

DIAGNOSTICO FINANCIERO Y VALORACION DE LA EMPRESA
CONSULTORES MARITIMOS S.A
PERIODOS 2007 - 2010

ERNESTO FIDEL ESCALANTE STEEL
JOSE DANIEL PEREZ ALVEAR

UNIVERSIDAD DE LA COSTA CUC
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESPECIALIZACION EN FINANZAS Y SISTEMAS
BARRANQUILLA
2013

DIAGNOSTICO FINANCIERO Y VALORACION DE LA EMPRESA
CONSULTORES MARITIMOS S.A
PERIODOS 2007- 2010

ERNESTO FIDEL ESCALANTE STEEL
JOSE DANIEL PEREZ ALVEAR

Monografía de grado para optar al título de
ESPECIALISTA EN FINANZAS Y SISTEMAS

Coordinador de Programa
BEJAMIN CANO VANEGAS

Asesor
JORGE BORDA VILORIAS

UNIVERSIDAD DE LA COSTA CUC
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESPECIALIZACION EN FINANZAS Y SISTEMAS
BARRANQUILLA
2013

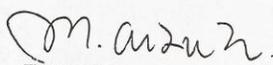


ACTA DE SUSTENTACION

No. 003 DE 2012

En Barranquilla, a los 28 día del mes de Marzo de 2.012, siendo las 5:30 pm se reunieron en la facultad de Ciencias Económicas, programa de Administración de Empresas, Especialización en Finanzas y Sistemas de la Corporación Universitaria de la Costa, el Coordinador de la Especialización, Ms. BENJAMÍN CANO VANEGAS, El señor JORGE BORDA VILORIA como asesor del proyecto de investigación, el Señor Docente de Tiempo Completo MARTIN ARZUZA ARZUZA y el señor FERNANDO MALAGON MEOLA Docente de Medio Tiempo, ambos como Evaluadores de la Tesis de grado; para escuchar a **ERNESTO ESCALANTE STEEL y JOSE DANIEL PEREZ ALVEAR** quienes han presentado la tesis de grado titulado **"DIAGNOSTICO FINANCIERO Y VALORACION DE LA EMPRESA CONSULTORES MARITIMOS S.A PERIODOS 2007 - 2010."**

Dando un concepto de **APROBADO**


EVALUADOR


EVALUADOR


COORDINADOR DE LA ESPECIALIZACIÓN


ASESOR

NOTA DE ACEPTACION

Firma del Presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Barranquilla, Agosto 16 del 2013

DEDICATORIA

Dedicamos este proyecto de grado a Dios y a nuestros padres. A Dios porque ha estado con nosotros en cada paso que damos, cuidándonos y dándonos fortaleza para continuar. A nuestros padres, quienes a lo largo de nuestra vida han velado por nuestro bienestar y educación.

Depositando su entera confianza en cada reto que se nos presentaba, sin dudar ni un solo momento en nuestra inteligencia y capacidad. Es por ellos que somos lo que somos ahora. Los amamos con nuestras vidas.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a Dios, por habernos dado fuerza y valor para terminar con éxito este nuevo propósito en nuestras vidas.

Agradecemos también la confianza y el apoyo de nuestros padres y hermanos, porque han contribuido positivamente para llevar a cabo esta difícil jornada.

A los docentes que participaron en la especialización en finanzas, porque cada uno, con sus valiosas aportaciones, nos ayudaron a crecer como persona.

Finalmente, a mis compañeros de grupo, porque la constante comunicación con ellos ha contribuido en gran medida a transformar y mejorar nuestra forma de actuar en nuestros trabajos, especialmente aquellos que nos brindaron su cariño, comprensión y apoyo, dándonos con ello, momentos muy gratos.

RESUMEN

Por razones de confidencialidad hemos omitido el verdadero nombre de la Empresa que analizaremos, la cual puso a disposición las cifras de sus estados financieros como ejercicio pedagógico para el presente trabajo.

Respetando la petición de la empresa hemos llamado a la empresa objeto de análisis, Consultores Marítimos SA.

El presente trabajo contiene los elementos necesarios para conocer la Empresa "Consultores Marítimos S.A" por medio de sus estados financieros históricos de los últimos cuatro años (Balance General, Estado de pérdidas y ganancias), para así aplicar una serie de indicadores y análisis contenidos en los siguientes capítulos:

Capítulo I: Análisis Vertical.

Capítulo II: Análisis Horizontal.

Capítulo III: Indicadores de Liquidez.

Capítulo IV: Indicadores de Endeudamiento.

Capítulo V: Indicadores de Leverage.

Capítulo VI: Indicadores de Actividad.

Capítulo VII: Indicadores de Rendimiento.

Capítulo VIII: Análisis Punto de Equilibrio.

Capítulo IX: Sistema Dupont.

Capitulo X: PKT, EVA, EBITDA, WACC, ROIC

Estos análisis nos permitirán conocer el manejo financiero que se le ha dado a la Empresa en los últimos cuatro años; De igual manera nos permitirán valorarla y generar recomendaciones que le brindarán a la Empresa un valioso apoyo en la toma de decisiones.

PALABRAS CLAVES

Valoración, diagnostico, finanzas.

SUMMARY

For confidentiality reasons we have omitted the true name of the Company we will analyze, which made available the figures of its financial statements as a pedagogical exercise for this work.

Respecting the request of the company we named the company under analysis, Consultores Maritimos SA.

This work contains the elements necessary to meet the Company "Consultores Maritimos SA" through its historical financial statements of the last four years (Balance Sheet, Statement of income) in order to implement a number of indicators and analysis contained in the following chapters:

Chapter I: Vertical analysis.

Chapter II: Horizontal analysis.

Chapter III: Liquidity indicators.

Chapter IV: Debt indicators.

Chapter V: Leverage indicators.

Chapter VI: Activity indicators

Chapter VII: Performance indicators.

Chapter VIII: Break even analysis.

Chapter IX: Dupont system.

Chapter X: PKT, EVA, EBITDA, WACC, ROIC

These analyzes allow us to meet the financial management has been given to the Company over the past four years, the same way it will allow us to evaluate and generate recommendations to the Company will provide valuable support in making decisions

KEYWORDS

Valuation, diagnosis, finance.

INTRODUCCION	13
0 DESCRIPCION DEL PROYECTO	14
0.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	14
0.2 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL ESTUDIO	15
0.3 OBJETIVOS	16
0.3.1 OBJETIVO GENERAL	16
0.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	16
0.4 MARCO TEORICO Y ESTADO DEL ARTE	17
0.4.1 ANTECEDENTES Y TEORIAS BÁSICAS DEL PROBLEMA	17
0.4.2 DEFINICION DE TERMINOS BASICOS	19
0.5 DISEÑO METOLOGICO	22
0.5.1 TIPO DE ESTUDIO	22
0.5.2 METODO DE ESTUDIO	22
0.5.3 TECNICAS DE RECOLECCION DE LA INFORMACIÓN	22
0.5.3.1 TECNICAS DE RECOLECCION DE LA INFORMACION SECUNDARIA	22
1 CONOCIMIENTO DEL NEGOCIO	23
1.1 DATOS GENERALES DE LA EMPRESA	23
1.2 MISION	24
1.3 VISION	24
1.4 CUADRO DE RAZONES FINANCIERAS	24
1.4.1 Índices Objetivos de Consultores Marítimos SA	24
1.4.2 Índices de la Industria.	25
2 ANALISIS VERTICAL	25
2.1 BALANCE GENERAL	26
2.1.1 Interpretación Vertical Año 2007	26
2.1.2 Interpretación Vertical Año 2008	27
2.1.3 Interpretación Vertical Año 2009	28
2.1.4 Interpretación Vertical Año 2010	29
2.1.5 Grafica de la Estructura Financiera	30
2.2 ESTADOS DE RESULTADOS	30

2.2.1 Interpretación Vertical Año 2007	30
2.2.2 Interpretación Vertical Año 2008	32
2.2.3 Interpretación Vertical Año 2009	33
2.2.4 Interpretación Vertical Año 2010	34
2.3 TENDENCIAS ANALISIS VERTICAL	36
2.3.1 Activo Corriente	36
2.3.2 Activo No Corrientes	37
2.3.3 Pasivo Corriente	38
2.3.4 Patrimonio.	39
2.3.5 Utilidad Neta	40
3. ANALISIS HORIZONTAL	41
3.1. BALANCE GENERAL	41
3.1.1 Análisis Horizontal Años 2008 – 2007	41
3.1.2 Análisis Horizontal Años 2009 – 2008	43
3.1.3 Análisis Horizontal Años 2010 – 2009	45
3.2 ESTADO DE RESULTADOS	47
3.2.1 Análisis Horizontal 2008 – 2007	47
3.2.2 Análisis Horizontal 2009 – 2008	48
3.2.3 Análisis Horizontal 2010 – 2009	50
4. INDICADORES DE LIQUIDEZ	51
4.1 Razón Corriente (ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE)	52
4.1.1 Tendencia Razón Corriente	53
4.2 Capital Neto de Trabajo (ACTIVO CORRIENTE – PASIVO CORRIENTE)	53
4.2.1 Tendencia Capital Neto De Trabajo	54
4.3 Razón Corriente Real	55
4.3.1 Tendencia Razón Corriente Real	56
5. INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO	57
5.1 Nivel de Endeudamiento o Endeudamiento Total.	57
5.1.1 Tendencia Nivel De Endeudamiento O Endeudamiento Total	58
5.2 Concentración del endeudamiento en el corto plazo	59
5.2.1 Tendencia Concentración del Endeudamiento en el Corto Plazo	59

6. INDICADORES DE LEVERAGE	60
6.1 Leverage Total o Apalancamiento Total	60
6.1.1 Tendencia Leverage Total	61
6.2 Leverage Laboral	61
6.2.1 Tendencia Leverage Laboral	62
6.3 Leverage de Impuestos, Tasas y Gravámenes.	62
6.3.1 Tendencia Leverage Estatal	63
7. INDICADORES DE ACTIVIDAD	64
7.1 Rotación de Cartera	64
7.1.1 Tendencia Rotación De Cartera	65
7.2 Periodo de Cobro	66
7.2.1 Tendencia Periodo Promedio De Cobro.	67
7.3 ROTACION DE ACTIVOS FIJOS	67
7.3.1 Tendencia Rotación De Activos Fijos.	68
7.4 ROTACION DE ACTIVO TOTAL	69
7.4.1 Tendencia Rotación De Activo Total	69
7.5 ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR	70
7.5.1 Tendencia de rotación de cuentas por pagar.	71
8. INDICADORES DE RENDIMIENTO	72
8.1 MARGENES DE RENDIMIENTO	72
8.1.1 Margen Bruto de Utilidad	72
8.1.1.1 Tendencia Margen Bruto de Utilidad	73
8.1.2 Margen Operacional de Utilidad	73
8.1.2.1 Tendencia Margen Operacional de Utilidad	74
8.1.3 Margen Neto de Utilidad	74
8.1.3.1 Tendencia Margen Neto de Utilidad	75
8.2 INDICES DE RENDIMIENTO	75
8.2.1 Rendimiento del Patrimonio - ROE	75
8.2.1.1 Tendencia Rendimiento del Patrimonio	76
8.2.2 Rendimiento del Activo Total - ROA	77
8.2.2.1 Tendencia del Rendimiento del Activo Total	78
9. ANALISIS PUNTO DE EQUILIBRIO	78

9.1 PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2010 como sustentan el fijo.	79
9.1.1 Aplicación Del Punto de Equilibrio Año 2010	80
10. SISTEMA DUPONT	80
10.1 RENDIMIENTO DE LA INVERSION	81
11. PKT – ROIC – EVA – EBITDA – WACC	82
11.1 Productividad del KTNO: PKT 2010	83
11.2 ROIC 2010	84
11.3 MARGEN EBITDA 2010	84
11.4 WACC 2010	85
11.5 EVA 2010	85
11.6 TIR – VALOR PRESENTE NETO 2010	86
12. RECOMENDACIONES	87
CONCLUSIONES	88
BIBLIOGRAFIA	89
ANEXO A – BALANCE GENERAL ENERO A DICIEMBRE 2007	89
ANEXO B – BALANCE GENERAL ENERO A DICIEMBRE 2008	91
ANEXO C - BALANCE GENERAL ENERO A DICIEMBRE 2009	92
ANEXO D - BALANCE GENERAL ENERO A DICIEMBRE 2010	93
ANEXO E – ESTADO DE RESULTADOS A DICIEMBRE 2007	94
ANEXO F - ESTADO DE RESULTADOS A DICIEMBRE 2008	95
ANEXO G - ESTADO DE RESULTADOS A DICIEMBRE 2009	96
ANEXO H - ESTADO DE RESULTADOS A DICIEMBRE 2010	97
ANEXO I – NOTAS DEUDORES BALANCE GENERAL 2007-2010	98

INTRODUCCION

Por razones de confidencialidad hemos omitido el verdadero nombre de la Empresa que analizaremos, la cual puso a disposición las cifras de sus estados financieros como ejercicio pedagógico para el presente trabajo.

Respetando la petición de la empresa hemos llamado a la empresa objeto de análisis Consultores Marítimos SA.

El presente trabajo contiene los elementos necesarios para conocer la Empresa "Consultores Marítimos S.A" por medio de sus estados financieros históricos de los últimos cuatro años (Balance General, Estado de pérdidas y ganancias), para así aplicar una serie de indicadores y análisis contenidos en los siguientes capítulos:

Capítulo I: Análisis Vertical.

Capítulo II: Análisis Horizontal.

Capítulo III: Indicadores de Liquidez.

Capítulo IV: Indicadores de Endeudamiento.

Capítulo V: Indicadores de Leverage.

Capítulo VI: Indicadores de Actividad.

Capítulo VII: Indicadores de Rendimiento.

Capítulo VIII: Análisis Punto de Equilibrio.

Capítulo IX: Sistema Dupont.

Capitulo X: PKT, EVA, EBITDA, WACC, ROIC

Estos análisis nos permitirán conocer el manejo financiero que se le ha dado a la Empresa en los últimos cuatro años; De igual manera nos permitirán valorarla y generar recomendaciones que le brindarán a la Empresa un valioso apoyo en la toma de decisiones.

0 DESCRIPCION DEL PROYECTO

0.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Consultores Marítimos S.A está luchando por ser más eficiente y tener mayor participación en la industria de la consultoría marítima. Para lograr esto, la Empresa necesita estar en constante crecimiento, lo que la obliga a realizar un análisis más profundo de las finanzas de su compañía.

La Empresa han venido presentado un descenso en sus finanzas, ya que no se ha preparado para sucesos económicos de hoy en día, como lo son: volatilidad de la tasa representativa del mercado, la caída de la bolsa en países extranjeros, el riesgo país etc. Como la mayoría de las empresas Consultores Marítimos S.A no ha sido ajena a los cambios de la economía.

Desde esta perspectiva Consultores Marítimos S.A ha mostrado serios inconvenientes en los últimos años, que se traducen precisamente en una disminución de sus utilidades, de sus ingresos corrientes, el patrimonio decreció ya que la empresa ha financiando su deuda con ella misma, mayor presión de los costos causados y pagos realizados e incumplimiento en las obligaciones adquiridas con terceros.

En consecuencia es importante realizar un análisis financiero que refleje la capacidad generadora de liquidez y de rentabilidad para determinar las debilidades o fortalezas de las finanzas y las operaciones. Igualmente es una buena alternativa para valorar, diagnosticar y dar recomendaciones sobre el giro de la Empresa.

Lo expuesto nos ha conllevado a formular los siguientes interrogantes:

- ¿Cómo se ha financiado el activo de la empresa?
- ¿Podrá la empresa pagar sus obligaciones en el corto y el largo plazo?
- ¿Qué tasa de rentabilidad se ha obtenido sobre las ventas y el patrimonio?
- ¿Cuál es la situación del patrimonio de la Empresa?
- ¿En la actualidad cuánto vale Consultores Marítimos SA?

0.2 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL ESTUDIO

Dado que la economía cambia con rapidez los administradores enfrentan el reto de crear valor agregado a sus compañías, por lo cual deben conocer la realidad económica - financiera en la que se desenvuelven.

A través de esta investigación se profundizará en la actividad empresarial de Consultores Marítimos S.A, lo cual permitirá diagnosticar y saber el comportamiento de la empresa en los últimos cuatro años.

A la empresa nunca se le ha realizado un análisis y diagnóstico financiero y sus dueños desean conocer cuál ha sido el comportamiento financiero en los últimos cuatro años, y si en un futuro la inversión hecha en la misma le representara utilidades y crecimiento económico, además se pretende conocer las razones por las cuales ha disminuido las utilidades en los últimos años.

Se busca que esta investigación sea un elemento fundamental para la toma de decisiones que establezca la situación financiera de la Empresa.

Se procurara facilitar a la administración bases y fundamentos de las opciones reales que tiene la empresa para maximizar recursos y ser más competitivos.

El resultado de este estudio será una herramienta que de aplicarse beneficiará a los socios de Consultores Marítimos S.A.

0.3 OBJETIVOS

0.3.1 OBJETIVO GENERAL

Elaborar un diagnostico financiero de la compañía “Consultores Marítimos S.A” que permita valorar comercialmente dicha empresa.

0.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

Analizar el Estado de la empresa durante el transcurso de los últimos cuatro años, aplicando el método de tendencias.

Evaluar los Estados financieros por medio de indicadores y razones financieras.

Conocer la realidad del patrimonio de la empresa.

Conocer el valor comercial de la empresa en el mercado.

0.4 MARCO TEORICO Y ESTADO DEL ARTE

0.4.1 ANTECEDENTES Y TEORIAS BÁSICAS DEL PROBLEMA

- 1.389 – Los socios italianos Francesco di Marco da Prata y Domenico di Cambio hicieron un detallado estado de activo y pasivo al 30 de agosto de 1.389 de una manera muy parecida a la actual. Fue registrado en un libro secreto y firmado por los socios. El libro fue cerrado con un sello.
- 1.494 – Lucas Pacioli en su obra “Suma de Aritmética”, primer tratado de contabilidad que se publicó (Venecia), daba instrucciones específicas para preparar un resumen de cuentas o “inventario”.
- En el siglo XVI el resumen de cuentas pasó a formar parte del libro mayor, en forma de una cuenta de balance. Los saldos de cuenta de activo y pasivo eran cerrados al igual que la refundición de cuentas de pérdidas y ganancias.
- Al tomar las empresas comerciales mayores proporciones durante la última parte del siglo XIX, se hizo necesario hacer copias de los resúmenes de cuentas para distribuirlos entre los accionistas y los banqueros. Así, la cuenta de balance se fue transformando en el balance general contemporáneo.
- En 1895 el Consejo Ejecutivo de la Asociación de Banqueros de Nueva York, recomendó a los miembros que soliciten a sus deudores la entrega de estados de activo y pasivos, escritos y firmados, redactados en la forma que debía establecer el Comité.
- En 1908 un autor (William Rosendale) decía que “Los créditos son generalmente otorgados sobre la base del activo rápido, y muchos entendidos opinan que la razón de activo rápido sobre deudas debe ser alrededor de 2,5 a 1”
- En el campo de la información para inversores, en 1900 Thomas Woodlock publica su obra conocida como un clásico de análisis de empresas de ferrocarril. Introduce varios tipos de relaciones o porcentajes entre cuentas de resultados y también del activo y pasivo. De esta última clase de relaciones, explicaba que el patrimonio neto más el pasivo de largo plazo como mínimo debían cubrir los activos fijos o no corrientes.
- La razón que más se impuso entre los banqueros fue la de liquidez corriente.
- En 1914 la Reserva Federal, recién establecida, tuvo un efecto muy importante sobre el uso de los estados financieros.

- Desde 1919 hasta 1936, Alexander Wall se convirtió en uno de los principales exponentes del análisis por medio de razones o índices y elaboró sus métodos en varias obras, algunas con la colaboración de Raymond Duning.
- Luego de 1920 surgió la idea de realizar comparaciones con las razones promedios de la industria o del ramo de actividad, aunque la falta de uniformidad en las prácticas contables pronto hizo evidente sus limitaciones.
- En 1925 otro autor estadounidense, Stephen Gilman, realizó serias críticas al análisis por medio de índices o razones (ratios) y propuso como sustituto las “tendencias en porcentajes”, es decir, la comparación temporal.
- Luego de 1950, John Myer clasifica las técnicas o herramientas de análisis en dos grupos: 1) aquellas que miden las relaciones de cuentas de un solo juego de estados contables; y 2) aquellas que miden las variaciones de estas cuentas en estados contables de períodos o ejercicios sucesivos.
- Posteriormente, se investiga el valor predictivo de los índices o razones, aplicando técnicas de estadística, sobre la base de estados contables de empresas exitosas y también de empresas que luego quebraron.
- Más recientemente, se ubica al análisis de estados contables como un subsistema o parte del sistema integral de información para la toma de decisiones en una organización.

A través de los años los modelos de valuación han ido evolucionando, ajustándose a las características de cada empresa, en virtud de sus planes o como consecuencia de las diferentes políticas internas de estas.

Durante los años 20 se utilizaba el modelo Dupont. El mismo explicaba el concepto de rentabilidad a partir de la descomposición de una serie de ratios. Así mismo aparece el concepto de Rentabilidad sobre el nivel de inversiones (R.O.I.), el cual se asimila al de Rentabilidad sobre activos (R.O.A.).

Durante la década del 60, la corriente de investigación era de neto corte normativo, buscándose medir el resultado real a partir del conceptos económicos de beneficio. Esto dio lugar a la aparición en el ámbito contable de marcadas diferencias entre los distintos criterios de valuación.

En los años 70 se modifica el concepto de valuación haciéndose hincapié en el beneficio por acción (B.P.A.), valorándose la empresa en función del número de veces que se paga el B.P.A. Surge el P.E.R. (Price Earnings Ratio) como su consecuencia más próxima. Se trata de una orientación empírica que parte de considerar a la contabilidad como un sistema de información. Analizando la

utilidad de la misma para los usuarios. Aparecen conceptos como la relación *precio / cash flow*, que incorpora a las mediciones las amortizaciones y las provisiones. Posteriormente surgen otros conceptos relacionados en términos de múltiplo, pero ninguno termina de reflejar fielmente la cuestión del valor y todos ellos bajo el sustento básico de lo reflejado en los estados contables.

Durante los años 80 se vuelve a plantear la cuestión de los múltiplos relacionando *precio / valor en libros*, a partir del cual se podía reflejar la existencia de un *fondo de comercio* que incluía las expectativas de crecimiento tanto de los beneficios como de los futuros flujos de fondos de la empresa. Sin embargo, no era posible saber cuál era la razón por la cual algunas empresas tenían un fondo de comercio más alto que otras, encontrándose como única explicación el hecho de que en función de datos históricos, algunas poseían un nivel de rentabilidad superior a la media. Esta forma de explicar las diferencias en el valor de los fondos de comercio se basaba en un error, ya que el valor de una empresa no debe sustentarse en hechos del pasado, sino en las expectativas futuras a partir de proyecciones sobre las cifras del balance.

Hacia fines de los 80 y durante los 90 surgieron nuevas versiones de los modelos de *flujos de fondos*, los que se basaban en diferentes tasas de crecimiento de la empresa en distintas etapas del período analizado.

0.4.2 DEFINICION DE TERMINOS BASICOS

Para el desarrollo de esta investigación se necesita tener claros los siguientes conceptos:

Análisis Vertical: Consiste en tomar un solo estado financiero puede ser el balance general o el estado de resultados y relacionar cada una de sus partes con un total determinado dentro del mismo estado. Se trata de un análisis estático pues estudia la situación financiera de la empresa en un momento determinado, sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo.

Análisis Horizontal: Es un análisis dinámico por que se ocupa del cambio o movimiento de cada cuenta de un periodo a otro, por lo tanto se requieren dos o más estados financieros de la misma clase. Este análisis se debe centrar en los cambios más significativos y tener en cuenta tanto las variaciones absolutas como las relativas.

Indicadores de Liquidez: Mide la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones en el corto plazo determinando la facilidad o dificultad de esta para convertir el activo corriente en efectivo.

Indicadores de endeudamiento: Mide el grado de financiación de la empresa con pasivos externos.

Indicadores de leverage: Mide el nivel de endeudamiento de la empresa en relación a sus activos o patrimonio.

Indicadores de Actividad: Los indicadores de actividad también llamados indicadores de rotación, miden la eficiencia con la cual la empresa utiliza sus activos, según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos.

Indicadores de Margen de Rendimiento: Miden la efectividad de la administración, para convertir ventas y la inversión en utilidades.

- **Margen Bruto de utilidad:** Muestra la capacidad de la empresa en el manejo de sus ventas, para generar utilidades brutas, es decir, antes de gastos de administración, de ventas, otros ingresos, otros egresos e impuestos.
- **Margen Operacional de Utilidad:** Mide la rentabilidad de la empresa en desarrollo de su objeto social.
- **Margen Neto de Utilidad:** Mide el porcentaje de las ventas netas que generan utilidad después de impuestos en la empresa.

Índices de rentabilidad: Miden la efectividad de la empresa para controlar los costos y gastos.

- **Rentabilidad del Patrimonio:** Muestra la rentabilidad de la inversión de los socios o accionistas.
- **Rentabilidad del Activo Total:** Muestra la capacidad del activo en la generación de utilidades.

Análisis de punto de equilibrio: Es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas

Sistema Dupont: Este sistema correlaciona los indicadores de actividad con los indicadores de rendimiento para tratar de establecer si el rendimiento de la inversión (utilidad neta/activo total) proviene primordialmente de la eficiencia en el uso de los recursos para producir ventas o del margen neto de utilidades que tales ventas generan.

EBITDA: (Earning before interest, taxes, depreciation and amortization) Son las utilidades antes de interese, impuestos, depreciaciones y amortizaciones, es decir, las utilidades en efectivo que tiene la empresa en un periodo y que permiten cubrir el pago de impuestos, las inversiones en capital de trabajo, reposición de activos fijos, pago del servicio a la deuda, inversiones estratégicas y reparto de utilidades.

WACC: (Weighted Average Cost of Capital) se denomina en ocasiones en español Promedio Ponderado del Costo de Capital o Coste Medio Ponderado de Capital (CMPC), Es un método ampliamente utilizado en clases de finanzas a nivel de Posgrado para calcular el costo de capital de una empresa o proyecto.

Valoración de empresas: La valuación de empresas es un proceso complejo que comprende una serie de etapas que los analistas encargados de la realización deben completar, a saber; Conocer la empresa y su cultura, conocer al management de la empresa, conocer el negocio y su entorno, prever el futuro del sector y de la compañía. Una vez cumplidas las etapas antedichas, se está en condiciones de obtener la valuación de la empresa en cuestión. La valuación no es una ciencia exacta, no existe un único valor para una compañía, sino un rango de posibles valores.

0.5 DISEÑO METOLOGICO

0.5.1 TIPO DE ESTUDIO

Según el nivel de profundidad con el que se abordara la investigación, es de carácter descriptivo, ya que nos permitirá realizar una descripción y análisis detallado de los estados financieros de la empresa.

0.5.2 METODO DE ESTUDIO

Como método de estudio para abordar el problema y alcanzar los objetivos propuestos se utilizara el método analítico, el cual nos permitirá ver la situación real de la empresa en los últimos cuatro años a través de la descomposición de sus estados financieros.

0.5.3 TECNICAS DE RECOLECCION DE LA INFORMACIÓN

0.5.3.1 TECNICAS DE RECOLECCION DE LA INFORMACION SECUNDARIA.

La información secundaria será obtenida a través de los estados financieros arrojados por el software contable de la misma empresa durante los últimos cuatro años, como son:

Balance General
Estado de Resultados
Flujo de efectivo
Estado de cambios en el patrimonio
Estado de cambios en la situación financiera

En consecuencia la técnica a emplear será la documental, la cual nos permitirá recopilar información para indagar, interpretar, analizar y presentar datos teniendo como finalidad la obtención de resultados para el desarrollo de la investigación.

CAPITULO I

1 CONOCIMIENTO DEL NEGOCIO

El conocimiento del clima organizacional, de las políticas y metas de la empresa, de las características de los ejecutivos y dueños, entre otros, son de gran importancia para entender el comportamiento de la empresa.

Para que Consultores Marítimos SA obtenga una ventaja competitiva, debe permanecer vigilante, y estar permanentemente rastreando los cambios que se producen en su entorno.

1.1 DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

Objeto Social.

Consultores Marítimos SA tiene por objeto social principal, prestar funciones de consultoría o asesoría a las asociaciones de protección e indemnización y a los aseguradores que amparan riesgos de responsabilidad civil, casco y maquinaria a naves marítimas cuando estas así lo soliciten y dentro del marco de la solicitud, así como también a los armadores de transporte de carga y/o pasajeros, con la misma condición. Actuar como mandatarios de las asociaciones de protección e indemnización para cumplir encargos específicos que estas le otorguen, prestándole servicios de consultoría o asesoría Marítima.

Políticas de Calidad.

En Consultores Marítimos SA buscamos dar respuesta de manera efectiva a las necesidades de nuestros clientes en el campo marítimo cumpliendo con los estándares de calidad, nacionales e internacionales dentro de un marco legal.

Para alcanzarlo nos apoyamos en un personal capacitado y motivado, orientado al mejoramiento permanente de nuestros procesos, y a través de una estrecha relación con nuestros proveedores, aseguramos que los bienes y servicios que requerimos cumplan con las especificaciones que nos permitan prestar un servicio calificado, garantizando así el liderazgo, la competitividad, el posicionamiento en el mercado y la rentabilidad para los accionistas.

Políticas de Seguridad.

En Consultores Marítimos SA mediante la implementación del sistema de gestión en control y seguridad, nos comprometemos a prestar un servicio libre de

intervenciones ilícitas de cualquier índole, garantizando con ellos la integridad de nuestro personal e instalaciones.

Clasificación Económica Dian.

Consultores Marítimos S.A se encuentra codificada ante la Dian así:

7414 –Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión.

1.2 MISION

Somos especialistas en consultoría o asesoría marítimas de los clubes P&I, que de manera innovadora y respaldados en nuestra trayectoria, aseguramos un servicio acorde con los requerimientos de nuestros clientes.

1.3 VISION

Estar entre las empresas de servicios de consultoría marítima de más facturación en Colombia para el 2016

1.4 CUADRO DE RAZONES FINANCIERAS

1.4.1 índices Objetivos de Consultores Marítimos SA

CONSULTORES MARITIMOS SA		
CUADRO DE RAZONES FINANCIERAS OBJETIVOS		
RAZON	OBJETIVO	
RAZON CORRIENTE	2,0	Veces
PRUEBA ACIDA	1,10	Veces
ROTACION DE CARTERA	2,0	Veces
PERIODO DE COBRO	45	Dias
ENDEUDAMIENTO TOTAL	50	%
MARGEN BRUTO	40	%
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	40	%
RENTABILIDAD DEL ACTIVO	12	%
ROTACION DEL ACTIVO	2,00	Veces
ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR	45	Dias

Fuente: Consultores Marítimos SA

1.4.2 Índices de la Industria.

RAZON	INDUSTRIA	
RAZON CORRIENTE	1,82	Veces
PRUEBA ACIDA	1,72	Veces
ROTACION DE CARTERA	7,3	Veces
PERIODO DE COBRO	50,54	Dias
ENDEUDAMIENTO TOTAL	36,96	%
MARGEN BRUTO	96,34	%
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	8,89	%
RENTABILIDAD DEL ACTIVO	4,37	%
ROTACION DEL ACTIVO	1,09	Veces
ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR	28,14	Dias

Fuente: www.byington.net – Índices Actividad 7414

CAPITULO II.

2 ANALISIS VERTICAL

Tomando como referencia los estados financieros de Consultores Marítimos SA, durante el periodo comprendido del año 2007 al año 2010; El análisis vertical relaciona cada una de las cuentas del estado financiero objeto de análisis sobre una base, como lo es el total de activos en el balance general o el total de las ventas netas en el estado de resultados, obteniendo un índice que nos permitirá calcular la participación de cada cuenta sobre una base.

El análisis vertical es de gran importancia a la hora de establecer si una empresa tiene una distribución de sus activos equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas.

2.1 BALANCE GENERAL

2.1.1 Interpretación Vertical Año 2007

AÑO 2007			
ACTIVO 100%	PASIVO 37,35%	ACTIVO CORRIENTE 96,92%	PASIVO 37,35%
	PATRIMONIO 62,65%	ACTIVO NO CORRIENTE 3,08%	PATRIMONIO 62,65%

Fuente: Anexo A Balance General Año 2007 Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

Para el año 2007 el total de activos de la empresa estaba representado en un 96.92% en activos corrientes, 3.08% por activos no corrientes. Dicha estructura de activos se financio en un 37.35% por acreedores externos y en un 62.65% por el patrimonio de la empresa.

Se observa que el activo corriente durante el año 2007 tuvo su mayor participación en el rubro disponible con un 59.38% seguido de un 37.13% en deudores, lo cual nos indica que la liquidez inmediata se encontraba representada en efectivo \$939.145.123 y en cuentas por cobrar \$587.177.169.

El activo no corriente tuvo una baja participación dentro del activo total, ya que estuvo representado porcentualmente con un 2.92% en propiedad, planta y equipo y 0.16% en otros activos.

En relación con el pasivo, la empresa presento su mayor participación en el rubro impuestos gravámenes y tasas con un 26,64% del total pasivo corriente, y en menor proporción oscilaron los rubros de proveedores 1.69%, cuentas por pagar 4.25%, obligaciones laborales 0.91% y otros pasivos 3.85%, lo anterior nos indica que la empresa genero obligaciones con entidades oficiales que ascendieron a \$421.309.993.

En lo que respecta al patrimonio este represento un 62.65%, lo cual nos indica que los socios financiaron en mayor proporción la operaciones de la empresa.

2.1.2 Interpretación Vertical Año 2008

AÑO 2008			
ACTIVO 100%	PASIVO 38,80%	ACTIVO CORRIENTE 96,22%	PASIVO 38,80%
	PATRIMONIO 61,20%	ACTIVO NO CORRIENTE 3,78%	PATRIMONIO 61,20%

Fuente: Anexo B Balance General Año 2008 Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores.

Por cada \$100 pesos invertidos en activos, \$96.22 pesos corresponden a los activos corrientes y el resto \$3.78 pesos activos no corrientes.

Así mismo los resultados porcentuales del pasivo y patrimonio, nos mostraron que por cada \$100 pesos invertidos por los acreedores y dueños de la empresa, \$38.80 pesos corresponden a pasivos circulantes y \$61.20 pesos le pertenecen a los socios de Consultores Marítimos SA

El activo corriente durante el año 2008 represento un 96.22% del total activo, presentado su mayor participación en el rubro deudores con un 59.38%, seguido de un 41.12% en disponible; En menor proporción estuvieron las inversiones representadas en 0.54%, y los gastos pagados por anticipado en 0.22%

El activo no corriente tuvo una baja participación dentro del activo, ya que represento porcentualmente para la empresa 3.78% durante este año.

En relación con el pasivo, la empresa presento su mayor contribución en los rubros; otros pasivos con un 16.72% e impuestos, gravámenes y tasas 13.11%; En menor proporción oscilaron los rubros de proveedores 1.09%, cuentas por pagar 6.22% y obligaciones laborales 1.67%.

En lo que respecta al patrimonio este represento un 61.20%, lo cual nos indica que los socios financiaron en mayor proporción la operaciones de la empresa.

2.1.3 Interpretación Vertical Año 2009

AÑO 2009			
ACTIVO 100%	PASIVO 35,04%	ACTIVO CORRIENTE 95,69%	PASIVO 35,04%
	PATRIMONIO 64,96%	ACTIVO NO CORRIENTE 4,31%	PATRIMONIO 64,96%

Fuente: Anexo C Balance General Año 2009 Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

Para el año 2009 el total de activos estaba representado en un 95.69% en activos corrientes, 4.31% por activos no corrientes. Dicha estructura de activos se financio en un 35.04% por acreedores externos y en un 64.96% por el patrimonio de la empresa.

Observamos en análisis que la estructura del activo se concentra con un 81.85% en el rubro deudores. En menor escala se encontraron disponible 12.61% rubro que en años anteriores tuvo un porcentaje mayor al logrado durante el año analizado y propiedad-planta-equipos con un 3.98%

En lo relacionado con el pasivo la empresa mantiene financiamiento con terceros con un 35.04%, concentrándose principalmente en los pasivos corrientes, dado que en el estado financiero no refleja activos a largo plazo, lo cual nos indica que la empresa tuvo una considerable cantidad de obligaciones a corto plazo durante el año objeto de análisis y que no necesita endeudarse a más de un año.

En lo que respecta al patrimonio este represento un 64.96%, lo cual nos indica que los socios financiaron en mayor proporción la operaciones de la empresa.

2.1.4 Interpretación Vertical Año 2010

AÑO 2010			
ACTIVO 100%	PASIVO 43,81%	ACTIVO CORRIENTE 95,78%	PASIVO 43,81%
	PATRIMONIO 56,19%	ACTIVO NO CORRIENTE 4,22%	PATRIMONIO 56,19%

Fuente: Anexo D Balance General Año 2010 Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

Para el año 2010 el total de activos estaba representado en un 95.78% en activos corrientes, 4.22% por activos no corrientes. Dicha estructura de activos se financio en un 43.81% por acreedores externos y en un 56.19% por el patrimonio de la empresa.

Se observa que el activo corriente durante el año 2010 tuvo su mayor participación en el rubro deudores con un 79.82% seguido de un 14.47% en disponible, lo cual nos indica que la liquidez inmediata se encontraba representada en efectivo \$117.562.131 y en cuentas por cobrar \$648.646.232

El activo no corriente tuvo una baja participación dentro del activo total, ya que estuvo representado porcentualmente con un 2.84% en propiedad, planta y equipo, cargos diferidos 1.02% y 0.13% en otros activos, entre otros de menor porcentaje.

En relación con el pasivo, la empresa presento su mayor participación en el rubro cuentas por pagar con un 25.37% del total pasivo corriente y otros pasivos con 14.59%, en menor proporción oscilaron los rubros de impuestos - gravámenes - tasas con un 9.70% y obligaciones laborales 3.85%.

En lo que respecta al patrimonio este represento un 56.19%, lo cual nos indica que los socios financiaron en mayor proporción la operaciones de la empresa.

La evolución que ha tenido Consultores Marítimos SA durante el año 2010 con respecto a los años anteriores ha sido desfavorable, ya que la empresa ha mostrado una disminución de su fortaleza financiera, la cual para el año 2010 se encontraba representada de la siguiente forma, un 43.81% pasivos y 56.19%

patrimonio, esto nos indica que se está apalancando en mayor proporción con dinero de terceros en comparación con años anteriores en que su apalancamiento estuvo concentrado en mayor % en los accionistas.

2.1.5 Grafica de la Estructura Financiera



Fuente: Datos del Análisis vertical Ítems 2.1.1 – 2.1.2 – 2.1.3 – 2.1.4
Elaborado por: Los investigadores

2.2 ESTADOS DE RESULTADOS

2.2.1 Interpretación Vertical Año 2007

Consultores Marítimos S.A
Estado de Resultado
Periodo Terminado a Diciembre 31 del 2007

	Detalle	%
	Ventas netas	100
	Costo de ventas	56,48
	Utilidad bruta	43,52
	Gastos operacionales	
	Gastos de Administración	28,46
	Total Gastos operacionales	28,46
	Utilidad o Pérdida operacional	15,06
	Otros ingresos más gastos no operacionales	
	Otros ingresos no operacionales	70,37

Otros gastos no operacionales	7,28
Total ingresos y gastos no operacionales	63,09
Utilidad (Pérdida) antes de exposición a la inflación	78,15
Utilidad o Pérdida antes de impuesto de renta	78,15
Provisión para impuesto de renta	27,86
Utilidad neta	50,29

Fuente: Anexo E Estado de Resultado Año 2007 Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

Para el año 2007 del total de las ventas netas, el costo de ventas represento 56.48%, la utilidad bruta 43.52%, los gastos operacionales 28.46%, la utilidad operativa 15.06%, los ingresos no operacionales 70.37% y la utilidad neta el 50.29%.

La empresa está incurriendo en un costo de venta por encima del 50% para la prestación del servicio, ya que este oscilo en un 56.48% del total de las ventas en el año, lo cual nos indica que Consultores Marítimos SA invierte buena parte de sus ventas en conseguir mayor acogida de sus clientes internacionales mediante la calidad.

La utilidad bruta tuvo también un porcentaje representativo durante este año con un 43.52% lo cual nos indica que la empresa se preocupa por mantener altos niveles de utilidad, y esto debe a que invierte en la contratación de personal calificado para la mejorar su eficiencia.

Los gastos de administración se concentraron en un 21.35% del total de las ventas netas, lo cual nos indica que es una empresa con buenos niveles de eficiencia en el área administrativa.

Observamos como los ingresos no operacionales impactaron significativamente a la empresa en la obtención de utilidades con un 70.37%, debido a ingresos obtenidos por diferencia en cambio a favor producto de la facturación de servicios de consultoría marítima.

2.2.2 Interpretación Vertical Año 2008

Consultores Marítimos S.A Estado de Resultado Periodo Terminado a Diciembre 31 del 2008

Detalle	%
Ventas netas	100,00
Costo de ventas	18,80
Utilidad bruta	81,20
Gastos operacionales	
Gastos de Administración	52,77
Total Gastos operacionales	52,77
Utilidad o Pérdida operacional	28,43
Otros ingresos más gastos no operacionales	
Otros ingresos no operacionales	49,62
Otros gastos no operacionales	18,80
Total ingresos y gastos no operacionales	30,81
Utilidad (Pérdida) antes de exposición a la inflación	59,25
Utilidad o Pérdida antes de impuesto de renta	59,25
Provisión para impuesto de renta	20,21
Utilidad neta	39,04

Fuente: Anexo F Estado de Resultado Año 2008 Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

En el año 2008 del total de las ventas netas, el costo de ventas represento 18.80%, la utilidad bruta 81.20%, los gastos operacionales 52.77%, la utilidad operativa 28.43%, los ingresos no operacionales 49.62%, gastos no operacionales 18.80% y la utilidad neta el 39.04%.

La empresa disminuyo considerablemente su costo de venta por debajo del 50% para la prestación del servicio con respecto al año anterior, ubicándolo en un 18.80%, logrando una utilidad bruta del 81.20% del total de las ventas netas.

Tal disminución se debió a decisiones de carácter administrativo, la cual consistió en llevar al costo de venta tan solo el costo del personal operativo de la empresa excluyendo de este el costo de los proveedores de servicios, el cual se trato contablemente como un reembolso de gastos para la empresa.

Los gastos de administración se concentraron en un 39.58% del total de las ventas de la empresa.

Observamos como los ingresos no operacionales impactaron significativamente a la empresa en 49.62% debido a ingresos obtenidos por diferencia en cambio a favor producto de la facturación de servicios de consultoría marítima los cuales ayudaron en la obtención de la utilidad neta de la empresa.

2.2.3 Interpretación Vertical Año 2009

Consultores Marítimos S.A

Estado de Resultado

Periodo Terminado a Diciembre 31 del 2009

	Detalle	%
Ventas netas		100,00
Costo de ventas		31,36
Utilidad bruta		68,64
Gastos operacionales		
Gastos de Administración		57,89
Total Gastos operacionales		57,89
Utilidad o Pérdida operacional		10,75
Otros ingresos más gastos no operacionales		
Otros ingresos no operacionales		48,49
Otros gastos no operacionales		21,58
Total ingresos y gastos no operacionales		26,91
Utilidad (Pérdida) antes de exposición a la inflación		37,67
Utilidad o Pérdida antes de impuesto de renta		37,67

Provisión para impuesto de renta	13,31
Utilidad neta	24,35

Fuente: Anexo G Estado de Resultado Año 2009 Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

En el año 2009, por cada \$100 pesos vendidos se obtuvo un costo de ventas de \$31.36 pesos, la utilidad bruta fue de \$68.64 pesos, gastos operacionales \$57.89 pesos, la utilidad operativa \$10.75 pesos, los ingresos no operacionales \$48.48 pesos, gastos no operacionales \$21.58 pesos y la utilidad neta el \$24.35 pesos.

Los gastos de administración se concentraron en un 43.41% del total de las ventas de la empresa.

Observamos que producto de las fluctuaciones de la tasa representativa del mercado la empresa ha sido impactada por pérdidas por diferencias en cambio del 21.58% por encima de los objetivo propuesto por la empresa para este año 2009 que era del 8%

2.2.4 Interpretación Vertical Año 2010

Consultores Marítimos S.A Estado de Resultado Periodo Terminado a Diciembre 31 del 2010

	Detalle	%
Ventas netas		100,00
Costo de ventas		30,51
Utilidad bruta		69,49
Gastos operacionales		
Gastos de Administración		57,92
Total Gastos operacionales		57,92
Utilidad o Pérdida operacional		11,57
Otros ingresos más gastos no operacionales		
Otros ingresos no operacionales		20,77
Otros gastos no operacionales		15,06
Total ingresos y gastos no operacionales		5,71

Utilidad (Pérdida) antes de exposición a la inflación	17,28
Utilidad o Pérdida antes de impuesto de renta	17,28
Provisión para impuesto de renta	6,44
Utilidad neta	10,84

Fuente: Anexo H Estado de Resultados Año 2010 Consultores Marítimos SA

En el año 2010, por cada \$100 pesos vendidos se obtuvo un costo de ventas de \$30.51 pesos, la utilidad bruta fue de \$69.49 pesos, gastos operacionales \$57.92 pesos, la utilidad operativa \$11.57 pesos, los ingresos no operacionales \$20.77 pesos, gastos no operacionales \$15.06 pesos y la utilidad neta el \$10.84 pesos.

La empresa está incurriendo en un costo de venta de 30.51% del total de las ventas en el año, lo cual nos indica que Consultores Marítimos SA invierte buena parte de sus ventas en conseguir mayor acogida de sus clientes internacionales mediante la calidad.

La utilidad bruta tuvo también un porcentaje representativo durante este año con un 69.49% lo cual nos indica que la empresa se preocupa por mantener altos niveles de utilidad, y esto debe a que invierte en la contratación de personal calificado para la mejorar la eficiencia.

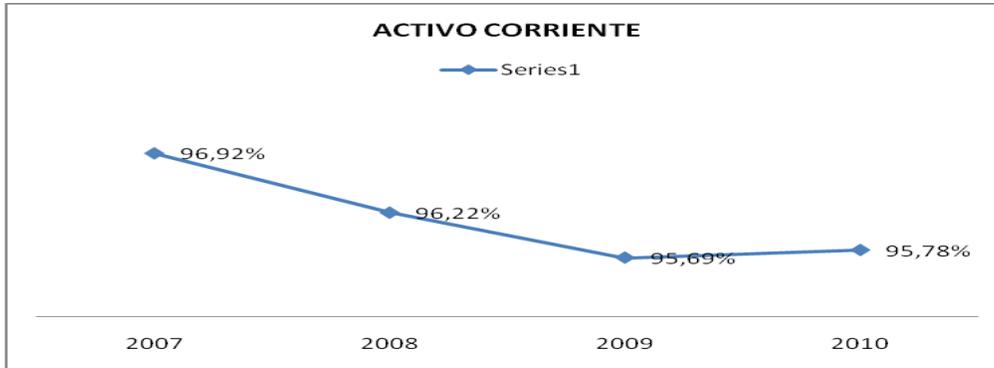
Los gastos de administración se concentraron en un 57.92% del total de las ventas netas, lo cual nos indica que es una empresa con buenos niveles de eficiencia en el área administrativa.

Observamos como los ingresos no operacionales contribuyen a la empresa en la obtención de utilidades con un 20.77%, debido a ingresos obtenidos por diferencia en cambio a favor producto de la facturación de servicios de consultoría marítima. De igual manera notamos el efecto negativo del gasto por diferencia en cambio el cual represento un 15.06%

2.3 TENDENCIAS ANALISIS VERTICAL

2.3.1 Activo Corriente

2007	2008	2009	2010
96,92%	96,22%	95,69%	95,78%



Fuente: Anexos A-B-C-D Balance General Año 2007-2008-2009-2010 de Consultores Marítimos SA

Elaborado por: Los investigadores

La grafica nos muestra un comportamiento cíclico con tendencia a la disminución del activo circulante de la empresa, iniciando en el 2007 con un 96.92%, para el año 2008 con un 96.99% (0.70 puntos), año 2009 con un 95.69% y finalizando en el 2010 con un 95.78%

El punto más alto de este análisis lo encontramos durante el año 2007 disminuyendo gradualmente en los años siguientes. Los rubros que tuvieron mayor incidencia en los aumentos y disminuciones son el rubro disponible y los deudores.

La empresa durante el año 2007 disponía de un disponible equivalente a un 59,38 del total activos y deudores estaba representado en un 37.13, ambos rubros contribuyeron en mayor proporción a mantener durante este año altos niveles de liquidez inmediata.

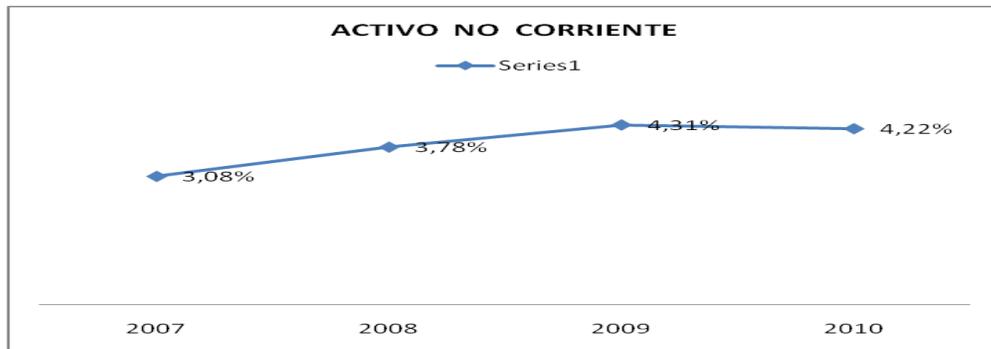
En el año siguiente 2008 el rubro disponible paso de un 59.38 a 41.12% lo cual nos indica que la empresa dispuso de su liquidez inmediata para el pago de dividendos y otros compromisos de corto plazo. Mientras el rubro deudores paso de un 37.13% a un 54.34%, lo cual nos indica el grado de eficiencia de la empresa.

Durante el año 2009 la tendencia del disponible decreció notablemente a un 12.61% producto de las decisiones sobre dividendos de los accionistas de la empresa. Mientras que los deudores aumentaban significativamente en un 81.85%.

Los rubros disponibles y deudores durante el año 2010 tuvieron variaciones porcentuales equivalentes a un 14.47% para el disponible y 79.82% para deudores, lo cual nos indica que la empresa ha centrado sus intereses en lograr una mayor eficiencia de sus deudores con el ánimo de conseguir mayor liquidez para cancelar sus compromisos a corto plazo.

2.3.2 Activo No Corrientes

2007	2008	2009	2010
3,08%	3,78%	4,31%	4,22%



Fuente: Anexos A-B-C-D Balance General Año 2007-2008-2009-2010 de Consultores Marítimos SA

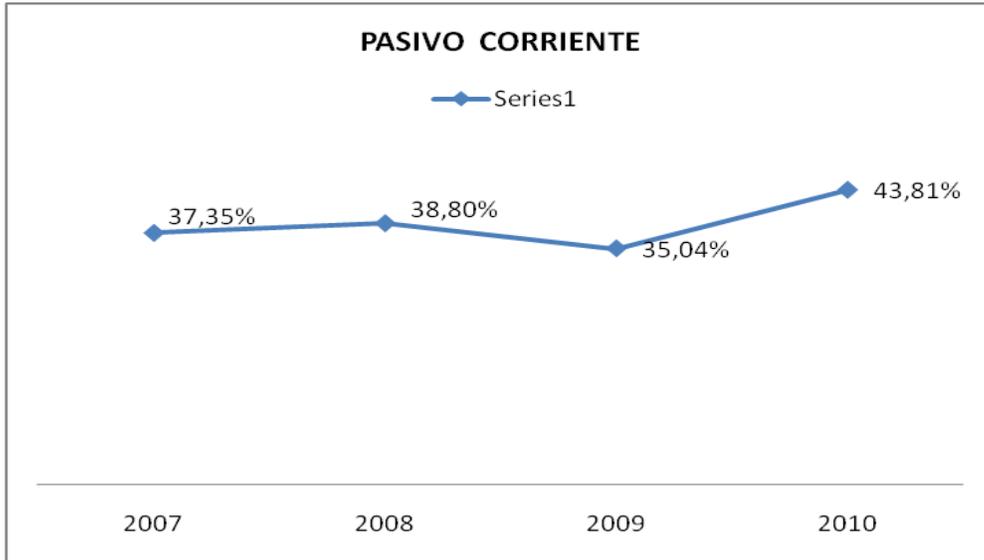
Elaborado por: Los investigadores

La grafica nos muestra un comportamiento cíclico con tendencia al aumento del activo no circulante de la empresa, iniciando en el 2007 con un 3.08%, para el año 2008 con un 3.78%, en el año 2009 con un 4.31% y finalizando en el 2010 con un 4.22%.

La tendencia de incremento se debió a que la propiedad – planta y equipo año a año tuvo aumentos graduales del 2.92% para el año 2007, 3.44% año 2008, 3.98% para el año 2009 finalizado el 2010 con un 2.84% más 1.02% en cargos diferidos, lo cual nos indica que la empresa adquirió equipos para mejorar su desempeño. De igual manera otros activos no corrientes en menor proporción participaron es esta tendencia del aumento durante los periodos analizados.

2.3.3 Pasivo Corriente

2007	2008	2009	2010
37,35%	38,80%	35,04%	43,81%



Fuente: Anexos A-B-C-D Balance General Año 2007-2008-2009-2010 de Consultores Marítimos SA

Elaborado por: Los investigadores

La grafica nos muestra un pasivo corriente con un comportamiento uniforme entre el año 2007 y 2008 con un 37.35% y 38.80% respectivamente (incremento de tan solo de 1.45 puntos), presentando un comportamiento decreciente favorable de sus pasivos en el año 2009 de un 35.04% pero con un ligero incremento para el año 2010 del 43.81%

Durante el año 2007 el rubro de mayor incidencia en el porcentaje del 37.35% estuvo representado por impuestos – gravámenes – tasas con un 26.64% lo cual nos indica que la empresa tuvo un alto volumen de ventas que dieron lugar a compromisos altos con entidades oficiales. En menor proporción estuvieron otros rubros como cuentas por pagar 5.94%, otros pasivos 3.85% y las obligaciones laborales con un 0.91%.

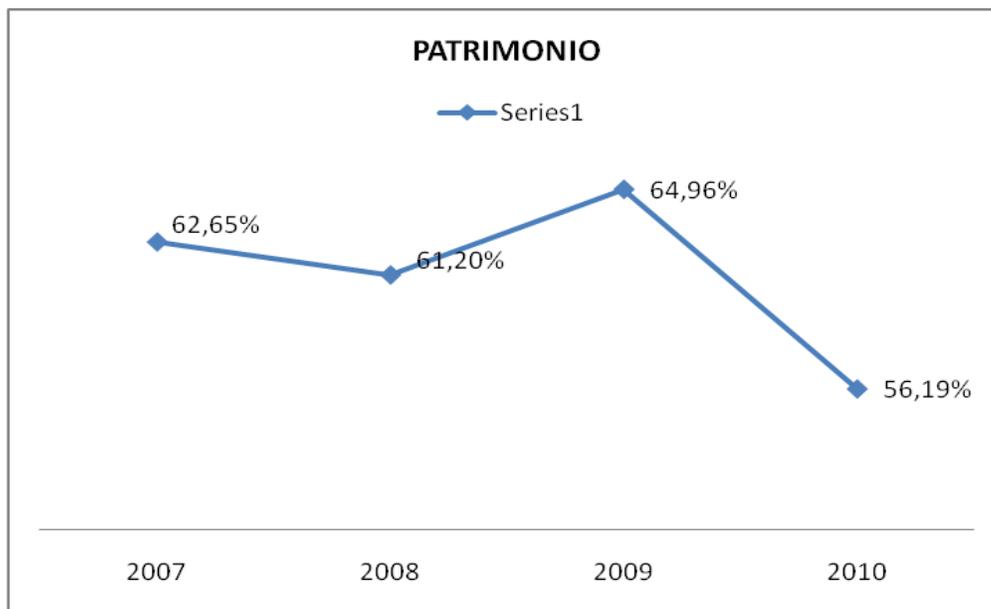
En el año 2008 los rubros más significativos fueron otros pasivos con un 16.72% y nuevamente impuestos – gravámenes – tasas 13.11%, lo cual nos indica que la empresa adquirió obligaciones con terceros y con entidades oficiales. En menor proporción se mantuvieron cuentas por pagar 7.32% y obligaciones laborales.

Los impuestos – gravámenes – tasas obtuvieron un 13.05%, las cuentas por pagar un 10.87% y otros pasivos con un 9.06% fueron los rubros más representativos durante el año 2009. En menor escala se encontraban las obligaciones laborales en el año 2009, que vienen presentando aumentos significativos productos de políticas de aumentos salariales dado que en el año analizado no hubo inclusión de personal.

El año 2010 repunto con un 43.81% producto de los siguientes rubros más representativos, tales como, cuentas por pagar con un 15.67%, impuestos – gravámenes – tasas 9.70%, otros pasivos 14.59% y las obligaciones laborales en un 3.85%. Lo cual nos indica que la empresa adquirió deudas con terceros e incentivo al personal con aumentos salariales dado que la planta de personal no tuvo ninguna modificación en el año analizado.

2.3.4 Patrimonio.

2007	2008	2009	2010
62,65%	61,20%	64,96%	56,19%

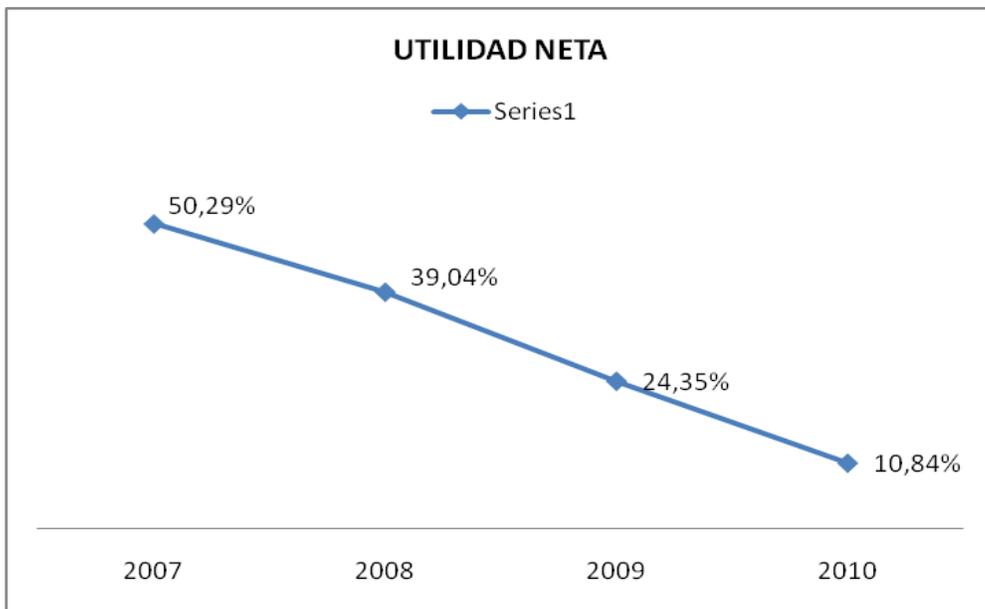


Fuente: Anexos A-B-C-D Balance General Año 2007-2008-2009-2010 de Consultores Marítimos SA
 Elaborado por: Los investigadores

La grafica nos muestra un Patrimonio cíclico, iniciando en el año 2007 con 62.65%, disminución de la participación de los socios para el año 2008 en un 61.20%, pero a su vez en el siguiente año registro con un incremento 64.96% y una caída para el año 2010 del 56.19%

2.3.5 Utilidad Neta

2007	2008	2009	2010
50,29%	39,04%	24,35%	10,84%



Fuente: Anexos A-B-C-D Balance General Año 2007-2008-2009-2010 de Consultores Marítimos SA

Elaborado por: Los investigadores

La grafica nos muestra un comportamiento descendente de la utilidad neta, iniciando en el año 2007 con 50.29% y finalizado en el año 2010 con tanto solo 10.84% (Aprox. 40 puntos decreció en cuatro años)

CAPITULO III

3. ANALISIS HORIZONTAL

Tomando como referencia los estados financieros de Consultores Marítimos SA, durante el periodo comprendido del año 2007 al año 2010; El análisis horizontal lo aplicaremos comparando dos años consecutivos para obtener así sus variaciones absolutas y relativas.

Este análisis horizontal es de gran importancia, ya nos permitirá analizar los aumentos y disminuciones presentados en las cuentas del Balance General y en el Estado de Resultado, contra los planes hechos por la administración y evaluar el porqué de los cambios más significativos.

3.1. BALANCE GENERAL

3.1.1 Análisis Horizontal Años 2008 – 2007

Consultores Marítimos S.A
Balance General Comparativo
Diciembre 31 Años 2008-2007

	AÑOS		ANALISIS HORIZONTAL VARIACION	
	2008	2007	ABSOLUTA	RELATIVA %
ACTIVOS				
Activo Corriente				
Disponibles	\$ 520.289.615,00	\$ 939.145.123,00	\$ (418.855.508,00)	-44,60
Inversiones	\$ 6.820.600,00	\$ 4.420.600,00	\$ 2.400.000,00	54,29
Deudores	\$ 687.650.137,00	\$ 587.177.169,00	\$ 100.472.968,00	17,11
Gastos pagados por anticipado	\$ 2.789.823,00	\$ 2.058.775,00	\$ 731.048,00	35,51
Total de los activos corrientes	\$ 1.217.550.175,00	\$ 1.532.801.667,00	\$ (315.251.492,00)	-20,57
Activo No Corriente				
Inversiones	\$ -	\$ -		
Propiedad, Planta y Equipo	\$ 43.587.019,00	\$ 46.106.113,00	\$ (2.519.094,00)	-5,46
Cargos diferidos	\$ 61.420,00	\$ -	\$ 61.420,00	
Otros activos	\$ 4.188.600,00	\$ 2.595.900,00	\$ 1.592.700,00	61,35
Total de los activos no corrientes	\$ 47.837.039,00	\$ 48.702.013,00	\$ (864.974,00)	-1,78
Total de los Activos	\$ 1.265.387.214,00	\$ 1.581.503.680,00	\$ (316.116.466,00)	-19,99
Pasivo y Patrimonio de los accionistas				
Pasivos Corrientes				
Proveedores	\$ 13.729.943,00	\$ 26.693.665,00	\$ (12.963.722,00)	-48,56
Cuentas por pagar	\$ 78.699.746,00	\$ 67.279.458,00	\$ 11.420.288,00	16,97
Impuestos, Gravámenes y tasas	\$ 165.895.761,00	\$ 421.309.993,00	\$ (255.414.232,00)	-60,62
Obligaciones laborales	\$ 21.130.315,00	\$ 14.437.430,00	\$ 6.692.885,00	46,36
Otros pasivos	\$ 211.552.087,00	\$ 60.908.186,00	\$ 150.643.901,00	247,33
Total de los pasivos corrientes	\$ 491.007.852,00	\$ 590.628.732,00	\$ (99.620.880,00)	-16,87
Total de los pasivos	\$ 491.007.852,00	\$ 590.628.732,00	\$ (99.620.880,00)	-16,87
Patrimonio de los accionistas	\$ 774.379.362,00	\$ 990.874.948,00	\$ (216.495.586,00)	-21,85
Total de los Pasivos y Patrimonio de los accionistas	\$ 1.265.387.214,00	\$ 1.581.503.680,00	\$ (316.116.466,00)	-19,99

Fuente: Balance General de Consultores Marítimos SA Años 2007 y 2008
Elaborado por: Los investigadores

Para este análisis se compararon los resultados obtenidos en el año 2008 respecto al 2007. Una vez analizado los datos del Balance General se encontró la siguiente situación:

Los rubros más significativos en los activos se presentaron en:

Deudores para el año 2007 se encontraba en \$587.117.169 paso al año 2008 en \$687.650.137, es decir tuvo un aumento de \$100.472.966, representado un incremento del +17.11%. Otro aumento a considerar se produjo en Otros Activos que de \$2.595.900 para el año 2007 tuvo un aumento para el año 2008 de \$4.188.600, es decir un incremento de \$1.592.700, representado un +61.35%. De igual manera consideraremos en nuestro análisis los aumentos que se mostraron en las cuentas de Inversiones representada en +54.29% y Gastos pagados por anticipado representada en +35.51%

Las disminuciones más relevantes en los activos se presentaron en:

Disponible la cual disminuyo notablemente de un año a otro en \$418.855.508, representado en un -44.60%, ya que de \$939.145.123 para el año 2007 paso a \$520.589.615 en el año 2008. La Propiedad Planta y Equipo también disminuyeron en un -5.46%, en el año 2007 la empresa registraba \$46.106.113 y paso a tener para el año 2008 \$43.587.019, es decir disminuyo \$2.519.094.

A pesar de los aumentos registrados en los activos corrientes como en los no corrientes mencionados anteriormente, la empresa registro una disminución en total de activos del -19.99% de un año a otro, equivalente a \$316.116.466

En cuanto al pasivo las cuentas más significativas son:

Otros pasivos en el año 2007 registro \$60.908.186 y pasó en el año 2008 a tener \$211.552.087, es decir, tuvo un incremento notable de \$150.643.901, representado en +247.33%. Otro aumento se registro en la cuenta de obligaciones laborales que paso a tener de un año a otro un incremento del +46.36%.

Las disminuciones más relevantes en los pasivos se encontraron en:

Impuestos, Gravámenes y tasas que presento una disminución del -60.62%, es decir decreció en \$255.414.232, ya que en al año 2007 registraba \$421.309.993 y paso a registrar en el año 2008 \$165.895.761. Entre otros, la cuenta proveedores registró para el año 2007 (\$26.693.665) y para el año 2008 (13.729.943), es decir disminuyó \$12.963.722, representado en un -48.58%

El patrimonio de los socios disminuyo en un -21.85%, en pesos \$99.620.880, ya que en el año 2007 registro que los socios poseían \$990.974.948 y para el año 2008 esta cuenta tenia \$211.552.087.

3.1.2 Análisis Horizontal Años 2009 – 2008

Consultores Marítimos S.A
Balance General Comparativo
Diciembre 31 Años 2009-2008

	AÑOS		ANALISIS HORIZONTAL	
	2009	2008	ABSOLUTA	RELATIVA %
ACTIVOS				
Activo Corriente				
Disponible	\$ 115.873.613,00	\$ 520.289.615,00	\$ (404.416.002,00)	-77,73
Inversiones	\$ 9.220.600,00	\$ 6.820.600,00	\$ 2.400.000,00	35,19
Deudores	\$ 751.973.103,00	\$ 687.650.137,00	\$ 64.322.966,00	9,35
Gastos pagados por anticipado	\$ 2.075.121,00	\$ 2.789.823,00	\$ (714.702,00)	-25,62
Total de los activos corrientes	\$ 879.142.437,00	\$ 1.217.550.175,00	\$ (338.407.738,00)	-27,79
Activo No Corriente				
Inversiones	\$ -	\$ -		
Propiedad, Planta y Equipo	\$ 36.590.218,00	\$ 43.587.019,00	\$ (6.996.801,00)	-16,05
Cargos diferidos	\$ 1.955.126,00	\$ 61.420,00	\$ 1.893.706,00	3.083,21
Otros activos	\$ 1.017.400,00	\$ 4.188.600,00	\$ (3.171.200,00)	-75,71
Total de los activos no corrientes	\$ 39.562.744,00	\$ 47.837.039,00	\$ (8.274.295,00)	-17,30
Total de los Activos	\$ 918.705.181,00	\$ 1.265.387.214,00	\$ (346.682.033,00)	-27,40
Pasivo y Patrimonio de los accionistas				
Pasivos Corrientes				
Proveedores	\$ -	\$ 13.729.943,00	\$ (13.729.943,00)	-100,00
Cuentas por pagar	\$ 99.876.241,00	\$ 78.699.746,00	\$ 21.176.495,00	26,91
Impuestos, Gravámenes y tasas	\$ 119.931.473,00	\$ 165.895.761,00	\$ (45.964.288,00)	-27,71
Obligaciones laborales	\$ 18.855.148,00	\$ 21.130.315,00	\$ (2.275.167,00)	-10,77
Otros pasivos	\$ 83.228.437,00	\$ 211.552.087,00	\$ (128.323.650,00)	-60,66
Total de los pasivos corrientes	\$ 321.891.299,00	\$ 491.007.852,00	\$ (169.116.553,00)	-34,44
Total de los pasivos	\$ 321.891.299,00	\$ 491.007.852,00	\$ (169.116.553,00)	-34,44
Patrimonio de los accionistas	\$ 596.813.882,00	\$ 774.379.362,00	\$ (177.565.480,00)	-22,93
Total de los Pasivos y Patrimonio de los accionistas	\$ 918.705.181,00	\$ 1.265.387.214,00	\$ (346.682.033,00)	-27,40

Fuente: Balance General de Consultores Marítimos SA Años 2008 y 2009
Elaborado por: Los investigadores

Para este análisis se compararon los resultados obtenidos en el año 2009 respecto al 2008. Una vez analizado los datos del Balance General se encontró la siguiente situación:

Los rubros más significativos en los activos se presentaron en:

Los cargos diferidos los cuales registraron para el año 2008 la suma de \$61.420 y pasaron a registrar para el año 2009 la suma de \$1.955.126, es decir aumentaron en \$1.893.706, representado un +3.083.21%. Otro aumento significativo tuvo lugar en la cuenta de inversiones que de \$6.820.600 para el año 2008 aumento en el año 2009 en \$9.220.600, es decir creció \$2.400.000, representado un +35.19%

Las disminuciones más relevantes en los activos se presentaron en:

Disponible la cual disminuyo notablemente de un año a otro en \$404.416.002, representado en un -77.73%, ya que de \$520.289.615 para el año 2008 paso a \$115.873.613 en el año 2009. La Propiedad Planta y Equipo también disminuyeron en un -16.05%, en el año 2008 la empresa registraba \$43.587.019 y paso a tener para el año 2009 \$36.590.218, es decir disminuyo \$6.996.801.

A pesar de los aumentos registrados en los activos corrientes como en los no corrientes mencionados anteriormente, la empresa registro una disminución en total de activos del -27.40% de un año a otro, equivalente a \$346.682.033

En cuanto al pasivo las cuentas más significativas son:

Cuentas por pagar en el año 2008 registro \$78.699.746 y pasó en el año 2009 a tener \$99.876.241, es decir, tuvo un incremento notable de \$21.176.495, representado en +26.91%.

Las disminuciones más relevantes en los pasivos se encontraron en:

Otros pasivos presento una disminución del -60.66%, es decir decreció en \$126.323.650, ya que en al año 2008 registraba \$211.552.087 y paso a registrar en el año 2009 \$83.228.437. Impuestos, Gravámenes, y tasas igualmente tuvo una disminución del -27.71%, es decir decreció en \$45.964.288, ya que en el año 2008 registraba \$165.895.761 y paso a registrar en al año 2009 \$119.931.473. Entre otros, la cuenta proveedores represento las disminución más significativa en -100%.

El patrimonio de los socios disminuyo en un -22.93%, en pesos \$177.565.480, ya que en el año 2008 registro que los socios poseían \$774.379.362 y para el año 2009 esta cuenta tenia \$596.813.862.

3.1.3 Análisis Horizontal Años 2010 – 2009

Consultores Marítimos S.A
Balance General Comparativo
Diciembre 31 Años 2010-2009

	AÑOS		ANALISIS HORIZONTAL	
	2010	2009	ABSOLUTA	RELATIVA %
ACTIVOS				
Activo Corriente				
Disponible	\$ 117.562.131,00	\$ 115.873.613,00	\$ 1.688.518,00	1,46
Inversiones	\$ 9.956.000,00	\$ 9.220.600,00	\$ 735.400,00	7,98
Deudores	\$ 648.646.232,00	\$ 751.973.103,00	\$ (103.326.871,00)	-13,74
Gastos pagados por anticipado	\$ 2.136.291,00	\$ 2.075.121,00	\$ 61.170,00	2,95
Total de los activos corrientes	\$ 778.300.654,00	\$ 879.142.437,00	\$ (100.841.783,00)	-11,47
Activo No Corriente				
Inversiones	\$ 1.853.000,00	\$ -	\$ 1.853.000,00	
Propiedad, Planta y Equipo	\$ 23.111.777,00	\$ 36.590.218,00	\$ (13.478.441,00)	-36,84
Cargos diferidos	\$ 8.303.438,00	\$ 1.955.126,00	\$ 6.348.312,00	324,70
Otros activos	\$ 1.017.400,00	\$ 1.017.400,00	\$ -	-
Total de los activos no corrientes	\$ 34.285.615,00	\$ 39.562.744,00	\$ (5.277.129,00)	-13,34
Total de los Activos	\$ 812.586.269,00	\$ 918.705.181,00	\$ (106.118.912,00)	-11,55
Pasivo y Patrimonio de los accionistas				
Pasivos Corrientes				
Proveedores	\$ -	\$ -	\$ -	
Cuentas por pagar	\$ 127.329.699,00	\$ 99.876.241,00	\$ 27.453.458,00	27,49
Impuestos, Gravámenes y tasas	\$ 78.798.015,00	\$ 119.931.473,00	\$ (41.133.458,00)	-34,30
Obligaciones laborales	\$ 31.258.917,00	\$ 18.855.148,00	\$ 12.403.769,00	65,78
Otros pasivos	\$ 118.581.938,00	\$ 83.228.437,00	\$ 35.353.501,00	42,48
Total de los pasivos corrientes	\$ 355.968.569,00	\$ 321.891.299,00	\$ 34.077.270,00	10,59
Total de los pasivos	\$ 355.968.569,00	\$ 321.891.299,00	\$ 34.077.270,00	10,59
Patrimonio de los accionistas	\$ 456.617.700,00	\$ 596.813.882,00	\$ (140.196.182,00)	-23,49
Total de los Pasivos y Patrimonio de los accionistas	\$ 812.586.269,00	\$ 918.705.181,00	\$ (106.118.912,00)	-11,55

Fuente: Balance General de Consultores Marítimos SA Años 2009 y 2010
Elaborado por: Los investigadores

Para este análisis se compararon los resultados obtenidos en el año 2010 respecto al 2009. Una vez analizado los datos del Balance General se encontró la siguiente situación:

Los rubros más significativos en los activos se presentaron en:

Cargos Diferidos para el año 2009 se encontraba en \$1.955.126 y paso al año 2010 en \$8.303.438, es decir tuvo un aumento de \$6.346.312, representado un incremento del +324.70%.

Las disminuciones más relevantes en los activos se presentaron en:

Propiedad Planta y Equipo la cual disminuyo de un año a otro en \$13.478.441, representado en un -36.84%, ya que de \$36.590.218 para el año 2009 paso a \$23.111.777 en el año 2010. Deudores también disminuyeron en un -13.74%, en el año 2009 la empresa registraba \$751.973.103 y paso a tener para el año 2010 \$648.646.232, es decir disminuyo \$103.326.871.

En cuanto al pasivo las cuentas más significativas son:

Otros pasivos en el año 2009 registro \$83.226.437 y pasó en el año 2010 a tener \$116.581.938, es decir, tuvo un incremento notable de \$35.353.501, representado en +42.48%. Otro aumento se registro en la cuenta de obligaciones laborales que paso a tener de un año a otro un incremento del +65.78%.

Las disminuciones más relevantes en los pasivos se encontraron en:

Impuestos, Gravámenes y tasas que presento una disminución del -34.30%, es decir decreció en \$41.133.458, ya que en al año 2009 registraba \$119.931.473 y paso a registrar en el año 2010 \$78.798.015.

El patrimonio de los socios disminuyo en un -23.49%, en pesos \$140.196.182, ya que en el año 2009 registro que los socios poseían \$596.813.882 y para el año 2010 esta cuenta tenia \$466.617.700.

3.2 ESTADO DE RESULTADOS

3.2.1 Análisis Horizontal 2008 – 2007

Consultores Marítimos S.A
Estado de Resultados Comparativo
Diciembre 31 Años 2008 - 2007

Detalle	AÑOS		ANALISIS HORIZONTAL	
	2008	2007	ABSOLUTA	RELATIVA %
Ventas netas	\$ 726.178.594,00	\$ 1.321.461.268,00	\$ -595.282.674,00	-45,05
Costo de ventas	\$ 136.498.209,00	\$ 746.321.514,00	\$ -609.823.305,00	-81,71
Utilidad bruta	\$ 589.680.385,00	\$ 575.139.754,00	\$ 14.540.631,00	2,53
Gastos operacionales				
Gastos de Administración	\$ 383.191.533,00	\$ 376.091.187,00	\$ 7.100.346,00	1,89
Total Gastos operacionales	\$ 383.191.533,00	\$ 376.091.187,00	\$ 7.100.346,00	1,89
			\$ -	
Utilidad o Pérdida operacional	\$ 206.488.852,00	\$ 199.048.567,00	\$ 7.440.285,00	3,74
Otros ingresos mas gastos no operacionales				
Otros ingresos no operacionales	\$ 360.317.526,00	\$ 929.861.670,00	\$ -569.544.144,00	-61,25
Otros gastos no operacionales	\$ 136.556.965,00	\$ 96.210.508,00	\$ 40.346.457,00	41,94
Total ingresos y gastos no operacionales	\$ 223.760.561,00	\$ 833.651.162,00	\$ -609.890.601,00	-73,16
Utilidad (Pérdida) antes de exposición a la inflación	\$ 430.249.413,00	\$ 1.032.699.729,00	\$ -602.450.316,00	-58,34
Utilidad o Pérdida antes de impuesto de renta	\$ 430.249.413,00	\$ 1.032.699.729,00	\$ -602.450.316,00	-58,34
Provisión para impuesto de renta	\$ 146.745.000,00	\$ 368.165.000,00	\$ -221.420.000,00	-60,14
Utilidad neta	\$ 283.504.413,00	\$ 664.534.729,00	\$ -381.030.316,00	-57,34
Utilidad neta por acción	\$ 14.175,22	\$ 33.226,74		

Fuente: Estado de Resultados de Consultores Marítimos SA Años 2007 y 2008
Elaborado por: Los investigadores

Las ventas netas en el año 2008 disminuyeron en un -45.05% con respecto a las ventas netas reportadas en el año 2007, es decir este rubro decreció \$595.282.674 de un año a otro.

El costo de ventas sufrió una disminución considerable en el año 2008 del -81.71% frente al costo de ventas alcanzado en el año 2007, es decir esta cuenta disminuyo \$609.823.305 de una a otro

El margen bruto de contribución se incremento en un +2.53% en el año 2008 respecto al margen de utilidad alcanzado en el año 2007.

Los gastos operacionales de administración en el año 2008 se incrementaron en un +1.89%, respecto a los gastos ocasionados en el año 2007.

La utilidad operacional creció en un +3.74% en el año 2008, respecto al margen operacional en el año 2007.

Los ingresos no operacionales disminuyeron en un -61.25% en el año 2008, respecto a los ingresos no operacionales obtenidos en el año 2007. Es decir este rubro decreció en \$569.544.144.

Los gastos no operacionales aumentaron en un +41.94% en el año 2008, respecto a los gastos no operacionales obtenidos en el 2007.

La ganancia neta, en el año 2008 disminuyo en un -57.34% respecto al margen neto alcanzado en el año 2007, es decir que este rubro decreció \$381.030.316 de un año a otro.

3.2.2 Análisis Horizontal 2009 – 2008

Consultores Marítimos S.A Estado de Resultados Comparativo Diciembre 31 Años 2009 – 2008

Detalle	AÑOS		ANALISIS HORIZONTAL	
	2009	2008	ABSOLUTA	RELATIVA %
Ventas netas	\$ 708.010.525,00	\$ 726.178.594,00	\$ -18.168.069,00	-2,50
Costo de ventas	\$ 222.044.240,00	\$ 136.498.209,00	\$ 85.546.031,00	62,67
Utilidad bruta	\$ 485.966.285,00	\$ 589.680.385,00	\$ -103.714.100,00	-17,59
Gastos operacionales				
Gastos de Administración	\$ 409.840.705,00	\$ 383.191.533,00	\$ 26.649.172,00	6,95
Total Gastos operacionales	\$ 409.840.705,00	\$ 383.191.533,00	\$ 26.649.172,00	6,95
			\$ -	
Utilidad o Pérdida operacional	\$ 76.125.580,00	\$ 206.488.852,00	\$ -130.363.272,00	-63,13
Otros ingresos mas gastos no operacionales				
Otros ingresos no operacionales	\$ 343.321.811,00	\$ 360.317.526,00	\$ -16.995.715,00	-4,72
Otros gastos no operacionales	\$ 152.763.870,00	\$ 136.556.965,00	\$ 16.206.905,00	11,87
Total ingresos y gastos no operacionales	\$ 190.557.941,00	\$ 223.760.561,00	\$ -33.202.620,00	-14,84
Utilidad (Pérdida) antes de exposición a la inflación	\$ 266.683.521,00	\$ 430.249.413,00	\$ -163.565.892,00	-38,02
Utilidad o Pérdida antes de impuesto de renta	\$ 266.683.521,00	\$ 430.249.413,00	\$ -163.565.892,00	-38,02
Provisión para impuesto de renta	\$ 94.249.000,00	\$ 146.745.000,00	\$ -52.496.000,00	-35,77
Utilidad neta	\$ 172.434.521,00	\$ 283.504.413,00	\$ -111.069.892,00	-39,18

Fuente: Estado de Resultados de Consultores Marítimos SA Años 2008 y 2009
Elaborado por: Los investigadores

Las ventas netas en el año 2009 disminuyeron en un -2.50% con respecto a las ventas netas reportadas en el año 2008, es decir este rubro decreció \$18.168.069 de un año a otro.

El costo de ventas aumento en el año 2009 del +62.67% frente al costo de ventas alcanzado en el año 2008, es decir esta cuenta aumento \$85.546.031 de una a otro

El margen bruto de contribución disminuyo en un -17.59% en el año 2009 respecto al margen de utilidad alcanzado en el año 2008, es decir este rubro decreció \$103.714.100.

Los gastos operacionales de administración en el año 2009 se incrementaron en un +6.95%, respecto a los gastos ocasionados en el año 2008.

La utilidad operacional decreció en un -63.13% en el año 2009, respecto al margen operacional en el año 2008, es decir disminuyo \$130.363.272.

Los ingresos no operacionales disminuyeron en un -4.72% en el año 2009, respecto a los ingresos no operacionales obtenidos en el año 2008.

Los gastos no operacionales aumentaron en un +18.87% en el año 2009, respecto a los gastos no operacionales obtenidos en el 2008.

La ganancia neta, en el año 2009 disminuyo en un -39.18% respecto al margen neto alcanzado en el año 2008, es decir que este rubro decreció \$111.069.892 de un año a otro.

3.2.3 Análisis Horizontal 2010 – 2009

Consultores Marítimos S.A
Estado de Resultados Comparativo
Diciembre 31 Años 2010 – 2009

Detalle	AÑOS		ANALISIS HORIZONTAL	
	2010	2009	ABSOLUTA	RELATIVA %
Ventas netas	\$ 736.432.329,00	\$ 708.010.525,00	\$ 28.421.804,00	4,01
Costo de ventas	\$ 224.690.800,00	\$ 222.044.240,00	\$ 2.646.560,00	1,19
Utilidad bruta	\$ 511.741.529,00	\$ 485.966.285,00	\$ 25.775.244,00	5,30
Gastos operacionales				
Gastos de Administración	\$ 426.554.452,00	\$ 409.840.705,00	\$ 16.713.747,00	4,08
Total Gastos operacionales	\$ 426.554.452,00	\$ 409.840.705,00	\$ 16.713.747,00	4,08
			\$ -	
Utilidad o Pérdida operacional	\$ 85.187.077,00	\$ 76.125.580,00	\$ 9.061.497,00	11,90
Otros ingresos mas gastos no operacionales				
Otros ingresos no operacionales	\$ 152.987.384,00	\$ 343.321.811,00	\$ -190.334.427,00	-55,44
Otros gastos no operacionales	\$ 110.928.643,00	\$ 152.763.870,00	\$ -41.835.227,00	-27,39
Total ingresos y gastos no operacionales	\$ 42.058.741,00	\$ 190.557.941,00	\$ -148.499.200,00	-77,93
Utilidad (Pérdida) antes de exposición a la inflación	\$ 127.245.818,00	\$ 266.683.521,00	\$ -139.437.703,00	-52,29
Utilidad o Pérdida antes de impuesto de renta	\$ 127.245.818,00	\$ 266.683.521,00	\$ -139.437.703,00	-52,29
Provisión para impuesto de renta	\$ 47.442.000,00	\$ 94.249.000,00	\$ -46.807.000,00	-49,66
Utilidad neta	\$ 79.803.818,00	\$ 172.434.521,00	\$ -92.630.703,00	-53,72

Fuente: Estado de Resultados de Consultores Marítimos SA Años 2009 y 2010
Elaborado por: Los investigadores

Las ventas netas en el año 2010 aumentaron en un +4.01% con respecto a las ventas netas reportadas en el año 2009, es decir este rubro ascendió sus ventas a \$28451.804 de un año a otro.

El costo de ventas aumento en el año 2010 del +1.19% frente al costo de ventas alcanzado en el año 2009, es decir esta cuenta aumento \$2.646.560 de una a otro

El margen bruto de contribución aumento en un +5.30% en el año 2010 respecto al margen de utilidad alcanzado en el año 2009, es decir este rubro creció \$25.775.244

Los gastos operacionales de administración en el año 2010 se incrementaron en un +4.08%, respecto a los gastos ocasionados en el año 2009.

La utilidad operacional creció en un +11.90% en el año 2010, respecto al margen operacional en el año 2009, es decir aumento \$9.061.497.

Los ingresos no operacionales disminuyeron en un -55.44% en el año 2010, respecto a los ingresos no operacionales obtenidos en el año 2009. Es decir este rubro decreció \$190.334.427.

Los gastos no operacionales disminuyeron en un -27.93% en el año 2010, respecto a los gastos no operacionales obtenidos en el 2009.

La ganancia neta, en el año 2010 disminuyo en un -53.72% respecto al margen neto alcanzado en el año 2009, es decir que este rubro decreció \$92.630.703 de un año a otro.

CAPITULO IV

4. INDICADORES DE LIQUIDEZ

La liquidez de una empresa determina la capacidad que tiene esta para cumplir sus obligaciones corrientes o a corto plazo, y la solvencia determina la aptitud o capacidad para hacer frente a su pasivo general.

El analista debe clasificar los activos corrientes según su grado de liquidez y los pasivos corrientes por fechas de vencimiento para realizar el análisis.

Los índices que se agrupan bajo este título son de singular importancia para bancos, proveedores, acreedores y para la administración de la empresa.

4.1 Razón Corriente (ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE)

RAZON CORRIENTE 2007	\$ 1.532.801.667,00	2,60	VECES
	\$ 590.628.732,00		

Fuente: Anexo A Balance General Año 2007 Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

La Empresa tiene una razón corriente para el año 2007 de 2.60 a 1 veces, lo cual indica que por cada \$1 peso que Consultores Marítimos SA debe, conto con \$2.60 para cubrir sus obligaciones en el corto plazo.

RAZON CORRIENTE 2008	\$ 1.217.550.175,00	2,48	VECES
	\$ 491.007.852,00		

Fuente: Anexo B Balance General Año 2008 Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

La Empresa tiene una razón corriente para el año 2008 de 2.48 a 1 veces, lo cual indica que por cada \$1 peso que Consultores Marítimos SA debe, conto con \$2.48 para cubrir sus obligaciones en el corto plazo.

RAZON CORRIENTE 2009	\$ 879.142.437,00	2,73	VECES
	\$ 321.891.299,00		

Fuente: Anexo C Balance General Año 2009 Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

La Empresa tiene una razón corriente para el año 2009 de 2.73 a 1 veces, lo cual indica que por cada \$1 peso que Consultores Marítimos SA debe, conto con \$2.73 para cubrir sus obligaciones en el corto plazo.

RAZON CORRIENTE 2010	\$ 778.300.654,00	2,19	VECES
	\$ 355.968.569,00		

Fuente: Anexo D Balance General Año 2010 Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

La Empresa tiene una razón corriente para el año 2010 de 2.60 a 1 veces, lo cual indica que por cada \$1 peso que Consultores Marítimos SA debe, conto con \$2.19 para cubrir sus obligaciones en el corto plazo.

4.1.1 Tendencia Razón Corriente



Fuente: Anexos A-B-C-D Balance General Año 2007-2008-2009-2010

Consultores Marítimos SA

Elaborado por: Los investigadores

Aplicada la razón corriente de los últimos 4 años de la empresa, esta nos muestra que por cada \$1 peso que la empresa debió durante cada año, conto por encima de \$2 pesos para suplir sus obligaciones a corto plazo.

La empresa durante los cuatro años cumplió el índice establecido por la gerencia, el cual estaba trazado en 2,0 veces. De igual forma supero el índice de la industria el cual se localizo en un promedio de 1.82 veces.

4.2 Capital Neto de Trabajo (ACTIVO CORRIENTE – PASIVO CORRIENTE)

CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVOS CORRIENTES -	PASIVOS CORRIENTES	
2007	\$ 1.532.801.667,00	\$ 590.628.732,00	\$ 942.172.935,00

Fuente: Anexo a Balance General Año 2007 Consultores Marítimos SA

Elaborado por: Los investigadores

La empresa responde bien durante al año 2007 ya que cuenta con la capacidad de cancelar sus obligaciones de corto plazo y guarda un margen de seguridad en el valor de sus activos corrientes.

CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVOS CORRIENTES -	PASIVOS CORRIENTES	
2008	\$ 1.217.550.175,00	\$ 491.007.852,00	\$ 726.542.323,00

Fuente: Anexo B Balance General Año 2008 Consultores Marítimos SA

Elaborado por: Los investigadores

El resultado anterior de \$726.542.323 nos indica lo que le quedaría a la empresa durante el año 2008 representado en efectivo y otros activos corrientes después de pagar todos sus pasivos corrientes.

CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVOS CORRIENTES -	PASIVOS CORRIENTES	
2009	\$ 879.142.437,00	\$ 321.891.299,00	\$ 557.251.138,00

Fuente: Anexo C Balance General Año 2009 Consultores Marítimos SA

Elaborado por: Los investigadores

La empresa responde bien durante al año 2009 ya que cuenta con la capacidad de cancelar sus obligaciones de corto plazo y guarda un margen de seguridad en el valor de sus activos corrientes.

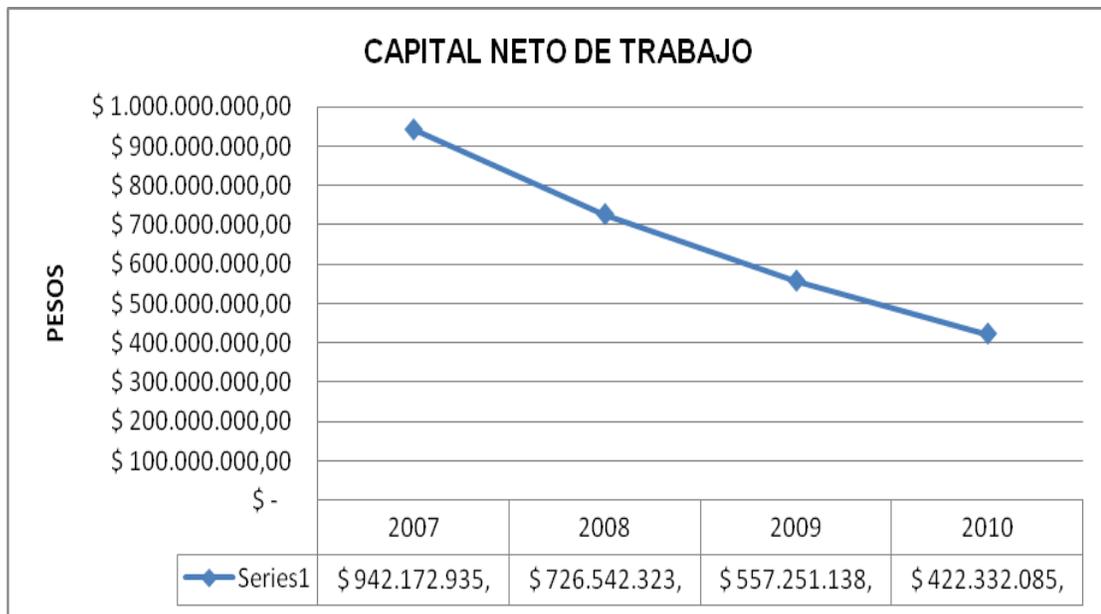
CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVOS CORRIENTES -	PASIVOS CORRIENTES	
2010	\$ 778.300.654,00	\$ 355.968.569,00	\$ 422.332.085,00

Fuente: Anexo D Balance General Año 2010 Consultores Marítimos SA

Elaborado por: Los investigadores

El resultado anterior de \$422.332.085 nos indica lo que le quedaría a la empresa durante el año 2010 representado en efectivo y otros activos corrientes después de pagar todos sus pasivos corrientes.

4.2.1 Tendencia Capital Neto De Trabajo



Fuente: Anexos A-B-C-D Balance General Año 2007-2008-2009-2010

Consultores Marítimos SA

Elaborado por: Los investigadores

La grafica nos muestra que la empresa en los cuatro años analizados obtuvo un capital de trabajo favorable, pues conto con un capital adecuado para pagar sus compromisos a sus vencimientos y al mismo tiempo satisfacer contingencias e incertidumbres.

De igual forma notamos que este capital viene decreciendo, ya que durante el año 2007 obtuvo un capital de trabajo de \$942.172.935 y finalizo en el 2010 con un capital de trabajo de \$422.332.085, disminuyendo este \$519.840.850 en cuatro años de operaciones, aun así posee un nivel adecuado para que el ente económico continúe funcionado fluidamente.

4.3 Razón Corriente Real (ACTIVO CORRIENTE – INVENTARIOS – CXC / PASIVO CORRIENTE)

Para el análisis de la siguiente razón se estimó que del total de deudores, un 70% correspondían a deudores confiables y un 30% a deudores no confiables, tal información fue proporcionada por la gerencia general de la empresa.

RAZON CORRIENTE REAL 2007	\$ 1.356.648.516,30	2,30	VECES
	\$ 590.628.732,00		

Fuente: Anexo A Balance General Año 2007 Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

La Empresa tiene una razón corriente real de 2.30 veces para el año 2007, esto indica que por cada \$1 peso de deba en el corto plazo, cuenta con \$2.30 para poder respaldar sus obligaciones.

RAZON CORRIENTE REAL 2008	\$ 1.011.255.133,90	2,06	VECES
	\$ 491.007.852,00		

Fuente: Anexo B Balance General Año 2008 Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

La Empresa tiene una razón corriente real para el año 2008 de 2.06 veces, lo cual indica que por cada \$1 peso que Consultores Marítimos SA debe, conto con \$2.06 para cubrir sus obligaciones en el corto plazo.

RAZON CORRIENTE REAL 2009	\$ 653.550.506,10	2,03	VECES
	\$ 321.891.299,00		

Fuente: Anexo C Balance General Año 2009 Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

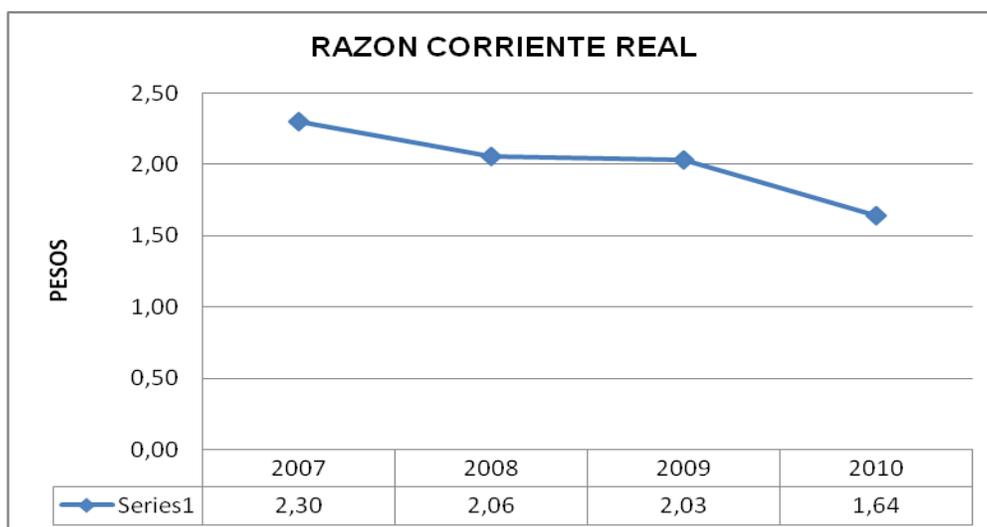
La Empresa tiene una razón corriente real de 2.03 veces para el año 2009, esto indica que por cada \$1 peso de deba en el corto plazo, cuenta con \$2.03 para poder respaldar sus obligaciones.

RAZON CORRIENTE REAL 2010	\$ 583.706.784,40	1,64	VECES
	\$ 355.968.569,00		

Fuente: Anexo D Balance General Año 2010 Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

La Empresa tiene una razón corriente real para el año 2010 de 1.64 veces, lo cual indica que por cada \$1 peso que Consultores Marítimos SA debe, conto con \$1.64 para cubrir sus obligaciones en el corto plazo.

4.3.1 Tendencia Razón Corriente Real



Fuente: Anexos A-B-C-D Balance General Año 2007-2008-2009-2010
Consultores Marítimos SA

Elaborado por: Los investigadores

El resultado anterior observamos que la empresa durante los años analizados obtuvo índices por encima de los objetivos establecidos por la empresa para poder suplir sus obligaciones contraídas en el corto plazo, sin embargo durante el año 2010 este índice estuvo por debajo del promedio de la industria, lo cual significa que empresas de la misma actividad económica lograron un índice mayor al obtenido por Consultores Marítimos SA durante ese año específico

CAPITULO V.

5. INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Mide las participaciones de los propietarios de la empresa, comparada con la financiación proporcionada por los acreedores. La situación de endeudamiento de la empresa indica el monto de dinero de terceros que se utilizan en el esfuerzo para generar utilidades.

El indicador de endeudamiento o apalancamiento es de gran importancia ya que nos permite evaluar las deudas que comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo.

5.1 Nivel de Endeudamiento o Endeudamiento Total. (TOTAL PASIVOS / TOTAL ACTIVOS)

ENDEUDAMIENTO TOTAL	\$	590.628.732,00	37,35	%
2007	\$	1.581.503.680,00		

Fuente: Anexo A Balance General Año 2007 Consultores Marítimos SA

Elaborado por: Los investigadores

Durante el año 2007 la empresa por cada peso \$1 que tiene invertido en sus activos totales, el 37.35% han sido financiados por los acreedores y los accionistas son dueños del 62.65%

ENDEUDAMIENTO TOTAL	\$	491.007.852,00	38,80	%
2008	\$	1.265.387.214,00		

Fuente: Anexo B Balance General Año 2008 Consultores Marítimos SA

Elaborado por: Los investigadores

Durante el año 2008 la empresa por cada peso \$1 que tiene invertido en sus activos totales, el 38.80% han sido financiados por los acreedores y los accionistas son dueños del 61.20%

ENDEUDAMIENTO TOTAL 2009	\$	321.891.299,00	35,04	%
	\$	918.705.181,00		

Fuente: Anexo C Balance General Año 2009 Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

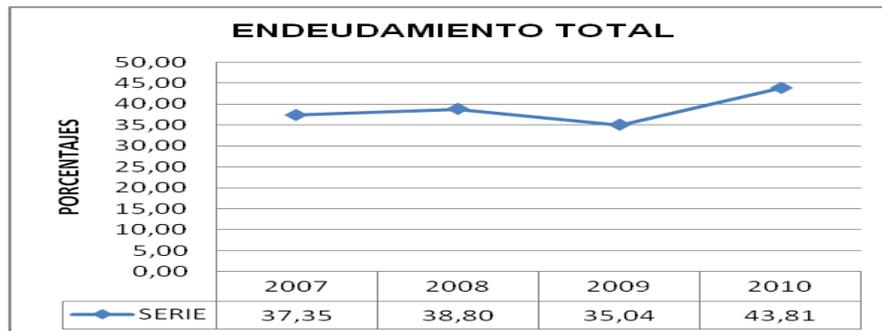
Durante el año 2009 la empresa por cada peso \$1 que tiene invertido en sus activos totales, el 35.04% han sido financiados por los acreedores y los accionistas son dueños del 64.96%

ENDEUDAMIENTO TOTAL 2010	\$	355.968.569,00	43,81	%
	\$	812.586.269,00		

Fuente: Anexo D Balance General Año 2010 Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

Durante el año 2010 la empresa por cada peso \$1 que tiene invertido en sus activos totales, el 43.81% han sido financiados por los acreedores y los accionistas son dueños del 56.19%

5.1.1 Tendencia Nivel De Endeudamiento O Endeudamiento Total



Fuente: Anexos A-B-C-D Balance General Año 2007-2008-2009-2010
Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

Las graficas nos muestran el comportamiento que tuvo la empresa en (4) cuatro años, lo cual nos señala que la participación de los acreedores en la empresa ha sido alta, ya que para el año 2007 represento un 37.35% y finalizo el año 2010 con 43.81%.

La empresa obtuvo índices por encima del promedio de la industria el cual represento un 36.96%, aunque cumplió con el índice establecido por la empresa que se ubico en un 50%.

5.2 Concentración del endeudamiento en el corto plazo (PASIVO CORRIENTE / PASIVO TOTAL)

CONCENTRACION DEL ENDEUDAMIENTO EN EL CORTO PLAZO 2007	\$	590.628.732,00	100,0	%
	\$	590.628.732,00		

CONCENTRACION DEL ENDEUDAMIENTO EN EL CORTO PLAZO 2008	\$	491.007.852,00	100,0	%
	\$	491.007.852,00		

CONCENTRACION DEL ENDEUDAMIENTO EN EL CORTO PLAZO 2009	\$	321.891.299,00	100,0	%
	\$	321.891.299,00		

CONCENTRACION DEL ENDEUDAMIENTO EN EL CORTO PLAZO 2010	\$	355.968.569,00	100,0	%
	\$	355.968.569,00		

Fuente: Anexos A-B-C-D Balance General Año 2007-2008-2009-2010

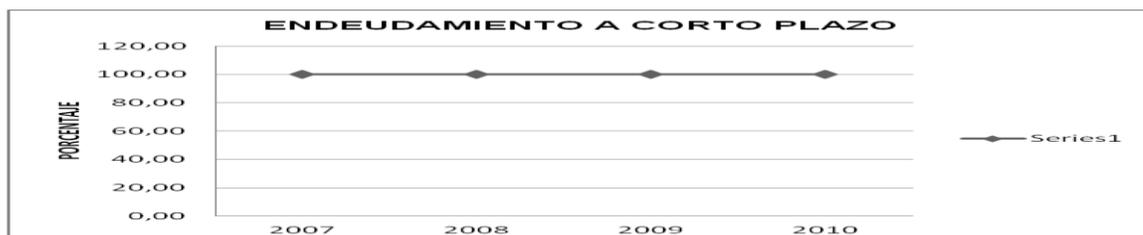
Consultores Marítimos SA

Elaborado por: Los investigadores

La empresa por cada \$1 peso de deuda que tiene con terceros para los años 2007, 2008, 2009 y 2010, tienen vencimiento en un término inferior a un año.

5.2.1 Tendencia Concentración del Endeudamiento en el Corto Plazo

CONCENTRACION DEL ENDEUDAMIENTO EN EL CORTO PLAZO	2007	2008	2009	2010
	100,00	100,00	100,00	100,00



Fuente: Anexos A-B-C-D Balance General Año 2007-2008-2009-2010

Consultores Marítimos SA

Elaborado por: Los investigadores

CAPITULO VI

6. INDICADORES DE LEVERAGE

El leverage es un indicador del nivel de endeudamiento de una organización en relación a sus activos o patrimonio.

Este indicado mide hasta qué punto está comprometido el patrimonio de los propietarios de la empresa con respecto a sus acreedores.

El Leverage determina la proporción con que el patrimonio y los acreedores participan en el financiamiento de los activos.

Este indicador es importante, ya se utiliza para determinar el riesgo que corre cada unos de los financiadores de los activos [socios y acreedores].

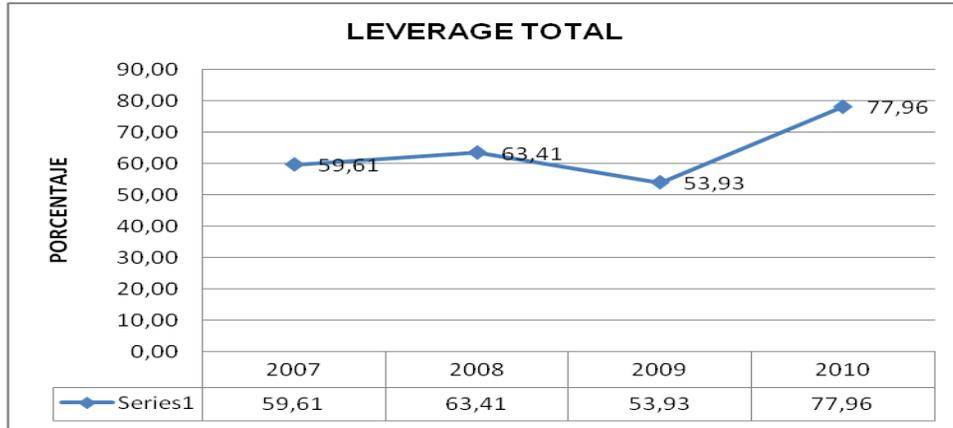
6.1 Leverage Total o Apalancamiento Total (TOTAL PASIVO CORRIENTE / TOTAL PATRIMONIO)

APALANCAMIENTO TOTAL 2007	\$	590.628.732,00	59,61	%
	\$	990.874.948,00		
APALANCAMIENTO TOTAL 2008	\$	491.007.852,00	63,41	%
	\$	774.379.362,00		
APALANCAMIENTO TOTAL 2009	\$	321.891.299,00	53,93	%
	\$	596.813.882,00		
APALANCAMIENTO TOTAL 2010	\$	355.968.569,00	77,96	%
	\$	456.617.700,00		

Fuente: Anexos A-B-C-D Balance General Año 2007-2008-2009-2010
Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

La empresa por cada peso \$ de patrimonio tuvo deudas con terceros en el año 2007 del 59.61%, en el 2008 de 63,41%, en el 2009 de 53.93% y en el 2010 represento un 77.96%.

6.1.1 Tendencia Leverage Total



Fuente: Anexos A-B-C-D Balance General Año 2007-2008-2009-2010
 Consultores Marítimos SA
 Elaborado por: Los investigadores

La empresa durante los años 2007 al 2010 ha comprometido el patrimonio de los socios para con los acreedores de la siguiente manera, en el año 2007 represento 59.61%, para el año 2008 represento un 63.41, en el año 2009 represento 63.93% y finalmente en el año 2010 se elevo a un 77.96%, esto nos indica que el patrimonio de los dueños de la empresa muestra compromisos con terceros por encima del 50%, muchos más alto que los objetivos trazados por la administración de consultores marítimos SA del 40% anual.

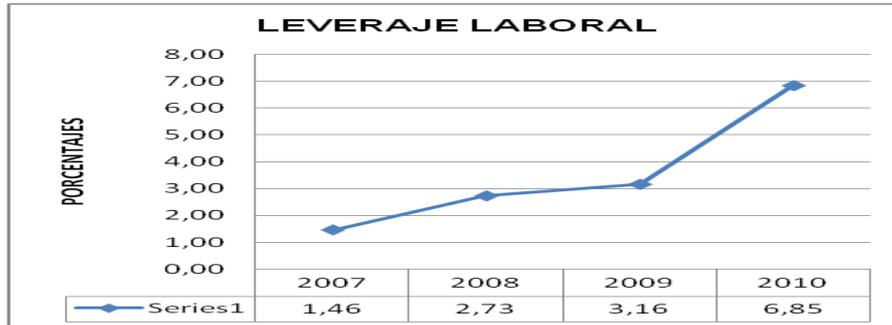
6.2 Leverage Laboral (TOTAL PASIVO LABORAL / TOTAL PATRIMONIO)

LEVERAGE LABORAL	\$	14.437.430,00	1,46	%
	\$	990.874.948,00		
LEVERAGE LABORAL	\$	21.130.315,00	2,73	%
	\$	774.379.362,00		
LEVERAGE LABORAL	\$	18.855.148,00	3,16	%
	\$	596.813.882,00		
LEVERAGE LABORAL	\$	31.258.917,00	6,85	%
	\$	456.617.700,00		

Fuente: Anexos A-B-C-D Balance General Año 2007-2008-2009-2010
 Consultores Marítimos SA
 Elaborado por: Los investigadores

La empresa por cada peso \$ de patrimonio tuvo deudas con sus empleados en el año 2007 del 1.46%, en el 2008 de 2.73%, en el 2009 de 3.16% y en el 2010 represento un 6.85%.

6.2.1 Tendencia Leverage Laboral



Fuente: Anexos A-B-C-D Balance General Año 2007-2008-2009-2010
 Consultores Marítimos SA
 Elaborado por: Los investigadores

La empresa durante los años 2007 al 2010 ha comprometido el patrimonio de los socios para con sus empleados de la siguiente manera, en el año 2007 represento 1.46%, para el año 2008 represento un 2.73, en el año 2009 represento 3.16% y finalmente en el año 2010 se elevo a un 6.85%, esto nos indica que el patrimonio se encontró comprometido con el pasivo laboral en forma variable durante cada uno de los año analizados, obteniendo su mayor porcentaje durante el año 2010.

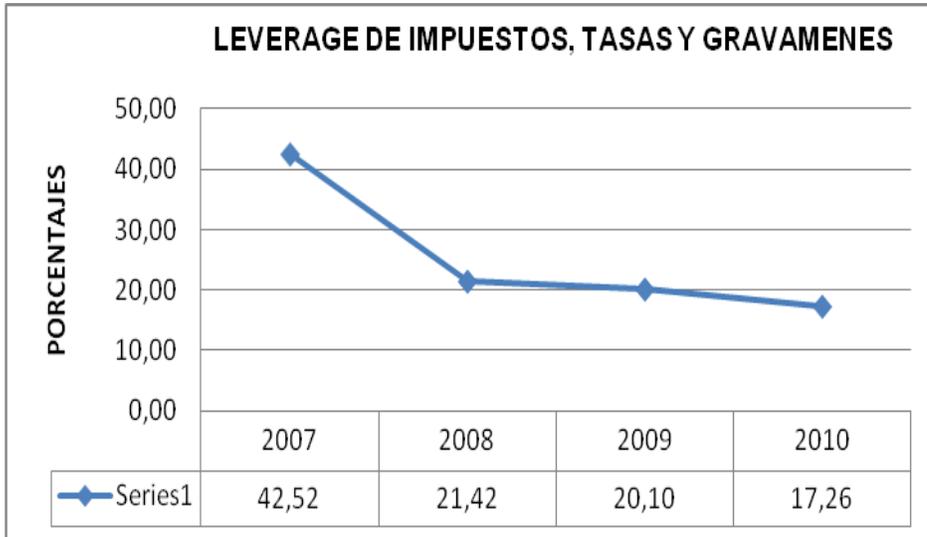
6.3 Leverage de Impuestos, Tasas y Gravámenes. (TOTAL PASIVO ESTATAL / TOTAL PATRIMONIO)

LEVERAGE DE IMPUESTOS 2007	\$	421.309.993,00	42,52	%
	\$	990.874.948,00		
LEVERAGE DE IMPUESTOS 2008	\$	165.895.761,00	21,42	%
	\$	774.379.362,00		
LEVERAGE DE IMPUESTOS 2009	\$	119.931.473,00	20,10	%
	\$	596.813.882,00		
LEVERAGE DE IMPUESTOS 2010	\$	78.798.015,00	17,26	%
	\$	456.617.700,00		

Fuente: Anexos A-B-C-D Balance General Año 2007-2008-2009-2010
 Consultores Marítimos SA
 Elaborado por: Los investigadores

La empresa por cada peso \$ de patrimonio tuvo deudas con entidades estatales en el año 2007 del 42.52%, en el 2008 de 21.42%, en el 2009 de 20.10% y en el 2010 represento un 17.26%.

6.3.1 Tendencia Leverage Estatal



Fuente: Anexos A-B-C-D Balance General Año 2007-2008-2009-2010
 Consultores Marítimos SA
 Elaborado por: Los investigadores

La empresa mostró una tendencia creciente para el 2007, donde mostro un nivel alto de compromiso estatal para con el patrimonio de los socios, representado en un 42.52%; para el año 2008 muestra una disminución representativa del 21.42%, en año 2009 decreció en un 1.32% respecto al año anterior y se ubico para el año 2010 en 17.26% lo cual nos indica que el compromiso de la sociedad para con las entidades estatales ha disminuido considerablemente en estos dos últimos años.

CAPITULO VII

7. INDICADORES DE ACTIVIDAD

Miden el grado de efectividad de la empresa para utilizar sus recursos, evaluando la velocidad que esta posee para volverlos efectivo, especialmente los inventarios, las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar. Estos índices muestran como cada inversión es generador de ventas, lo mismo que el manejo de los fondos derivados de la operación de cobro y pago de cuentas.

Es de gran importancia para la empresa ya que permite tomar decisiones sobre la mejor forma de comercializar sus servicios para aumentar el flujo de efectivo, de igual manera nos permitirá juzgar el grado de riesgo involucrado al otorgar créditos a nuestros clientes.

7.1 Rotación de Cartera (VENTAS NETAS / CUENTAS POR COBRAR)

ROTACION DE CARTERA 2007	\$	1.321.461.268,00	2,88	VECES
	\$	459.603.017,00		

Fuente: Anexo I Nota Deudores Año 2007

Elaborado por: Los investigadores

Las cuentas por cobrar de la empresa giraron 2.88 veces durante el año 2007, es decir que las cuentas por cobrar se convirtieron en efectivo 2.88 veces durante dicho periodo.

ROTACION DE CARTERA 2008	\$	726.178.594,00	1,58	VECES
	\$	460.955.598,00		

Fuente: Anexo I Nota Deudores Año 2008

Elaborado por: Los investigadores

Las cuentas por cobrar de la empresa giraron 1.58 veces durante el año 2008, es decir que las cuentas por cobrar se convirtieron en efectivo 1.58 veces durante dicho periodo.

ROTACION DE CARTERA 2009	\$	708.010.525,00	1,29	VECES
	\$	548.218.158,00		

Fuente: Anexo I Nota Deudores Año 2009
Elaborado por: Los investigadores

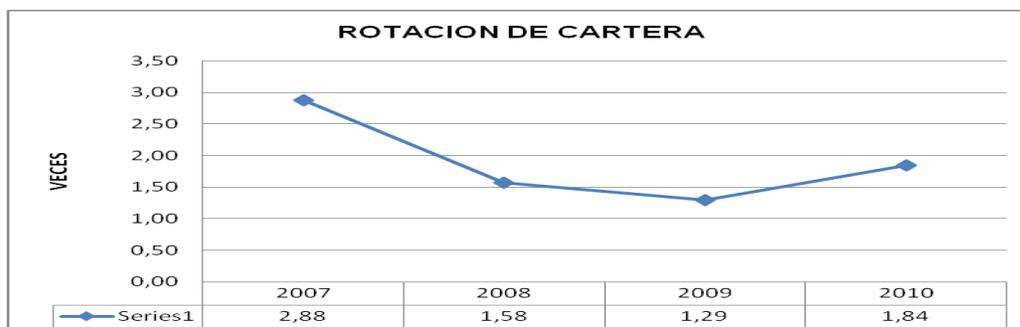
Las cuentas por cobrar de la empresa giraron 1.29 veces durante el año 2009, es decir, que las cuentas por cobrar se convirtieron en efectivo 1.29 veces durante dicho periodo.

ROTACION DE CARTERA 2010	\$	736.432.329,00	1,84	VECES
	\$	399.857.619,00		

Fuente: Anexo I Nota Deudores Año 2010
Elaborado por: Los investigadores

Las cuentas por cobrar de la empresa giraron 1.84 veces durante el año 2010, es decir que las cuentas por cobrar se convirtieron en efectivo 1.84 veces durante dicho periodo.

7.1.1 Tendencia Rotación De Cartera



Fuente: Anexos I Nota Deudores Año 2007 al 2010
Elaborado por: Los investigadores

La empresa ha mostrado tener deficiencia en la rotación de cuentas por cobrar, debido a rotaciones bajas durante los últimos tres años analizados, así: mientras en el año 2007 obtuvo una rotación de 2.88 veces superando los objetivos de la empresa, en los años siguientes no logro el objetivo propuesto de 2.0 veces, ya que en el año 2008 representó 1.58 veces, año 2009 obtuvo 1.29 veces y en el año 2010 finalizo con 1.84 veces.

De igual forma se comparo con el objetivo de la industria que se coloco en 7.3 veces, lo cual nos evidencio que la empresa tenía que replantear el índice de

rotación de cartera puesto que empresas del mismo ramo estaban alcanzado una eficiencia superior a la nuestra.

7.2 Periodo de Cobro (365 /ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR)

PERIODO DE COBRO 2007	365	126,95	DIAS
	2,88		

Fuente: Datos tomados del ítem 7.1 Rotación de Cartera.
Elaborado por: Los investigadores

La empresa tarda 126.95 días en recuperar su cartera, es decir la totalidad de la cartera se está convirtiendo a efectivo cada 126.95 días

PERIODO DE COBRO 2008	365	231,69	DIAS
	1,58		

Fuente: Datos tomados del ítem 7.1 Rotación de Cartera.

El periodo de cobro de Consultores Marítimos SA para el año 2008 es de 231.69 días. Es decir, una venta tomó aproximadamente 231.69 días para convertirse en efectivo.

PERIODO DE COBRO 2009	365	282,62	DIAS
	1,29		

Fuente: Datos tomados del ítem 7.1 Rotación de Cartera.
Elaborado por: Los investigadores

La empresa tarda 282.62 días en recuperar su cartera, es decir la totalidad de la cartera se está convirtiendo a efectivo cada 282.62 días

PERIODO DE COBRO 2010	365	198,18	DIAS
	1,84		

Fuente: Datos tomados del ítem 7.1 Rotación de Cartera.
Elaborado por: Los investigadores

El periodo de cobro de Consultores Marítimos SA para el año 2010 es de 198.18 días. Es decir, una venta tomó aproximadamente 198.18 días para convertirse en efectivo.

7.2.1 Tendencia Periodo Promedio De Cobro.



Elaborado por: Los investigadores tomando como referencia los datos - ítem 7.2

La empresa Consultores Marítimos SA en esta grafica nos muestra periodos de cobros altos, en el año 2007 manejaba una recuperación de cartera en promedio 126.95 días, en el año 2008 se incremento a 231.69 días, en el año 2009 nuevamente tuvo tendencia al alza de 282.62 días y en el año 2010 descendió a 198.18 días, lo cual nos indica que la empresa carece de una gestión de cobro oportuna.

Lo anterior evidencia que la empresa no está realizando una buena gestión de cobro de su facturación por prestación de servicios, debido que dichos resultados año a año no se ajustan a él objetivo propuesto por la empresa de 45 días e inclusive están por fuera del índice de la industria que se ubico en 50.54 días.

7.3 ROTACION DE ACTIVOS FIJOS (VENTAS / ACTIVO FIJO)

ROTACION ACTIVOS FIJOS 2007	\$		Veces
	1.321.461.268,00	28,66	
	46.106.113,00		

Fuente: Anexo A – E Estados financieros Año 2007 Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

La Empresa por cada peso \$ invertido en activos fijos estos rotaron 28.66 veces durante el año 2007, esto quiere decir que las ventas fueron superiores a los activos fijos y se logro rotar \$28.66 por cada peso \$ de activo invertido en activo fijo.

ROTACION ACTIVOS FIJOS 2008	\$		Veces
	726.178.594,00	16,66	
	43.587.019,00		

Fuente: Anexo B – F Estados financieros Año 2008 Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

La Empresa por cada peso \$ invertido en activos fijos estos rotaron 16.66 veces durante el año 2008, esto quiere decir que las ventas fueron superiores a los activos fijos y se logro rotar \$16.66 por cada peso \$ de activo invertido en activo fijo.

ROTACION ACTIVOS FIJOS 2009	\$	708.010.525,00	19,35	Veces
	\$	36.590.218,00		

Fuente: Anexo C – G Estados financieros Año 2009 Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

La Empresa por cada peso \$ invertido en activos fijos estos rotaron 18.35 veces durante el año 2009, esto quiere decir que las ventas fueron superiores a los activos fijos y se logro rotar \$19.35 por cada peso \$ de activo invertido en activo fijo.

ROTACION ACTIVOS FIJOS 2010	\$	736.432.329,00	31,86	Veces
	\$	23.111.777,00		

Fuente: Anexo D – H Estados financieros Año 2010 Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

La Empresa por cada peso \$ invertido en activos fijos estos rotaron 31.86 veces durante el año 2010, esto quiere decir que las ventas fueron superiores a los activos fijos y se logro rotar \$31.86 por cada peso \$ de activo invertido en activo fijo.

7.3.1 Tendencia Rotación De Activos Fijos.



Elaborado por: Los investigadores tomando como referencia los datos - ítem 7.3

La grafica muestra el comportamiento que tuvo la empresa de las ventas sobre los activos fijos; en el año 2007 los activos fijos rotaron 28.66 veces, decreciendo

para el año 2008 con 16.66 veces; incrementándose 2.6 puntos para el año 2009 con 19.35 veces; en el año 2010 presento un aumento considerable 12.5 puntos, rotando para este año 31.86 veces

La empresa ha logrado eficiencia en la rotación de sus activos puesto que ha superado el índice establecido por la gerencia 2.0 veces e inclusive el de la industria que represento 1.09 veces

7.4 ROTACION DE ACTIVO TOTAL (VENTAS / ACTIVO TOTAL FIJO)

ROTACION DE LA INVERSION 2007	\$	1.321.461.268,00	0,84	VECES
	\$	1.581.503.680,00		
ROTACION DE LA INVERSION 2008	\$	726.178.594,00	0,57	VECES
	\$	1.265.387.214,00		
ROTACION DE LA INVERSION 2009	\$	708.010.525,00	0,77	VECES
	\$	918.705.181,00		
ROTACION DE LA INVERSION 2010	\$	736.432.329,00	0,91	VECES
	\$	812.586.269,00		

Fuente: Fuente: Anexo A-B-C-D-E-F-G-H Estados financieros Año 2007 al 2010 Consultores Marítimos SA

Elaborado por: Los investigadores

La empresa por cada peso \$ de activo total, su contribución a las vetas durante el año 2007 fue de 0.84 veces, durante el año 2008 0.57 veces, en el año 2009 represento 0.77 veces y en el año 2010 obtuvo 0.91 veces.

7.4.1 Tendencia Rotación De Activo Total



Elaborado por: Los investigadores tomando como referencia los datos - ítem 7.4

La grafica muestra el comportamiento que tuvo la empresa de las ventas sobre el activo total; en el año 2007 el activo total roto en 0.84 veces, presentando una disminución el año 2008 en 0.57 veces, en el año 2009 represento 0.77 veces y en el año 2010 obtuvo 0.91 veces la rotación del activo total.

7.5 ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR

(CUENTAS POR PAGAR PROMEDIO*365)/DEUDORES

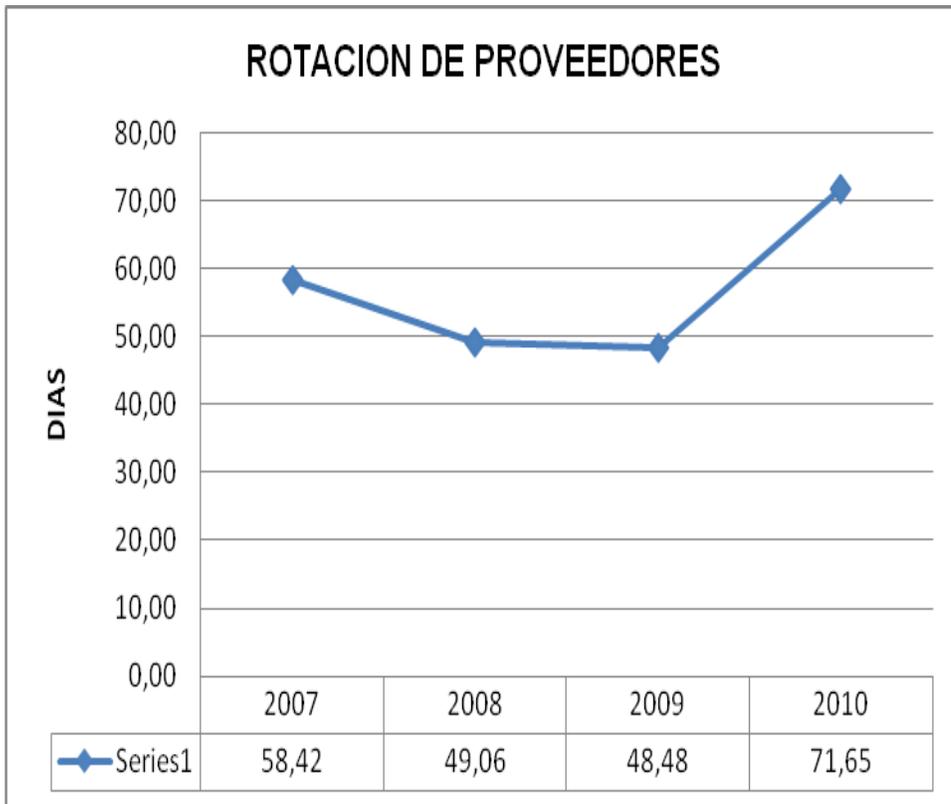
ROTACION PROVEEDORES 2007	\$ 93.973.123,00	58,42	DIAS
	\$ 587.177.169,00		
ROTACION PROVEEDORES 2008	\$ 92.429.689,00	49,06	DIAS
	\$ 687.650.137,00		
ROTACION PROVEEDORES 2009	\$ 99.876.241,00	48,48	DIAS
	\$ 751.973.103,00		
ROTACION PROVEEDORES 2010	\$ 127.329.699,00	71,65	DIAS
	\$ 648.646.232,00		

Fuente: Fuente: Anexo A-B-C-D-E-F-G-H Estados financieros Año 2007 al 2010
Consultores Marítimos SA

Elaborado por: Los investigadores

La empresa pagó las cuentas a sus proveedores de servicios en promedio durante el año 2007 en 58.42 días, año 2008 en 49.06 días, año 2009 en 48.48 días y finalmente en el año 2010 en 71.65 días.

7.5.1 Tendencia de rotación de cuentas por pagar.



Elaborado por: Los investigadores tomando como referencia los datos - ítem 7.5

La empresa Consultores Marítimos SA, en esta grafica nos muestra que la empresa ha tenido dificultades para cumplir con el pago a sus proveedores, ya que en el año 2007 manejaba una rotación de proveedores promedio 58.42 días, año 2008 de 49.06 días, año 2009 de 48.48 días y en el año 2010 se incremento a 71.65 días.

Lo anterior nos indica que la empresa no está realizando una buena gestión, debido a que está incumpliendo con el pago a sus proveedores de servicios, los cuales según los objetivos de la empresa, el pago deberían realizarse en un término de 45 días calendario, corriendo el riesgo de que estos proveedores no vuelvan a prestarles sus servicios por demoras en el pago.

CAPITULO VIII

8. INDICADORES DE RENDIMIENTO

Las razones de rentabilidad, también llamadas de rendimiento se emplean para medir la eficiencia de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos en que debe incurrir y así convertir las ventas en ganancias o utilidades.

La importancia de este índice es vital para mejorar la competitividad de las empresa, ya que permite un amplio conocimiento sobre donde estas los aciertos y desaciertos, las oportunidades de mejoramiento, los excesos de capacidad instalada, las ineficiencias, los productos y clientes campeones, los niveles de productividad, genera señales sobre como optimizar los recursos financieros y de la infraestructura, entre muchos otros aspectos.

8.1 MARGENES DE RENDIMIENTO

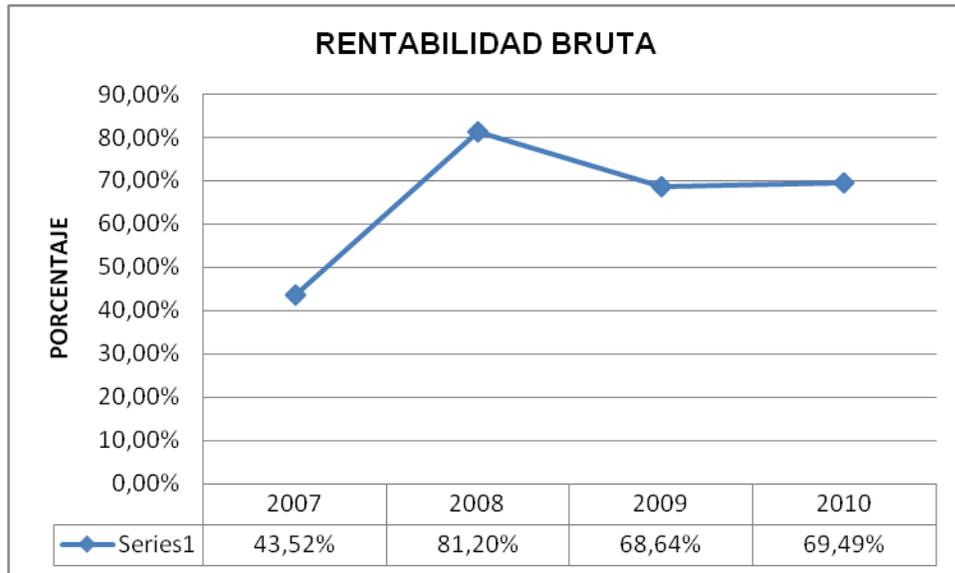
8.1.1 Margen Bruto de Utilidad (UTILIDAD BRUTA / VENTAS NETAS)

MARGEN BRUTO DE UTILIDAD 2007	\$	575.139.754,00	43,52%
	\$	1.321.461.268,00	
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD 2008	\$	589.680.385,00	81,20%
	\$	726.178.594,00	
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD 2009	\$	485.966.285,00	68,64%
	\$	708.010.525,00	
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD 2010	\$	511.741.529,00	69,49%
	\$	736.432.329,00	

Fuente: Anexos E-F-G-H Estados de Resultado de Consultores Marítimos SA
Elaborador por: Los investigadores

Las ventas de la Empresa generaron un 43.52% de utilidad bruta para el año 2007, en el año 2008 obtuvo un incremento considerable del 81.20% y finalmente en los años 2009 y 2010 represento un 68.64% y 69.49% respectivamente.

8.1.1.1 Tendencia Margen Bruto de Utilidad



Elaborado por: Los investigadores tomando como referencia los datos - ítem 8.1

La grafica nos muestra como el margen de utilidad estuvo por encima del 50% sobre las ventas netas, a excepción del año 2007 que represento bajo a 43.52%.

La empresa logro los objetivos propuestos por la gerencia en estos cuatro años al superar las metas establecidas por la gerencia del 40% de margen bruto, aunque el índice de la industria nos mostraba que empresas de la misma actividad económica lograban un índice de 96.34%

8.1.2 Margen Operacional de Utilidad (UTILIDAD OPERACIONAL / VENTAS NETAS)

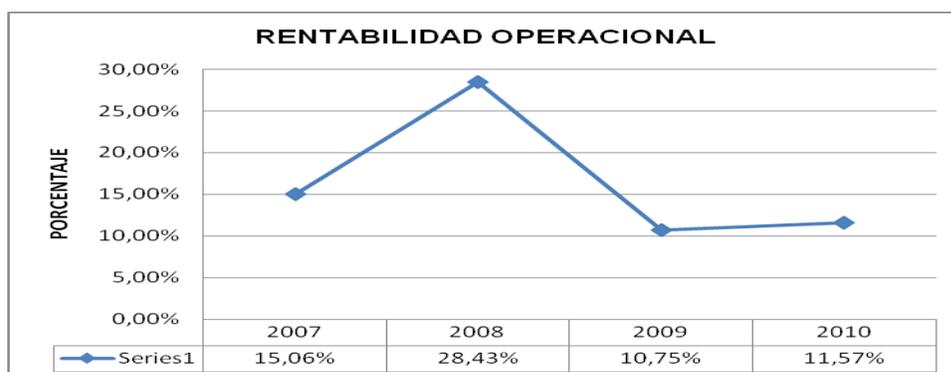
RENTABILIDAD OPERACIONAL 2007	\$	199.048.567,00	15,06%
	\$	1.321.461.268,00	
RENTABILIDAD OPERACIONAL 2008	\$	206.488.852,00	28,43%
	\$	726.178.594,00	
RENTABILIDAD OPERACIONAL 2009	\$	76.125.580,00	10,75%
	\$	708.010.525,00	

RENTABILIDAD OPERACIONAL 2010	\$	85.187.077,00	11,57%
	\$	736.432.329,00	

Fuente: Anexos E-F-G-H Estados de Resultado de Consultores Marítimos SA
Elaborador por: Los investigadores

Los índices nos indican que la utilidad operacional de la empresa represento un 16.05% sobre las ventas netas en el año 2007, mientras que durante el año 2008 ascendió a un 28.48%, presentado para el año 2009 y 2010 porcentajes de 10.75% y 11.57%

8.1.2.1 Tendencia Margen Operacional de Utilidad



Elaborado por: Los investigadores tomando como referencia los datos - ítem 8.2

Para la empresa Consultores Marítimos SA, el comportamiento del margen operacional sobre las ventas netas fue favorable durante el año 2007 y 2008 periodos donde mostro un porcentaje altos del 15.06% y 28.43%, mientras que en los años 2009 y 2010 ha representado un 10.75% y 11.57% respectivamente.

8.1.3 Margen Neto de Utilidad (UTILIDAD NETA / VENTAS NETAS)

RENTABILIDAD NETA 2007	\$	664.534.729,00	50,29%
	\$	1.321.461.268,00	

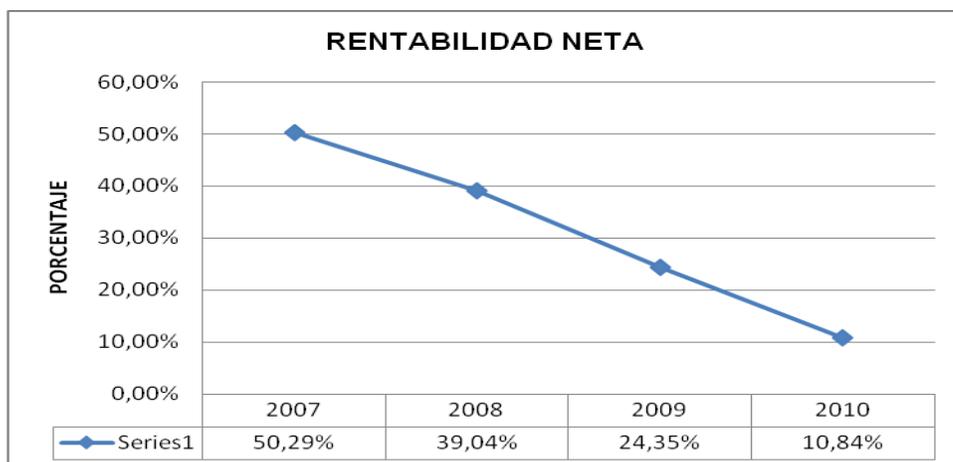
RENTABILIDAD NETA 2008	\$	283.504.413,00	39,04%
	\$	726.178.594,00	

RENTABILIDAD NETA 2009	\$	172.434.521,00	24,35%
	\$	708.010.525,00	
RENTABILIDAD NETA 2010	\$	79.803.818,00	10,84%
	\$	736.432.329,00	

Fuente: Anexos E-F-G-H Estados de Resultado de Consultores Marítimos SA
Elaborador por: Los investigadores

La empresa por cada peso \$ de ventas durante el año 2007, genero utilidades del 50.29%, para el año 2008 esta se ubico en un 39.04%, en el año 2009 disminuyo nuevamente representado un 24.35% y obteniendo para el año 2010 un 10.84 la más baja en cuatro años de operaciones.

8.1.3.1 Tendencia Margen Neto de Utilidad



Elaborado por: Los investigadores tomando como referencia los datos - ítem 8.3

La grafica nos muestra como la utilidad neta ha venido disminuyendo año a año, iniciando en el 2007 con 50.29% y finalizando en el año 2010 con tan solo 10.84%.

8.2 INDICES DE RENDIMIENTO

8.2.1 Rendimiento del Patrimonio - ROE (UTILIDAD NETA / PATRIMONIO)

ROE 2007	\$	664.534.729,00	67,07%
	\$	990.874.948,00	

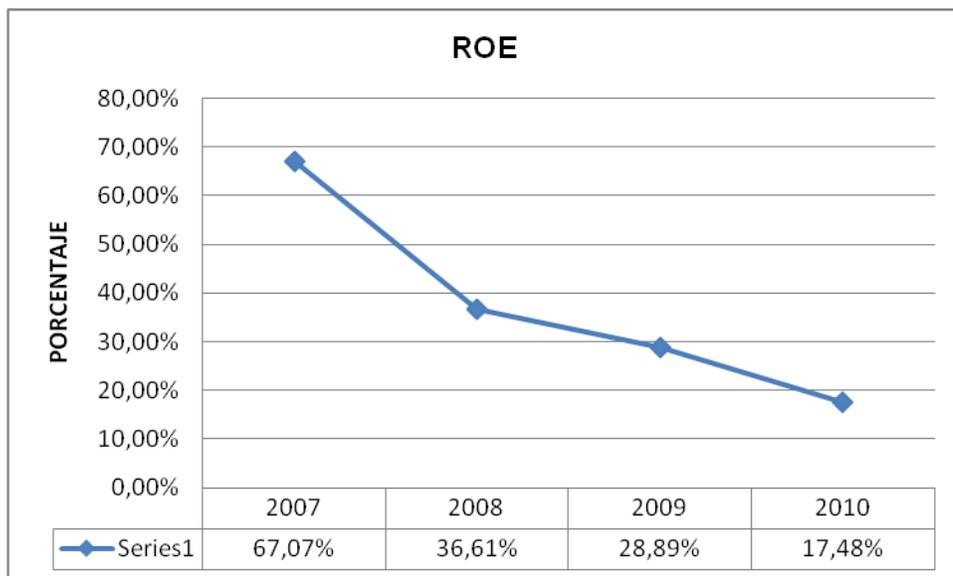
ROE 2008	\$	283.504.413,00	36,61%
	\$	774.379.362,00	
ROE 2009	\$	172.434.521,00	28,89%
	\$	596.813.882,00	
ROE 2010	\$	79.803.818,00	17,48%
	\$	456.617.700,00	

Fuente: Anexos E-F-G-H Estados de Resultado de Consultores Marítimos SA
Elaborador por: Los investigadores

La empresa generó utilidades netas del 67.07% durante el año 2007 sobre el patrimonio, lo cual nos indica que los socios obtuvieron durante ese año un rendimiento sobre su inversión del 67.07%

La inversión de los socios durante los 2008 al 2009 representó los siguientes porcentajes, 36.61% (Año 2008), 28.89% (Año 2009) y 17.48% en el año 2010

8.2.1.1 Tendencia Rendimiento del Patrimonio



Elaborado por: Los investigadores tomando como referencia los datos - ítem 8.4

El gráfico nos representa como la inversión de los socios viene decayendo año a año, iniciando con un 67.07% para el año 2007 y finalizando en el año 2010 con 17.48%

**8.2.2 Rendimiento del Activo Total - ROA
(UTILIDAD NETA / ACTIVO TOTAL)**

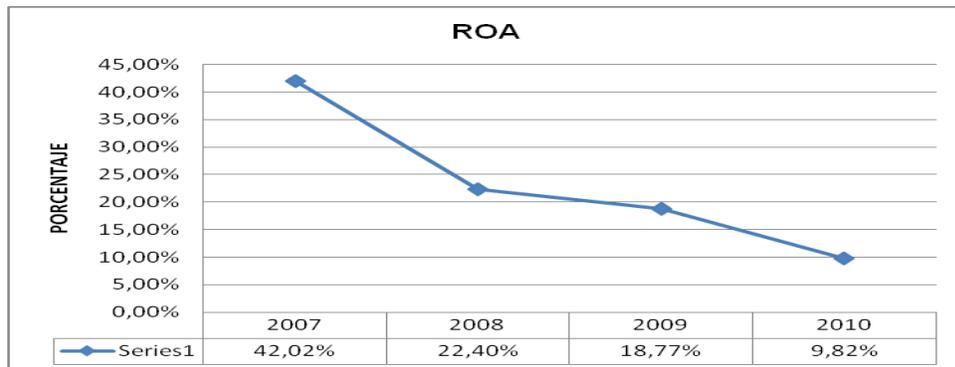
RENDIMIENTO DEL ACTIVO TOTAL 2007	\$ 664.534.729,00	42,02%
	\$ 1.581.503.680,00	
RENDIMIENTO DEL ACTIVO TOTAL 2008	\$ 283.504.413,00	22,40%
	\$ 1.265.387.214,00	
RENDIMIENTO DEL ACTIVO TOTAL 2009	\$ 172.434.521,00	18,77%
	\$ 918.705.181,00	
RENDIMIENTO DEL ACTIVO TOTAL 2010	\$ 79.803.818,00	9,82%
	\$ 812.586.269,00	

Fuente: Estados financieros de Consultores Marítimos SA
Elaborado por: Los investigadores

La Empresa por cada peso invertido en activo total, genero de utilidad neta un 42.02% en el año 2007, 22.40% en el año 2008, 18.77% para el año 2009 y obteniendo una disminución considerable en el año 2010 de 9.82% por debajo del objetivo de financiero de Consultores Marítimos SA el cual está establecido en 12%.

Los porcentajes obtenidos nos dicen que los socios de Consultores Marítimos SA obtuvieron un rendimiento sobre la inversión del 42.02%, 22.40%, 18.77% y 9.82% en los años analizados.

8.2.2.1 Tendencia del Rendimiento del Activo Total



La empresa Consultores Marítimos SA muestra un comportamiento decreciente de la utilidad neta con relación a su activo total, ya que en el año 2007 obtuvo un 42.02%, año 2008 un 22.40%, año 2009 un 18.77% y finalizó en año 2010 con 9.82%

La gráfica nos indica que la empresa ha sido eficiente en el uso de sus activos en la generación de utilidades obteniendo resultados por encima del índice de la industria de empresas de la misma actividad económica, el cual estaba representado en un 4.37%.

Sin embargo para el año 2010 la empresa a pesar de que estuvo por encima del índice de la industria, no cumplió con el objetivo de la empresa el cual estaba establecido en un 12%, lo anterior nos indicaría que la administración de la empresa fue deficiente en la asignación de sus recursos durante este año 2010

CAPITULO IX

9. ANALISIS PUNTO DE EQUILIBRIO

Herramienta financiera que nos permitirá determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente a los costos. Además, nos muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas exceden o caen por debajo de ese punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generara utilidades, pero también un decremento que ocasionara pérdidas.

La importancia de este análisis es que nos mostrara el punto exacto donde ha determinado volumen de ventas, la empresa no produce utilidad ni perdida. De igual forma nos servirá para planear y controlar las utilidades presentes y futuras.

9.1 PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2010 como sustentan el fijo.

Consultores Marítimos SA
Punto de Equilibrio Año 2010

VENTAS EN EQUILIBRIO	COSTOS FIJOS X	1
	1 -	COSTOS VARIABLES
		VENTAS
VENTAS EN EQUILIBRIO GLOBAL	\$ 544.606.552,00	1
	1 -	\$ 106.638.700,00
		\$ 736.432.329,00
VENTAS EN EQUILIBRIO	\$ 636.821.099,82	
PORCENTAJE DE COSTO VARIABLE	COSTO VARIABLE	X 100
	VENTAS	
PORCENTAJE DE COSTO VARIABLE	\$ 106.638.700,00	
	\$ 736.432.329,00	
PORCENTAJE DE COSTO VARIABLE	14,48 %	
COSTO VARIABLE EN PUNTO DE EQUILIBRIO	VENTAS EN EQUILIBRIO	X PORCENTAJE COSTO VARIABLE
COSTO VARIABLE EN PUNTO DE EQUILIBRIO	\$ 92.214.547,82	

Fuente: Anexo H Estados de Resultado de Consultores Marítimos SA
Elaborador por: Los investigadores

El nivel de ingresos por ventas, para no ganar ni perder de Consultores Marítimos SA es de \$636.821.099.82, y los costos variables en el punto de equilibrio son de \$92.214.547.82

Para este análisis es importante recalcar que el costo de venta se tomo como fijo por lo que la empresa está llevando a este rubro todo lo relacionado con el costo del personal operativo de la empresa tal como lo habíamos indicado en la pagina 32 en donde explicábamos del por qué la disminución del costo de venta durante los año 2008, 2009 y 2010 con respecto al año 2007

9.1.1 Aplicación Del Punto de Equilibrio Año 2010

Ventas = Ventas en equilibrio + % de utilidad esperado +% de costo variable.

VENTAS DESEADA (25%)	\$	992.484.691,26	\$	248.121.172,82	\$	447.878.139,26
VENTAS	\$	1.688.484.003,34				

COMPROBACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	UTILIDAD DESEADA	PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2010
INGRESO POR VENTAS	\$ 1.688.484.003,34	\$ 992.484.691,26
(MENOS) COSTO VARIABLE	\$ 761.961.449,13	\$ 447.878.139,26
UTILIDAD BRUTA	\$ 926.522.554,21	\$ 544.606.552,00
(MENOS) COSTOS FIJOS	\$ 544.606.552,00	\$ 544.606.552,00
UTILIDAD NETA	\$ 381.916.002,21	\$ -

Elaborador por: Los investigadores tomando como referencia los datos ítems 9.1 y el anexo H

Para que Consultores Marítimos SA obtenga una utilidad del 25% sobre el punto de equilibrio de obtener un volumen de ventas de \$1.688.484.003,34

CAPITULO X

10. SISTEMA DUPONT

El sistema DUPONT es una de las razones financieras de rentabilidad más importantes en el análisis del desempeño económico y operativo de una empresa.

Es sistema DUPONT de gran importancia, debido a que integra o combina los principales indicadores financieros con el fin de determinar la eficiencia con que la empresa está utilizando sus activos, su capital de trabajo y el multiplicador de capital (Apalancamiento financiero).

En principio, el sistema DUPONT reúne el margen neto de utilidades, la rotación de los activos totales de la empresa y de su apalancamiento financiero.

Estas tres variables son las responsables del crecimiento económico de una empresa, la cual obtiene sus recursos o bien de un buen margen de utilidad en las

ventas, o de un uso eficiente de sus activos fijos lo que supone una buena rotación de estos, lo mismo que la efecto sobre la rentabilidad que tienen los costos financieros por el uso de capital financiado para desarrollar sus operaciones.

Partiendo de la premisa que la rentabilidad de la empresa depende de dos factores como lo es el margen de utilidad en ventas, la rotación de los activos y del apalancamiento financiero, se puede entender que el sistema DUPONT lo que hace es identificar la forma como la empresa está obteniendo su rentabilidad, lo cual le permite identificar sus puntos fuertes o débiles.

10.1 RENDIMIENTO DE LA INVERSION (MARGEN NETO * ROTACION DE ACTIVO TOTAL)

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS}} * \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

RENDIMIENTO DE LA INVERSION 2010					
\$	79.803.818,00	*	\$	736.432.329,00	
\$	736.432.329,00		\$	812.586.269,00	
	10,84	*		0,91	9,82 VECES
MULTIPLICADOR DEL CAPITAL					
ACTIVOS			\$	812.586.269,00	1,78
PATRIMONIO			\$	456.617.700,00	
DONDE					
	10,84	*		0,91	* 1,78
RENTABILIDAD				17,48%	

Fuente: Anexo D-G Estados Financieros de Consultores Marítimos SA
Elaborador por: Los investigadores

El índice dupont nos da una rentabilidad del 17.48%, donde el rendimiento más importante fue debido a la eficiencia en la operación de las ventas de la empresa.

CAPITULO XI

11. PKT – ROIC – EVA – EBITDA – WACC

En concordancia con la dinámica impuesta a la economía mundial y que los índices financieros manejados tradicionalmente, poseen limitaciones que no dan la posibilidad de realizar análisis apropiados, es necesario implementar otro tipo de indicadores que proporcionen mayores revelaciones acerca de la actuación gerencial y que permitan observar de manera más clara el desarrollo de las actividades empresariales y determinar, como los diversos factores involucrados, contribuyen al mejoramiento de la empresa y a la generación de valor, que en última instancia, es lo que realmente importa ya que permite su permanencia y crecimiento y se constituye en un concepto fundamental en la administración financiera moderna. De ahí la importancia de utilizar otro tipo de medidas que permitan apreciar de manera más adecuada el desarrollo de la empresa, ellas son los generadores de valor, entre los cuales se destacan los siguientes:

- Productividad del KTNO: PTK, permite determinar de qué manera la gerencia está aprovechando los recursos comprometidos en capital de trabajo para generar ventas, esto es para hacer más eficiente la operación.
- Retorno del capital invertido: ROIC es la valoración o medida de la riqueza generada que puede destinarse a la retribución de la financiación obtenida.
- Valor económico agregado: EVA es el resultado obtenido una vez se han cubierto todos los gastos y satisfecho una rentabilidad mínima esperada por parte de los accionistas.
- Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización: EBITDA permite conocer la capacidad de generación de caja de la empresa.
- Promedio ponderado del costo de capital: WACC, permite establecer tasa de descuento que debe utilizarse para descontar los flujos de fondos operativos para valuar una empresa utilizando el descuento de flujos de fondos.

11.1 Productividad del KTNO: PKT 2010

KTNO = CUENTAS POR COBRAR + INVENTARIOS - CUENTAS POR PAGAR
 PTK =KTNO / INGRESOS

Capital de trabajo neto operativo:KTNO			
Cuentas por cobrar	+	Inventarios	- Cuentas por pagar
\$ 648.646.232,00	+	\$ -	- \$ 127.329.699,00
KTNO =		\$ 521.316.533,00	
PTK =		KTNO	/ INGRESOS
PTK =		\$ 521.316.533,00	/ \$ 736.432.329,00
PTK =		70,79	%

Fuente: Anexo D – H Estado Financieros de Consultores Marítimos SA
 Elaborador por: Los investigadores

La empresa obtuvo para el año 2010 un KTNO de \$521.316.533 para operar eficientemente en el corto plazo.

El PTK se situó para el año 2010 en 70.79% lo que implica para la empresa un gran esfuerzo de inversión en cuentas por cobrar.

Consultores Marítimos SA está aprovechando al máximo los recursos comprometidos en capital de trabajo para generar ventas.

11.2 ROIC 2010

(UTILIDADES NETA DESPUES DE IMPUESTOS / CAPITAL INVERTIDO)

ROIC 2010 =	UTILIDAD NETA	/	CAPITAL INVERTIDO
	\$ 79.803.818,00	/	\$ 40.000.000,00
ROIC 2010		199,51	%

Fuente: Anexo H Estado Financieros de Consultores Marítimos SA
Elaborador por: Los investigadores.

La rentabilidad del capital de trabajo, que presenta la empresa es favorable, ya que 199.51% se considera un porcentaje alto, dando como resultado que la inversión realizada por los socios tenga una buena rentabilidad.

11.3 MARGEN EBITDA 2010

MARGEN EBITDA 2010	
VENTAS	\$ 736.432.329,00
COSTO DE VENTA	\$ 224.690.800,00
UTILIDAD BRUTA	\$ 511.741.529,00
GASTOS OPERACIONALES	\$ 426.554.452,00
EBITDA	\$ 85.187.077,00
DEPRECIACIONES Y AMORT..	\$ -35.126.248,00
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 50.060.829,00

Fuente: Anexo H Estado Financieros de Consultores Marítimos SA
Elaborador por: Los investigadores.

Teniendo en cuenta que el EBITDA nos indica si una empresa es rentable o no según sea su resultado, podemos concluir que el EBITDA que genero la empresa es favorable por que su resultado es positivo.

11.4 WACC 2010

Formula

(Deuda con terceros / Total financiamientos) * (Costo de la deuda) * (1 – Tasa de Impuestos) + (Capital Propio/Total financiamientos) * (Costo de Capital)

Fuente: http://www.12manage.com/methods_wacc_es.html

WACC 2010						
\$ 355.968.569,00 /	\$ 355.968.569,00 *	\$ 110.928.073,00 *	1 - 0,33 +	\$ 456.617.700,00 /	\$ 355.968.569,00 *	\$ 68.492.655,00
	\$ 456.617.700,00				\$ 456.617.700,00	
WACC 2010	=	10,53%				

Fuente: Anexo D – H Estado Financieros de Consultores Marítimos SA
Elaborador por: Los investigadores

El WACC de la empresa para el año 2010 significo un 10.53%, el cual promete para los socios de Consultores Marítimos SA un retorno de su inversión en esa proporción.

11.5 EVA 2010

(Desde la perspectiva de la rentabilidad = Activos netos de operación*(ROIC-WACC))

EVA 2010			
\$ 34.285.615,00 *		199,51% -	10,53%
EVA 2010	=	\$ 64.792.955,23	

Elaborador por: Los investigadores tomando como referencia los datos ítems 11.2 – 11.4 y el anexo D

La empresa presento para el año un valor agregado favorable de \$64.792.955, lo cual significa que ha creado valor para los socios.

11.6 TIR – VALOR PRESENTE NETO 2010

Inversión inicial	(40.000.000)	99.754.773	124.693.466	155.866.832	194.833.540	243.541.925
AÑO 2011	99.754.773					
AÑO 2012	124.693.466					
AÑO 2013	155.866.832					
AÑO 2014	194.833.540					-
AÑO 2015	243.541.925	1	2	3	4	5
		40.000.000				
Tasa de evaluación	10,53%					
Vir presente de los flujo		90.251.310	102.066.531	115.428.539	130.539.830	147.629.410
TIR	273,34%					
VPN		545.915.619,49				

La empresa Consultores Marítimos SA tiene una TIR favorable teniendo en cuenta que su rentabilidad es de 273.34 % muy por encima de lo que podrían obtener los socios en una inversión libre de riesgo o en una entidad financiera

El valor económico de la empresa está representado a VPN con tasa de evaluación del 10.53% en \$545.915.619,49

12. RECOMENDACIONES

Se hace necesario que la empresa tenga en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Eficiencia operacional, es decir, mejorar la utilidad operacional después de impuestos sin que los socios tengan que inyectar capital en el negocio.
- Crecimiento rentable, es decir, maximizando la riqueza por medio de la prestación de la prestación de servicios, buscando obtener el mejor beneficio futuro sin incrementar los gastos.
- La compañía debe tener en cuenta que sus principales entradas de efectivo están centradas en las ventas y la recuperación de cartera, entendiendo que estas son las principales fuentes de efectivo ya que provienen de su propia actividad que es la prestación de servicios de consultoría marítima.
- Mantener una fuerte gestión de cobros y continuar el estudio de las cuentas por edades haciendo énfasis en aquellas que rebasan el período convenido con los clientes.
- Hacer el uso adecuado del contenido de los contratos económicos pactados con los deudores para de manera legal acudir a los mecanismos establecidos que garanticen la recuperación de las ventas efectuadas en el menor tiempo posible.
- Capacitar a los directivos de la empresa en el uso de técnicas de análisis, para la interpretación de los elementos que brinda el análisis económico financiero para facilitar el uso correcto de las mismas en la toma de decisiones.

CONCLUSIONES

El objetivo principal de esta investigación fue la de evaluar los estados financieros de Consultores Marítimos SA mediante un análisis financiero integral y valorar la empresa para que los socios conocieran su valor actual. De igual manera realizar una comparación de los índices propuestos por la gerencia con los índices de la industria, de acuerdo a la actividad económica a la que pertenece la empresa.

A través del diagnóstico se identificaron las debilidades en el proceso de gestión financiera reflejando que la compañía no se ha fijado metas que le permita proyectar no solo sus ventas y sus costos sino también, el grado de liquidez, endeudamiento y capacidad de pago de sus obligaciones, con el fin de prever las necesidades futuras y los ciclos operacionales del negocio.

En cuanto al análisis vertical y horizontal este mostró una gran variación en los años analizados en los siguientes rubros: disponible, deudores, cuentas por pagar, impuestos – gravámenes – tasas, obligaciones laborales, otros pasivos, estos en lo que se refiere al balance general. En cuanto al estado de resultados los rubros más representativos fueron el costo de venta, gastos de administración y los ingresos no operacionales.

Con respecto a los activos corrientes la cuenta con mayor participación son los deudores, debido a la falta de una buena política de recaudo de la cartera vencida.

En cuanto a los indicadores financieros calculados por la empresa se observó que la empresa se ha venido financiando con el patrimonio, teniendo un comportamiento menor de la liquidez real y disminuyendo considerablemente el capital de trabajo; esto debido a que ha adquirido grandes deudas con terceros y al reparto desproporcionado de dividendos realizado por la junta de socios de la empresa.

El índice dupont nos da una rentabilidad del 17.48%, donde el rendimiento más importante fue debido a la eficiencia en la operación de las ventas de la empresa.

Con relación al valor “subjetivo” que deseaban conocer los dueños se realizó una valoración de los flujos de efectivos proyectados del año 2011 al 2015, que permitió determinar que el valor presente neto de la empresa, es de \$545.915.619

BIBLIOGRAFIA

- Harvard Business Press. Entendiendo las Finanzas. Impact Media Comercial. Santiago, Chile, 2009
- Morales Charris, Mario Morales. Elementos Esenciales de Análisis Financiero. Ediciones Sociedad de hermanos de la Caridad, Barranquilla, Colombia, 2002.
- León, García Oscar. Administración Financiera. Prensa Moderna SA. Cali, Colombia, 1996
- Morales Charris, Mario. Contabilidad Financiera. Serie Schaum. Bogota, Colombia, 1996
- Serrano, Javier. Fundamentos de Finanzas. Edición Mc Graw Hill, Bogota, Colombia, 1999
- Cortes, Adolfo. Análisis Financiero. Publicaciones Esap. Bogotá, Colombia.
- Jaramillo, Fernando. Los Estados Financieros. ICESI, Cali, Colombia, 1995
- Análisis Financiero, Sena virtual. Barranquilla, Colombia, 2010

ANEXOS

ANEXO A – BALANCE GENERAL ENERO A DICIEMBRE 2007

CONSULTORES MARITIMOS SA BALANCE GENERAL ENERO A DICIEMBRE 2007

		ANALISIS VERTICAL
ACTIVOS	2007	%
Activo Corriente		
Disponible	\$ 939.145.123,00	59,38
Inversiones	\$ 4.420.600,00	0,28
Deudores	\$ 587.177.169,00	37,13
Gastos pagados por anticipado	\$ 2.058.775,00	0,13
Total de los activos corrientes	\$ 1.532.801.667,00	96,92
Activo No Corriente		
Inversiones	\$ -	0,00
Propiedad, Planta y Equipo	\$ 46.106.113,00	2,92
Cargos diferidos	\$ -	0,00
Otros activos	\$ 2.595.900,00	0,16
Total de los activos no corrientes	\$ 48.702.013,00	3,08
Total de los Activos	\$ 1.581.503.680,00	100
Pasivo y Patrimonio de los accionistas		
Pasivos Corrientes		
Proveedores	\$ 26.693.665,00	1,69
Cuentas por pagar	\$ 67.279.458,00	4,25
Impuestos, Gravámenes y tasas	\$ 421.309.993,00	26,64
Obligaciones laborales	\$ 14.437.430,00	0,91
Otros pasivos	\$ 60.908.186,00	3,85
Total de los pasivos corrientes	\$ 590.628.732,00	37,35
Total de los pasivos	\$ 590.628.732,00	37,35
Patrimonio de los accionistas	\$ 990.874.948,00	62,65
Total de los Pasivos y Patrimonio de los accionistas	\$ 1.581.503.680,00	100,00

ANEXO B – BALANCE GENERAL ENERO A DICIEMBRE 2008

CONSULTORES MARITIMOS SA BALANCE GENERAL ENERO A DICIEMBRE 2008

		ANALISIS VERTICAL
ACTIVOS	2008	%
Activo Corriente		
Disponible	\$ 520.289.615,00	41,12
Inversiones	\$ 6.820.600,00	0,54
Deudores	\$ 687.650.137,00	54,34
Gastos pagados por anticipado	\$ 2.789.823,00	0,22
Total de los activos corrientes	\$ 1.217.550.175,00	96,22
Activo No Corriente		
Inversiones	\$ -	-
Propiedad, Planta y Equipo	\$ 43.587.019,00	3,44
Cargos diferidos	\$ 61.420,00	0,005
Otros activos	\$ 4.188.600,00	0,33
Total de los activos no corrientes	\$ 47.837.039,00	3,78
Total de los Activos	\$ 1.265.387.214,00	100
Pasivo y Patrimonio de los accionistas		
Pasivos Corrientes		
Proveedores	\$ 13.729.943,00	1,09
Cuentas por pagar	\$ 78.699.746,00	6,22
Impuestos, Gravámenes y tasas	\$ 165.895.761,00	13,11
Obligaciones laborales	\$ 21.130.315,00	1,67
Otros pasivos	\$ 211.552.087,00	16,72
Total de los pasivos corrientes	\$ 491.007.852,00	38,80
Total de los pasivos	\$ 491.007.852,00	38,80
Patrimonio de los accionistas	\$ 774.379.362,00	61,20
Total de los Pasivos y Patrimonio de los accionistas	\$ 1.265.387.214,00	100,00

ANEXO C - BALANCE GENERAL ENERO A DICIEMBRE 2009

CONSULTORES MARITIMOS SA BALANCE GENERAL ENERO A DICIEMBRE 2009

		ANALISIS VERTICAL
ACTIVOS	2009	%
Activo Corriente		
Disponible	\$ 115.873.613,00	12,61
Inversiones	\$ 9.220.600,00	1,00
Deudores	\$ 751.973.103,00	81,85
Gastos pagados por anticipado	\$ 2.075.121,00	0,23
Total de los activos corrientes	\$ 879.142.437,00	95,69
Activo No Corriente		
Inversiones	\$ -	
Propiedad, Planta y Equipo	\$ 36.590.218,00	3,98
Cargos diferidos	\$ 1.955.126,00	0,21
Otros activos	\$ 1.017.400,00	0,11
Total de los activos no corrientes	\$ 39.562.744,00	4,31
Total de los Activos	\$ 918.705.181,00	100,00
Pasivo y Patrimonio de los accionistas		
Pasivos Corrientes		
Proveedores	\$ -	-
Cuentas por pagar	\$ 99.876.241,00	10,87
Impuestos, Gravámenes y tasas	\$ 119.931.473,00	13,05
Obligaciones laborales	\$ 18.855.148,00	2,05
Otros pasivos	\$ 83.228.437,00	9,06
Total de los pasivos corrientes	\$ 321.891.299,00	35,04
Total de los pasivos	\$ 321.891.299,00	35,04
Patrimonio de los accionistas	\$ 596.813.882,00	64,96

ANEXO D - BALANCE GENERAL ENERO A DICIEMBRE 2010

CONSULTORES MARITIMOS SA BALANCE GENERAL ENERO A DICIEMBRE 2010

		ANALISIS VERTICAL
ACTIVOS	2010	%
Activo Corriente		
Disponible	\$ 117.562.131,00	14,47
Inversiones	\$ 9.956.000,00	1,23
Deudores	\$ 648.646.232,00	79,82
Gastos pagados por anticipado	\$ 2.136.291,00	0,26
Total de los activos corrientes	\$ 778.300.654,00	95,78
Activo No Corriente		
Inversiones	\$ 1.853.000,00	0,23
Propiedad, Planta y Equipo	\$ 23.111.777,00	2,84
Cargos diferidos	\$ 8.303.438,00	1,02
Otros activos	\$ 1.017.400,00	0,13
Total de los activos no corrientes	\$ 34.285.615,00	4,22
Total de los Activos	\$ 812.586.269,00	100,00
Pasivo y Patrimonio de los accionistas		
Pasivos Corrientes		
Proveedores	\$ -	
Cuentas por pagar	\$ 127.329.699,00	15,67
Impuestos, Gravámenes y tasas	\$ 78.798.015,00	9,70
Obligaciones laborales	\$ 31.258.917,00	3,85
Otros pasivos	\$ 118.581.938,00	14,59
Total de los pasivos corrientes	\$ 355.968.569,00	43,81
Total de los pasivos	\$ 355.968.569,00	43,81
Patrimonio de los accionistas	\$ 456.617.700,00	56,19
Total de los Pasivos y Patrimonio de los accionistas	\$ 812.586.269,00	100,00

ANEXO E – ESTADO DE RESULTADOS A DICIEMBRE 2007

CONSULTORES MARITIMOS SA ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS ENERO A DICIEMBRE 2007

Detalle	2007	ANALISIS VERTICAL
		%
Ventas netas	\$ 1.321.461.268,00	100
Costo de ventas	\$ 746.321.514,00	56,48
Utilidad bruta	\$ 575.139.754,00	43,52
Gastos operacionales		
Gastos de Administración	\$ 282.068.391,00	21,35
Gastos de Ventas	\$ 94.022.796,00	7,12
Total Gastos operacionales	\$ 376.091.187,00	28,46
Utilidad o Pérdida operacional	\$ 199.048.567,00	15,06
Otros ingresos mas gastos no operacionales		
Otros ingresos no operacionales	\$ 929.861.670,00	70,37
Otros gastos no operacionales	\$ 96.210.508,00	7,28
Total ingresos y gastos no operacionales	\$ 833.651.162,00	63,09
Utilidad (Pérdida) antes de exposición a la inflación	\$ 1.032.699.729,00	78,15
Utilidad o Pérdida antes de impuesto de renta	\$ 1.032.699.729,00	78,15
Provisión para impuesto de renta	\$ 368.165.000,00	27,86
Utilidad neta	\$ 664.534.729,00	50,29

ANEXO F - ESTADO DE RESULTADOS A DICIEMBRE 2008

CONSULTORES MARITIMOS SA ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS ENERO A DICIEMBRE 2008

Detalle	ANALISIS VERTICAL	
	2008	%
Ventas netas	\$ 726.178.594,00	100,00
Costo de ventas	\$ 136.498.209,00	18,80
Utilidad bruta	\$ 589.680.385,00	81,20
Gastos operacionales		
Gastos de Administración	\$ 287.393.650,00	39,58
Gastos de Ventas	\$ 95.797.883,00	13,19
Total Gastos operacionales	\$ 383.191.533,00	52,77
Utilidad o Pérdida operacional	\$ 206.488.852,00	28,43
Otros ingresos mas gastos no operacionales		
Otros ingresos no operacionales	\$ 360.317.526,00	49,62
Otros gastos no operacionales	\$ 136.556.965,00	18,80
Total ingresos y gastos no operacionales	\$ 223.760.561,00	30,81
Utilidad (Pérdida) antes de exposición a la inflación	\$ 430.249.413,00	59,25
Utilidad o Pérdida antes de impuesto de renta	\$ 430.249.413,00	59,25
Provisión para impuesto de renta	\$ 146.745.000,00	20,21
Utilidad neta	\$ 283.504.413,00	39,04

ANEXO G - ESTADO DE RESULTADOS A DICIEMBRE 2009

CONSULTORES MARITIMOS SA ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS ENERO A DICIEMBRE 2009

Detalle		ANALISIS VERTICAL
		%
Ventas netas	\$ 708.010.525,00	100,00
Costo de ventas	\$ 222.044.240,00	31,36
Utilidad bruta	\$ 485.966.285,00	68,64
Gastos operacionales		
Gastos de Administración	\$ 307.380.533,00	43,41
Gastos de Ventas	\$ 102.460.172,00	14,47
Total Gastos operacionales	\$ 409.840.705,00	57,89
Utilidad o Pérdida operacional	\$ 76.125.580,00	10,75
Otros ingresos mas gastos no operacionales		
Otros ingresos no operacionales	\$ 343.321.811,00	48,49
Otros gastos no operacionales	\$ 152.763.870,00	21,58
Total ingresos y gastos no operacionales	\$ 190.557.941,00	26,91
Utilidad (Pérdida) antes de exposición a la inflación	\$ 266.683.521,00	37,67
Utilidad o Pérdida antes de impuesto de renta	\$ 266.683.521,00	37,67
Provisión para impuesto de renta	\$ 94.249.000,00	13,31
Utilidad neta	\$ 172.434.521,00	24,35

ANEXO H - ESTADO DE RESULTADOS A DICIEMBRE 2010

CONSULTORES MARITIMOS SA ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS ENERO A DICIEMBRE 2010

Detalle	2010	ANALISIS VERTICAL %
Ventas netas	\$ 736.432.329,00	100,00
Costo de ventas	\$ 224.690.800,00	30,51
Utilidad bruta	\$ 511.741.529,00	69,49
Gastos operacionales		
Gastos de Administración	\$ 319.915.752,00	43,44
Gastos de Ventas	\$ 106.638.700,00	14,48
Total Gastos operacionales	\$ 426.554.452,00	57,92
Utilidad o Pérdida operacional	\$ 85.187.077,00	11,57
Otros ingresos mas gastos no operacionales		
Otros ingresos no operacionales	\$ 152.987.384,00	20,77
Otros gastos no operacionales	\$ 110.928.643,00	15,06
Total ingresos y gastos no operacionales	\$ 42.058.741,00	5,71
Utilidad (Pérdida) antes de exposición a la inflación	\$ 127.245.818,00	17,28
Utilidad o Pérdida antes de impuesto de renta	\$ 127.245.818,00	17,28
Provisión para impuesto de renta	\$ 47.442.000,00	6,44
Utilidad neta	\$ 79.803.818,00	10,84

ANEXO I – NOTAS DEUDORES BALANCE GENERAL 2007-2010

CONSULTORES MARITIMOS SA	
NOTA DEUDORES AÑO 2007	
CLIENTES	\$ 459.603.017,00
ANTICIPOS Y AVANCES	\$ 65.921,00
ANTICIPOS DE IMPUESTOS	\$ 88.485.173,00
CUENTAS POR COBRAR A TRABAJADORES	\$ 753.000,00
DEUDORES VARIOS	\$ 14.336.499,00
DEUDAS DE DICIFIL COBRO	\$ 28.158.913,00
PROVISIONES	\$ -4.225.354,00
TOTAL DEUDORES	\$ 587.177.169,00
CONSULTORES MARITIMOS SA	
NOTA DEUDORES AÑO 2008	
CLIENTES	\$ 460.955.598,00
ANTICIPOS Y AVANCES	\$ 20.475.000,00
ANTICIPOS DE IMPUESTOS	\$ 183.202.192,00
CUENTAS POR COBRAR A TRABAJADORES	\$ 790.000,00
DEUDORES VARIOS	\$ 14.825.742,00
DEUDAS DE DICIFIL COBRO	\$ 8.871.702,00
PROVISIONES	\$ -1.470.097,00
TOTAL DEUDORES	\$ 687.650.137,00
CONSULTORES MARITIMOS SA	
NOTA DEUDORES AÑO 2009	
CLIENTES	\$ 548.218.158,00
ANTICIPOS Y AVANCES	\$ 16.382.260,00
ANTICIPOS DE IMPUESTOS	\$ 109.027.227,00
CUENTAS POR COBRAR A TRABAJADORES	\$ -
DEUDORES VARIOS	\$ 97.525.913,00
DEUDAS DE DICIFIL COBRO	\$ 8.871.703,00
PROVISIONES	\$ -28.052.158,00
TOTAL DEUDORES	\$ 751.973.103,00
CONSULTORES MARITIMOS SA	
NOTA DEUDORES AÑO 2010	
CLIENTES	\$ 399.857.619,00
ANTICIPOS Y AVANCES	\$ 14.406.900,00
ANTICIPOS DE IMPUESTOS	\$ 70.876.613,00
CUENTAS POR COBRAR A TRABAJADORES	\$ 3.550.857,00
DEUDORES VARIOS	\$ 97.986.442,00
DEUDAS DE DICIFIL COBRO	\$ 85.509.328,00
PROVISIONES	\$ -23.541.527,00
TOTAL DEUDORES	\$ 648.646.232,00

ANEXO J – COMPARATIVO DE INDICADORES FINANCIEROS

CONSULTORES MARITIMOS SA COMPARATIVO DE INDICES FINANCIEROS

RAZON	INDUSTRIA	INDICES POR AÑO			
		AÑO 2007	AÑO 2008	AÑO 2009	AÑO 2010
RAZON CORRIENTE	1,82 Veces	2,6	2,84	2,73	2,19
PRUEBA ACIDA	1,72 Veces	2,3	2,06	2,03	1,64
ROTACION DE CARTERA	7,3 Veces	2,8	1,56	1,29	1,84
PERIODO DE COBRO	50,54 Dias	126,95	231,69	282,62	198,18
ENDEUDAMIENTO TOTAL	36,96 %	37,35	38,8	35,04	43,81
MARGEN BRUTO	96,34 %	43,52	81,2	68,64	69,49
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	8,89 %	67,07	36,61	28,89	17,48
RENTABILIDAD DEL ACTIVO	4,37 %	42,02	22,4	18,77	9,82
ROTACION DEL ACTIVO	1,09 Veces	0,84	0,57	0,77	0,91
ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR	28,14 Dias	58,42	49,06	48,44	71,65



NORMAS PARA LA ENTREGA DE TESIS Y TRABAJOS DE GRADO A LA UNIDAD DE INFORMACION

VERSION: 01
FECHA: Febrero 2011
CODIGO:DOC-VACRE-NETGUDI

**ANEXO 1
CARTA DE ENTREGA Y AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA LA CONSULTA, LA REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.**

Barranquilla, Abril 30 del 2012

Marque con una X
Tesis Trabajo de Grado

Yo **ERNESTO FIDEL ESCALANTE STEEL**, identificado con C.C. No. **72.183.180**, actuando en nombre propio y como autor de la tesis y/o trabajo de grado titulado **DIAGNOSTICO FINANCIERO Y VALORACION DE LA EMPRESA CONSULTORES SA - PERIODOS 2007 - 2010** presentado y aprobado en el año **2012** como requisito para optar al título de **ESPECIALISTA EN FINANZAS Y SISTEMAS**; hago entrega del ejemplar respectivo y de sus anexos de ser el caso, en formato digital o electrónico (DVD) y autorizo a la **CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DE LA COSTA**, para que en los términos establecidos en la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, Decisión Andina 351 de 1993, Decreto 460 de 1995 y demás normas generales sobre la materia, utilice y use en todas sus formas, los derechos patrimoniales de reproducción, comunicación pública, transformación y distribución (alquiler, préstamo pública e importación) que me corresponden como creador de la obra objeto del presente documento.

Y autorizo a la Unidad de información, para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Corporación Universitaria de la Costa, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en la página Web de la Facultad, de la Unidad de información, en el repositorio institucional y en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la institución y Permita la consulta, la reproducción, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato DVD o digital desde Internet, Intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer.

El AUTOR - ESTUDIANTES, manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y la realizó sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es de su exclusiva autoría y detenta la titularidad ante la misma. PARÁGRAFO: En caso de presentarse cualquier reclamación o acción por parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en cuestión, EL ESTUDIANTE - AUTOR, asumirá toda la responsabilidad, y saldrá en defensa de los derechos aquí autorizados; para todos los efectos, la Universidad actúa como un tercero de buena fe.

Para constancia se firma el presente documento en dos (02) ejemplares del mismo valor y tenor, en Barranquilla D.E.I.P., a los **30** días del mes de **ABRIL** de Dos Mil **DOCE 2012**

EL AUTOR - ESTUDIANTE. _____

FIRMA



NORMAS PARA LA ENTREGA DE TESIS Y TRABAJOS DE GRADO A LA UNIDAD DE INFORMACION

VERSION: 01
FECHA: Febrero 2011
CODIGO:DOC-VACRE-NETGUDI

ANEXO 1
CARTA DE ENTREGA Y AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA LA CONSULTA, LA REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

Barranquilla, Abril ___ del 2012

Marque con una X

Tesis Trabajo de Grado

Yo **JOSE DANIEL PEREZ ALVEAR**, identificado con C.C. No. **1.042.418.957**, actuando en nombre propio y como autor de la tesis y/o trabajo de grado titulado **DIAGNOSTICO FINANCIERO Y VALORACION DE LA EMPRESA CONSULTORES SA - PERIODOS 2007 - 2010** presentado y aprobado en el año **2012** como requisito para optar al título de **ESPECIALISTA EN FINANZAS Y SISTEMAS**; hago entrega del ejemplar respectivo y de sus anexos de ser el caso, en formato digital o electrónico (DVD) y autorizo a la CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DE LA COSTA, para que en los términos establecidos en la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, Decisión Andina 351 de 1993, Decreto 460 de 1995 y demás normas generales sobre la materia, utilice y use en todas sus formas, los derechos patrimoniales de reproducción, comunicación pública, transformación y distribución (alquiler, préstamo público e importación) que me corresponden como creador de la obra objeto del presente documento.

Y autorizo a la Unidad de información, para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Corporación Universitaria de la Costa, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en la página Web de la Facultad, de la Unidad de información, en el repositorio institucional y en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la institución y Permita la consulta, la reproducción, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato DVD o digital desde Internet, Intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer.

El AUTOR - ESTUDIANTES, manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y la realizó sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es de su exclusiva autoría y detenta la titularidad ante la misma. PARÁGRAFO: En caso de presentarse cualquier reclamación o acción por parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en cuestión, EL ESTUDIANTE - AUTOR, asumirá toda la responsabilidad, y saldrá en defensa de los derechos aquí autorizados; para todos los efectos, la Universidad actúa como un tercero de buena fe.

Para constancia se firma el presente documento en dos (02) ejemplares del mismo valor y tenor, en Barranquilla D.E.I.P., a los ___ días del mes de **ABRIL** de Dos Mil **DOCE 2012**

EL AUTOR - ESTUDIANTE.

FIRMA

Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en la página Web de

	NORMAS PARA LA ENTREGA DE TESIS Y TRABAJOS DE GRADO A LA UNIDAD DE INFORMACION	VERSION: 01
		FECHA: Febrero 2011
		CODIGO: DOC-VACRE-NETGUDI

**ANEXO 2
FORMULARIO DE LA DESCRIPCIÓN DE LA TESIS O DEL TRABAJO DE GRADO**

TÍTULO COMPLETO DE LA TESIS O TRABAJO DE GRADO:

**DIAGNOSTICO FINANCIERO Y VALORACION DE LA EMPRESA
CONSULTORES MARITIMOS SA – PERIODOS 2007 - 2010**

SUBTÍTULO, SI LO TIENE:

AUTOR AUTORES	
Apellidos Completos	Nombres Completos
ESCALANTE STEEL	ERNESTO FIDEL <i>1/03</i>
PEREZ ALVEAR	JOSE DANIEL

DIRECTOR (ES)	
Apellidos Completos	Nombres Completos
CANO VANEGAS	BENJAMIN

JURADO (S)	
Apellidos Completos	Nombres Completos
ARZUZA ARZUZA	MARTIN
MALAGON MEOLA	FERNANDO

ASESOR (ES) O CODIRECTOR	
Apellidos Completos	Nombres Completos
BORDA VILORIA	JORGE

TRABAJO PARA OPTAR AL TÍTULO DE: **ESPECIALISTA EN FINANZAS Y SISTEMAS**

FACULTAD: **CIENCIAS ECONOMICAS**

PROGRAMA: Pregrado Especialización

NOMBRE DEL PROGRAMA **ESPECIALIZACION EN FINANZAS Y SISTEMAS.**



NORMAS PARA LA ENTREGA DE TESIS Y TRABAJOS DE GRADO A LA UNIDAD DE INFORMACION

VERSION: 01
FECHA: Febrero 2011
CODIGO: DOC-VACRE-NETGUDI

CIUDAD: Barranquilla AÑO DE PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO: _____

NÚMERO DE PÁGINAS _____

TIPO DE ILUSTRACIONES:

- | | |
|--|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Ilustraciones | <input type="checkbox"/> Planos |
| <input type="checkbox"/> Láminas | <input type="checkbox"/> Mapas |
| <input type="checkbox"/> Retratos | <input type="checkbox"/> Fotografías |
| <input checked="" type="checkbox"/> Tablas, gráficos y diagramas | |

MATERIAL ANEXO (Vídeo, audio, multimedia o producción electrónica):

Duración del audiovisual: _____ minutos.

Número de casetes de vídeo: _____ Formato: VHS ___ Beta Max ___ ¼ ___ Beta Cam ___

Mini DV ___ DV Cam ___ DVC Pro ___ Vídeo 8 ___ Hi 8 ___

Otro. Cuál? _____

Sistema: Americano NTSC ___ Europeo PAL ___ SECAM ___

Número de casetes de audio: _____

Número de archivos dentro del DVD (En caso de incluirse un DVD diferente al trabajo de grado): _____

PREMIO O DISTINCIÓN (En caso de ser LAUREADAS o tener una mención especial): _____

DESCRIPTORES O PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS: Son los términos que definen los temas que identifican el contenido. (En caso de duda para designar estos descriptores, se recomienda consultar con la Unidad de Procesos Técnicos de la Unidad de información en el correo biblioteca@cuc.edu.co, donde se les orientará).

ESPAÑOL

INGLÉS

VALORACION

VALUATION

DIAGNOSTICO

DIAGNOSIS

FINANZAS

FINANCE

RESUMEN DEL CONTENIDO EN ESPAÑOL E INGLÉS:(Máximo 250 palabras-1530 caracteres):

**DIAGNOSTICO FINANCIERO Y VALORACION DE LA EMPRESA
CONSULTORES MATIMOS SA POR MEDIO DE SUS ESTADOS FINANCIEROS
HISTORICOS DE LOS ULTIMOS CUATRO AÑOS (2007-2010), MEDIANTE LA
APLICACIÓN DE ANALISIS E INDICADORES FINANCIEROS.**



NORMAS PARA LA ENTREGA DE TESIS Y
TRABAJOS DE GRADO A LA UNIDAD DE
INFORMACION

VERSION: 01

FECHA: Febrero 2011

CODIGO:DOC-VACRE-NETGUDI

FINANCIAL DIAGNOSIS AND VALUATION OF THE COMPANY
CONSULTORES MARITIMOS SA BY MEANS OF HIS HISTORICAL FINANCIAL
STATEMENTS (2007-2010), THROUGH THE APPLICATION OF FINANCIAL
ANALYSIS AND INDICATORS.