enfrentar la empresa en los próximos años, esto con la finalidad de mejorar la toma de decisiones de manera oportuna tal que contribuyan al desarrollo y permanencia en el tiempo de la empresa.

Sin duda el presente diagnóstico permitirá determinar la situación financiera de la empresa través del análisis e interpretación de los ratios de liquidez, endeudamiento, rentabilidad y actividad proporcionados respectivamente para cada periodo de tiempo, a su vez mediremos la probabilidad de quiebra o insolvencia financiera por medio del modelo Altman Z-Score con base a los resultados obtenidos de los ratios financieros antes mencionados, de esta manera propondremos estrategias de mejora que le permitan a la empresa responder de manera oportuna y efectiva a los cambios en la situación financiera de la empresa, a fin de prever posibles escenarios de quiebra o insolvencia que puedan impactar la puesta en marcha del negocio.

3. MARCO DE REFERENCIA.

- JOHANNA PATRICIA VELA SUAREZ - JADER JAIR CARABALI ARAGON - NICOL DAYAN MURCIA ROJAS - Corporación Universitaria Iberoamericana (2021), Análisis De La Relación De Los Indicadores Financieros Con La Toma De Decisiones Y El Mejoramiento Del Desempeño Financiero De La Super Droguería Central. Objetivo: Analizar la relación de los indicadores financieros con la toma de decisiones y el mejoramiento del desempeño financiero de la Súper Droguería Central.

- JULIETH ALEXANDRA RUIZ CAICEDO - VANESSA DARIANNA LÓPEZ PÉREZ - JORGE ANDRÉS REYES SERRATO Universidad Católica (2019), Análisis Financiero A Una Empresa Colombiana Especializada En La Importación Y Comercialización De Productos De Alta Tecnología Del Sector Farmacéutico Para Los Años 2016, 2017, 2018 Y Su Observación Investigativa Sobre Variables De Impacto En La Gestión Organizacional De Los Inventarios. Objetivo: Analizar la gestión de inventarios de una empresa especializada en la importación y comercialización de Productos de alta tecnología del sector farmacéutico, a través de un análisis financiero que permita mejorar su índice de gestión.

- CÉSAR AUGUSTO ORTIZ - HÉCTOR LENIN RODRÍGUEZ MONSALVE Unisangil (2019), Estudio Financiero Para El Análisis De Ganancia Económica De La Empresa Comercomb Ltda Mediante El Diagnóstico Y Proyecciones Financieras. Objetivos: Elaborar el análisis de creación de valor de la Empresa COMERCOMBLTDA., mediante el diagnóstico y proyecciones financieras.

- ERIKA BEDOYA GARCÉS - NATHALIA MARULANDA LÓPEZ Universidad Tecnológica De Pereira (2014), Análisis Financiero De Las Empresas Del Sector Metalmecánico En Dosquebradas, Risaralda. Objetivo: Analizar el comportamiento financiero de las empresas del sector metalmecánico del municipio de Dosquebradas, determinando su situación financiera y los beneficios que puede generar para dicho sector.

- DANIEL ISAAC ROQUE - ANDRÉS CAICEDO CARRERO (2022), Detección de insolvencia financiera mediante el modelo Z-Altman en empresas colombianas no cotizantes durante el periodo 2016-2019.

3.1. MARCO TEÓRICO.

3.1.1. ANÁLISIS FINANCIERO.

El análisis financiero es el proceso de examinar y evaluar la situación financiera de una empresa o entidad para comprender su desempeño pasado y presente, así como para hacer proyecciones sobre su rendimiento futuro. Se utiliza para tomar decisiones informadas sobre la gestión financiera, la inversión y la planificación estratégica. (Lavallo Burguete, 2014)

El análisis financiero implica el examen detallado de los estados financieros de una empresa, como el balance general, el estado de resultados y el estado de flujo de efectivo. Estas declaraciones proporcionan información clave sobre los activos, pasivos, ingresos, gastos y flujos de efectivo de la empresa.

El análisis financiero utiliza una variedad de herramientas y técnicas para evaluar la salud financiera de una empresa. Algunas de las técnicas comunes incluyen el análisis de ratios financieros, que comparan diferentes medidas financieras para evaluar la rentabilidad, la liquidez, la solvencia y la eficiencia de la empresa. También se pueden utilizar técnicas de análisis de tendencias y análisis comparativo para examinar los cambios en las cifras financieras a lo largo del tiempo y en comparación con otras empresas del mismo sector. (Lavallo Burguete, 2014)

Los resultados del análisis financiero proporcionan información valiosa para los propietarios, inversionistas, prestamistas y otros interesados en la empresa. Pueden ayudar a identificar fortalezas y debilidades financieras, riesgos potenciales,

oportunidades de mejora y áreas que requieren atención. Con base en estos resultados, se pueden tomar decisiones informadas sobre la asignación de recursos, la obtención de financiamiento, la elaboración de estrategias de crecimiento y la evaluación del desempeño financiero. (Lavallo Burguete, 2014)

El estudio de las finanzas comprende la actividad financiera en tres funciones básicas:

Preparación y análisis de información financiera; es vital para las dos siguientes, pues está referida a la preparación adecuada y el análisis exhaustivo de los estados financieros básicos, y toda la información auxiliar que se pueda aportar, de forma tal que se pueda utilizar para tomar las decisiones para el futuro de la organización. (Cabanillas Vásquez, 2017)

Determinación de la estructura de activos; indica la clase, cantidad y calidad de activos que posee la empresa, con la finalidad de ponerlos en práctica para desarrollar el objetivo o fin que persigue, debiendo controlarse el nivel del activo corriente para que se mantenga el nivel óptimo que requiere la empresa; de forma tal que el financista debe saber cuándo adquirir activos fijos, reemplazar éstos o retirarlos.

La estructura financiera: conocidas las necesidades de la empresa por el volumen de cuantía de los activos, es necesario prever los recursos que se requieren para las inversiones, de allí que se determinen qué fuentes de financiamiento se utilicen en el corto, mediano y largo plazo; y también se determine la composición adecuada y precisa distribución entre pasivos con terceros y patrimonio sin olvidar el costo de cada fuente. (Cabanillas Vásquez, 2017)

Indicadores de liquidez: Las razones de liquidez se utilizan para juzgar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. (Van Horne, 1993). Se han tratado de agrupar los indicadores, en esta ocasión el de liquidez mide la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Estableciendo la facilidad o dificultad que pueda presentar para la cancelación de sus acreencias o

pasivos corrientes con la finalidad de convertir en efectivo sus activos corrientes en menos de un año. (Cruz Ariza, 2010)

Indicadores de endeudamiento: Tienen por objetivo medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma forma se trata de establecer el riesgo que corren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa; siendo los más comunes, según (Van Horne, 1993).

Indicadores de Rentabilidad: son herramientas utilizadas en el análisis financiero para evaluar la capacidad de una empresa para generar ganancias en relación con sus recursos y activos. Estos indicadores proporcionan una visión de la rentabilidad general de la empresa y ayudan a los inversores, accionistas y gerentes a evaluar su desempeño financiero. (Cruz Ariza, 2010)

Indicadores de Actividad: también conocidos como indicadores de eficiencia, miden la eficacia y la eficiencia con la que una empresa utiliza sus recursos para generar ingresos. Estos indicadores proporcionan información sobre la gestión de los activos y la eficiencia operativa de la empresa. (Cruz Ariza, 2010)

3.1.2. DETECCIÓN DE INSOLVENCIA FINANCIERA MEDIANTE EL MODELO Z-ALTMAN.

Entre las herramientas de predicción más populares para medir la probabilidad de insolvencia financiera se encuentra el modelo Altman Z-Score, que es ampliamente adoptado en la literatura (Altman et al., 2017; Du Jardin, 2015). Este método se ha generalizado debido a su dependencia de los datos contables y su facilidad de implementación (Apan, et al., 2018). La base del modelo es la información representada en indicadores financieros (liquidez, actividad, estructura de capital o índices de rentabilidad) que busca predecir las dificultades financieras de una empresa (Apan et al.,

2018). Las primeras mediciones sobre la probabilidad de insolvencia empresarial datan de la década de 1960, cuando Altman (1968) desarrolla la primera versión de su modelo. Este autor es el pionero en la implementación de modelos multivariados para la predicción de una quiebra empresarial. Poder predecir (o anticipar) los problemas de insolvencia de una empresa pareciera que fuese una cuestión única y exclusiva de los bancos. Sin embargo, para los inversionistas institucionales, administradores de fondos de inversión y agencias de calificación también es un tema de interés (Altman et al., 2017).

El modelo ha ido evolucionando a medida que el profesor Altman fue profundizando la investigación. El primer modelo fue pensado para empresas que tenían que cumplir con dos condiciones: la primera de ellas era que cotizara en bolsa; y la segunda, que fuesen del sector de manufactura. Al depurar la información, Altman agrupó veintidós indicadores, de los cuales eligió cinco razones financieras (Altman et al., 2017). Las variables elegidas se clasificaron en cinco categorías: liquidez, rentabilidad, apalancamiento, solvencia y actividad. Dentro de los criterios de elección, estuvo la popularidad de los indicadores en la literatura y su potencial relevancia para el estudio a realizar (Altman et al., 2013). La puntuación (Z-Score) es una función discriminante de las cinco variables ponderadas por coeficientes.

El puntaje Z-Altman es un indicador útil para que la administración de la empresa pueda analizar la condición actual, la potencial y la tendencia de la estructura empresarial. Estos análisis son importantes, dado que la quiebra empresarial no solo afecta a socios y empleados, sino también al entorno en que se desenvuelve: desde clientes hasta proveedores. (Roque & Caicedo Carrero, 2022).

4. MARCO METODOLÓGICO

La presente investigación es de tipo mixto ya que el análisis se centra en los aspectos cuantificables de la empresa REPUESTOS Y SERVICIOS CH S.A.S y se analizarán dando un punto de vista cualitativo el cual servirá para entender el comportamiento de la empresa y generar unas estrategias requeridas para su correcto funcionamiento. Este enfoque mixto es necesario para poder gestionar correctamente las inversiones ya que estos proporcionan elementos de juicio para detectar deficiencias de la empresa para posteriormente plantear y evaluar alternativas de solución y tomar las decisiones correspondientes.

4.1. Enfoque: Esta investigación es de enfoque cuantitativo ya que el análisis se centra en los aspectos cuantificables de la empresa en estudio.

4.2. Tipo de Estudio: la presente investigación es de tipo **documental** porque consiste en un análisis de la información escrita sobre un determinado tema con el propósito de establecer relaciones, diferencias, etapas, posturas o estado actual de conocimiento respecto al tema objeto de estudio. También es **descriptiva** ya que describe un fenómeno dentro de la empresa REPUESTOS Y SERVICIOS CH S.A.S. lo explica y da soluciones, **Estudio de caso:** ya que estudiamos en profundidad o detalle una unidad de análisis específica tomada de un universo poblacional.

4.3. Población (criterios de inclusión y exclusión): el objeto de estudio es el área financiera de la empresa REPUESTOS Y SERVICIOS CH S.A.S.

4.4. Técnicas e Instrumentos para la recolección de información: las técnicas e instrumentos para la recolección de la información que utilizaremos son:

- 1) Análisis e interpretación de los estados financieros.
- 2) Las ratios financieras de liquidez, endeudamiento, rentabilidad y actividad.
- 3) Modelo de puntuación Altman Z-Score.

4.5. Técnicas e Instrumentos para el análisis de la información.

1) Análisis e interpretación de los estados financieros, por medio del análisis horizontal y vertical con el fin de generar estrategias para el incremento del valor agregado de la empresa que contribuya con el desarrollo del objeto social de la misma.

2) Las ratios financieras de liquidez, endeudamiento, rentabilidad y actividad a fin de estimar el desempeño económico y financiero de la organización.

3) Modelo de puntuación ALTMAN Z-SCORE, a fin de predecir posibles riesgos que comprometan la permanencia en el tiempo de la empresa, de tal manera que se propongan estrategias de mejora que agreguen valor al desarrollo del objeto social de la misma.

5. ANÁLISIS DE RESULTADOS.

5.1. ANÁLISIS DE LA MATRIZ DE RATIOS FINANCIEROS:

El objetivo principal del análisis de ratios financieros es proporcionar una visión objetiva y cuantitativa de la situación financiera de una empresa, lo que ayuda a los inversionistas, acreedores, gerentes y otros interesados a tomar decisiones informadas. Al examinar los ratios financieros, se pueden identificar fortalezas y debilidades, tendencias y patrones en los estados financieros de la empresa, lo que permite una evaluación más precisa de su desempeño y capacidad para generar beneficios. Estos ratios son indicadores numéricos que permiten medir y comparar diferentes aspectos clave de la situación financiera de una organización, como su liquidez, endeudamiento, rentabilidad y actividad.

5.1.1. INDICADORES DE LIQUIDEZ

5.1.1.1. Razón Corriente:

Mide la capacidad de una empresa para pagar sus deudas en el corto plazo, es una medida clave utilizada en el análisis financiero para evaluar la capacidad de una empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo con sus activos circulantes.

$$\text{Formula} = \text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente}$$

Tabla N°1: Razón corriente.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Activo Corriente	817.676.417	1.225.149.374	1.095.364.183	1.200.756.619	1.585.600.228
Pasivo Corriente	630.627.502	1.034.608.058	880.047.754	908.569.245	1.161.738.314
Razón Corriente	1,30	1,18	1,24	1,32	1,36

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

Se observa un comportamiento suficientemente robusto y adecuado en términos de liquidez, dado que durante los periodos de análisis el indicador ha sido mayor a 1 lo cual indica que la empresa ha contado con los suficientes activos corrientes para cubrir sus obligaciones en el corto plazo, adicional se percibe un aumento en la capacidad para el pago de sus obligaciones en los últimos dos años, dando como resultado una tendencia positiva entre periodos, conservando coherencia con el Capital de Trabajo Neto al ser mayor a 1 y positivo, observando que la empresa ha mantenido una relación de liquidez corriente por encima de 1 durante los últimos cinco años, lo que indica que ha sido capaz de pagar sus obligaciones a corto plazo con sus activos corrientes en cada uno de esos años.

5.1.1.2. Prueba Acida:

Mide la capacidad de una empresa para pagar sus deudas en el corto plazo sin tener que comprometer sus inventarios, es una medida más estricta de la capacidad de una empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo con sus activos líquidos.

$$\text{Formula} = (\text{Activo corriente} - \text{inventarios}) / \text{Pasivo corriente}.$$

Tabla N°2: Prueba Ácida.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Activo Corriente	817.676.417	1.225.149.374	1.095.364.183	1.200.756.619	1.585.600.228
Inventarios	233.760.714	433.356.884	460.677.280	493.846.549	856.561.326
Pasivo Corriente	630.627.502	1.034.608.058	880.047.754	908.569.245	1.161.738.314
Prueba Acida	0,93	0,77	0,72	0,78	0,63

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

Se aprecia que en relación a la prueba acida durante los periodos de análisis no ha sido mayor a 1, lo cual infiere que la empresa en el corto plazo respecto a su activo corriente descontando Los inventarios son tan robustos que en ausencia de estos, la empresas no podría cumplir con las obligaciones de corto plazo, dicho de otra manera, los inventarios tienen una alta incidencia y dependencia en la liquidez de la empresa, dicho lo anterior se detecta una disminución considerable para el año 2022 en la capacidad de pagos de sus deudas; por cada 100 pesos en el activo corriente descontando los inventarios quedaban 0,63 pesos para hacer frente a las obligaciones de corto plazo. Se puede observar que la empresa ha experimentado una disminución en su ratio de liquidez rápida durante los últimos cinco años, y esta ratio ha estado por debajo de 1 cada año. Por lo tanto, es importante que la empresa tome medidas para mejorar su gestión de tesorería y aumentar su capacidad de pago a corto plazo.

5.1.1.3. Capital De Trabajo Neto:

Excedente de activos corrientes cancelando los pasivos corrientes respectivamente, medida que indica la capacidad de una empresa para financiar sus operaciones diarias y cubrir sus obligaciones a corto plazo.

Formula = Activo corriente - Pasivo corriente.

Tabla N°3: Capital de Trabajo Neto.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Activo Corriente	817.676.417	1.225.149.374	1.095.364.183	1.200.756.619	1.585.600.228
Pasivo Corriente	630.627.502	1.034.608.058	880.047.754	908.569.245	1.161.738.314
Capital de Trabajo Neto	187.048.915	190.541.316	215.316.429	292.187.374	423.861.914

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

Se observa un resultado positivo y de aumento de un periodo a otro; lo cual determina que, el resultado de excedentes reflejados en el activo corriente para cada periodo es favorable dado que permite a la empresa cubrir sus obligaciones de corto plazo, dicho de otra manera, la empresa tiene la capacidad de hacer frente a sus obligaciones inmersas en el pasivo corriente.

5.1.1.4. Capital De Trabajo Neto Operativo:

Cantidad de recursos de financiamiento que se tiene sin tener en cuenta la deuda financiera, El CTNO es la diferencia entre los activos y los pasivos circulantes de una empresa.

$$\text{Formula} = \text{Deudores} + \text{Inventarios} - \text{Proveedores.}$$

Tabla N°4: Capital de trabajo neto operativo.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Deudores	399.299.400	664.616.275	426.457.812	514.560.334	455.190.000
Inventarios	233.760.714	433.356.884	460.677.280	493.846.549	856.561.326
Proveedores	501.022.881	734.371.828	510.967.033	545.848.867	427.179.882
Capital de Trabajo Neto OP	132.037.233	363.601.331	376.168.059	462.558.016	884.571.444

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

Se observa un aumento entre periodos con relación a su capacidad para cubrir sus costos y gastos dentro de su operación normal, es importante citar que durante el último año, 2022, la empresa ha tenido un resultado muy satisfactorio, no obstante, esto permite una mayor liquidez, flexibilidad financiera, capacidad de inversión y sostenimiento a largo plazo.

5.1.2. INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO.

5.1.2.1. Endeudamiento Total.

Es una medida que indica la proporción de deuda que una empresa tiene en comparación con sus activos totales.

Formula = Total pasivo/Total activo

Tabla N°5: Endeudamiento Total.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Total Pasivo	630.627.502	1.034.608.058	880.047.754	908.569.245	1.161.738.314
Total Activo	841.323.679	1.274.628.361	1.153.102.688	1.244.293.574	1.621.693.972
Endeudamiento Total	75%	81%	76%	73%	72%

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

Estos números indican que la empresa tenía más deuda que activos en el año 2018, lo que podría ser una señal de problemas financieros graves. Sin embargo, el ratio mejoró significativamente en los años siguientes, lo que sugiere que la empresa ha logrado reducir su deuda en relación con sus activos.

Es importante tener en cuenta que el nivel óptimo de endeudamiento total varía según la industria y el ciclo económico en el que se encuentra la empresa. En general, se considera que un valor menor a 0,5 es seguro, mientras que un valor mayor a 0,8 es riesgoso y puede dificultar el acceso a nuevos préstamos en el futuro.

5.1.2.2. Endeudamiento A Corto Plazo.

El ratio financiera de endeudamiento a corto plazo es una medida de la proporción de deuda a corto plazo en relación con el total de activos de la empresa.

$$\text{Formula} = \text{Pasivo corriente} / \text{Total activo.}$$

Tabla N°6: Endeudamiento a corto plazo.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Pasivo Corriente	630.627.502	1.034.608.058	880.047.754	908.569.245	1.161.738.314
Total Activo	841.323.679	1.274.628.361	1.153.102.688	1.244.293.574	1.621.693.972
Endeudamiento a Corto Plazo	75%	81%	76%	73%	72%

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

En general, podemos ver que la ratio de endeudamiento a corto plazo de la empresa ha sido relativamente estable durante los últimos cinco años, oscilando entre 71% y 81%. Esto indica que la empresa ha mantenido una proporción constante de deuda a corto plazo en relación con el total de activos.

Podemos decir que la empresa parece tener una carga de deuda a corto plazo razonable y parece estar gestionando sus obligaciones financieras a corto plazo de manera adecuado. El endeudamiento total de la empresa es a corto plazo, debido al modelo de negocio de esta.

5.1.2.3. Concentración De La Deuda A Corto Plazo.

Representa el porcentaje de participación con aquellos terceros a los cuales se les debe cancelar las acreencias.

Formula = Pasivo corriente/Total pasivo.

Tabla N°7: Concentración de la deuda a corto plazo.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Pasivo Corriente	630.627.502	1.034.608.058	880.047.754	908.569.245	1.161.738.314
Total Pasivo	630.627.502	1.034.608.058	880.047.754	908.569.245	1.161.738.314
Concentración de la deuda a corto plazo	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

En este caso, los resultados indican que la empresa tiene el 100% de su deuda venciendo en el corto plazo durante los años 2018, 2019, 2020, 2021 y 2022. Esto significa que la empresa tiene toda la concentración de la deuda a corto plazo y que podría estar en riesgo si no es capaz de refinanciar o pagar su deuda a corto plazo cuando venza, de igual manera está expuesta a mayores riesgos financieros y operativos, ya que la refinanciación de la deuda a corto plazo podría ser difícil o costosa, especialmente en períodos de volatilidad financiera y deben de responder ante los proveedores de manera rápida.

5.1.2.4. Cobertura De Intereses (Veces).

Para un periodo de tiempo determinado, cuántas veces el flujo de caja generado por una empresa son superiores a las cargas financieras que debe pagar.

Formula = Utilidad operacional/Gastos financieros.

Tabla N°8: Concentración de intereses (veces).

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Utilidad Operacional	95.671.528	52.783.367	54.481.127	106.249.741	145.352.409
Gastos Financieros	6.768.659	23.453.412	21.446.495	40.981.216	84.250.198
Cobertura de intereses (veces)	14,13	2,25	2,54	2,59	1,73

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

En este caso, los resultados indican que la empresa ha tenido una ratio de cobertura de intereses de 14,13 veces en el año 2018, lo que sugiere que la empresa es capaz de cubrir sus gastos de intereses por más de 14 veces con su BAII. Sin embargo, la ratio de cobertura de intereses se ha reducido significativamente durante los años siguientes.

Este declive en la ratio de cobertura de intereses es una señal preocupante, ya que indica que la empresa está teniendo más dificultades para hacer frente a sus pagos de intereses a medida que pasa el tiempo. Una ratio de cobertura de intereses inferior a 1 sugiere que la empresa no está mostrando suficientes beneficios para cubrir sus gastos de intereses, lo que puede llevar a una mayor acumulación de deuda ya un mayor riesgo financiero.

La empresa debe de tomar medidas para mejorar su ratio de cobertura de intereses a través de estrategias de reducción de costos, aumento de ingresos o refinanciación de su deuda a corto plazo, de igual manera se debe verificar los interés generados por las deudas a corto plazo.

5.1.2.5. Impacto De La Carga Financiera.

Mide el porcentaje de los ingresos de una empresa que se utiliza para cubrir los gastos de intereses y otros gastos relacionados con la deuda.

Formula = Gastos financieros/Ventas.

Tabla N°9: Impacto de la Carga Financiera.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Gastos Financieros	6.768.659	23.453.412	21.446.495	40.981.216	84.250.198
Ventas	638.626.765	2.013.585.756	1.622.551.271	1.724.144.062	1.951.222.782
Impacto de la Carga Financiera	1,06%	1,16%	1,32%	2,38%	4,32%

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

Los resultados indican que la carga financiera de la empresa ha sido poco significativamente en los últimos años, si embargo, se evidencia un leve aumento, dando a entender que en el año 2018 por cada 100 pesos que vende la empresa, 1.06 pesos son para gastos financieros y el para el año 2022 por cada 100 pesos que vende la empresa, 4.32 pesos son para estos gastos, estos números siguen siendo bajos debido al modelo de negocio y a la baja financiación que tiene la empresa con entidades financieras.

5.1.2.6. Ventas Netas A Pasivo Total.

Mide la capacidad de una empresa para generar ventas en relación con su nivel de deuda total.

Formula = Ventas netas/Pasivo total.

Tabla N°10: Ventas neta a pasivo total.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas Netas	217.375.727	678.946.955	583.480.586	591.184.044	564.163.752
Pasivo Total	630.627.502	1.034.608.058	880.047.754	908.569.245	1.161.738.314
Ventas Netas a Pasivo Total	34,47%	65,62%	66,30%	65,07%	48,56%

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

Los resultados indican que la ratio de ventas netas a pasivo total de la empresa ha variado durante los años 2018 a 2022, con un 34% en 2018, un 66% en 2019, un 66% en 2020, un 65% en 2021 y un 48,6% en 2022. En general la empresa genera las suficientes ventas para cubrir sus deudas, de igual manera, se deben de generar estrategias complementarias para aumentar su nivel de ventas y de esta manera pagar a los proveedores y mantener sus operaciones optimas, lo anterior debido a la notable disminución en las ventas totales que obtuvo la empresa para el año 2022.

5.1.2.7. Apalancamiento Total.

Mide el nivel de deuda que tiene una empresa en relación con sus activos totales.

Formula = Total pasivo/Patrimonio.

Tabla N°11: Apalancamiento Total.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Total Pasivo	630.627.502	1.034.608.058	880.047.754	908.569.245	1.161.738.314
Patrimonio	210.696.176	240.020.304	273.054.936	335.724.329	459.955.658
Apalancamiento Total	2,99	4,31	3,22	2,71	2,53

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

Los resultados indican que el ratio de apalancamiento total de la empresa ha variado durante los años 2018 a 2022, con 2,99 en 2018, 4,31 en 2019, 3,22 en 2020, 2,71 en 2021 y 2,53 en 2022. Esta adquisición en la ratio puede indicar una fluctuación en el nivel de deuda de la empresa en relación con su patrimonio. En general la deudas de la empresa sobrepasan en todas las vigencias, el valor del patrimonio, esto puede aumentar el riesgo financiero y hacer que sea más difícil para la empresa obtener

financiación en el futuro. También puede ser más difícil para la empresa pagar sus deudas si sus ingresos disminuyen o si aumentan los costos de los intereses.

5.1.2.8. Apalancamiento De Corto Plazo.

Mide la proporción de deuda de corto plazo que utiliza una empresa para financiar sus operaciones en relación con su capital de trabajo.

Formula = Pasivo corriente/Patrimonio.

Tabla N°12: Apalancamiento de corto plazo.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Pasivo Corriente	630.627.502	1.034.608.058	880.047.754	908.569.245	1.161.738.314
Patrimonio	210.696.176	240.020.304	273.054.936	335.724.329	459.955.658
Apalancamiento de Corto Plazo	2,99	4,31	3,22	2,71	2,53

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

El apalancamiento a corto plazo de la empresa es estimado igual al Aplacamiento Total, toda vez que la empresa analizada no cuenta con pasivo corriente. La deuda de la empresa está concentrada en su totalidad a corto plazo.

Es importante tener en cuenta que el apalancamiento a corto plazo puede ser beneficioso en ciertas situaciones, como cuando las tasas de interés son bajas o cuando la empresa está generando suficientes ingresos para cubrir sus costos de deuda. Sin embargo, en general, un alto nivel de apalancamiento a corto plazo aumenta el riesgo financiero de la empresa y puede afectar negativamente su capacidad para obtener financiamiento en el futuro.

5.1.2.9. Apalancamiento Financiero.

Medida útil para las instituciones financieras para emitir préstamos, ya que pueden emplearse como una directriz del riesgo.

$$\text{Formula} = \text{Pasivo financiero} / \text{Patrimonio.}$$

Tabla N°13: Apalancamiento Financiero.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Pasivo Financiero	90.045.089	23.453.412	21.446.495	40.981.216	84.250.198
Patrimonio	210.690.348	240.020.304	273.054.936	335.724.329	459.955.658
Apalancamiento Financiero	43%	10%	8%	12%	18%

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

Podemos observar que la ratio ha ido aumentando a lo largo de los años, lo que sugiere que la empresa está asumiendo más deuda para financiar sus operaciones. Sin embargo, el ratio sigue siendo relativamente bajo, lo que indica que la empresa todavía tiene una cantidad significativa de patrimonio neto en relación con su deuda financiera. En general, una ratio de apalancamiento financiero moderado puede ayudar a una empresa a lograr un mayor crecimiento y rentabilidad, pero un exceso de apalancamiento puede ser riesgoso y llevar a problemas financieros en momentos de dificultades económicas o de crisis.

5.1.3. INDICADORES DE RENTABILIDAD.

5.1.3.1. Rentabilidad Del Activo

Es un indicador de cómo las empresas manejan los activos existentes mientras generan ganancias. medida que evalúa la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos para generar ganancias.

Formula = Utilidad neta/Activo total.

Tabla N°14: Rentabilidad del activo.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Utilidad Neta	56.591.869	29.329.956	33.034.632	37.271.025	44.231.329
Activo Total	841.323.679	1.274.628.361	1.153.102.688	1.244.293.574	1.621.693.972
Rentabilidad del Activo	6,73%	2,30%	2,86%	3,00%	2,73%

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

Se observa que la rentabilidad del activo ha tenido fluctuaciones importantes entre los periodos de estudios, siendo así el año 2018 al 2019 en donde se observa una disminución drástica, dado que para el año 2018 por cada 100 pesos que se tenían en el activo le estaba dejando 6,73 pesos de rentabilidad, respectivamente para el año 2019 por cada 100 pesos en el activo 2,30 pesos, 2020 quedaban 2,86 pesos, 2021 quedaban 3,00 pesos y para el año 2022 quedaban 2,73 pesos de rentabilidad por cada 100 pesos que se tenía en el activo.

En general, estos resultados sugieren que la empresa está teniendo dificultades para generar ganancias con relación al valor de sus activos.

5.1.3.2. Rentabilidad Del Patrimonio.

Mide la relación entre el beneficio neto de la empresa y su cifra de fondos propios.

Formula = Utilidad neta/Patrimonio.

Tabla N°15: Rentabilidad del patrimonio.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Utilidad Neta	56.591.869	29.329.956	33.034.632	37.271.025	44.231.329
Patrimonio	210.696.176	240.020.304	273.054.936	335.724.329	1.621.693.972
Rentabilidad del Patrimonio	26,86%	12,22%	12,10%	11,10%	2,73%

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

Se puede precisar que la rentabilidad del patrimonio ha disminuido considerablemente en los últimos años, para el año 2018 era de 26,86% para el año 2019 fue de 12,22% disminuyó en un -14,64%, para el año 2020 fue de 12,10% disminuyó en un -0,12%, 2021 fue de 11,10% disminuyó en un -1,00% y en el último año 2022 fue de 2,73% disminuyendo -8,37%; siendo este último el segundo año después del 2019 en donde se observa drásticamente un decrecimiento en la rentabilidad del patrimonio, esto puede indicar que la empresa viene siendo menos eficiente y está creciendo en forma menos acelerada, dicho de otra manera la compensación es menor a través del tiempo, dado que por cada 100 pesos que se tiene de patrimonio respectivamente partiendo desde año 2018 al 2022, quedaban 26,60 pesos, 12,22 pesos, 12,10 pesos, 11,10 pesos y para el último año 2,73 de rentabilidad, es decir que la tendencia de la rentabilidad del patrimonio viene en decrecimiento.

La tendencia de la rentabilidad del patrimonio en estos años ha sido a la baja, lo que puede ser una señal de preocupación para los inversores y para la salud financiera de la empresa.

5.1.3.3. Rentabilidad Del Activo Neto.

Es la relación entre el beneficio obtenido por la empresa en un determinado periodo de tiempo y los activos totales.

$$\text{Formula} = \text{Utilidad neta} / \text{Patrimonio.}$$

Tabla N°16: Rentabilidad del Activo Neto.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
UODI	56.591.869	29.329.956	33.034.632	37.271.025	44.231.329
Activos Operacionales	257.407.976	482.835.871	518.415.785	537.383.504	892.655.070
Rentabilidad del Activo Neto	21,99%	6,07%	6,37%	6,94%	4,96%

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

De acuerdo con los indicadores de rentabilidad del activo neto entre los periodos de análisis, podemos evidenciar que para el año 2019 vs año 2018 hay una disminución considerable del - 15,92% frente a la rentabilidad del activo neto, posteriormente se observa una tendencia estable en el indicador, sin embargo para el último año 2022 se presenta un variación del -1,98% siendo uno de los periodos más impactados negativamente en términos de la rentabilidad del activo neto, dicho lo anterior la empresa en el tiempo viene presentando un menos eficiencia y menos crecimiento de forma acelerada dado que en términos de compensación por cada 100 pesos en el activo neto le está dejando 21,99 pesos para el año 2018, 6,07 año 2019, 6,37 pesos año 2020, 6,94 pesos año 2021 y por último 4,96 para el año 2022 es decir que durante el último año viene disminuyendo la rentabilidad del activo neto.

El hecho de que Roa este disminuyendo puede indicar que la empresa está teniendo dificultades para utilizar eficientemente sus activos.

5.1.3.4. Margen Bruto.

Es el beneficio directo obtenido por la venta de un bien o servicio. Mide la rentabilidad de una empresa en relación con sus ventas.

Formula = Utilidad bruta/Ventas.

Tabla N°17: Margen Bruto.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Utilidad Bruta	217.375.727	678.946.955	583.480.586	591.184.044	564.163.752
Ventas	638.626.765	2.013.585.756	1.622.551.271	1.724.144.062	1.951.222.782
Margen Bruto	34,04%	33,72%	35,96%	34,29%	28,91%

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

Se puede observar que para el año 2018 por cada 100 pesos vendidos una vez absorbido el costo directo le quedaban a la empresa 34,04 pesos para hacer frente a los demás gastos, por consiguiente, a priori para cada periodo en 2019 quedaban 33,72 pesos, 2020 quedaban 35,96 pesos, 2021 quedaban 34,29 pesos y 2022 quedaban 28,91 pesos por cada 100 pesos vendidos una vez absorbido el costo directo.

Adicional se puede evidenciar que dentro del periodo de análisis el año 2022 el margen bruto tuvo una disminución significativa 28,91% en relación años anteriores, esto debido principalmente a efectos macroeconómicos en el aumento de los costos, generado principalmente por el aumento del dólar y la correlación directa en la inflación del país, no obstante al realizar un comparativo frente al comportamiento del dólar para el año 2021 registro su máximo valor cerca a los \$ 4,023 pesos y para el año 2022 de \$ 5.061 pesos, indudablemente esta presión en el aumento de los costos, tendencia de la inflación a doble dígito y políticas monetarias en el aumento de las tasas de intereses por parte de los bancos, han generado menos eficiencia sector económico, impactando directamente en el desarrollo de objeto social.

5.1.3.5. Margen Operacional.

Indica el porcentaje que supone el beneficio antes de intereses e impuestos (BAII) sobre el total de las ventas.

$$\text{Formula} = \text{Utilidad operacional/Ventas.}$$

Tabla N°18: Margen Operacional.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Utilidad Operacional	95.671.528	52.783.367	54.481.127	106.249.741	145.352.409
Ventas	638.626.765	2.013.585.756	1.622.551.271	1.724.144.062	1.951.222.782
Margen Operacional	14,98%	2,62%	3,36%	6,16%	7,45%

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

Se puede evidenciar que en relación al margen operacional la empresa durante los últimos cinco años ha tenido un comportamiento con tendencia positiva, mostrando eficiencia operacional en relación a sus costos y gastos, dicho de otra manera, por cada 100 pesos vendidos una vez absorbido el costo directo y gasto operacional, le quedaban a la empresa para año 2018 14,98 pesos, 2019 2,62 pesos, 2020 3,36 pesos, 2021 6,16 pesos y para el año 2022 7,45 pesos para hacer frente a las demás erogaciones.

Es importante precisar que durante los últimos dos años 2021 y 2022, se evidencia un aumento en el indicador con tendencia positiva, aunque los costos directos hayan aumentado para el último año 2022 en 22,43% y su utilidad bruta presente variación negativa de – 4,57% año anterior (2021), la empresa ha sido eficiente de modo que ha disminuido sus gastos de administración en un – 15,03% y gastos de ventas en un – 33,58% reflejándose así en su utilidad operacional con un aumento positivo del 36,80% en valores \$39,102.668 Millones lo cual muestra una eficiencia operacional en relación a los gastos.

Margen Neto.

Muestra la relación entre la utilidad neta y el nivel de ventas, permitiendo medir el impacto de todos los costos y gastos de operación en los resultados de la empresa.

Formula = Utilidad neta/Ventas.

Tabla N°19: Margen Neto.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Utilidad Neta	56.591.869	29.329.956	33.034.632	37.271.025	44.231.329
Ventas	638.626.765	2.013.585.756	1.622.551.271	1.724.144.062	1.951.222.782
Margen Neto	8,86%	1,46%	2,04%	2,16%	2,27%

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

Con relación al margen neto se observa un comportamiento leve en aumento entre periodos, dicho de otra manera, por cada 100 pesos vendidos una vez absorbido el costo directo, gasto operacional neto e impuesto de renta en el año, la empresa le quedan para distribuir utilidades vía dividendo para el año 2018 8,86 pesos, 2019 1,46 pesos, 2020 2,04 pesos, 2021 2,16 pesos y para el año 2022 2,27 pesos.

Sin embargo, aunque el indicador ofrece una tendencia leve en aumento entre periodos en relación con el margen neto, es importante precisar que el indicador se encuentra por debajo del 10% lo cual sería conveniente trabajar en la eficiencia de la estructura de costos y la optimización de procesos para mejorar el indicador.

5.1.3.6. Ebitda.

Representa el beneficio bruto de explotación calculado antes de la deducibilidad de los gastos financieros.

Formula = Utilidad operativa + Depreciaciones + Amortizaciones.

Tabla N°20: Ebitda.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Utilidad Operacional	95.671.528	52.783.367	54.481.127	106.249.741	145.352.409
Depreciaciones	4.882.553	6.882.553	7.983.242	21.513.205	8.549.249
Amortizaciones	-	-	-	25.000	300.000
Ebitda	100.554.081	59.665.920	62.464.369	127.787.946	154.201.655

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

Se observa que la empresa en relación a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización, ha variado significativamente en donde en el año 2018 se presentó un valor de \$ 100.554.081 Millones y para el año 2019 este disminuyo cerca de 37%, sin embargo durante los años 2020, 2021 y 2022 se vislumbra una tendencia de aumento lo cual favorece de manera importante el desarrollo y puesta en marcha del negocio, no obstante este resultado ofrece un panorama positivo frente al rendimiento y capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, generación de efectivo optimizando el capital de trabajo y no menos importante la generación de utilidades o dividendos para sus inversionistas.

5.1.3.7. Margen Ebitda.

Muestra las ganancias de una empresa, antes de restar pagos y costes como impuestos, intereses, depreciaciones y amortizaciones.

Formula = Ebitda/Ventas.

Tabla N°21: Margen Ebitda.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Ebitda	100.554.081	59.665.920	62.464.369	127.787.946	154.201.658
Ventas	638.626.765	2.013.585.756	1.622.551.271	1.724.144.062	1.951.222.782
Margen Ebitda	15,75%	2,96%	3,85%	7,41%	7,90%

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

Es conveniente precisar que el margen de EBITDA presenta un comportamiento importante para el año 2018 presentándose así una disminución considerable para el año 2019 en -12,79% en relación año anterior, en ese orden de ideas a partir del año 2020, 2021 y 2022 se observa un comportamiento en el margen en aumento, ofreciendo una señal de que la empresa está siendo eficiente controlando frente a la utilización de los recursos.

5.1.4. INDICADORES DE ACTIVIDAD.

5.1.4.1. Rotación De Cartera (Veces).

Mide, en promedio, cuánto tiempo tarda una empresa en cobrar de sus clientes. mide la eficiencia de una empresa en la gestión de su ciclo de ventas y cobros.

Formula = Ventas a crédito/ (promedio deudores comerciales).

Tabla N°22: Rotación de cartera (veces).

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas	638.626.765	2.013.585.756	1.622.551.271	1.724.144.062	1.951.222.782
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar.	399.299.400	664.616.275	426.457.812	514.560.334	455.190.000
Margen Ebitda	1.60	3.03	3.80	3.35	4.3

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

Se observa una mejora significativa en el desempeño de la empresa en términos de la Rotación de Cartera durante los años analizados. Esto indica que la empresa ha logrado gestionar de manera más eficiente su ciclo de ventas y cobros, lo que puede contribuir a mejorar su flujo de efectivo y su rentabilidad. Esto puede deberse a políticas más estrictas de crédito y cobranza, mejoras en los procesos de facturación y cobro, o una mayor eficiencia en la gestión de relaciones con los clientes.

5.1.4.2. Rotación De Cartera (Días).

Mide la cantidad de días que tarda una empresa en cobrar su cuenta por cobrar. Mientras más bajo sea el número, mejor es el desempeño de la empresa en la gestión de su cartera.

Formula = 360/Rotación de cartera (veces).

Tabla N°23: Rotación de cartera (días).

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Año / 360	360	360	360	360	360
Rotación de Cartera Veces	1,6	3,0	3,8	3,4	4,3
Rotación de Cartera (Días)	225	119	95	107	84

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

En 2018, la empresa tardó en promedio 225 días para cobrar su cuenta por cobrar. En 2019, la empresa mejoró su gestión y redujo el tiempo de cobro a 118 días. En 2020, la empresa continuó mejorando su gestión y redujo aún más el tiempo de cobro a 94 días. En 2021, la empresa tuvo un ligero aumento en el tiempo de cobro a 107 días, pero aún se mantuvo en niveles aceptables. En 2022, la empresa logró su mejor desempeño en esta ratio con un tiempo de cobro de 83 días.

En general, la empresa ha mejorado en su gestión de cartera a lo largo de los años, lo que indica que está cobrando de manera más eficiente y efectiva sus cuentas por cobrar. Sin embargo, todavía hay margen para mejorar desde el 2018, cuando la empresa tardó más de 7 meses en cobrar sus cuentas por cobrar.

5.1.4.3. Rotación De Inventarios (Veces).

Mide la cantidad de veces que el inventario se ha vendido y reemplazado durante un período determinado. Una Rotación de Inventarios más alta indica que la empresa está vendiendo su inventario con mayor frecuencia y puede ser una señal de una gestión eficiente del inventario.

Formula = Costo de ventas/promedio de inventarios.

Tabla N°24: Rotación de inventarios (veces).

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Costos de Ventas	421.251.038	1.334.638.801	1.039.070.685	1.132.960.018	1.387.059.030
Inventarios	233.760.714,0	433.356.884,0	460.677.280,0	493.846.549,0	856.561.326,0
Rotación de Inventario (Veces)	1,80	3,08	2,26	2,29	1,62

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

En el año 2018, la rotación de inventarios fue de 1,80 veces. Esto indica que los inventarios de la empresa se vendieron y reemplazaron aproximadamente 1,80 veces durante el año. En el año 2019, la rotación de inventarios aumentó significativamente a 3,08 veces. Esto sugiere una mejora en la gestión de inventarios y una mayor eficiencia en la venta y reposición de estos. Es un indicador positivo, ya que la empresa está generando más ventas con la misma cantidad de inventario o invirtiendo menos en inventario para generar las mismas ventas.

En el año 2020, la rotación de inventarios disminuyó ligeramente a 2,26 veces. Esta disminución puede indicar que la empresa ha aumentado su nivel de inventario, ya que las ventas para este periodo aumentaron. En el año 2021, la rotación de inventarios se mantuvo relativamente estable en 2,29 veces. Esto sugiere una continuidad en la eficiencia de gestión de inventarios de la empresa. En el año 2022, la rotación de inventarios disminuyó a 1,62 veces. Esta disminución puede indicar que la empresa ha experimentado una menor rotación de inventarios o ha aumentado significativamente su nivel de inventario sin un aumento correspondiente en las ventas. El modelo de negocio de la empresa de venta de autoparte tiene una baja rotación debido al producto que ofrece.

5.1.4.4. Rotación De Inventarios (Días).

Indica el número promedio de días que los inventarios de la empresa permanecen en el almacén antes de ser vendidos.

Formula = 360/Rotación de inventarios (veces).

Tabla N°25: Rotación de inventarios (días).

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Año / 360	360	360	360	360	360
Rotación de Inventario Veces	1,8	3,1	2,3	2,3	1,6
Rotación de Inventario (Días)	200	117	160	157	222

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

En el año 2019, la rotación de inventarios disminuyó significativamente a 117 días, teniendo 83 días de diferencia con respecto al año 2018, mejorando su eficiencia en la gestión de inventarios y logrando convertir su inventario en ventas en un período más

corto. Para al año 2020, gestionó la rotación de inventarios aumentó a 160 días lo cual tuvo un aumento leve de 43 días.

En el año 2022, la rotación de inventarios aumentó significativamente a 222 días. Este aumento puede indicar que la empresa experimentó dificultades en la gestión de su inventario, lo que resultó en un tiempo más largo para convertirlo en ventas o en su defecto, la empresa aumento su inventario para ofrecer un mayor portafolio a sus clientes con productos nuevos.

5.1.4.5. Rotación De Proveedores (Veces).

Mide la frecuencia con la que una empresa paga a sus proveedores en un determinado período.

Formula = Compras a crédito/Promedio de proveedores.

Tabla N°26: Rotación de proveedores (veces).

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Costos de Ventas	421.251.038	1.334.638.801	1.039.070.685	1.132.960.018	1.387.059.030
Proveedores	501.022.881,0	734.371.828,0	510.967.033,0	545.848.867,0	427.179.882,0
Rotación de Proveedores (Veces)	0,8	1,8	2,0	2,1	3,2

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

ANÁLISIS:

Teniendo en cuenta los resultados que se mencionan, se puede observar que la empresa ha mejorado su ratio de rotación de proveedores a lo largo de los años. En 2018, la ratio fue de 0,84, lo que indica que la empresa tardó aproximadamente 1,2 años en pagar a sus proveedores. Sin embargo, en 2019, la ratio mejoró a 1,82, lo que indica que la empresa tardó alrededor de 0,55 años en pagar a sus proveedores. En 2020, la ratio aumentó a 2,03, lo que indica que la empresa tardó alrededor de 0,49 años en pagar a sus proveedores. En 2021, la ratio siguió mejorando, llegando a 2,08, lo que indica que

la empresa tardó aproximadamente 0,48 años en pagar a sus proveedores. Finalmente, en 2022, la ratio aumentó a 3,25, lo que indica que la empresa tardó aproximadamente 0,31 años en pagar a sus proveedores.

En resumen, la empresa ha mejorado su capacidad para pagar a sus proveedores en un período de tiempo más corto a lo largo de los años, lo que puede ser una señal positiva de la eficiencia en la gestión de sus operaciones y relaciones con proveedores.

5.1.4.6. Rotación De Proveedores (Días).

Indica el promedio de días que una empresa tarda en cursar un pago a un proveedor. Cuanto menor sea el número de días, más rápido paga la empresa a sus proveedores.

Formula = 360/Rotación de proveedores (veces).

Tabla N°27: Rotación de proveedores (Días).

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Año / 360	360	360	360	360	360
Rotación de Proveedores (Veces)	0,8	1,8	2,0	2,1	3,2
Rotación de Proveedores (Días)	428,2	198,1	177,0	173,4	110,9

Fuente: Autoría propia.

ANÁLISIS:

Se observa una disminución progresiva en el número de días que la empresa tarda en pagar a sus proveedores a lo largo de los años. Esto indica una mejora en la eficiencia de la empresa en el pago a sus proveedores. En 2018, la empresa tardaba más de un año en pagar a sus proveedores, pero para el año 2022, ha reducido ese tiempo a aproximadamente 3 meses y medio. Una disminución en el número de días de rotación de proveedores puede indicar una mejor gestión de las cuentas por pagar, una mayor liquidez o mejores relaciones con los proveedores. Esta mejora puede ser positiva para

la empresa, ya que puede resultar en un mejor acceso a condiciones comerciales favorables y fortalecer las relaciones con sus proveedores clave.

5.1.4.7. Ciclo Efectivo.

Mide el tiempo promedio que una empresa tarda en convertir sus inversiones en efectivo a través del ciclo de operaciones, que incluye el tiempo promedio que lleva vender inventarios, cobrar cuentas por cobrar y pagar cuentas por pagar.

Formula = Rotación de inventarios + Rotación de cartera - Rotación de proveedores.

Tabla N°28: Ciclo Efectivo.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Rotación Inventario (Días)	200	117	160	157	222
Rotación de Cartera (Días)	225	119	95	107	84
Rotación de Proveedores (Días)	428	198	177	173	111
Ciclo de Efectivo	-3,3	37,6	77,2	90,9	195,4

Fuente: Autoría propia.

ANÁLISIS:

En el año 2018, se observa un valor negativo de -3,3. Esto sugiere que la empresa tiene un ciclo de efectivo negativo, lo que significa que genera ingresos en efectivo antes de pagar sus cuentas por pagar. Un ciclo de efectivo negativo indica una eficiencia en la gestión del efectivo, ya que la empresa recibe el efectivo antes de tener que desembolsarlo para pagar sus obligaciones.

En el año 2019, el ciclo de efectivo es de 37,6 días. Esto indica que la empresa necesita alrededor de 37,6 días para completar un ciclo de conversión de efectivo, desde la compra de inventario hasta la cobranza de cuentas por cobrar. En el año 2020, el ciclo de efectivo aumenta a 77,2 días. Este incremento puede indicar una disminución en la

eficiencia de la gestión del efectivo, lo que significa que la empresa tarda más tiempo en convertir sus inversiones en efectivo. Sería importante investigar las causas detrás de este aumento, como un aumento en los plazos de pago a proveedores o un deterioro en la gestión de cuentas por cobrar.

En el año 2021, el ciclo de efectivo continúa aumentando a 90,9 días. Esto sugiere una mayor demora en la conversión de inversiones en efectivo, lo que puede afectar la liquidez y la disponibilidad de efectivo de la empresa. En el año 2022, el ciclo de efectivo se incrementa significativamente a 195,4 días. Este aumento considerable puede indicar problemas en la gestión del efectivo, como retrasos en la cobranza de cuentas por cobrar o dificultades en la gestión de inventarios.

ANÁLISIS GENERAL

1) Ventas, Costos y Gastos

Tabla N°29: Ventas, Costos y Gastos.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Costos de Ventas	421.251.038	1.334.638.801	1.039.070.685	1.132.960.018	1.387.059.030
Gastos de Ventas	15.746.938	175.052.396	129.894.908	174.880.382	116.153.006
Gastos de administración	124.546.337	457.020.771	406.018.466	337.629.660	286.896.521
Gastos Financieros	6.768.659	23.453.412	21.446.495	40.981.216	84.250.198
Gastos No Operacionales	5.094.330	16.812.015	29.889.702	59.986.167	38.026.971
Impuesto de Renta	32.311.000	-	-	27.997.500	16.870.883
Total, Ingresos	662.310.171	2.036.307.350	1.659.354.888	1.811.705.968	1.973.487.938

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

Las ventas en términos generales presentan un comportamiento suficientemente robusto para cubrir sus obligaciones contractuales en relación con sus costos y gastos, dicho lo anterior, se puede observar que, dentro de su estructura financiera, los costos

de ventas, gastos de administración y gastos de ventas absorben gran parte del total de los ingresos por ventas de la empresa REPUESTOS Y SERVICIOS CH S.A.S.

En conclusión, se evidencia un comportamiento con tendencia positiva y en aumento frente al crecimiento sostenido de las ventas para cada periodo y un eficiente manejo en su estructura de costos y gastos, lo cual le ha permitido a la empresa hacer frente a sus obligaciones financieras en el corto plazo de una manera oportuna y suficiente, no obstante, esto permite generar utilidades excedentes que pueden ser reinvertidas o repartidas una vez sean cubiertas las obligaciones financieras.

2) Márgenes de Rentabilidad Operativa.

Tabla N°30: Márgenes de Rentabilidad Operativa.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Margen Bruto	34,0%	33,7%	36,0%	34,3%	28,9%
Margen Operacional	15,0%	2,6%	3,4%	6,2%	7,4%
Margen Neto	8,9%	1,5%	2,0%	2,2%	2,3%

Fuente: Autoría propia.

El Margen bruto aproximadamente es del 33,4% lo cual infiere que por cada 100 pesos vendidos una vez absorbidos los costos directos le quedan a la empresa 33,4 pesos para hacer frente a sus demás obligaciones, en términos generales el margen presenta en función del beneficio por sus ventas una vez absorbidos los costos directos un comportamiento suficientemente aceptable para cubrir las demás obligaciones.

Dicho lo anterior, el Margen Operacional es aproximadamente del 4,9% lo cual podemos observar que cada 100 pesos vendidos una vez absorbido el costo directo y gastos operacionales le quedan a la empresa 4,9 pesos para hacer frente las demás erogaciones, es importante precisar que el margen operacional, aunque es positivo y con tendencia en aumento los gastos operacionales impactan e influyen significativamente en la reducción del margen.

Por último, y no menos importante el Margen Neto es aproximadamente del 2,0%, se observa un comportamiento muy leve en aumento entre periodos; por lo tanto, por cada 100 pesos vendidos una vez absorbido el costo directo, gasto operacional neto e impuesto de renta en el año, la empresa le quedan para distribuir utilidades vía dividendo 2,0 pesos.

Sin embargo, como se menciona anteriormente, aunque el indicador ofrece una leve tendencia en aumento es importante precisar que el indicador se encuentra por debajo del 10%, lo cual es oportuno trazar un objetivo constante de crecimiento para el margen neto, de manera tal que se pueda mejorar eficientemente la estructura de costos y gastos en favor de los resultados económicos y financieros de la empresa.

3) Capital de Trabajo

Tabla N°31: Capital de Trabajo.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Capital de trabajo neto	187.048.915	190.541.316	215.316.429	292.187.374	423.861.914
Capital de trabajo neto operativo	132.037.233	363.601.331	376.168.059	462.558.016	884.571.444

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

El capital de trabajo neto viene aumentando a través del tiempo demostrando un adecuado crecimiento; reflejando una importante solidez financiera, es importante determinar que el activo corriente es lo suficientemente robusto para cubrir las obligaciones contraídas en el pasivo corriente, dicho de otra manera, el resultado de excedentes en el activo corriente es favorable dado que demuestra la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo.

Por último, respecto al Capital de trabajo Neto Operativo este presenta un aumento entre periodos frente a su capacidad para cubrir sus costos y gastos dentro de su operación normal, este resultado principalmente es soportado por los inventarios de la empresa, sin embargo, aunque el indicador presenta crecimiento sostenido y favorable,

las cuentas por pagar en relación con las cuentas por cobrar son superadas en cierto grado, lo cual indica que la empresa tiene una alta dependencia de los inventarios para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, ahora bien en la medida que sus inventarios puedan convertirse más rápidamente en efectivo permitirá una mayor liquidez y eficiencia en el flujo de caja de la empresa.

4) Indicadores de Liquidez

Tabla N°32: Indicadores de Liquidez.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Razón Corriente	1,3%	1,2%	1,2%	1,3%	1,4%
Prueba Acida	92,6%	76,5%	72,1%	77,8%	62,8%
Prueba Acida Deudores	26,2%	22,4%	-3,9%	2,3%	-34,5%

Fuente: Autoría propia.

La razón corriente que presenta la empresa durante los últimos cinco años guarda coherencia con el Capital de trabajo Neto dado que este ha sido mayor a 1 lo cual indica que la empresa ha contado con los suficientes activos corrientes para cubrir sus obligaciones en el corto plazo lo cual es favorable y oportuno para la empresa.

En cuanto a la Prueba Acida ratifica el resultado del Capital de trabajo Neto Operativo, demostrando que los inventarios tienen una alta incidencia en la liquidez de la empresa, dicho de otra manera, la empresa se encuentra con un indicador de prueba acida menor 1 lo cual infiere que la empresa en el corto plazo respecto a su activo corriente descontando los inventarios no ha sido lo suficientemente robusto para cubrir el pasivo corriente sin tener que llegar a recurrir a sus inventarios.

Por último, la Prueba acida deudores presenta una relevancia de gran envergadura dado que para el año 2019 y 2022 la P.A.D es menor a 1, esto quiere decir que los deudores han tenido una alta incidencia en la liquidez de la empresa especialmente para el último año, en pocas palabras de incumplirse el pago de las obligaciones por parte de

los deudores de corto plazo la empresa podría estar ante un posible escenario de riesgo de iliquidez.

5) Ciclo de Efectivo.

Tabla N°33: Ciclo de Efectivo.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022	
Rotación Inventario (Días)	200	117	160	157	222	
Rotación de Cartera (Días)	225	119	95	107	84	
Rotación de Proveedores (Días)	428	198	177	173	111	
Ciclo de Efectivo	-	3,3	37,6	77,2	90,9	195,4

Fuente: Autoría propia.

Se observa que la empresa en promedio tiene un periodo de rotacion de inventario cerca a los 171 días, lo cual determina que sus inventarios son consumidos alrededor de los 5 o 6 meses, por lo otra parte la rotacion de cartera durante los ultimos 4 años la empresa tarda en gestionar sus cuentas por cobrar de 3 a 4 meses y por ultimo la rotacion de cuentas por pagar se encuentra 5 a 6 meses.

Para concluir el ciclo de efectivo muestra una tendencia en aumento en donde se evidencia que la empresa tarda más tiempo en convertir sus inversiones en efectivo, principalmente por la concentración de sus inventarios y su respectiva rotación desacelerada.

6) Estructura de Financiación.

Tabla N°34: Estructura de Financiación.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Total Pasivo	630.627.502	1.034.608.058	880.047.754	908.569.245	1.161.738.314
Patrimonio	210.696.176	240.020.304	273.054.936	335.724.329	459.955.658
Total	841.323.678	1.274.628.362	1.153.102.690	1.244.293.574	1.621.693.972

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP

En relación con la conformación de la estructura financiera de la empresa esta se encuentra repartida aproximadamente con un 75% de pasivos y por otra parte un 25% de patrimonio, en este sentido se puede conocer la participación de los fondos con los cuales opera la empresa para el desarrollo de sus actividades.

Por consiguiente, puede observarse que para los últimos años la empresa con relación a la estructura de financiación ha venido aumento el patrimonio muy levemente algo sutilmente favorable y por consiguiente disminuyendo la participación del pasivo como fondo para el desarrollo del objeto social, esto probablemente puede traducirse en una gestión que permita rentabilizar de mejor manera la empresa.

5.2. DETECCIÓN DE INSOLVENCIA FINANCIERA MEDIANTE EL MODELO Z-ALTMAN EMPRESA REPUESTOS Y SERVICIOS CH S.A.S.

La causal económica está representada por razones exógenas, que implican que la empresa vea disminuida la demanda de sus bienes o servicios, y/o enfrente problemas para cumplir con las obligaciones ante terceros. Por su parte, la causal financiera se debe a que la empresa no pueda cumplir con sus obligaciones debido a su inadecuada estructura de financiamiento (Mongrut et al., 2011).

El uso de las variables contables es útil para evaluar las dificultades financieras. El análisis de los estados financieros de la organización permite identificar la situación actual e, incluso, predecir su desarrollo en el futuro. El objetivo es que la alta gerencia pueda tomar decisiones correctas a través de datos financieros confiables (Freire et al., 2016).

Entre las herramientas de predicción más populares para medir la probabilidad de insolvencia financiera se encuentra el modelo Altman Z-Score, que es ampliamente adoptado en la literatura (Altman et al., 2017; Du Jardín, 2015). Este método se ha

generalizado debido a su dependencia de los datos contables y su facilidad de implementación (Apan, et al., 2018). La base del modelo es la información representada en indicadores financieros (liquidez, actividad, estructura de capital o índices de rentabilidad) que busca predecir las dificultades financieras de una empresa (Apan et al., 2018).

De acuerdo con el modelo Z-ALTMAN se estima la empresa REPUESTOS Y SERVICIOS CH S.A.S como emergente por lo cual se calcula de acuerdo con la Z".

La ecuación para modelar mediante la metodología Z-ALTMAN en pequeñas empresas o empresas emergentes es:

$$\underline{Z'' = 3,25 + 6,56(X1) + 3,26(X2) + 6,72(X3) + 1,05(X4)}.$$

Nota: Tomado del artículo Detección de insolvencia financiera mediante el modelo Z-Altman en empresas colombianas no cotizantes durante el periodo 2016-2019, Daniel Isaac Roque, Andrés Caicedo Carrero (2022).

$$\underline{X1 = \text{Ecuación del ratio de Liquidez}} \\ \underline{(\text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}) / (\text{Activos totales})}.$$

Esta razón permite medir el activo corriente neto comparado al activo total de la empresa. Con frecuencia, en los estudios de los problemas corporativos, el común denominador de las empresas con adversidades financieras consiste en disminuir su activo circulante como consecuencia de sus pérdidas recurrentes (Hernández, 2014, p. 10).

Tabla N°35: X1 = Ecuación del ratio de Liquidez

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Activo Corrientes Totales	817.676.417	1.225.149.374	1.095.364.183	1.200.756.619	1.585.600.228
Pasivos Corrientes	630.627.502	1.034.608.058	880.047.754	908.569.245	1.161.738.314

Totales					
Activos Totales	841.323.679	1.274.628.361	1.153.102.688	1.244.293.574	1.621.693.972
X1	0,222	0,149	0,187	0,235	0,261

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

X2 = Ecuación del ratio de rentabilidad acumulada

Utilidades Retenidas / Activos Totales.

La medida de utilidades acumuladas permite medir el apalancamiento de las unidades de negocios. La alta relación entre las utilidades retenidas y los activos totales significa que la adquisición de activos se ha financiado mediante la retención de utilidades. Esto es positivo, dado que la empresa no ha requerido aumentar su nivel de deuda (Hernández, 2014, p. 10).

Tabla N°36: X2 = Ecuación del ratio de rentabilidad acumulada

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Ganancias Perdidas (Acumulada)	150.895.693	94.309.652	64.979.696	106.546.696	69.275.671
Activos Totales	841.323.679	1.274.628.361	1.153.102.688	1.244.293.574	1.621.693.972
X2	0,179	0,074	0,056	0,086	0,043

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

X3 = Ecuación del ratio de rentabilidad

Utilidades antes de impuestos e intereses / Activos Totales.

La utilidad operacional en relación con los activos totales representa una medida de la productividad de las empresas. Esta se justifica en forma general en el poder de generación de utilidades a partir de sus activos (Hernández, 2014, p. 10).

Tabla N°37: X3 = Ecuación del ratio de rentabilidad

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Utilidad Antes de Impuestos	88.902.869	29.329.956	33.034.632	65.268.525	61.102.212
Activos Totales	841.323.679	1.274.628.361	1.153.102.688	1.244.293.574	1.621.693.972
X3	0,114	0,041	0,047	0,085	0,090

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

X4 = Ecuación del ratio de estructura financiera

Patrimonio / Pasivos total.

La razón muestra qué tanto peso tiene el valor del patrimonio (valorado a precios de mercado) con respecto al pasivo (de corto y largo plazo). Además, permite establecer cuánto puede declinar el valor de una empresa antes de que los pasivos excedan a los activos y ella se convierta en insolvente (Hernández, 2014, p. 11).

Tabla N°38: X4 = Ecuación del ratio de estructura financiera.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Patrimonio Total	210.696.176	240.020.304	273.054.936	335.724.329	459.955.658
Pasivos Totales	630.627.502	1.034.608.058	880.047.754	908.569.245	1.161.738.314
X4	0,334	0,232	0,310	0,370	0,396

Fuente: Autoría propia - Cifras expresadas en Millones Pesos COP.

El modelo de puntuación Z-Score es viable para medir las dificultades financieras. De este modo, permite realizar comprobaciones de la solidez en las compañías e indica su aceptabilidad como una medida razonable, simple y consistente de la probabilidad de insolvencia que pueden afrontar las unidades de negocio (Altman et al., 2017).

El modelo Altman ha demostrado ser una herramienta efectiva para el análisis, previsión y Detección de insolvencia financiera mediante el modelo Z-Altman 175

Contabilidad y Negocios 17 (33), 2022 / e-ISSN 2221-724X predicción de la probabilidad de quiebra empresarial tanto en el contexto internacional como nacional. En el caso colombiano, las investigaciones realizadas por Hernández (2014), Altman et al. (2017), Ortiz et al. (2018), Restrepo y Vergara (2019), Ibáñez (2020), Parrado (2020), Romero et al. (2020), e Isaac et al. (2021) corroboran la fortaleza del modelo de puntaje Z como un método eficiente para predecir la insolvencia financiera en empresas tanto de capital abierto (que cotizan en bolsa) como de capital cerrado, así como en pequeñas, medianas o grandes empresas (manufactureras o no) situadas en mercados emergentes, como es el caso de Colombia. Caicedo. A (2022).

MODELO DE PUNTUACIÓN Z-ALMANT EMPRESA REPUESTOS Y SERVICIOS **CH S.A.S.**

$$\mathbf{Z'' = 3,25 + 6,56(X1) + 3,26(X2) + 6,72(X3) + 1,05(X4).}$$

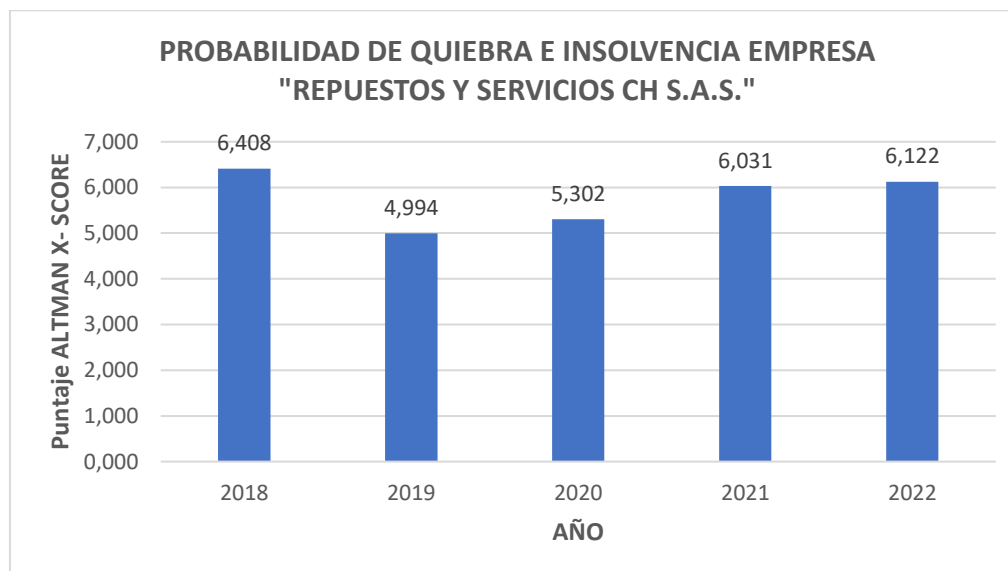
Nota: Tomado del artículo Detección de insolvencia financiera mediante el modelo Z-Altman en empresas colombianas no cotizantes durante el periodo 2016-2019, Daniel Isaac Roque, Andrés Caicedo Carrero (2022).

Tabla N°39: Z''= Puntuación Z- ALTMAN empresa REPUESTOS Y SERVICIOS CH S.A.S .

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
X1	0,222	0,149	0,187	0,235	0,261
X2	0,179	0,074	0,056	0,086	0,043
X3	0,114	0,041	0,047	0,085	0,090
X4	0,334	0,232	0,310	0,370	0,396
Z''	6,408	4,994	5,302	6,031	6,122

Fuente: Autoría propia.

Ilustración 1: Puntuación Z-ALTMAN.



Fuente: Autoría propia.

Los puntajes Z - SCORE del modelo se analizan a partir de los puntos de corte definidos por Altman (1968, 2013) para identificar la probabilidad de insolvencia financiera. Los rangos estimados se presentan en la siguiente tabla.

Tabla N°40: Límites o puntos de corte de los puntajes Z de Altman.

EMPRESAS	PREDICCIÓN		
	ZONA DE QUIEBRA	ZONA DE IGNORANCIA	ZONA SEGURA
De capital abierto (manufacturera)	Menor a 1,81	Entre 1,81 a 2,99	Mayor a 2,99
De capital cerrado (manufacturera)	Menor a 1,23	Entre 1,23 a 2,90	Mayor a 2,90
De capital cerrado (genérica)	Menor a 1,10	Entre 1,10 a 2,60	Mayor a 2,60

Fuente: Adaptado de «Business bankruptcy prediction models: A significant study of the Altman's Z-Score model», de A. Anjum, 2012, *Journal of Management Research*, 3(1), pp. 215-216.

Para la empresa en estudio se estima como capital cerrado (genérica) debido a que no cotiza en la Bolsa de Valores de Colombia y cuyas acciones no están disponibles para el público en general, de igual manera, la empresa tiene un capital privado y de propiedad

privada con un número limitado de accionistas, que suelen ser inversores, fundadores o empleados clave de la empresa.

ANÁLISIS.

Según el modelo *Z-ALTMAN SCORE*, la empresa REPUESTOS Y SERVICIOS CH S.A.S, desde el punto de vista técnico-financiero viene teniendo una baja probabilidad de quiebra debido a que su puntuación durante los periodos analizados supera los límites establecidos en la Tabla N°39, superior a 2,60 puntos, las estrategias financieras y el comportamiento del sector de repuesto de vehículos.

Cabe recalcar que el modelo de *Z-ALTMAN* está basado en la relación de algunos ratios financieros con un coeficiente de importancia dentro del análisis de insolvencia de una empresa. La evaluación de la baja probabilidad de insolvencia o quiebra de la empresa REPUESTOS Y SERVICIOS C.H S.A.S puede basarse en varios indicadores financieros, como el ratio de liquidez, el ratio de rentabilidad acumulada, el ratio de rentabilidad y el ratio de estructura financiera.

. Una alta liquidez, medida por un ratio de liquidez corriente o rápido favorable, indica que la empresa tiene suficientes activos líquidos para hacer frente a sus pasivos a corto plazo. Si la empresa muestra una liquidez sólida, esto sugiere una menor probabilidad de insolvencia. la empresa ha obtenido una rentabilidad acumulada positiva y constante, demuestra su capacidad para generar beneficios sostenidos.

La empresa demuestra Una estructura financiera equilibrada, con un nivel de endeudamiento moderado y un sólido capital propio, sugiere una posición financiera más estable. Una empresa con una estructura financiera sólida tiene menos riesgo de enfrentar dificultades financieras severas.

En conclusión, la empresa REPUESTOS Y SERVICIOS C.H S.A.S de repuestos de vehículos y autopartes con un ratio de liquidez saludable, una rentabilidad acumulada positiva y estable, una rentabilidad favorable y una estructura financiera equilibrada tiene

una baja probabilidad de insolvencia o quiebra. Estos indicadores sugieren una empresa financieramente sólida, capaz de cumplir con sus obligaciones financieras y generar beneficios sostenibles en el largo plazo. Sin embargo, es importante recordar que estos indicadores deben ser evaluados en conjunto con otros factores relevantes para obtener una imagen completa de la salud financiera de la empresa.

6. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.

En conclusión, el análisis financiero llevado a cabo en este trabajo de grado proporcionó una visión integral de la situación financiera de la empresa REPUESTOS Y SERVICIOS C.H S.A.S. A través de diversas herramientas y métodos financieros, se evaluaron los estados financieros y se obtuvieron conclusiones clave que pueden ser utilizadas para la toma de decisiones estratégicas.

En primer lugar, se examinaron los estados financieros históricos de la empresa, lo que permitió identificar tendencias y patrones en su desempeño financiero a lo largo del tiempo. Esto proporcionó una visión general de la estabilidad y la rentabilidad de la empresa en el pasado. Además, se realizaron comparaciones con los datos financieros de la industria y se analizó la posición relativa de la empresa en el mercado.

En segundo lugar, se evaluó la liquidez de la empresa a través del análisis de sus ratios financieros. Se examinaron indicadores como el ratio de liquidez, el ratio de solvencia y el ratio de eficiencia, entre otros. Estos indicadores revelaron la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo, así como su eficiencia en la gestión de los recursos disponibles.

En tercer lugar, se realizó un análisis de la rentabilidad de la empresa, que incluyó el cálculo de márgenes y ratios de rentabilidad. Este análisis permitió evaluar la capacidad de la empresa para generar beneficios a partir de sus operaciones y comparar su desempeño con el de otras empresas del sector. Asimismo, se identificaron áreas de mejora y oportunidades para aumentar la rentabilidad.

En conjunto, el análisis financiero realizado en este trabajo de grado brindó una evaluación detallada y objetiva de la situación financiera de la empresa de repuestos de vehículos. Las conclusiones obtenidas pueden ser utilizadas por la dirección de la empresa para tomar decisiones informadas y desarrollar estrategias efectivas para mejorar el desempeño financiero y garantizar su sostenibilidad a largo plazo.

RECOMENDACIONES A LA GERENCIA:

- **Gestión de inventario:** Analizar y optimizar los niveles de inventario. Identifica los productos de alto movimiento y asegúrate de tener suficiente stock de esos artículos. Por otro lado, reduce los niveles de inventario de productos de baja rotación o de aquellos que tienen una demanda estacional.
- **Pronóstico de la demanda:** Utilizar técnicas de pronóstico de la demanda para predecir con mayor precisión los niveles de inventario necesarios. Analizar los datos históricos de ventas, identifica patrones estacionales y considera factores externos que puedan afectar la demanda de repuestos de vehículos.
- **Relaciones con proveedores:** Negociar acuerdos con tus proveedores para obtener plazos de entrega más cortos. Establecer relaciones sólidas y buscar proveedores confiables que puedan suministrar los repuestos de manera rápida y eficiente.
- **Gestión de proveedores:** Evaluar regularmente a tus proveedores y busca oportunidades para mejorar la cadena de suministro. Mantener una comunicación abierta con ellos y fomenta una relación de colaboración para garantizar la disponibilidad oportuna de los repuestos.
- **Implementa un sistema de gestión de inventario:** Utilizar un software o sistema de gestión de inventario para rastrear y controlar el flujo de los repuestos. Esto te permitirá tener una visibilidad clara del inventario, facilitando las tareas de reordenamiento, la identificación de productos obsoletos y la optimización de la reposición de stock.
- **Mejora la logística:** Examinar los procesos de logística y busca formas de agilizar la entrega de los repuestos. Considera la posibilidad de establecer alianzas con

empresas de transporte confiables o evalúa la viabilidad de implementar un sistema de entrega rápida.

- **Analiza y ajusta los precios:** Revisa tus políticas de precios y asegúrate de que estén alineadas con la demanda y la competencia. Evalúa si es necesario realizar ajustes para estimular las ventas y maximizar los ingresos.
- **Mejora la atención al cliente:** Brindar un excelente servicio al cliente, ya que esto puede ayudar a fidelizar a los clientes existentes y atraer a nuevos. Proporcionar asesoramiento técnico, responde rápidamente a las consultas y ofrece opciones de entrega flexibles para satisfacer las necesidades de los clientes.
- **Políticas claras de crédito:** Establecer políticas claras y consistentes de crédito para tus clientes. Define los criterios de elegibilidad para otorgar crédito y establece límites de crédito adecuados. Realiza análisis de crédito exhaustivos antes de otorgar crédito a nuevos clientes.
- **Establecer condiciones de pago:** Definir y comunicar claramente las condiciones de pago a tus clientes. Puedes ofrecer descuentos por pronto pago o establecer incentivos para que los clientes paguen antes de la fecha de vencimiento.
- **Monitoreo y seguimiento de cuentas por cobrar:** Realizar un seguimiento regular de las cuentas por cobrar y establece un sistema de recordatorios para el pago a tiempo. Mantén una comunicación constante con tus clientes para asegurarte de que estén al tanto de sus obligaciones de pago.

7. REFERENCIAS.

- Altman, E. (1968). Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *Journal of Finance*, 23(4), 589-609. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1968.tb00843>.
- Altman E. I. (1970). Ratio analysis and the prediction of firm failure: A reply. *The Journal of Finance*, 25(25), 1169-1172. <https://doi.org/10.2307/2325591>.
- Altman E. I. (1983). *Corporate financial distress*. Wiley Interscience.
- Altman, E. I. (2013). Predicting financial distress of companies: revisiting the Z-score and ZETA® models. En A. R. Bell, & M. Prokopczuk (Eds.), *Handbook of research methods and applications in empirical finance* (pp. 428-456). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9780857936097.00027>.
- Altman, E. I. (2018). A fifty-year retrospective on credit risk models, the Altman Z-Score family of models and their applications to financial markets and managerial strategies. *Journal of Credit Risk*, 14(4), 1-34. <https://doi.org/10.21314/JCR.2018.243>.
- Ángulo Guiza, U. G. (2016). Capítulo 1. La información financiera y la empresa. En Ángulo Guiza, U. G. (2016)., *Contabilidad financiera* (pp. 17-36).
- Calvo Langarica, C. (2019). *Análisis e Interpretacion de Estados Financieros* (Vol. 13va Edición). Mexico DF: PAC.
- Casanovas Ramón, M. (2015). *Opciones financieras* (7a. ed.). Difusora Larousse - Ediciones Pirámide.
- Costa, R. (2019). Modelo Z-Score de Altman aplicado a empresas brasileiras no periodo 2012-2018. Universidad Federal do Rio de Janeiro.
- Cruz Ariza, F. J. (2010). *Análisis e Interpretación de Estados Financieros*. México: UNAM. Obtenido de http://www.franciscojaviercruzariza.com/attachments/File/Tema_1_Analisis_e_interpretacion.pdf.
- Freire, A. G. H., Gonzaga, V. A. B., Freire, A. H. H., Rodríguez, S. R. V., & Granda, E. C. V. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para

toma de decisiones. Quipukamayoc, 24(46), 153-162.
<https://doi.org/10.15381/quipu.v24i46.13249>.

- J.Gitman, L., & J.Zutter, C. (2012). *Principios de administracion financiera*. Naucalpan de Juárez, Estado de México: Pearson Educacion de México, S.A de C.V. Recuperado el 03 de Julio de 2022.
- Lanza, R., & Bilbao, L. (2010). HISTORIA ECONÓMICA. Madrid: Universidad Autónoma De Madrid.
- Lavalle Burguete, A. C. (2014). Análisis Financiero. Estado De Mexico: UNID, Editorial Digital.
- Ocampo, F., & Dagoberto, E. (2009). *Administracion Financiera* . Bogota D.C: Grupo Editorial Nueva Legislación SAS.
- Portal Único del Estado Colombiano. (20 de Diciembre de 1995). *Gobierno de Colombia*. Recuperado el 05 de Julio de 2022, de Ley 222 de 1995: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=6739>
- Ríos, L. S. (2008). Evolución De La Teoría Financiera. Ecos De Economía No. 27, 148.
- Roque, D. I., & Caicedo Carrero, A. (2022). Detección De Insolvencia Financiera Mediante Modelo Z-ALTMAN En Empresas Colombianas No Cotizantes Durante El Periodo 2016-2019. Contabilidad Y Negocios, 1-26.
- Takang, F. A., & Ntui, C. T. (2008). Bank performance and credit risk management [Máster Degree, University of Skövde]. Digitala Vetenskapliga Arkivet. <http://www.Diva portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2%3A2459&dswid=7067>.
- Van Horne, J. C. (1993). *Administración Financiera* (Vol. Novena Edición). Stanford, Stanford, EEUU: Prentice Hall Hispanoamericana S.A.