

DIAGNOSTICO FINANCIERO PARA LA COMPAÑIA FINART S.A.S

**MARIA JOANA MENDEZ MATEUS
LUIS NICOLAS QUIROGA MORENO
SANTIAGO GONZALEZ MONCADA**

**UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
FACULTAD DE INGENIERIA FINANCIERA
ESPECIALIZACION EN GERENCIA Y ADMINISTRACION FINANCIERA
BOGOTA, D.C
2016**

DIAGNOSTICO FINANCIERO PARA LA COMPAÑIA FINART S.A.S

**MARIA JOANA MENDEZ MATEUS
LUIS NICOLAS QUIROGA MORENO
SANTIAGO GONZALEZ MONCADA**

**Trabajo de Grado para optar al título de
Especialista en Gerencia y Administración Financiera**

**William Díaz Henao
Docente Trabajo de Grado**

**UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
FACULTAD DE INGENIERIA FINANCIERA
ESPECIALIZACION EN GERENCIA Y ADMINISTRACION FINANCIERA
BOGOTA, D.C
2016**

Nota de aceptación

Firma del Presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Bogotá D.C., 28 de Marzo de 2016

Tabla de Contenido

RESUMEN

1. INTRODUCCION	1
2. OBJETIVOS.....	2
2.1 Objetivo General.....	2
2.2 Objetivos Específicos	2
3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
3.1 Definición del problema	3
3.2 JUSTIFICACION	5
4. MARCO TEORICO	5
4.1 Gerencia Del Valor:	5
4.2 Entorno Económico	11
4.3 Diagnóstico Financiero	11
4.4 Planeación financiera	13
4.5 Modelaje Financiero	13
4.6 Costos	13
4.7 Gestión Basada en Valor	14
5. MATERIALES Y METODOS.....	15
5.1 Materiales	15
5.2 Metodología	15
6. DESARROLLO DEL PROYECTO	17
6.1 Análisis del desarrollo del proyecto	17
6.1.1 Descripción General	17
6.2 DIAGNÓSTICO FINANCIERO	34
6.2.1 Estado de Resultados	34
6.2.2 Balance General.....	35
6.2.3 Proceso de Análisis.....	¡Error! Marcador no definido.
6.2.4 Análisis Financiero GRÁFICO	¡Error! Marcador no definido.
6.2.5 Análisis Estados Financieros, Proceso y Graficas.....	43
6.2.6 Resultados	48
6.2.7 Proyecciones	44

6.3 Cronograma.....	49
7. CONCLUSIONES	51
8. RECOMENDACIONES.....	52
9. BIBLIOGRAFIA Y CIBERGRAFIA	525

LISTA DE TABLAS	Pág.
Tabla 1. Tabla Accionistas.....	20
Tabla 2. Competencia.....	33
Tabla 3. Análisis de Renta	33
Tabla 4. Análisis de Margen Neto.....	33
Tabla 5. Análisis de Endeudamiento.....	33
Tabla 6. Análisis de Desempeño.....	33
Tabla 7. Margen EBITDA	34
Tabla 8. Estado de Resultados	34
Tabla 9. Balance General	35
Tabla 10. Indicadores de Liquidez.....	36
Tabla 11. Indicadores de Rentabilidad	36
Tabla 12. Análisis Vertical Estado de Resultados.....	36
Tabla 13. Análisis Financiero Grafico.....	37
Tabla 14. Cuadro de Mando.....	43
Tabla 15. Balance General Proyectado.....	44
Tabla 16. Estado de Resultados Proyectado.....	45
Tabla 17. Flujo de Caja Proyectado.....	46
Tabla 18. Análisis Financiero Grafico	47
Tabla 19. Resumen Proyección Final.....	48

LISTA DE GRÁFICOS Pág. ¡Error! Marcador no definido.

Gráfico 1. Valor de Continuidad	9
Gráfico 2. Valoración por el método EVA.	11
Gráfico 3. Tipo de empresa	17
Gráfico 4. Mapa ubicación geográfica Finart	18
Gráfico 5. Comportamiento sectorial	19
Gráfico 6. Comportamiento Trimestral	19
Gráfico 7. Países de Distribución	23
Gráfico 8. Mapa de Procesos	25
Gráfica 9. Organigrama	26
Gráfica 10. Logo Empresa	27
Gráfica 11. Marcas Cyozone.....	28
Gráfica 12. Marcas Esika.....	29
Gráfica 13. Marcas L'Bel.....	29
Grafica 14. Productos	30
Grafica 15. Productos	30
Grafica 16. Productos	31

RESUMEN

El diagnóstico financiero es una herramienta que permite evaluar, analizar e interpretar la posición económica y financiera en que se encuentra una compañía, es por este motivo que la empresa FINART S.A.S. desea incorporar este elemento como parte de su estrategia de excelencia operacional para buscar optimizar los recursos existentes e identificar a su vez nuevas alternativas de negocios que le permita obtener una sostenibilidad tanto en la producción como en la rentabilidad esperada. Metodológicamente, pretende alcanzar este objetivo a través de la utilización de indicadores financieros a través de los cuales podrá identificar las medidas correctivas que debe tomar para superar sus debilidades y aprovechar las fortalezas detectadas con el fin de maximizar sus beneficios e incrementar su valor.

El análisis refleja una disminución en los ingresos en durante los últimos 2 años, arrojando que el año 2014 obtuvo un decrecimiento del 14,8% con respecto al año 2013, en los años 2011 y 2012 se presentó un crecimiento importante del 21,5% en sus ingresos. De igual manera es importante resaltar que el sector externo frenó el crecimiento económico dado que se estima que las exportaciones a través del año hayan presentado una caída en todo 2014 de 0.4%. Por su parte, las importaciones en todo 2014 se habrían ubicado en un crecimiento del 12.2%. Con lo anterior, la brecha entre el crecimiento de las exportaciones y el de las importaciones habría pasado de 0.9% en 2013 a -12.7% en 2014. Por lo anterior se concluye que el déficit en cuenta corriente se habría ampliado notablemente en 2014.

La moneda colombiana presentó durante la etapa final del año 2014 una tendencia devaluacionista fuerte, en especial debido a la caída en los precios del petróleo y a la naturaleza de la política cambiaria flexible que tiene Colombia, en la que los choques externos que impactan a la economía son absorbidos en primera medida y en mayor magnitud por la tasa de cambio

En efecto, el precio internacional del crudo se ha convertido en el principal determinante de los movimientos de la moneda local, teniendo en cuenta que el sector petrolero participa en más de la mitad de la oferta exportable del país y que ha recibido más de las tres cuartas partes de los flujos de IED que han llegado a Colombia en los últimos años. El mayor ritmo de depreciación del peso se produjo en el cuarto trimestre de 2014, cuando la tasa de cambio USD/COP pasó de \$2,028 a \$2,392. Ese momento coincidió con las caídas más pronunciadas en las

referencias WTI y Brent, en la actualidad la correlación negativa entre los niveles de la tasa de cambio USD/COP y el precio del petróleo es de casi 100%.

Se espera que con los resultados expuestos en el trabajo, los directivos de FINART S.A.S, evalúen la propuesta, la puedan poner en marcha y aporte beneficios, teniendo en cuenta que si la compañía aplica las estrategias, tendría un mayor valor en el mercado

Palabras Claves: Estrategia, sostenibilidad, rentabilidad, indicadores, debilidades, fortalezas

GLOSARIO

Estrategia: es la búsqueda deliberada por un plan de acción que desarrolle la ventaja competitiva de un negocio, Esta, puede darse de muchas formas, ya sea mediante la innovación en procesos, productos, servicios, tecnología, u otros factores productivos que generen resultados positivos dentro del marco de la gestión administrativa.

Ventaja Competitiva: características que le permiten a una empresa diferenciarse de sus competidores y que le confiere la capacidad para alcanzar unos rendimientos superiores a ellos de manera sostenible en el tiempo.

Rendimiento: es la ganancia que permite obtener cierta operación. Se trata de un cálculo que se realiza tomando la inversión realizada y la utilidad generada luego de un cierto periodo.

Financiamiento: es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

Cobertura: conjunto de operaciones económicas que sirven para reducir o anular el riesgo de un instrumento financiero.

Apalancamiento: es la relación entre crédito y capital propio invertido en una operación financiera. Al reducir el capital inicial que es necesario aportar, se produce un aumento de la rentabilidad obtenida.

Inductor de Valor: aspecto de la operación de la empresa que está atado en relación causa-efecto a su valor y por lo tanto permite explicar el porqué de su aumento o disminución como consecuencia de las decisiones tomadas.

Ilíquidez: situación en la cual un agente no posee activos fácilmente convertibles en dinero o activos que puedan ser utilizados como medio de pago.

Riesgo: es el grado de variabilidad o contingencia del retorno de una inversión. En términos generales se puede esperar que, a mayor riesgo, mayor rentabilidad de la inversión. Existen varias clases de riesgos: de mercado, solvencia, jurídico, de liquidez, de tasa de cambio, riesgo de tasa de interés.

Rentabilidad: medida de la productividad de los fondos comprometidos en una empresa.

Fuente: libro de Administración Financiera de Oscar León García y diccionario financiero de la página de Finanzas Personales de la revista Dinero.

1. INTRODUCCIÓN

La importancia del Diagnóstico Financiero radica en un estudio crítico dirigido a evaluar, analizar e interpretar la posición económica-financiera de la compañía FINART S.A.S de los períodos 2010-2014, con el propósito de proporcionar a los directivos la información que servirá de base para la toma de decisiones y el mejoramiento continuo de la entidad.

Con el presente trabajo se pretende brindar un aporte valioso a la compañía con el propósito de hacer conocer posibles alternativas de solución para mejorar la gestión administrativa y financiera de la misma. El Diagnóstico Financiero forma parte de un sistema o proceso de información cuya misión es la de aportar datos que permitan conocer la situación actual de la empresa y pronosticar su futuro, lo cual resulta de gran interés para la compañía FINART S.A.S., ya que por medio de este análisis puede emprender las medidas correctivas para identificar y superar debilidades y aprovechar de la mejor manera las fortalezas que presenta, a fin de llevar a cabo un plan de acción que oriente la dirección de la organización hacia el logro de sus objetivos propuestos.

Este trabajo está estructurado de la siguiente manera: la Introducción que expone la importancia del tema de investigación, el aporte a la entidad y la estructura de la investigación; la Formulación del Problema en donde se plantea la ubicación del asunto que se va a investigar; la Justificación en donde se mencionan las razones por las cuales es necesario e importante realizar el estudio; los Objetivos que indican lo que se pretende alcanzar con la realización de este estudio; el Marco Teórico en el cual se aborda toda la recopilación de la información basada en conceptos descritos por autores acerca del Diagnóstico Financiero; la Metodología que describe el tipo de estudio realizado, la población objeto de estudio y los procedimientos utilizados para la recolección y procesamiento de la información; finalmente se presenta la Bibliografía con las fuentes de información utilizadas en el desarrollo teórico y práctico del presente trabajo.

Este trabajo fue realizado por tres investigadores los cuales contaron con el aval del comité académico de la especialización, al igual que la aprobación a la empresa objeto de estudio.

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo General

Realizar un diagnóstico financiero a la empresa FINART S.A.S durante el periodo comprendido entre los años 2010 y 2014, mediante el análisis de la información contable y la interpretación de indicadores financieros, con el fin de conocer su situación financiera y proponer las recomendaciones pertinentes en aras de obtener mejores beneficios, Estableciendo deficiencias y contemplar mejoras operativas y financieras que permitan un crecimiento sostenible en la compañía.

2.2 Objetivos Específicos

- Analizar la realidad económica y financiera de la empresa y su capacidad para asumir las diferentes obligaciones que se derivan del desarrollo de su objeto social.
- Verificar la coherencia de los datos informados en los Estados Financieros con la realidad económica y estructural de la empresa. Así como analizar la evolución de las cuentas del activo, pasivo y patrimonio.
- Determinar los indicadores o razones financieras para establecer si la compañía es líquida y rentable, así como determinar su capacidad para generar recursos y su nivel de endeudamiento.
- Presentar los resultados del diagnóstico financiero realizado a la compañía durante el periodo objeto de análisis.
- Identificar las variables operativas y financieras deterioradas a partir del Diagnóstico Financiero efectuado a la empresa.
- Establecer propuestas de mejora que generen crecimiento en los ingresos y eficiencias en costos y gastos operativos.
- Recomendar estrategias para el mejoramiento de las variables deterioradas que permitan la construcción de valor en la compañía.
- Reflejar por medio de la proyección de los Estados Financieros la nueva valoración para la compañía de acuerdo a las estrategias recomendadas.

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1. Definición del problema

Los Estados Financieros proporcionan información sobre la posición financiera de una empresa en un período de tiempo determinado, así como de las operaciones efectuadas en el pasado. Sin embargo, el valor real de los Estados Financieros radica en el hecho de que pueden utilizarse para ayudar a predecir la posición financiera de una empresa en el futuro, a través de un diagnóstico financiero que le permita conocer su situación actual.

El diagnóstico de Estados Financieros implica una identificación del desempeño de la empresa con base en la clasificación industrial de la misma. Por lo general, el análisis se utiliza para determinar la posición financiera de la empresa con el objeto de identificar sus puntos fuertes y débiles actuales y sugerir acciones para que la empresa aproveche los primeros y corrija las áreas problemáticas en el futuro.

Es importante resaltar, que el análisis de Estados Financieros no sólo es importante para los administradores de la empresa, sino para los inversionistas y acreedores. Desde el punto de vista interno, los administradores financieros, utilizan la información proporcionada por el análisis de tal modo que las decisiones de financiamiento e inversión maximicen el valor de la compañía. Desde el punto de vista externo, los accionistas y los acreedores lo emplean para evaluar que tan atractiva es la empresa como una inversión.

En vista de la importancia de evaluar el desempeño financiero e identificar los procesos eficientes e ineficientes, para con base en ellos, generar planes de acción encaminados a optimizar los recursos, FINART S.A.S. ha visto la necesidad de proyectarse con claridad hacia el futuro con la finalidad de lograr los objetivos propuestos para el desarrollo de su objeto social.

FINART S.A.S. es una sociedad anónima simple, constituida por escritura pública número 0000970 del 7 de Abril de 1998. Es una compañía industrial Colombiana que inició actividades en la ciudad de Bogotá

Su objeto social comprende la fabricación, diseño y comercialización de joyería de fantasía o bisutería, así como el de elementos o artículos para el adorno personal en desarrollo de este objeto, la compañía podrá producir, comercializar, importar y exportar, representar asesorías, prestar servicios comprar vender en sociedades que tengan objetos similares o complementarios y realizar todo tipo de

operaciones comerciales tanto en moneda nacional o extranjera y dentro o fuera del país

La solidez de esta organización se sustenta en su política de calidad ofreciendo a sus clientes soluciones de alto valor agregado y la plena satisfacción de sus expectativas, además de trabajar cada día por ser profesionales, con gran valor humano, enfocados a atender de manera oportuna y eficiente todas las necesidades del mercado.

La compañía con 17 años de permanencia en el mercado, posee una amplia experiencia y un profundo conocimiento de todas las actividades que desarrolla, asegurando productos de óptima calidad Sin embargo, esta trayectoria no garantiza que sea lo suficientemente generadora de valor, por lo cual se hace necesario realizar un diagnóstico financiero que aborde los resultados concernientes a la gestión de un período determinado basándose en el empleo de razones con las cuales pueda conocer las tendencias y el momento presente de la empresa en ámbitos como la liquidez, el endeudamiento, la rentabilidad y la movilización de los factores productivos.

A partir de lo anteriormente expuesto, con la elaboración de este proyecto se pretende dar respuesta a la siguiente inquietud ¿Cuál es la situación financiera de la empresa en cuanto a aspectos tales como la liquidez, el endeudamiento, la rentabilidad, la valoración y la destinación de los recursos

3.2 JUSTIFICACIÓN

El Diagnóstico Financiero es una de las principales herramientas utilizadas por gerentes financieros, administradores, directores, dueños de las empresas y acreedores en general, para evaluar la gestión administrativa y financiera de los negocios. Los resultados generados por esta herramienta financiera le permiten a los interesados en él: evaluar, mejorar, optimizar y maximizar los recursos invertidos en la empresa; tomar decisiones para alcanzar los objetivos y metas propuestas; decidir sobre la viabilidad de utilizar u otorgar un crédito; proyectar la empresa hacia el futuro y decidir sobre la realización o no de una inversión, entre otros.

La empresa FINART S.A.S. se considera importante realizar un diagnóstico financiero que aborde los resultados concernientes a la gestión de un período determinado, basándose en el empleo de razones con las cuales pueda conocer las tendencias y el momento presente de la empresa en ámbitos como la liquidez, el endeudamiento, la rentabilidad y la movilización de los factores productivos.

1. MARCO TEÓRICO

El diagnóstico financiero se puede definir como un análisis que consiste en observar la situación real de la compañía en un tiempo determinado, permitiendo revelar dificultades, proyectar soluciones e idear estrategias orientadas a maximizar los aspectos positivos.

De acuerdo a Oscar León García (2009). “Por diagnóstico financiero o análisis financiero puede entenderse el estudio que se hace de la información que proporciona la contabilidad y de toda la demás información disponible, para tratar de determinar la situación financiera de la empresa o de un área específica de ésta. Aunque la información contenida en los estados financieros es la que en primera instancia ayuda a conocer algo sobre la empresa, no quiere decir que sea concluyente en un estudio de la situación financiera de la misma. La contabilidad muestra cifras históricas, hechos cumplidos, que no necesariamente determinan lo que sucederá en el futuro. Se hace necesario, por lo tanto, recurrir a otro tipo de información cuantitativa y cualitativa que complemente la contable y permita conocer con precisión la situación del negocio”.

Es común que la gerencia financiera aborde el diagnóstico de los resultados concernientes a la gestión para un periodo determinado, y también que la evaluación se centre en el empleo de razones con las cuales se busca conocer las tendencias y el momento presente de la empresa en ámbitos como la liquidez, el endeudamiento, la rentabilidad y la movilización de los factores productivos. Como

lo señala en su libro Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico Alberto Ortiz Gómez (2009): “El diagnóstico restringido basado en información financiera y en el uso de indicadores que contribuyen a evaluar las realizaciones o los problemas financieros, no es suficiente, no permite correlacionar los resultados financieros con las estrategias y políticas implementadas en las diversas esferas funcionales, no cubre aspectos fundamentales como el crecimiento y dificulta emitir opiniones sobre el cumplimiento de los preceptos contenidos en la misión y la visión, que, como se sabe, tienen relación con la conquista y la consolidación del prestigio corporativo”. Como se mencionó anteriormente, un adecuado diagnóstico financiero debe tener en cuenta aspectos cualitativos que indiquen cual es el objeto social, la ventaja comparativa y la estructura de la organización, cual es el sector en el que se encuentra y quienes son la competencia, así como la situación económica, política y social del país. De igual forma es importante realizar un análisis preliminar de la información demandada para determinar las amenazas u oportunidades planteadas por el ambiente donde se desenvuelve la actividad empresarial, así como las fortalezas y las debilidades internas. Adicionalmente, se deben analizar variables cuantitativas que permitan la evaluación de la compañía a través de herramientas financieras que contribuyan con el análisis de estados financieros, indicadores, márgenes y la generación de valor. Así mismo, es importante conocer la información histórica sobre el comportamiento de las variables cualitativas y cuantitativas a través del tiempo con el fin de precisar los factores clave de éxito que le conviene impulsar y determinar los campos donde le urge introducir cambios

1.1 Gerencia Del Valor:

Siendo este un concepto que une los objetivos relacionados con los clientes y trabajadores que fomenta en sí en las empresas la cultura de creación de valor; promoviéndose de tres maneras:

- Direccionamiento estratégico.
- Gestión Financiera.
- Gestión del Talento Humano.

Dentro de la gestión financiera se definen cuatro procesos:

- **Definir y gestionar inductores de valor:** Identifica en la empresa las variables asociadas con la operación que más afectan su valor, esto con el propósito de promover mecanismos en la compañía apuntando a la mejora permanente de dichas variables.
- **Identificar y gestionar Micro inductores de Valor:** Identificando aspectos particulares de la compañía que su incidencia afecta los inductores de valor financieros y operativos.

“Los micro inductores de valor son indicadores que a la medida de las características de la empresa están asociados con el mejoramiento de los inductores operativos y financiero”. (GARCIA S., 2008)

- **Valorar la empresa:** Generar un modelo y/o aplicando las metodologías existentes, que reconozcan los efectos de las decisiones financieras y operativas del valor de la empresa.
- **Monitorear el valor:** Diseñar un procedimiento instaurando un control eficaz del valor de la empresa, enfocado en la revisión de las variables asociadas directamente con la generación de valor.

Metodologías de Valoración de empresas:

Para la valoración de empresas existen varios métodos a aplicar, a continuación se resumen en 6 grupos:

Métodos basados en el valor patrimonial: Buscan establecer el valor de una empresa de acuerdo al valor de su patrimonio, teniendo en cuenta únicamente los activos y pasivos registrados en el balance, son métodos estáticos, dependiendo de datos históricos sin considerar aspectos como el valor del dinero en el tiempo, proyecciones futuras, riesgos, condiciones del mercado, entre otros factures incidentes en los futuros resultados para una compañía.

Los métodos de este grupo son:

- **Valor Contable:** Contempla el valor de la empresa como el valor de los recursos propios, esto quiere decir toma el capital y reservas.
- **Valor contable ajustado:** Basado en el método anterior este método se enfoca en el ajuste de los datos históricos del balance a precios de mercado.
- **Valor de liquidación:** Ajustando los precios al mercado, adicionalmente este método considera los gastos que surgen con la liquidación de la empresa.
- **Valor sustancial:** Afirma que el valor de la empresa está dado por la inversión si se desea montar una empresa con las mismas características a la que se quiere valorar. En este sentido este método a diferencia de los demás contempla la posibilidad de continuidad del negocio.

Métodos basados en las cuentas de resultado: Basados en la información resultante de los estados de resultados de la empresa, miden el valor de esta por la dimensión de sus beneficios (ventas, utilidades, indicadores EBITDA, entre otros).

- **Valoración relativa pro múltiplo:** Multiplica el beneficio promedio de la empresa de acuerdo al indicador seleccionado y por el múltiplo que le corresponde según el sector de la industria. PER, Ventas, EBITDA, otros.

Métodos mixtos (Goodwill): Basados en la percepción del valor del “buen nombre de la empresa en el mercado”, que genera una ventaja competitiva para algunas empresas. Lo difícil de este método radica en la fijación del valor de ese “buen nombre”, entendiéndose este como un intangible para el cual no existe una metodología unánime.

Métodos basados en descuentos de flujos: Determinan el valor de una empresa por medio de los flujos de efectivos futuros (cash flow), descontados a una tasa de riesgo dada por dichos flujos. La aplicación de estos métodos está dado por el interés particular que se le dan a las partidas que generan efectivo y la correcta identificación de la tasa de descuento, teniendo en cuenta los aspectos internos y externos.

Son métodos de este grupo:

- Métodos de descuento de flujos de caja.
- Flujo de caja libre.
- Dividendos.
- Capital Cash Flow.

Valoración por flujo de caja libre descontado:

Los objetivos dados para una valoración no se centran solamente en la venta y compra de empresas, sino también sirven para medir la gestión al interior de la misma, coadyuvando a generar mecanismos de control y creación de valor en la misma.

La experiencia del valorador de empresas es clave, entendiendo esta como la interpretación de la información que incide con factores internos y externos en las empresas, con la mirada puesta en el Flujo de Caja Libre Descontado FCLD, es de suma importancia centrarse en la identificación y análisis de los inductores que generan valor en la empresa, estos identificados inicialmente por el Objetivo Básico Financiero: “la maximización del patrimonio de los propietarios (accionistas), lo cual se produce por el efecto combinado del reparto de utilidades (dividendos) y el incremento del valor de mercado de la empresa (incremento del valor de la acción)”. (GARCIA S., 2008)

Para la valoración por este método se requieren de tres elementos:

- El costo de capital.
- La proyección de caja libre.
- Valor de Continuidad.

Costo de capital (CK): Es la tasa mínima a la que deben generar renta los activos de la empresa, siendo así el costo para la misma de sus recursos, tanto internos como externos en función de la misma.

Flujos de Caja Libre proyectados:

Se debe tener en cuenta para la proyección:

- En la proyección no se debe tener en cuenta la estructura financiera: el endeudamiento.
- Se deben incluir las inversiones en activos fijos, operativos y no operativos. Se debe tener en cuenta el período de proyección:
 - Período relevante: “Es el lapso para el cual el flujo de caja libre puede ser calculado de manera que las diferentes cifras que lo conforman sean explicables y defendibles”. (GARCIA S., 2008)
 - Período de continuidad: Inicia cuando termina la proyección del período relevante y se asume hacia infinito.

Valor de continuidad: Supuesto financiero en el que indica que una vez se cumplan los flujos de caja proyectados la empresa tendrá una tasa determinada de crecimiento. Este debe ser determinado incluso por la posición de la empresa en el mercado y el ciclo de vida de sus productos.

De acuerdo a lo anterior, la valoración de la empresa estaría dada por:

Valor de Continuidad

VALOR DE UNA EMPRESA	
	Valor de los activos no operativos de la empresa
(-)	Valor de los pasivos de la empresa que no hacen parte del KTNO
(+)	Valor presente de los flujos de caja del periodo relevante
(+)	Valor presente del valor de continuidad
(=)	Valor patrimonial de la empresa

GRÁFICO1 Elaboración: Propia

Métodos basados en la creación de valor: Corrigen la deficiencia de los métodos de flujos, teniendo en cuenta la generación o destrucción de valor en los períodos dados.

Son métodos de este grupo:

- EVA
- Beneficio económico
- Cash value added

Valoración por el método EVA:

Economic Value Added, parecida a los flujos de caja libre descontados y basados en los mismos resultados en teoría y/o muy similares en la práctica, se fundamenta especialmente en el valor de los activos de operación.

Siendo así el EVA de una empresa es “la diferencia entre la utilidad operativa que una empresa obtiene y la mínima que debería obtener” (GARCIA S., 2008), por otra parte se puede decir que este método permite “medir cuanta riqueza es creada o destruida en cada período de la vida de la compañía” (DUMRAUF, 2006).

El método EVA entrega información útil para la toma de decisiones, mientras que el FCLD entrega está en un período determinado.

Su cálculo se realiza:

$$\text{EVA} = \text{UODI} - \text{Activos Netos de Operación (ANDEO)} * \text{CK}$$

Así pues el valor de la empresa dada por este método sería así:

Valoración por el método EVA

VALOR DE UNA EMPRESA	
	Valor de los activos no operativos de la empresa
(-)	Valor de los pasivos de la empresa que no hacen parte del KTNO
(+)	Valor presente de los EVAS del periodo relevante
(+)	Valor presente del valor de continuidad del EVA
(+)	Valor de los activos netos de operaciones iniciales
(=)	Valor patrimonial de la empresa

GRÁFICO 2 Elaboración: Propia

Método de opciones reales: Agrupando las características de los grupos anteriores, este propende por considerar los diferentes escenarios que se pueden presentar en el futuro para la empresa, este método busca sobrepasar las limitaciones de los demás métodos abordados.

De acuerdo a la teoría de las opciones, “una opción ofrece a su propietario el derecho, pero no la obligación, a realizar una operación determinada durante un período de tiempo prefijado”. (MASCAREÑAS, 2004). Con lo anterior denotamos que el objetivo de este método va al punto de aprovechar cambios o variaciones en situaciones dadas, logrando ventajas cuando el cambio es positivo y cubriéndose cuando es negativo.

Conceptos y herramientas financieras:

1.2 Entorno Económico

Según el gremio, en lo sectorial, la industria manufacturera continúa rezagada frente a otras actividades y el PIB total. El promedio de crecimiento del PIB entre 2000 y 2014 fue 4,2% anual, mientras que el PIB industrial creció apenas 0,2%. En 2014 no se logró revertir esta tendencia y la industria siguió creciendo 4,5 puntos por debajo del PIB. A lo que se sumaron los problemas de contrabando e informalidad.

Con respecto al comercio exterior, la tímida recuperación de la economía global, el descenso de los precios de las materias primas a nivel mundial, sumado a los altos costos que asumen las empresas para producir en Colombia, han propiciado el lento avance del comercio colombiano. En efecto, para los primeros diez meses

de 2014 las exportaciones totales colombianas se redujeron 3%, de las cuales las industriales cayeron 10%.

La mayoría de analistas creen que el “nuevo normal” creado por la caída mundial de las cotizaciones del petróleo, significa que Colombia entró en una etapa de ralentización de su crecimiento durante los próximos años. Mientras que la tasa de crecimiento del PIB era superior al 6% a finales de 2013, bajó a niveles del 4% a mediados de 2014 y se sitúa en el 3%, actualmente.

Para lo que resta de 2015 y para 2016, varios analistas esperan niveles de incremento cercanos al 2%. Uno de los factores que más contribuye a proyectar un bajo crecimiento, tiene que ver con la expectativa de una disminución del consumo privado.

El índice de confianza del consumidor (ICC) de Fedesarrollo se encuentra en uno de sus niveles más bajos. De acuerdo con el informe, “en agosto el ICC registró un balance de -0,4%, con una reducción de 3 puntos porcentuales (pps) respecto al mes anterior y de 20,9 pps frente a agosto de 2014. Con el resultado de este mes, la confianza de los consumidores completó dos meses consecutivos de deterioro y se ubicó en terreno negativo, lo cual no se observaba desde abril de 2009”.

1.3 Diagnóstico Financiero

Es una serie de técnicas que tienen como objetivo realizar un examen de la situación financiera y perspectivas de la empresa con el fin de poder tomar decisiones adecuadas. La realización de un correcto diagnóstico financiero en la empresa es clave para una correcta administración. Esto contribuirá a que la empresa pueda atender correctamente sus compromisos financieros, financiar adecuadamente las inversiones, así como mejorar ventas y beneficios, aumentando el valor de la empresa. Para que el diagnóstico sea productivo debe realizarse periódicamente con información en base a datos fiables, y debe ir acompañado de soluciones aplicables para las desviaciones que se puedan detectar.

1.4 Planeación financiera

La planeación financiera se utiliza para determinar cuáles son los recursos necesarios para desarrollar eficientemente las actividades de la empresa, esto va ligado a las fuentes de financiamiento de proyectos las cuales permiten disponer eficientemente de los recursos en el momento de ejecutar proyectos.

Podemos deducir que su principal objetivo es reunir un conjunto de métodos y/o instrumentos que tengan el fin de establecer pronósticos y metas económicas y financieras por lograr, teniendo en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograr optimizar la estructura de capital de la empresa para generar valor superior al costo del capital propio.

1.5 Modelaje Financiero

El modelaje financiero se trata de vincular los índices de las variables económicas de una empresa con el fin de poder pronosticar su desempeño financiero futuro. Se trata de un modelo o simplificación matemática que se realiza utilizando la herramienta de cálculo Excel. El modelaje financiero permite presentar y proyectar el balance general, el estado de resultados y el flujo de caja de una empresa o proyecto y determinar su valor presente neto. Es muy utilizada con el fin de preparar el presupuesto de la empresa, y para valorar el impacto que podría influir sobre los estados financieros y el desempeño del negocio cuando cambia alguna de las variables que forman parte del modelo, como los precios de venta, los impuestos, la tasa de interés de los financiamientos, los costos de las materias primas y la energía, etc.

1.6 Costos

El costo o coste es el gasto económico que constituye la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al establecer el costo de producción, se puede deducir el precio de venta del bien.

El costo de un producto está constituido por el precio de la materia prima, el precio de la mano de obra directa empleada en su producción, el precio de la mano de obra indirecta empleada para el funcionamiento de la empresa y el costo de amortización de la maquinaria y de los edificios.

Muchos especialistas afirman que varios empresarios suelen establecer sus precios de venta en base a los precios de la competencia, sin antes hacer un estudio previo que defina si éstos alcanzan a cubrir sus propios costos. A esto se le atribuye que una gran cantidad de negocios no prosperen ya que no obtienen

la rentabilidad necesaria para su funcionamiento. Esto deduce que el cálculo de los costos es indispensable para una correcta gestión empresarial.

El correcto análisis de los costos empresariales permite conocer qué, dónde, cuándo, en qué medida, cómo y por qué pasó, lo que posibilita una mejor administración del futuro.

En conclusión, el costo es el esfuerzo económico que se debe realizar para lograr un objetivo operativo (el pago de salarios, la compra de materiales, la fabricación de un producto, la obtención de fondos para la financiación, la administración de la empresa, etc.). Cuando no se llega al objetivo propuesto, se dice que una empresa tiene pérdidas.

1.7 Gestión Basada en Valor

Belcorp es una empresa que adiciona valor a partir de su gente. Conecta los valores de la compañía con las aspiraciones personales de sus colaboradores. Hace parte del Pacto Mundial de las Naciones Unidas, mediante el cual se comprometen a respetar los diez principios que establece.

A través de la fundación Belcorp cree en la capacidad de la mujer para transformar su vida y en su capacidad como agente de cambio en la sociedad. Así, les ofrece a sus Consultoras una oportunidad de superación mediante una opción de negocio como la venta directa, brindándoles la posibilidad de generar ingresos propios y las herramientas para lograrlo. Sin embargo, siendo esto fundamental, no es suficiente. Para Belcorp el desarrollo emocional y social de las mujeres es tan importante como el económico y por eso les ofrece a sus más de 841.000 consultoras de belleza, el beneficio de ser parte de una red de mujeres que como ellas se esfuerzan día a día por alcanzar sus sueños y ser reconocidas por sus logros. Es por esto que Belcorp ha desarrollado un Modelo de Empoderamiento de la Mujer, a través del cual les brinda oportunidades en tres frentes:

- **Emocional:** A través del reconocimiento y el soporte.
- **Económico:** Proporcionando una oportunidad de negocio, herramientas y capacitación.
- **Social:** Construyendo redes sociales.

De esta forma, Belcorp cuenta con una visión de futuro que apunta al desarrollo integral de la mujer en el largo plazo, promoviendo su crecimiento personal y desarrollando sus habilidades de negocio. Gracias a esta alineación entre visión social y visión de negocio, Belcorp es miembro del Foro de Líderes del Sector Privado, una iniciativa del Banco Mundial que reúne a las empresas del mundo

que más contribuyen con el empoderamiento económico de la mujer. Belcorp ha sido reconocido como un actor clave en la región y asume con responsabilidad el reto de liderar el desarrollo de la mujer en América Latina.

2. MATERIALES Y MÉTODOS

2.1 Materiales

Los materiales utilizados para nuestro análisis fueron Medios Magnéticos, información impresa, Libros financieros, Estados financieros, informes Supersociedades, páginas web de información estadística, del sector y de la empresa, computadores y programas office.

2.2 Metodología

FASES DEL PROCESO DEL DIAGNOSTICO

Realizar el diagnóstico y pronóstico de la situación económico-financiera de una empresa no resulta una tarea fácil. Son muchas las variables que hay que tener en cuenta y no menos los inconvenientes que se pueden presentar a lo largo del análisis. Por lo anterior, es conveniente establecer un orden en el proceso de evaluación que permita avanzar en un propósito y elaborar un informe adecuado a las necesidades de los distintos usuarios.

Como lo define Ana Gil Álvarez (2004) en su libro *Introducción al Análisis Financiero* “dentro del proceso de análisis podemos diferenciar fases o etapas que facilitan el desarrollo del objeto de evaluación”. A continuación se describe en qué consiste cada una de las fases o etapas del diagnóstico financiero.

FASE 1 Recolección de información y entendimiento de la empresa

Una vez identificada la empresa a analizar y seleccionadas las variables que van a ser utilizadas en el análisis, es necesario recoger la información que nos permita calcular el valor de dichas variables de la manera más eficiente y ordenada como sea posible. Dependiendo de las magnitudes necesarias para realizar los cálculos de las variables, el analista acudirá a una u otra fuente de información obteniendo por ejemplo datos contables o de mercado, información de carácter cualitativo o cuantitativo, etc.

FASE 2 Diagnóstico financiero

Después de conocer el estado actual de las finanzas de Belcorp definimos en qué gastos está incurriendo y cuál necesita mayor atención, igualmente conocimos y concretamos como evaluar la operación general de la misma todo fue consignado en un "informe financiero".

Comenzamos con las razones financieras, que nos indican el desempeño de la empresa como lo son la Razón de liquidez, Razón de endeudamiento, Razón de gestión, Razón de rentabilidad, etc.

FASE 3 Definición de estrategias de generación de Valor

Verificada y aceptada la validez de la información obtenida, se somete dicha información a un proceso de transformación que le llevara a aplicar los ajustes que se consideren oportunos, esto con el fin de obtener información con la que se pueda calcular directamente las diferentes variables de valor seleccionadas en esta etapa del proceso de análisis.

FASE 4 Diseño, Desarrollo y validación del modelo Financiero en Excel

A partir de la información transformada de las variables necesarias se procede a la aplicación de las técnicas que se consideran en el modelo financiero, la información obtenida tras la aplicación de cada una de las técnicas consideradas se analiza y se interpreta con el fin que resulte de utilidad para la toma de decisiones.

FASE 5 Sustentación del trabajo ante la empresa y ante el jurado de la Universidad.

La sustentación en la Universidad Piloto de Colombia, se realizara a través de una presentación frente al jurado, en donde se revelara la situación actual de la empresa, el planteamiento del problema y el modelo financiero el cual enseñara el impacto de la estrategia y tratamiento por nosotros recomendado.

3. DESARROLLO DEL PROYECTO

3.1 Análisis del desarrollo del proyecto

3.1.1 Descripción General

3.1.1.1 Nombre empresa

FINART S.A.S. NIT 830.044.180-8

3.1.1.2 Tipo de empresa

El sector Económico al cual pertenece Finart S.A.S. es a OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS y está dentro de la rama de actividad de industrias manufactureras.

Variación porcentual año corrido - Series desestacionalizadas

Ramas de actividad	Variación porcentual
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	2,3
Explotación de minas y canteras	-0,2
Industrias manufactureras	0,2
Suministro de electricidad, gas y agua	3,8
Construcción	9,9
Comercio, reparación, restaurantes y hoteles	4,6
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	4,2
Establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas	4,9
Actividades de servicios sociales, comunales y personales	5,5
Subtotal valor agregado	4,4
Impuestos menos subvenciones sobre la producción e importaciones	7,8
PRODUCTO INTERNO BRUTO	4,6

Fuente: DANE - Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales

GRÁFICO 3

Tomado de página del Dane según link:

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bol_PIB_dem_IVtrime14_2.pdf

3.1.1.3 Ubicación

Cuentan con una planta de producción ubicada en Fontibón, Bogotá-Colombia, en la que se fabrican más de 350,000 unidades por mes, con los cuales se abastece a gran parte de los países a los cuales se Exporta.

Se encuentra ubicada en la carrera 127 No 15B – 60 Interior 2 bodegas 8, 9, 10,11 y 12 Municipio de Bogotá

Teléfono: +57-1-594-6020

Fax: +57-1-594-6021

<http://www.finartsa.biz/>

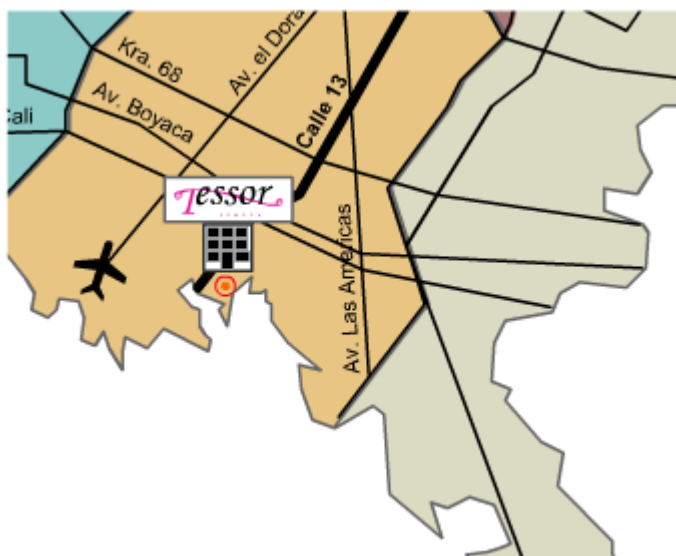


GRÁFICO 4 Tomado de: Google Maps

3.1.1.4 Tamaño

Análisis Sectorial según datos tomados de la página del Dane:

“Comportamiento del año (enero - diciembre)

Durante el año 2014 la rama Industrias manufactureras creció en 0,2%, explicado principalmente por el crecimiento de las siguientes actividades: bebidas en 4,5% y productos minerales no metálicos en 3,3%. En tanto que cayeron productos de madera en 20,1% y productos de la refinación de petróleo en 8,7%.”

**Industria manufacturera - actividades más representativas -
Variación del valor agregado
2014 / 2013 (enero - diciembre)**

Variación porcentual - Serie desestacionalizada

Periodo	Año corrido (enero - diciembre)	
	2014 / 2013	2013 / 2012
Bebidas	4,5	2,8
Productos de minerales no metálicos	3,3	1,7
Productos de la refinación del petróleo	8,7	3,6
Productos de madera	-20,1	1,7
Industria Manufacturera	0,2	0,6

Fuente: DANE - Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales

GRÁFICO 5

Tomado de página del Dane según link:

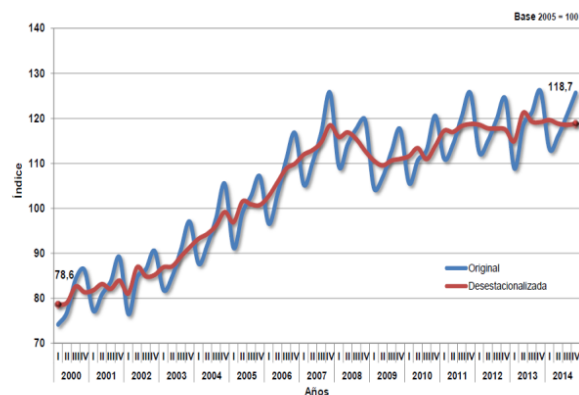
http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bol_PIB_dem_IVtrime14_2.pdf

“Comportamiento trimestral

En el cuarto trimestre de 2014, el valor agregado de la rama Industrias manufactureras decreció en 0,3% respecto al mismo periodo del año 2013. En relación al trimestre inmediatamente anterior creció en 0,2%.”

Comportamiento Trimestral

Total Industria manufacturera
Índice del valor agregado
2000 / I - 2014 / IV



Fuente: DANE - Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales

GRÁFICO 6

Tomado de página del Dane según link:

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bol_PIB_dem_IVtrime14_2.pdf

3.1.1.5 Historia

“Trabajamos para mejorar la imagen personal incrementando la autoestima a través de nuestros productos”

Finart fundada en 1998 a través de su marca comercial Tessor, es una empresa dedicada a la fabricación, diseño y comercialización de joyería de fantasía fina y accesorios orientados al embellecimiento personal.

Con una infraestructura de 5000 m cuadrados, tecnología de punta y un capital humano altamente calificado que asciende a más de 1200 colaboradores, ofrecemos una capacidad de producción de 1.400.000 unidades mensuales.

Nos especializamos en la elaboración de aretes, pulseras, pendientes, anillos, collares, prendedores, dijes y accesorios para hombres; en diferentes recubrimientos como cobre, paladio, plata, oro, níquel y bronce. Utilizamos técnicas de cera perdida y baja fusión que permiten ampliar nuestro portafolio de productos en calidad y opciones de metal base.

Tenemos dos centros de producción, (China y Colombia) que les permiten a nuestros clientes ampliar las opciones de portafolio y costo de acuerdo a las expectativas del mercado.

Garantizando la calidad de nuestros productos ya que estos cumplen con la normatividad siendo lead y níquel free, además de tener laca protectora y su respectiva certificación de espesores de metales preciosos.

Finart S.A.S. durante el 2014 contó con un promedio de 733 empleados, 652 contratados directamente por Finart S.A.S. (correspondientes al 89% del total de empleados) y 81 por Empresas Temporales.

Tabla Accionistas

ACCIONISTAS	No de Acciones	% Participacion
PHOENIX CORPORATE GROUP INC.	1,405,500	100%
Total	1,405,500	100%

Tabla 1 Elaboración Propia

3.1.1.6 Visión

Somos la mejor opción en el mercado de accesorios y bijouterie por brindar productos de calidad mundial, tener profunda vocación por el cliente, desarrollar eficiencia operativa y ser una organización rentable.

3.1.1.7 Misión y/o propósitos

A través de nuestro talento humano basados en el respeto y compromiso social garantizaremos a nuestros clientes la oportuna disponibilidad de nuestros productos a precios competitivos enmarcados dentro de una relación gana-ganas.

3.1.1.8 Valores

- **Orgullo**

Compartir una historia de éxito que nos respalda e inspira.
Es ser parte un equipo capaz de emprender y lograr retos extraordinarios.

- **Liderazgo**

Es dirigir tu vida para lograr lo que te propones.
Es inspirar e impulsar el cambio, movilizándolo a otros a desarrollarse y crecer para contribuir al logro de nuestra visión

- **Pasión**

Es la energía y el entusiasmo que nace de disfrutar lo que hacemos y que nos impulsa a desarrollar nuestro máximo potencial

- **Compromiso**

Es asumir la responsabilidad de que las cosas sucedan para contribuir al logro de nuestra visión y alcanzar nuestra realización personal

- **Integridad**

Transparencia y honestidad, buscando hacer siempre lo correcto.

3.1.1.9 Ventajas competitivas

Finart cuenta con la representación de Belcorp por medio de sus marcas se distribuyen sus productos. Belcorp cuenta con presencia en Perú y 14 países de América Latina y en Estados Unidos con una diversificación de negocios, lo cual lo ha convertido en una de las ventajas competitivas.

Es una corporación comprometida con la belleza y realización personal de millones de mujeres en América Latina, a las que llega a través de sus tres marcas, L'Bel, Ésika y Cyzone, y de una red de más de 800.000 consultoras. Con más de 40 años de experiencia en el mundo de la cosmética y cuenta con más de 8.000 colaboradores.

3.1.1.10 Análisis de la industria

Este mercado en Colombia se puede dividir en tres tipos:

Joyería tradicional: La técnica ha sido aprendida por tradición y tras enseñanzas generacionales. Los principales materiales usados son el oro, la plata y las aleaciones de otros metales.

Joyería de diseño: Esta es el tipo de joyería más comercial. Acá se busca dar respuesta a las necesidades específicas de un mercado específico. Se presentan diseños tanto convencionales como innovadores en materiales como la plata, el oro, las piedras preciosas, la madera, entre muchos otros (bisutería).

Joyería artística: No se tiene en cuenta las necesidades del consumidor, solamente las necesidades de expresión del artista. En sus diseños no se tiene en cuenta la funcionalidad de la joya.

Actualmente, son tres los principales competidores:

Tabla Competencia

COMPETENCIA DIRECTA	Ventas (miles de millones de pesos)		
	2012	2013	2014
Joyeria Sterling	10,286,556	11,119,265	23,972,606
Galeria Cano S.A.	2,859,088	2,951,488	11,431,224
Tiffani	8,957,963	12,558,695	9,201,438

Tabla 2 Elaboración Propia

4. Finart tiene una fuerte participación en el mercado Latinoamericano

Principales Clientes

Ofrece a los clientes una cadena de suministro exitosa, con entregas del producto apropiado, en el lugar correcto, en el momento exacto, al precio requerido y al menor costo posible; para la administración eficiente de nuestra operación nos soportamos a través de nuestro sistema(ERP - SAP).

Actualmente sostenemos relaciones comerciales con varios países de Latinoamérica, siendo nuestros principales destinos:



GRÁFICA 7 Tomado de página del <http://www.finartsa.biz>

4.1.1.1 Logística y Distribución

Distribución

El proceso de distribución de FINART consta de 4 etapas principales: Logística de entrada, logística interna, de salida e inversa.

- **Logística de entrada**

Se encarga de recibir, almacenar y surtir a las líneas de armado de pedidos.

- **Logística interna**

Se encarga de armar los pedidos para los clientes

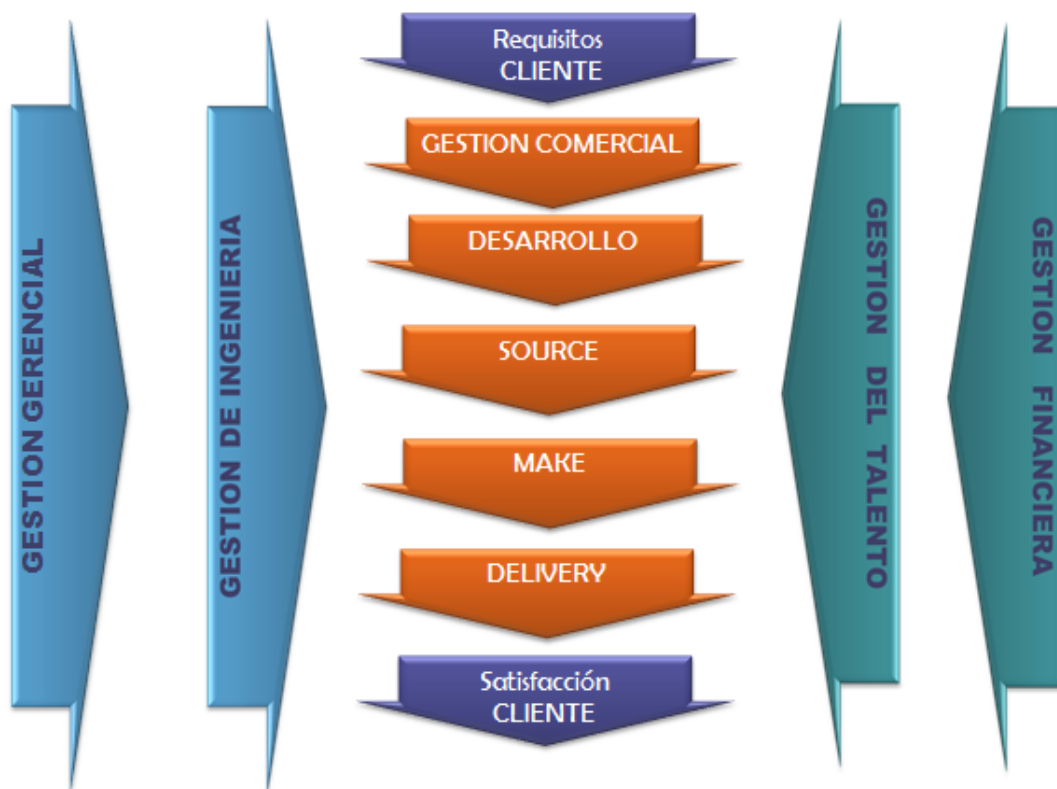
- **Logística de salida**

Clasifica los pedidos según el destino que les corresponda

- **Logística inversa**

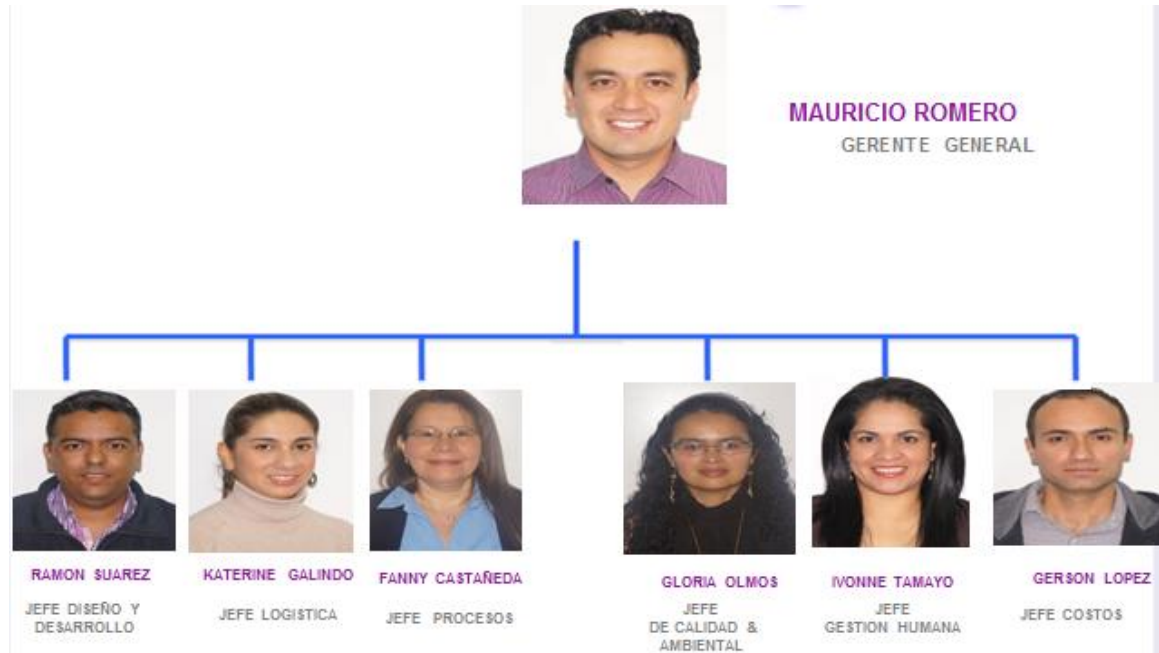
Se encarga de recoger el producto que devuelven las clientes, de acuerdo al compromiso de garantía de satisfacción. Se recibe en centro de distribución, se selecciona respetando estrictas normas de calidad y se destruye en su mayoría si la recuperación es viable ya que se funde nuevamente el oro y la plata.

MAPA DE PROCESO



GRÁFICA 8 Elaborcion Propia

4.1.1.2 Organigrama



GRÁFICA 9 Elaboración Propia

4.1.1.3 Productos

Logo de la Compañía



GRÁFICA 10 Tomado de www.finartsa.com

La compañía cuenta con diseños exclusivos que la identifican, diseños inspirados en las pasarelas de los centros de moda mundial, Nueva York y Paris y se traducen por medio de un equipo de diseñadores expertos, en piezas de joyería

Los diseños están soportados por estudios de tendencias mundiales y locales de moda, los cuales garantizan asertividad en el lanzamiento de nuevos productos.

Ofrecen diseños exclusivamente creados para cada uno de los clientes.

Cuentan con un servicio un software especializado de modelado en tres dimensiones que permite una clara visualización de un producto antes de su producción.

La interacción directa con el área de desarrollo permite una dinámica ágil tanto en diseño como en rediseño de un producto y la obtención de muestras físicas.

Involucrar el diseño como parte integral del proceso productivo permite controlar el costo un producto desde su misma concepción.

La compañía fabrica y distribuye para las diferentes diversidades del consumidor por medio de tres marcas Cyzone, Esika y L'Bel.

CYZONE

cy°zone
maquillaje-moda-accesorios

Advertisement for Cyzone featuring a woman's face and various accessories. The central image shows a woman with a white heart-shaped object near her mouth. Surrounding her face are several smaller images of jewelry: a purple teardrop earring, a necklace with a blue bead, and various rings. A yellow circular badge on the right side of the woman's face reads "con 30% de descuento". On the left side, there is a green box with the text "la pareja perfecta" and "un gemido melancólico de amor...". Below the woman's face, there is a display of various jewelry items including necklaces, earrings, and rings.

Advertisement for Cyzone jewelry featuring a woman's face and a jewelry box. The central image shows a woman's face with a yellow starburst graphic that reads "con 30% de descuento". Below her face is a jewelry box with a yellow lid and a black interior, containing various pieces of jewelry. A yellow tag hanging from the box reads "con lazo abricado". Below the jewelry box, there is a close-up of a hand wearing a ring. Text on the right side of the advertisement includes "¡NUEVO! 5 piezas de joyería con un valor de \$17.900" and "¡NUEVO! 5 piezas de joyería con un valor de \$11.900".

GRÁFICA 11 Tomado de www.finartsa.com

ESIKA



GRÁFICA 12 Tomado de www.finartsa.com

L'BEL



GRÁFICA 13 Tomado de www.finartsa.com

Productos Finart



GRÁFICA 14 Elaboración Propia



GRÁFICA 15 Tomado de www.finartsa.com



GRÁFICA 16 Tomado de www.finartsa.com

5. INFORME ECONOMICO

El crecimiento de la economía colombiana durante el año 2014 estuvo dividido en dos etapas de diferente dinamismo, durante el primer semestre del año se consolidó en un 5.4%, convirtiéndose en uno de los más altos de la región y superando las expectativas del mercado, todo esto gracias a las políticas contracíclicas, el estímulo monetario y fiscal que fueron implementados a finales del año 2013. Para el segundo semestre del año el crecimiento fue moderado y consistente al nivel potencial, por lo cual se estima que el crecimiento anual estará alrededor del 4.7%.

En 2014 la demanda interna se estableció como el motor de la economía, la cual habría crecido alrededor de 7,5% en todo el año. Dentro de este rubro, se espera que la inversión haya tenido la mayor variación, seguida de los gastos del Gobierno. Sin embargo cabe mencionar que todos los componentes de la demanda interna moderaron su ritmo de aumento anual desde el segundo semestre, lo que desaceleró el crecimiento a finales del año. En el caso de la inversión, la ralentización fue de 18.5% en el primer trimestre de 2014 a 12.3% en el tercer trimestre, mientras que las compras del Gobierno lo hicieron desde 8.1% hasta 5.4%.

En relación a los diferentes sectores económicos, la construcción siguió jalonando la economía como lo venía haciendo desde 2013, en específico se expandió a un promedio anual de 13.7% en los primeros tres trimestres de 2014, después de hacerlo al 12.9% en el mismo periodo de 2013, y se consolidó como la actividad con mayor dinamismo. Por el contrario, la industria se contrajo durante el segundo y tercer trimestres del año, lo cual dejó su expansión promedio anual del período enero-septiembre en 0.5%, superior a lo registrado un año atrás (-1.3%). Esta tendencia pudo mantenerse en el cierre del año, dado que los indicadores de confianza de los industriales, que habrían entrado a terreno positivo desde enero de 2014, retornaron al negativo en noviembre y diciembre. Por ello, se estima que el crecimiento de la industria en todo 2014 estuvo entre 1.7% al 0.6%.

6. Inflación

La lectura anual de inflación en todo 2014 se ubicó en 3.66%. A pesar de ser un registro muy superior al observado en los dos años previos (2.44% en 2012 y 1.94% en 2013), el resultado se encontró por sexto año consecutivo dentro del rango meta del Banco de la República (entre 2% y 4%).

Por grupos de gasto, los alimentos contribuyeron con un 36.2% del cambio del IPC en 2014, con lo cual constituyeron la principal fuente de inflación en todo el año.

7. Desempleo

Para 2014 la tasa de desempleo promedio del año se ubicó en 9.3% (manteniendo la tendencia a la baja) a nivel nacional, lo que se traduce en una reducción de 0.4 puntos porcentuales con respecto a 2013 (9.7%). El resultado final del desempleo urbano estuvo explicado por un incremento de 352 mil en el personal ocupado (equivalente a una variación interanual de 3.4%); más aún, el aumento de los ocupados el año pasado fue un 85% superior a lo que se observó durante 2013. Esto es evidencia de un aumento en la demanda por mano de obra en 2014.

8. Tasas de Interés

En 2014 el Banco de la República incrementó su tasa de interés desde 3,25% hasta 4.50%. El cronograma de subida de tasas comenzó en abril y finalizó en agosto.

Los principales determinantes de la normalización monetaria estuvieron asociados al acelerado repunte de la inflación, que había terminado 2013 en el nivel más bajo en más de 55 años, y a una mayor dinámica del crecimiento económico. Sin embargo, las razones que llevaron al Emisor (Banco de la república) a realizar una pausa en la subida de tasas estuvieron asociadas al menor ritmo de crecimiento

observado en la segunda mitad del año, así como de los desafíos en el frente externo que en su momento significaban riesgos a la baja sobre el dinamismo de la actividad real.

9. Análisis de Rentabilidad

INDICADOR	2011	2012	2013	2014
Rentabilidad del Patrimonio	13%	8%	8%	14%
Rentabilidad del Activo	7%	4%	5%	8%

TABLA 3 Fuente Finart S.A.S Elaboración Propia

9.1 Análisis del Margen Neto

INDICADOR	2011	2012	2013	2014
Margen neto	4.8%	2.7%	3.0%	6.0%

TABLA 4 Fuente Finart S.A.S Elaboración Propia

9.2 Análisis de Endeudamiento

INDICADOR	2011	2012	2013	2014
Total pasivo	10,391,861.00	13,173,424.00	10,692,956.00	12,172,006.00
Total activo	24,016,471.00	28,010,142.00	26,797,302.00	27,453,296.00
Nivel de endeudamiento	43.3%	47.0%	39.9%	44.3%

TABLA 5 Fuente Finart S.A.S Elaboración Propia

9.3. Análisis de Desempeño

INDICADOR	2011	2012	2013	2014
Margen EBITDA	7.27%	4.22%	1.35%	4.03%

TABLA 6 Fuente Finart S.A.S Elaboración Propia

9.4. EBITDA y Margen EBITDA

INDICADOR	2011	2012	2013	2014
EBITDA	2,716,585	1,917,313	569,127	1,448,440
Margen EBITDA	7.27%	4.22%	1.35%	4.03%

TABLA 7 Fuente Finart S.A.S Elaboración Propia

10. DIAGNÓSTICO FINANCIERO

10.1 Estado de Resultados

FINART S.A.S NIT 830.044.180-8 ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS COMPARATIVO DICIEMBRE 2010 A DICIEMBRE 2014					
	2010	2011	2012	2013	2014
INGRESOS OPERACIONALES	32,557,121	37,370,700	45,417,689	42,217,215	35,981,367
COSTO DE VENTAS	27,373,882	32,909,580	40,210,994	38,180,841	31,743,377
Utilidad (pérdida) Bruta	5,183,239	4,461,120	5,206,695	4,036,374	4,237,990
GASTOS OPERACIONALES					
Administración	1,490,079	1,581,776	1,906,799	1,834,484	1,807,070
Ventas	174,704	405,490	592,769	666,388	636,505
Utilidad (pérdida Operacional)	3,518,456	2,473,854	2,707,127	1,535,502	1,794,415
INGRESOS (GASTOS) NO OPERACIONALES					
Corrección Monetaria				-	-
Financieros Neto	- 636,698	- 93,616	- 871,687	144,566	659,098
Otros ingresos, Egresos Neto	185,068	325,310	71,519	296,547	- 407,203
TOTAL INGRESOS (GASTOS) NO OPERACIONALES	- 451,630	231,694	- 800,168	441,113	251,895
Utilidad (Pérdida) antes de Impuestos Sobre la Renta	3,066,826	2,705,548	1,906,959	1,976,615	2,046,310
IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y COMPLEMENTARIOS	1,012,593	916,631	694,851	708,987	711,247
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	2,054,233	1,788,917	1,212,108	1,267,628	1,335,063

TABLA 8 Fuente Finart S.A.S Elaboración Propia

10.2. Balance General

FINART S.A.S NIT 830.044.180-8 BALANCE GENERAL COMPARATIVO DICIEMBRE 2010 A DICIEMBRE 2014					
ACTIVO	2010	2011	2012	2013	2014
ACTIVO CORRIENTE					
Disponible	1,414,012	1,448,924	1,939,315	3,384,659	3,799,644
Inversiones temporales	6,408				
Clientes	11,714,684	13,070,300	15,419,448	10,843,163	11,205,732
Provisión Clientes	- 4,547	- 5,017	- 181,979	- 12,918	- 34,884
Otros Deudores	824,719	2,572,846	3,208,494	3,976,745	3,623,582
Inventarios	4,769,625	5,467,449	5,171,405	6,069,705	4,904,707
Provisión Inventarios	- 141,421	- 113,302	-	- 30,000	- 530,000
Tidis					1,425,525
Gastos pagados por Anticipa	67,638	80,585	38,408		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	18,651,118	22,521,785	25,595,091	24,231,354	24,394,306
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO					
Activos depreciables	2,793,608	3,055,988	3,604,613	4,306,490	4,640,882
Depreciación Acumulada	- 1,596,721	- 1,759,731	- 1,991,593	- 2,427,531	- 2,699,893
Provisiones	- 44,001	- 55,983	- 55,983	- 55,983	- 25,988
TOTAL PROP. PLANTA Y EQU	1,152,886	1,240,274	1,557,037	1,822,976	1,915,001
INTANGIBLES					
Derechos (Bienes Leasing)	-	-	18,046	16,429	10,713.00
TOTAL INTANGIBLES	-	-	18,046	16,429	10,713.00
OTROS ACTIVOS					
Cargos Diferidos	5,242	144,687	218,000	591,726	1,023,551
Otros Diferidos	-	-	512,243	25,092	-
TOTAL OTROS ACTIVOS	5,242	144,687	730,243	616,818	1,023,551
VALORIZACIONES	724,250.00	109,725.00	109,725.00	109,725.00	109,725.00
TOTAL ACTIVO	20,533,496	24,016,471	28,010,142	26,797,302	27,453,296
CUENTAS DE ORDEN					
Deudoras	82,855,130	100,718,846	120,411,977	137,966,229	150,862,479
Acreedoras	2,425,989	2,557,316	2,673,271	2,604,774	3,448,679
PASIVO Y PATRIMONIO					
PASIVO CORRIENTE					
Obligaciones Financieras	2,870,970	5,051,020	6,896,097	5,973,173	6,803,717
Proveedores Nacionales	2,235,005	1,987,888	2,338,885	1,742,064	1,465,192
Proveedores del exterior	262,508	520,988	388,196	540,740	655,727
Cuentas por Pagar	536,752	1,100,090	1,935,651	682,671	592,590
Impuestos Gravámenes y tas -	403,411	- 327,490	- 446,657	- 114,712	- 97,595
Obligaciones Laborales	598,258	625,327	811,341	991,604	1,020,995
Pasivos Estimados	1,153,624	1,325,730	1,235,181	876,943	1,687,715
Anticipos Clientes	69,583	108,308	14,730	473	43,665
TOTAL PASIVO CORRIENTE	7,323,289	10,391,861	13,173,424	10,692,956	12,172,006
TOTAL PASIVO	7,323,289	10,391,861	13,173,424	10,692,956	12,172,006
PATRIMONIO					
Capital Suscrito y pagado	1,405,500	1,405,500	1,405,500	1,405,500	1,405,500
Reserva Legal	683,048	683,048	683,048	683,048	683,048
Reserva Futuros Respartos	4,789,128	4,789,128	4,789,128	4,789,128	4,789,128
Revalorización del Patrimonio	845,208	85,218	85,218	85,218	85,218
Utilidad Acumulada	2,708,840	4,763,074	6,551,991	7,764,099	6,873,607
Superavit Por Valorización	724,250	109,725	109,725	109,725	109,725
Utilidad del Ejercicio	2,054,233	1,788,917	1,212,108	1,267,628	1,335,063
TOTAL PATRIMONIO	13,210,207	13,624,610	14,836,718	16,104,346	15,281,289
TOTAL PASIVO MAS PATRIM	20,533,496	24,016,471	28,010,142	26,797,302	27,453,295
CUENTAS DE ORDEN POR EL CONTRA					
Deudoras por el contra	- 82,855,130	- 100,718,846	- 120,411,977	- 137,966,229	- 150,862,479
Acreedoras por el contra	- 2,425,989	- 2,557,316	- 2,673,271	- 2,604,774	- 3,448,679

TABLA 9 Fuente Finart S.A.S Elaboración Propia

10.3 Proceso de Análisis

Indicadores de Liquidez	2011	2012	2103	2014
Capital de Trabajo Neto	12,129,924	12,421,667	13,538,398	12,222,300
Indice de Liquidez	2.17	1.94	2.27	2.00
Indicadores de Endeudamiento	2011	2012	2103	2014
Nivel de Endeudamiento			39.90%	44.34%
Indicadores de Eficiencia	2011	2012	2103	2014
Rotación de Cartera	-	113	112	110
Rotación de Inventarios		47	53	59
Rotación de Proveedores		23	24	25
Ciclo de Conversión del Efectivo		137	141	144
Indicadores de Rentabilidad	2011	2012	2103	2014
ROA	7.4%	4.3%	4.7%	7.8%
ROE	13.1%	8.2%	7.9%	14.1%
Margen Bruto	11.9%	11.5%	9.6%	11.8%
Margen Operacional	6.6%	6.0%	3.6%	5.0%
Margen Neto	4.8%	2.7%	3.0%	6.0%

TABLA 10 Fuente Finart S.A.S Elaboración Propia

RENTABILIDAD	2011	2012	2013	2014
Utilidad bruta	4,461,120	5,206,695	4,036,374	4,237,990
Utilidad operacional	2,473,854	2,707,127	1,535,502	1,794,415
Utilidad neta	1,788,917	1,212,108	1,267,628	2,149,469
Margen bruto	11.94%	11.46%	9.56%	11.78%
Margen operacional	6.62%	5.96%	3.64%	4.99%
Margen neto	4.79%	2.67%	3.00%	5.97%
Rentabilidad del patrimonio	13.13%	8.17%	7.87%	14.07%
Rentabilidad del activo	7.45%	4.33%	4.73%	7.83%

TABLA 11 Fuente Finart S.A.S Elaboración Propia

ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS	2011	2012	2013	2014
Ventas	100%	100%	100%	100%
Total costo de ventas	-88.1%	-88.5%	-90.4%	-88.2%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	11.9%	11.5%	9.6%	11.8%
Administración y Ventas	5.3%	5.5%	5.9%	6.8%
Utilidad operacional después deterioro activos	6.6%	6.0%	3.6%	5.0%
Ingresos Financiero	-0.3%	-1.9%	0.3%	1.8%
Intereses a Prestamos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Intereses a Bonos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Otros Egresos	-2.3%	-0.7%	-1.3%	-3.1%
Ingresos no operacionales	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Gastos no operacionales	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Utilidad antes de la provis. Impuestos	7.2%	4.2%	4.7%	8.0%
Provisión impuestos renta y cree	2.5%	1.5%	1.7%	2.0%
Utilidad neta consolidada	4.8%	2.7%	3.0%	6.0%

TABLA 12 Fuente Finart S.A.S Elaboración Propia

10.4 Análisis Financiero GRÁFICO

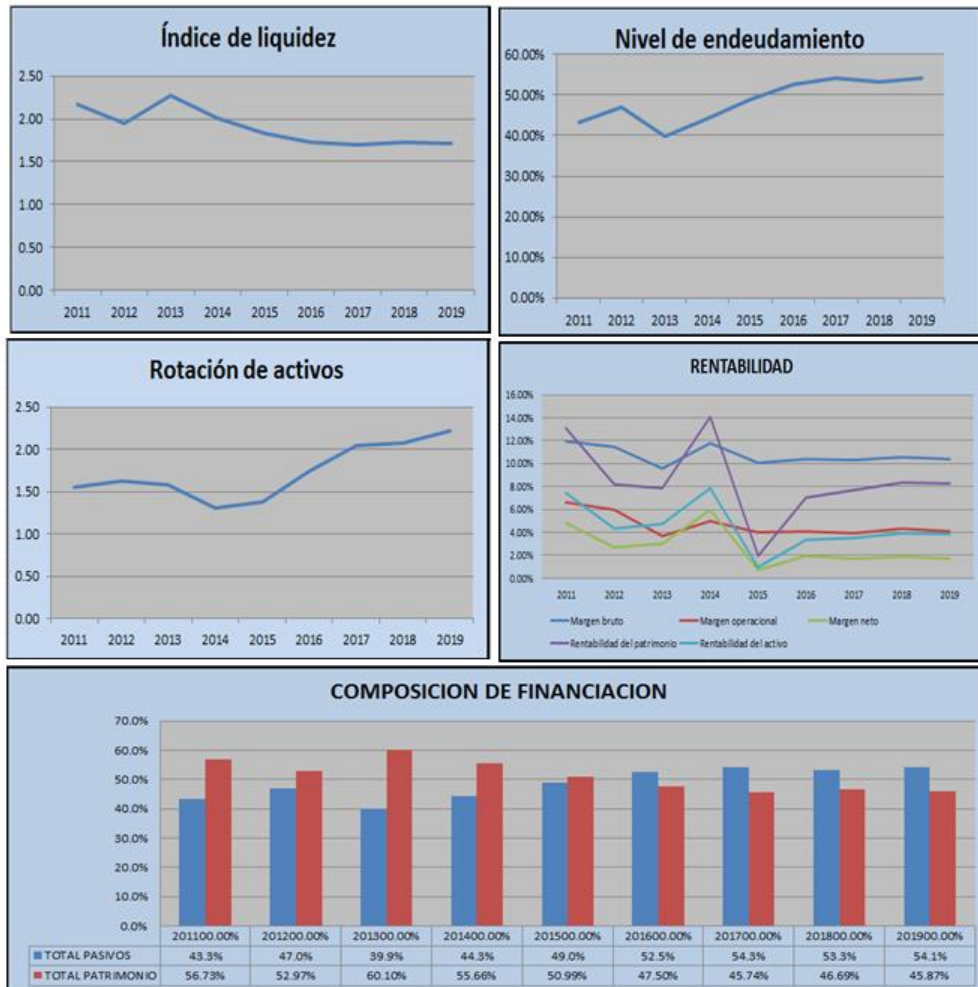


TABLA 13 Fuente Finart S.A.S Elaboración Propia

10.3 Análisis Estados Financieros, Proceso y Graficas

Durante los últimos dos años la compañía Finart se encuentra deteriorando sus ingresos llegando a niveles en el año 2014 de \$36 mil millones de pesos los cuales decrecieron un 14,8% con respecto al año anterior, entre los años 2011 y 2012, se generó un crecimiento fuerte del 21,5% esto en gran parte por nuevas campañas establecidas durante el año 2012 y que generó gran impacto en los ingresos llegando a niveles de \$45 mil millones, su margen bruto se vio deteriorado en el año 2013 por el deterioro de la TRM la cual en promedio durante el año 2013 se encontró en niveles de \$1.869 pesos por dólar, efecto de una economía global en recesión un gran número de países desarrollados recayeron en recesión generando efectos colaterales a todos los países suramericanos donde se encuentra gran participación de sus ventas como fue Chile, Perú y Bolivia, países que como Colombia depende en gran parte de la demanda que generen las demás naciones para el progreso de sus compañías. Generando efectos un alto desempleo y llevando a una débil demanda agregada, ajustada por austeridad fiscal, deuda pública de los gobiernos europeos y por defecto debilidad financiera. En una resumida frase los países desarrollados afectaron a los países en vía de desarrollo. Así afectando el margen bruto para el año 2013 el cual fue de tan solo 9,6%, disminuyendo este en más de dos puntos porcentuales con respecto a su mejor año el cual fue el 2011 con un margen del 11,9%, equivalente a \$4.461 millones de pesos.

Así como su mejor margen bruto fue para el año 2011, el mejor margen operación llegó a niveles de 6,6% sobre el ingreso esto sucedió también en el año 2011 y en gran parte a un gasto administrativo y de ventas muy por debajo con respecto a los siguientes tres años de operación, los cuales llegaron a tan solo el 4,23% y 1,09% respectivamente. Para el año 2013 los niveles de gastos se encuentran en los niveles más altos, llegando al 4,35% de administración y del 1,58% de gastos de ventas con un total del 5,9% con respecto a sus ingresos, así la desviación del 0,6% comparando el mejor año 2011 con respecto al 2013, generando gastos mayores por valor de \$587 millones de pesos, deteriorando directamente el margen operacional dejando este en tan solo el 3,6% con respecto a sus ventas.

El incremento en el peso porcentual de los gastos administrativos se dio en su mayoría por una provisión que para el año 2011 era de tan solo de \$2 millones a una para el año 2012 de \$201 millones de pesos, efecto de un incremento en la cartera de \$2.349 millones de pesos en el año 2012. El incremento en la participación de los gastos sobre los ingresos para los años 2013 y 2014 se dan por

la disminución de los ingresos, esto generando que sus gastos administrativos que se encuentra dentro de los \$2.500 millones al año tomaran mayor relevancia dentro de los estados financieros.

Los gastos administrativos se encuentra distribuidos en tres grandes cuentas, el gasto de personal, los impuestos y servicios, estas cuentas se encuentra en promedio en el 46%, 14% y 14% respectivamente sobre los gastos totales de administración, solo la variable de gasto de impuesto fue la que disminuyo para el año 2014 y esto directamente por menores ventas generadas por la compañía, la cuenta de gastos de personal si incrementaron en el año 2014 llegando a un nivel del 48% sobre el total de gastos y su participación con respecto a los ingresos paso del 1,8% sobre los ingresos en el año 2012 al 2,4% para el año 2014, es importante analizar qué área o unidad genero este incremento, posiblemente ajustes salariales o un incremento de personal en alguna área genero esta mayor participación sin dejar de lado la disminución de los ingresos en este mismo año. Disminuir las áreas administrativas no siempre son las mejoras herramientas para generar ahorros y mantener rentabilidades históricas, esta disminución o recortes de personal pueden afectar áreas como el control de inventarios, el cobro a los clientes y la negociación de la materia prima para la operación, lo que se debe antes de tomar estas decisiones es analizar el costo beneficio que se puede generar en la compañía y las variables que afectaran a corto, mediano y largo plazo.

Los gastos de venta contempla dos variables importantes, el gasto de personal el cual se encuentra en el 1% de las ventas totales de la compañía y los gastos de viajes que son tan solo el 0,3% sobre los ingresos totales. No se encuentran alguna variable relevante que generen efectos negativos en los resultados de la compañía, para el año 2014 las dos variables más representativas disminuyeron en valor y se mantuvieron en participación sobre el ingreso, lo que muestra un equilibrio financiero que permite mantener resultados en los márgenes operaciones de la compañía Finart.

Es importante resalta que la fuerte disminución de los ingresos para los años 2013 y 2014, generan que los gastos tengan mayor peso sobre los ingresos totales, pero se debe resaltar que los gastos totales para los mismo años no se contemplaron crecimiento siendo un efecto positivo si contemplamos la inflación dentro de los gastos, esto refleja una buena administración y control de los recursos en los momentos de recesión económica.

Esta administración también se ve reflejada en la recuperación de las cuentas por cobrar a clientes donde los últimos dos años se generaron disminución de esta cuenta pasando de \$18 mil millones a un promedio de \$15 mil millones, esto genero efectos positivos en el capital de trabajo el cual en ningún momento se vio disminuido por el deterior de su operación, al contrario para el año 2013 se encontraba en niveles de \$13 mil millones, reflejado en un índice de liquidez del 2,27 en el año 2013. El capital de trabajo también muestra grandes resultados por el manejo realizado a los inventarios los cuales reaccionaron en el último año disminuyendo un 28% equivalente a \$1.600 millones de pesos.

Esto refleja una capacidad de negociación y manejo de proveedores para la búsqueda de descuentos que permite mantener un costo dentro del 88% sobre el ingreso de la compañía, la rotación de cuentas por pagar reflejan su alta liquidez, no se supera los 30 días que en promedio maneja el mercado y al contrario tienes niveles de 24 días, esta variable es una oportunidad de buscar mejores precios que disminuyan el costo de la materia prima, permitiendo ser más competitivos con precios menores que abran nuevos contratos de operación.

Es importante analizar con gran detalle los costos los cuales se encuentran en el 88% y estables con respecto a los ingresos, pero su alta participación genera preocupación y al mismo tiempo la búsqueda de mejoras que aporten financieramente a la compañía, es de gran posibilidad ver si estos costos son por la materia prima nacional o extranjera, que variable es la más sensible para generar mejores resultados para la compañía. Si dentro de este análisis encontramos que la tecnificación de algunas operaciones disminuyen los costos de producción se tendría gran oportunidad de utilizar la alta liquidez de la compañía para generar liderazgo en la tecnificación de sus procesos y al mismo tiempo convirtiéndose en líder de plantas tecnificadas en la creación de joyas en Suramérica, esto ampliaría la capacidad de competencia con respecto a mercados extranjero como son los asiáticos donde su mano de obra y sus costos de producción son lo más competitivos a nivel mundial, pero esta variables pueden confrontadas con los costos de transporte que se deben contemplar y los tiempos de entrega en el momento de realizar una contratación con estos países.

Finart es una compañía que actualmente no refleja pasivos a largo plazo, sus mayores deudas son obligaciones financieras y todas se encuentran a corto plazo con tasas competitivas de mercado pero que por efectos de la TRM son fuertemente golpeadas en el valor total de la deuda adquirida. Estas obligaciones financieras son el 56% del total del pasivo contemplado para los dos últimos años de operación, los proveedores y las obligación laborales equivalen al 31%, pero

estas obligación actualmente se encuentran con rotaciones por debajo del mercado.

Dentro de las estrategias para la búsqueda de mejores resultados para la compañía es la exploración de nuevos clientes nacionales que mejoren los ingresos y no mejorar la dependencia de las ventas extranjeras las cuales son golpeadas cuando la tasa de cambio disminuye drásticamente. Esta búsqueda no solo debe ser nuevos contratos con compañías es realizar un estudio a los clientes que permitan determinar la variables más importante para estos con el fin de fortalecerla y atraer clientes potenciales.

La búsqueda de una nueva ubicación geográfica para la construcción de una nueva planta de producción, esta es una gran opción pero no fortalece esas variables que son de gran importancia para los países que son clientes directos de Finart, se debe tener claro que el tiempo y la tasa de cambio no se supliría si se construye en países como china donde se reduce los gastos de producción en la mano de obra y el costo de la materia prima, las dos opciones son opciones potenciales que solo de deciden en el momento de plantear sus pro y contra a nivel financiero, administrativo y operacional.

10.7 Tratamiento

Se contemplaron tres escenarios los cuales toma como referencia algunas variables macroeconómicas y algunas tendencias de los últimos cuatro años de la compañía, dentro de este se puede realizar cambios en las proyecciones y se puede establecer un escenario único con algunas variables que crean son pertinentes para generar un estimado de los resultados de la compañía para los siguientes años.

Recopilando información de diferentes fuentes y análisis realizado por entidades económicas y que están directamente relacionadas con el sector manufacturero se establecieron variables con información histórica y también se contempla factores externo que por la globalización en la cual nos encontramos hacen efecto en los resultados de un país y directamente de una empresa. Se analizaron las correlaciones de las variables más representativas con el fin de tener presente en el momento de tomar como referencia para indexar las variables proyectadas. Así se establecieron tres escenarios pero tomando como referencia el escenario moderado o realista como base, sobre estas variables se incrementaron hacia el escenario pesimista y/o optimista.

Escenario Moderado o Realista: Se adquirió como base los años entre el 2010 y año 2014, para algunas variables por sus cambios relevantes se obtuvo los últimos dos años, como fue el caso de la TRM, la cual entre el año 2013 y 2014 generaron cambios drásticos e importantes en la compañía. se contempló dentro de las proyecciones de ingresos los efectos de la TRM del año 2015 y para el año 2016, el cual refleja crecimientos en las ventas extrajeras y en la compra de materias primas, las cuales en su mayoría son por fuera del país. Se realizó una proyección con estas variables indexadas con el IPC y el PIB del sector manufacturero, también se realizó con el método no determinístico de montecarlo, con el fin de conocer las cifras y generar una mayor exactitud en el momento de proyectar los estados financieros. De esta forma obteniendo la proyección de los ingresos las variables de costo las cuales son de un peso del 89%, se contemplaron el promedio de los últimos dos años. Las rotaciones de cartera se mantuvieron dentro de los días reportados del año 2014, se encuentran dentro de parámetros normales. Los gastos de administración y los gastos de ventas se establecieron por peso porcentual sobre los ingresos con un promedio de los últimos tres años. La rotación de obligaciones laborales y cuentas por pagar se establecieron igual que la rotación de pago a proveedores.

Se estableció un factor adicional el cual contempla un crecimiento del 5% más sobre los ingresos y eficiencias en los costos, este factor se contempla generando las siguientes estrategias en la compañía las cuales son:

- Búsqueda de nuevos clientes nacionales (Fortalecimiento en productos y fuerza comercial)
- Inversión en tecnología manufacturera con el fin de reducir los gastos laborales
- Montaje de una nueva planta en países con menores gastos laborales y menor valor de la materia prima (China).

10.8 Cuadro de Mando

Tabla Cuadro de Mando

CUADRO DE MANDO								
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
INGRESOS	21.53%	-7.05%	-14.77%	7.24%	33.39%	18.31%	-4.85%	0.94%
PORCENTAJE COSTO DE VENTAS	88.54%	90.44%	88.22%	89.33%	89.13%	89.28%	88.99%	89.18%
ROTACION DE CARTERA	95	68	86	60	60	60	60	60
ROTACION DE PAGO PROVEEDORES	25	21	25	55	55	55	55	55
PORCENTAJE DE INVENTARIO FINAL	12.86%	15.82%	13.78%	12.62%	13.03%	12.60%	12.75%	12.79%
PORCENTAJE GASTOS DE ADMINISTRACION	4.20%	4.35%	5.02%	4.52%	4.63%	4.72%	4.63%	4.66%
PORCENTAJE DE GASTOS VENTAS	1.31%	1.58%	1.77%	1.55%	1.63%	1.65%	1.61%	1.63%
ROTACION DE CUENTAS X PAGAR Y OBLIGACIONES LABORALES	234	115	141	55	55	55	55	55

TABLA 14 Fuente Finart S.A.S Elaboración Propia

10.9 PROYECCIONES

10.10. Balance General Projectado

FINART S.A.S NIT 830.044.180-8 BALANCE GENERAL PROYECTADOS A LOS AÑOS 2015 - 2019						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Disponible	3,799,644	577,567	812,496	963,994	925,444	929,685
Inversiones temporales NETO	-	7,387,197	5,767,549	3,611,948	2,715,490	1,555,412
Deudores, neto	16,219,955	12,986,660	14,351,966	15,928,045	15,496,504	15,330,663
Clientes	11,205,732	8,298,559	9,960,637	11,806,777	11,620,993	11,678,791
Tidid	1,425,525	1,425,525	1,425,525	1,425,525	1,425,525	1,425,525
Otros deudores	3,623,582	3,297,460	3,000,688	2,730,626	2,484,870	2,261,232
Provision CXC	(34,884)	(34,884)	(34,884)	(34,884)	(34,884)	(34,884)
Inventarios netos	4,374,707	4,348,895	5,976,162	6,850,159	6,573,013	6,672,005
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	24,394,306	25,300,318	26,908,174	27,354,145	25,710,450	24,487,765
PP&E , neto	1,915,001	1,678,090	1,531,178	1,284,267	1,037,355	790,444
Derechos en Fideicomiso de Garantía	10,713	6,963	4,526	2,942	1,912	1,243
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	1,925,714	1,685,053	1,535,704	1,287,209	1,039,267	791,687
OTROS ACTIVOS	1,023,551	1,023,551	1,023,551	1,023,551	1,023,551	1,023,551
Cargos Diferidos	1,023,551	1,023,551	1,023,551	1,023,551	1,023,551	1,023,551
VALORIZACIONES	109,725	109,725	109,725	109,725	109,725	109,725
TOTAL ACTIVOS	27,453,296	28,118,647	29,577,155	29,774,630	27,882,994	26,412,727
Obligaciones financieras	6,803,717	6,123,345	5,442,974	4,762,602	4,082,230	3,401,859
Proveedores	2,120,919	5,262,105	7,257,238	8,438,978	7,834,870	7,983,602
Cuentas por Pagar y Obligaciones Laborales	1,613,585	604,516	584,801	682,440	656,343	662,437
Impuestos, gravámenes y tasas	(97,595)	58,274	511,050	540,355	560,606	517,847
Pasivos estimados y provisiones	1,687,716	1,687,716	1,687,716	1,687,716	1,687,716	1,687,716
Anticipos Clientes	43,665	43,665	43,665	43,665	43,665	43,665
TOTAL PASIVO CORRIENTE	12,172,007	13,779,621	15,527,444	16,155,755	14,865,430	14,297,125
Obligaciones financieras	-	-	-	-	-	-
Proveedores	-	-	-	-	-	-
Cuentas por pagar y Obligaciones Laborales	-	-	-	-	-	-
Impuesto Gravámenes y Tasas	-	-	-	-	-	-
Pasivos Estimados y Provisiones	-	-	-	-	-	-
Anticipos clientes	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVOS	12,172,007	13,779,621	15,527,444	16,155,755	14,865,430	14,297,125
Capital suscrito y pagado	1,405,500	1,405,500	1,405,500	1,405,500	1,405,500	1,405,500
Reserva Legal	683,048	683,048	683,048	683,048	683,048	683,048
Reserva Futuros Respartos	4,789,128	3,564,290	2,282,937	-	-	-
Utilidades Acumuladas	6,873,607	8,208,670	8,491,245	10,286,459	9,645,838	8,826,880
Revalorización del patrimonio	85,218	85,218	85,218	85,218	85,218	85,218
Utilidad del Ejercicio	1,335,063	282,575	992,038	1,048,925	1,088,235	1,005,231
Superavit por Valorización	109,725	109,725	109,725	109,725	109,725	109,725
TOTAL PATRIMONIO	15,281,289	14,339,025	14,049,711	13,618,874	13,017,564	12,115,603
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	27,453,296	28,118,647	29,577,155	29,774,630	27,882,994	26,412,727

TABLA 15 Fuente Finart S.A.S Elaboración Propia

10.11. Estado de Resultados proyectado

FINART S.A.S						
NIT 830.044.180-8						
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS AÑOS 2015 - 2019						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ingresos operacionales	35,981,367	38,585,622	51,468,352	60,889,906	57,938,272	58,483,140
Costo de ventas	31,743,377	34,705,591	46,121,566	54,609,859	51,806,843	52,404,224
Utilidad Bruta	4,237,990	3,880,031	5,346,786	6,280,047	6,131,430	6,078,916
Administración y Ventas	2,443,575	2,346,997	3,225,711	3,883,662	3,614,650	3,680,276
Utilidad operacional después deterioro acti	1,794,415	1,533,034	2,121,076	2,396,385	2,516,780	2,398,640
Ingresos Financiero	659,098	745,388	1,045,722	1,298,036	1,293,052	1,363,696
Ingreso x Inv temporales	0	0	590,976	461,404	288,956	217,239
Egresos Financieros	407,203	1,839,978	2,254,684	2,566,546	2,449,947	2,456,497
diferencia en cambio	0	578,784	772,025	913,349	869,074	877,247
Intereses credito de tesoreria	0	0	0	0	0	0
intereses de prestamos	0	544,297	489,868	435,438	381,008	326,578
coberturas	0	0	25,734	60,890	86,907	116,966
Descuento por pronto pago	0	0	515	1,218	1,738	2,339
gastos bancarios	407,203	276,090	373,416	447,861	431,944	441,855
intereses sobre bonos	0	0	0	0	0	0
otros	716,641	440,806	593,127	707,791	679,275	691,511
Ingresos no operacionales	0	0	5,147	12,178	17,381	23,393
Gastos no operacionales	0	0	5,147	12,178	17,381	23,393
Total Ingresos y egresos Financieros	251,895	-1,094,590	-617,987	-807,105	-867,939	-875,562
Utilidad antes de la provis. Impuestos	2,046,310	438,444	1,503,088	1,589,280	1,648,841	1,523,078
Impuestos Sobre la Renta y Complementarios	711,247	155,869	511,050	540,355	560,606	517,847
Utilidad neta consolidada	1,335,063	282,575	992,038	1,048,925	1,088,235	1,005,231

TABLA 16 Fuente Finart S.A.S Elaboración Propia

10.12. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

FLUJO DE CAJA LIBRE OPERACIONAL - Deducción tradicional						
Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1,335,063	282,575	992,038	1,048,925	1,088,235	1,005,231
(+) Impuestos CAUSADOS	711,247	155,869	511,050	540,355	560,606	517,847
(+) Gastos financiero	-	544,297	489,868	435,438	381,008	326,578
Utilidad operacional ajustada (EBIT)	2,046,310	982,741	1,992,956	2,024,717	2,029,849	1,849,656
(-) Impuestos AJUSTADOS	716,209	334,132	677,605	688,404	690,149	628,883
UODI RODI (NOPAT ó NOPLAT) EBIT (1 - tx)	1,330,102	648,609	1,315,351	1,336,314	1,339,701	1,220,773
(+) Depreciación	10,076	236,912	246,912	246,912	246,912	246,912
(+) Amortización	142	3,750	2,437	1,584	1,030	669
Flujo operativo	1,340,320	889,270	1,564,700	1,584,809	1,587,642	1,468,354
(-) Variación del capital de trabajo SDF		(1,381,974)	(820,338)	(862,712)	(1,033,741)	(1,334,752)
(-) Compra de activos fijos		-	100,000	-	-	-
Financiación de inversiones		-1,381,974	-720,338	-862,712	-1,033,741	-1,334,752
FCLO		2,271,244	2,285,037	2,447,522	2,621,383	2,803,106

CALCULO DE LA VARIACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO						
Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Activo corriente	24,394,306	25,300,318	26,908,174	27,354,145	25,710,450	24,487,765
Pasivo corriente SDF	5,324,625	7,612,611	10,040,805	11,349,489	10,739,534	10,851,601
CAPITAL DE TRABAJO SDF	19,069,681	17,687,707	16,867,369	16,004,657	14,970,916	13,636,164
Variación capital de trabajo SDF		-1,381,974	-820,338	-862,712	-1,033,741	-1,334,752

TABLA 17 Fuente Finart S.A.S Elaboración Propia

10.13 Análisis Financiero GRÁFICO

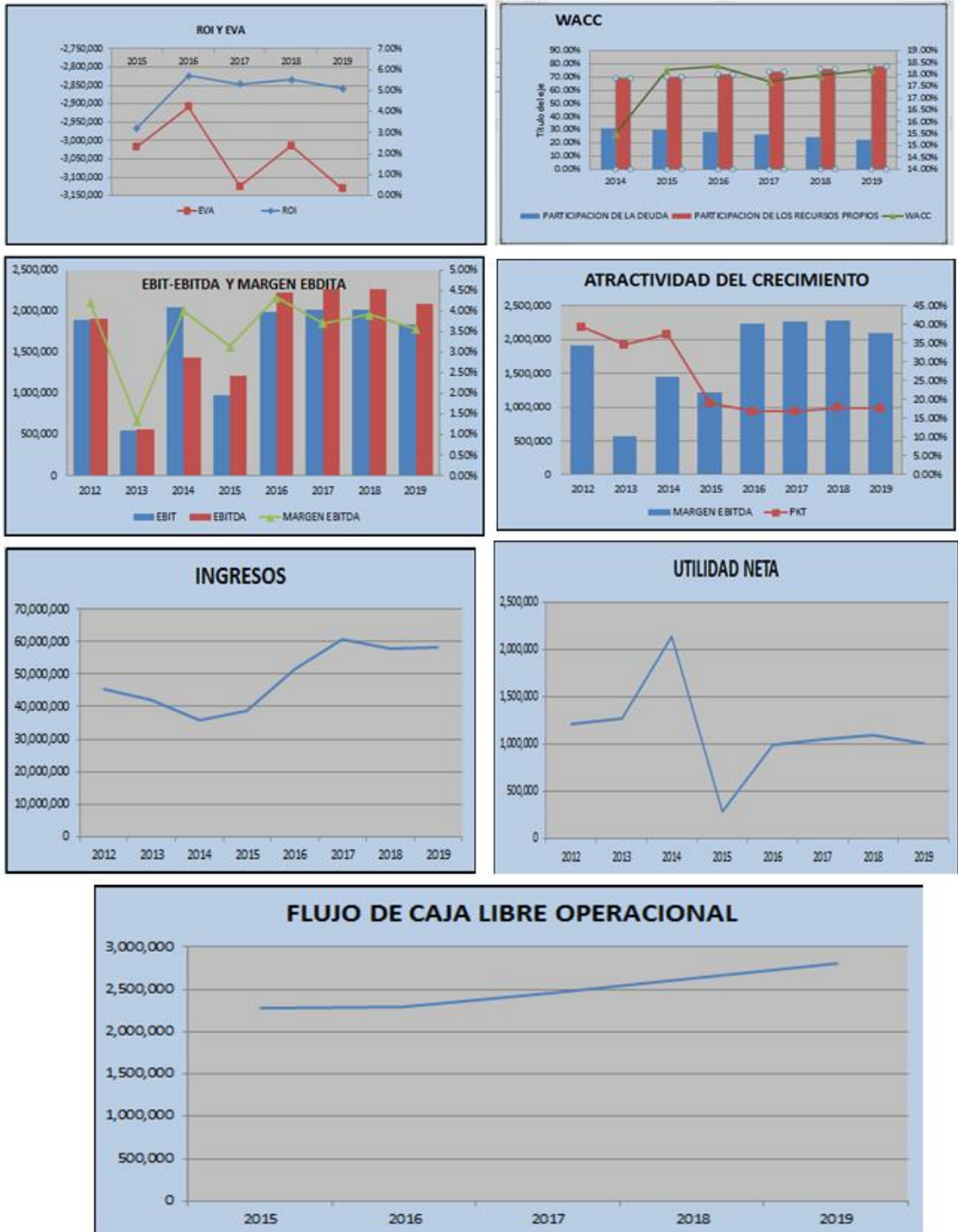


TABLA 18 Fuente Finart S.A.S Elaboración Propia

10.14 Resumen Proyección Finart

RESUMEN PROYECCION FINART					
AÑOS	2015	2016	2017	2018	2019
INGRESOS	38,585,622	51,468,352	60,889,906	57,938,272	58,483,140
UTILIDAD OPERACIONAL	1,533,034	2,121,076	2,396,385	2,516,780	2,398,640
UTILIDAD NETA	282,575	992,038	1,048,925	1,088,235	1,005,231
DISPONIBLE EN CAJA	7,964,763	(1,398,127)	(1,653,011)	(259,970)	(447,632)
EBIT	982,741	1,992,956	2,024,717	2,029,849	1,849,656
EBITDA	1,219,653	2,239,868	2,271,629	2,276,761	2,096,568
MARGEN EBITDA	3.16%	4.35%	3.73%	3.93%	3.58%
CAPITAL DE TRABAJO OPERATIVO NETO	7,385,349	8,679,561	10,217,959	10,359,136	10,367,193
CAPITAL DE TRABAJO COMPROMETIDO (PKT)	19.14%	16.86%	16.78%	17.88%	17.73%
FLUJO DE CAJA LIBRE OPERACIONAL	2,271,244	2,285,037	2,447,522	2,621,383	2,803,106
VARIACION DEL CAPITAL DE TRABAJO SDF*	(1,381,974)	(820,338)	(862,712)	(1,033,741)	(1,334,752)
GRADO DE APALANCAMIENTO OPERATIVO (GAO)	4.19	2.81	3.22	3.14	3.42
GRADO DE APALANCAMIENTO FINANCIERO (GAF)	2.24	1.33	1.27	1.23	1.21
PARTICIPACION DE LA DEUDA	30.07%	28.08%	26.09%	24.07%	22.14%
PARTICIPACION DE LOS RECURSOS PROPIOS	69.93%	71.92%	73.91%	75.93%	77.86%
COSTO CAPITAL PROMEDIO PONDERADO WACC	18.19%	18.37%	17.70%	17.96%	18.19%
ROI	3.22%	5.72%	5.30%	5.53%	5.10%
EVA	(3,016,377)	(2,908,101)	(3,124,078)	(3,013,886)	(3,130,745)

TABLA 19 Fuente Finart S.A.S Elaboración Propia

10.15 RESULTADOS

Dentro de las estrategias establecidas se encuentra la búsqueda que incrementar los ingresos y la participación en el mercado, por tal razón se estableció un crecimiento promedio cercano al 11%, esto creemos se logra buscando clientes nacionales y cambiando la dependencia de las ventas extranjeras que son cercanas al 90% del total. Estas ventas generar cambios importantes en los resultados debido a sus efectos en la tasa de cambio, si se generar un crecimiento en las ventas del portafolio nacional, se minimiza el riesgo en la tasa cambiaria y se estabiliza las ganancias.

Es importante buscar nuevas líneas de crecimiento, el tener un portafolio de venta nacional de tan solo el 13% genera un riesgo en los momentos de crisis globales como fue el caso de los últimos años, las ventas nacionales son un gran potencial de crecimiento.

Posiblemente se deba generar inversiones en los estudios necesarios para establecer el nicho de mercado que no se ha explotado y las exigencias del mercado que generan los pocos intereses en los productos de la compañía, posiblemente el costo, la calidad o quizás alguna variable no vista y que sea de gran impacto y referencia para los clientes.

Antes de realizar las estrategias correspondientes se debe tener claro la meta que se estableció con los reclutados obtenidos a nivel de marca y marketing, dentro de los análisis realizados a nivel financieros encontramos que es una compañía que sus variables operativas como el costo y el gasto se mantiene estable dentro de la participación del total de los ingresos lo que nos concluye que su operación se encuentra acoplada en la totalidad de su demanda, pero es importante generar eficiencias en estas participaciones, sobre todo en el costo el cual está en el 88% del total de los ingresos, si es necesario buscar tecnificar mayor la operación de producción esto disminuyen todos los costos y generar mejores márgenes de ganancia, al mismo tiempo se buscaría llevar ese menor costo al producto lo que generan mejor competencia y al mismo tiempo mayores ventas.

Es posible que las comisiones o pagos que se realizan a la fuerza comercial no se encuentra dentro de los niveles de mercado, se debe realizar un estudio para contemplar es posibilidad, si los resultados arrojan un menor pago y menores incentivos frente a la competencia directa, lo que podemos ver es una opciones de nivelar y mejorar estos incentivos generando un crecimiento en las ventas y sin mayores inversiones en mano de obra y/o infraestructura. Manteniendo la alta liquidez y buscando nueva líneas de operación.

10.16 EXPECTATIVAS PARA 2015

Para el 2015 se espera un desaceleramiento en el crecimiento de la economía colombiana, situándose en cerca de 4%-3.5% por debajo del crecimiento potencial, principalmente por el choque negativo en el ingreso nacional que comprende la caída de los precios del petróleo que se ha venido exhibiendo; además de esperar un impacto moderado por la depreciación cambiaria y la reforma tributaria sobre la inversión privada. Ahora bien, se estima que el exceso de oferta que se presenta en el sector petrolero se corrija hacia el segundo semestre del 2015 con una posible recuperación y estabilización en los precios del petróleo. En general, pese a que se espera un comportamiento moderado de la demanda interna y el sector de la construcción según la coyuntura económica mencionada, éstos serán los motores de la actividad económica para este año. A su vez se espera una variación positiva en las exportaciones diferentes al petróleo dadas las mejores condiciones de competitividad cambiaria, sin embargo estas no lograrán contrarrestar la caída del petróleo.

Dentro de las expectativas para 2015 por el lado de la demanda en el consumo de bienes duraderos en los hogares se espera se empiece a contraer paulatinamente

explicado por una posible disminución de los niveles de confianza del consumidor dada una reducción en el ritmo de la creación del empleo, sin embargo, pese a presentar un crecimiento moderado soportarán la actividad en el 2015. En sí, el menor crecimiento económico y una inflación dentro del rango meta ofrecerán mayor estabilidad a la política monetaria del Banco de la República en 2015. Se estima la inflación se ubique en 3.5% en 2015.

En términos del mercado laboral, se espera que la reducción de la tasa de desocupación evidenciado en el 2014 se acote en línea con el desaceleramiento del crecimiento económico esperado para este año y teniendo en cuenta un menor ritmo de creación de empleo en las actividades minero-energéticas. En ese sentido, la incidencia de los sectores transables, como la recuperación de la industria, tendrá mayor relevancia en este año en la evolución del mercado laboral.

Se evidencia una incertidumbre representativa en la evolución del mercado cambiario, principalmente desde el debilitamiento del peso frente al dólar desde finales del 2014 ante la tendencia decreciente de los precios del petróleo. Para el 2015 se espera se mantenga el alza en las tasas de cambio comparado con el año anterior, aunque esta tendencia podrá ser amortiguada para el segundo semestre con la estabilización y recuperación parcial de los precios del petróleo que se proyecta.

En definitiva, el año 2015 será un año de mayores retos teniendo en cuenta los cambios que se vienen presentando en variables externas y su incidencia en la economía colombiana. Pese al crecimiento económico moderado que se espera para el 2015, Colombia seguiría creciendo por encima del promedio de América Latina teniendo en cuenta las proyecciones del FMI de crecimiento del 1.3% sobre la región en el 2015.

11. CONCLUSIONES

- Un diagnóstico financiero correcto permite identificar discretamente y dar prioridad a las variables que generan valor a la compañía, mitigando el desgaste en afrontar diferentes frentes, y enfocando sus fuerzas a las variables de mayor impacto a la hora de generar resultados esperados por sus accionistas.
- El mercado de Finart es limitado en tanto atiende una necesidad específica del grupo empresarial el cual es visto más como un área más de producción razón por la cual la compañía para iniciar su plan de expansión deberá disponer de recursos y sinergias en la apertura de la empresa al mercado externo.
- La situación actual económica representa para Finart una amenaza en tanto a que el precio del dólar incide directamente con las ventas al exterior generando la sensación de tener precios más costosos por la misma importación de los insumos para fabricar.
- El costo de producción en la compañía es altamente elaborado esto atendiendo a lineamientos de la organización en cuanto requieren de joyería hecha a mano, el plan de inversión en maquinaria reducirá levemente este valor, pero está enfocado principalmente a la mejora de maquinaria existente.

12. RECOMENDACIONES

Dentro de las estrategias establecidas se encuentra la búsqueda que incrementar los ingresos y la participación en el mercado, por tal razón se estableció un crecimiento promedio cercano al 11%, esto creemos se logra buscando clientes nacionales y cambiando la dependencia de las ventas extranjeras que son cercanas al 90% del total. Estas ventas generar cambios importantes en los resultados debido a sus efectos en la tasa de cambio, si se genera un crecimiento en las ventas del portafolio nacional, se minimiza el riesgo en la tasa cambiaria y se estabiliza las ganancias.

Es importante buscar nuevas líneas de crecimiento, el tener un portafolio de venta nacional de tan solo el 13% genera un riesgo en los momentos de crisis globales como fue el caso de los últimos años, las ventas nacionales son un gran potencial de crecimiento.

Posiblemente se deba generar inversiones en los estudios necesarios para establecer el nicho de mercado que no se ha explotado y las exigencias del mercado que generan los pocos intereses en los productos de la compañía, posiblemente el costo, la calidad o quizás alguna variable no vista y que sea de gran impacto y referencia para los clientes.

Antes de realizar las estrategias correspondientes se debe tener claro la meta que se estableció con los reclutados obtenidos a nivel de marca y marketing, dentro de los análisis realizados a nivel financieros encontramos que es una compañía que sus variables operativas como el costo y el gasto se mantiene estable dentro de la participación del total de los ingresos lo que nos concluye que su operación se encuentra acoplada en la totalidad de su demanda, pero es importante generar eficiencias en estas participaciones, sobre todo en el costo el cual está en el 88% del total de los ingresos, si es necesario buscar tecnificar mayor la operación de producción esto disminuyen todos los costos y generar mejores márgenes de ganancia, al mismo tiempo se buscaría llevar ese menor costo al producto lo que generan mejor competencia y al mismo tiempo mayores ventas.

Es posible que las comisiones o pagos que se realizan a la fuerza comercial no se encuentra dentro de los niveles de mercado, se debe realizar un estudio para contemplar esa posibilidad, si los resultados arrojan un menor pago y menores incentivos frente a la competencia directa, lo que podemos

ver es una opciones de nivelar y mejorar estos incentivos generando un crecimiento en las ventas y sin mayores inversiones en mano de obra y/o infraestructura. Manteniendo la alta liquidez y buscando nueva líneas de operación.

13. BIBLIOGRAFIA Y CIBERGRAFIA

- García, Oscar León. (2009, 18 de Agosto). Capítulo Complementario #2. Introducción al Diagnóstico Financiero. Extraído el 23 de Marzo de 2016 desde:
<http://www.oscarleongarcia.com/site/documentos/complem02ed4revisiiondelosEEFF.pdf>
- Ortiz Gómez, Alberto. (2005, Abril). Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico. Bogotá, Colombia: Mc Graw Hill.
- Ortiz Anaya, Héctor. (2003). Finanzas Básicas Para No Financieros. Bogotá, Colombia: Thomson Learning.
- Gil Álvarez, Ana. (2004). Introducción al Análisis Financiero. Alicante, España: Editorial Club Universitario.
- Acosta Altamirano, Jaime A. (2012, 12 de agosto). Análisis e Interpretación de la Información Financiera I. Extraído el 23 de Marzo de 2016 desde:
<http://www.tuguiacontable.com/2012/08/el-analisis-financiero.html>
- Diccionario de contabilidad y finanzas
Cultural S.A
- Fundamentos de Administración Financiera
Beasley Scott – Bingham Eugene F.
Cengage Learning
- Análisis Técnico de los Mercados Financieros "Técnica Análisis of te Financiar Marquet"
Murphy John J.
Gestión 2000
- Análisis y Formulación de las Operaciones Financieras
Pozo Carrero Eloy - Zúñiga Rodríguez Javier
E sic editorial
- Gerencia Financiera Y Diagnóstico Estratégico
Ortiz Anaya Héctor
Thomson Liaoning
- Introducción al Análisis Financiero
Gil Álvarez Ana
Editorial Club Universitario
- www.dane.gov.co Extraído en marzo 2015 según links :

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bol_PIB_dem_IVtrime14_2.pdf

<http://www.dinero.com/economia/articulo/proyecciones-economicas-andi-para-2015/204552>

<http://www.dinero.com/edicion-impres/pais/articulo/crecimiento-economico-colombia-2015/213564>