

**VALORACIÓN DE LA EMPRESA LA BANDERA MEDIANTE LA TÉCNICA
DE FLUJOS DE CAJA DESCONTADOS**

LEIDY TATIANA PINILLA SANDOVAL

ID: 000502705

DIRECTOR: PhD. ALEJANDRO ACEVEDO AMOROCHO

**TRABAJO DE GRADO PARA OBTENER EL TÍTULO DE
ESPECIALISTA EN FINANZAS**

**UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA SECCIONAL BUCARAMANGA
ESCUELA DE ECONOMIA, ADMINISTRACION Y NEGOCIOS.
PROGRAMA DE ESPECIALIZACION EN FINANZAS
BUCARAMANGA**

2023

Tabla de contenido

1	Planteamiento del Reto.....	11
1.1	Identificación y descripción del problema	11
1.2	Descripción del sector	12
1.3	Formulación de la pregunta problema.....	13
1.4	Preguntas Complementarias.....	13
2	Justificación.....	15
3	Objetivos.....	16
3.1	Objetivo general.....	16
3.2	Objetivos específicos.....	16
4	Marco Referencial	17
4.1	Antecedentes empíricos.....	17
4.2	Marco teórico	29
4.2.1	Motivos para valorar una empresa	31
4.3	Marco conceptual.....	35
4.3.1	Valoración de Empresas.....	36
4.3.2	Tasa de descuentos	36
4.3.3	Riesgo Financiero.....	37
4.3.4	Riesgo Sistémico.....	40
4.3.5	Flujos descontados	41

4.3.6	Proyecciones Financieras	42
4.3.6.1.	¿Cómo se hace un pronóstico financiero?	42
5	Metodología.....	46
5.1	Estudio de Caso.....	46
5.1.1	Metodologia de la investigación:	46
5.1.2	Descripción de la Muestra.....	47
5.2	Herramienta de recopilación de datos	49
5.3	Procedimiento en la Aplicación de Instrumentos.....	49
5.4	Análisis de los Datos	50
5.5	Tecnologías de recopilación de información.	51
6	Indicadores Financieros de la Bandera.....	52
6.1	Rentabilidad	54
6.1.1	ROA	54
6.1.2	ROE.....	56
6.2	Endeudamiento.....	56
6.2.1	Nivel de Endeudamiento	56
6.3	Deuda Financiera Neta	57
6.4	Cobertura de Intereses.....	58
6.4.1	Cobertura de Intereses.....	58
6.5	Indicadores de Liquidez	59

6.5.1	Razón Corriente.....	60
6.5.2	Prueba Ácida	60
6.5.3	Rotación de Inventarios.....	61
6.5.4	Rotación de Cartera.....	62
6.5.5	Rotación de Proveedores.....	63
6.5.6	Ciclo de Caja.....	64
6.6	Márgenes de Utilidad.....	66
6.6.1	Margen Bruto	66
6.6.2	Margen Operacional.....	67
6.6.3	Margen EBITDA.....	67
6.6.4	Margen Neto.....	68
7	valoración de la empresa	70
8	Análisis de Estados Financieros	75
8.1	Análisis De los Estados Financieros Proyectados.....	77
8.2	Comparación con el sector	80
9	Conclusiones.....	81
10	Recomendaciones	83
11	Referencias.....	84

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1. Estado situación financiera.	53
Ilustración 2. <i>Estado de resultados</i>	53
Ilustración 3 <i>Flujo de caja libre</i>	54
Ilustración 4 <i>Indicadores de rentabilidad</i>	55
Ilustración 5 <i>Endeudamiento</i>	57
Ilustración 6 <i>Razón Corriente</i>	60
Ilustración 7 <i>Prueba Ácida</i>	61
Ilustración 8 <i>Rotación de inventarios</i>	62
Ilustración 9 <i>financiación con terceros</i>	62
Ilustración 10 <i>Rotación de proveedores</i>	64
Ilustración 11 <i>Ciclo de caja</i>	65
Ilustración 12 <i>Indicadores de utilidad</i>	66
Ilustración 13. <i>Valoración de la empresa</i>	71
Ilustración 14 <i>Total, Activos</i>	75

Índice de Tablas

Tabla 1 <i>El índice del ROE de La Bandera, presenta las siguientes cifras</i>	56
Tabla 2 <i>Deuda financiera neta.</i>	58
Tabla 3 <i>Cobertura de intereses</i>	59
Tabla 4 <i>Margen operacional.</i>	67
Tabla 5 <i>Margen EBITDA.</i>	68
Tabla 6 <i>Margen Neto.</i>	69
Tabla 7 <i>Inventarios.</i>	77
Tabla 8 <i>Ingresos ordinarios</i>	78
Tabla 9 <i>KTNO (Capital de Trabajo Neto Operativo).</i>	79
Tabla 10 <i>Nivel de endeudamiento.</i>	79

Índice de Cuadros

Cuadro 1 <i>Importancia de la Valoración</i>	31
Cuadro 2 <i>indicadores de valor</i>	71



RESUMEN GENERAL DE TRABAJO DE GRADO

TITULO:	VALORACIÓN DE LA EMPRESA LA BANDERA MEDIANTE LA TÉCNICA DE FLUJOS DE CAJA DESCONTADOS
AUTOR(ES):	LEIDY TATIANA PINILLA SANDOVAL
PROGRAMA:	Esp. en Finanzas
DIRECTOR(A):	ALEJANDRO ACEVEDO AMOROCHO

RESUMEN

Para el presente proyecto se tomará como propuesta valorar la empresa Ventas y reparaciones la Bandera mediante la técnica de flujos de caja descontados, con lo cual se establezca un valor comercial razonable para los dueños, se plantea un estudio analítico de fuentes documentales como del comportamiento histórico financiero y de la proyección de flujo de caja. La empresa cuenta con la toda la información financiera que se requiere para establecer una estructura sólida en donde se incorpore con esta técnica constructiva y plantee un importante plan de inversiones para continuar su crecimiento y consolidar su posicionamiento estratégico en el país. La valoración de empresas encierra todo un proceso que lleva a determinar el valor para los propietarios. Según Narvaez (2003), conocer este valor es muy importante en el mundo de los negocios, ya que permite gestionar su operación en el mediano y largo plazo. Sin embargo, para poder realizar el ejercicio de valoración correctamente se debe tener claro el propósito, así como el conocimiento de la compañía, desde sus fortalezas y debilidades hasta el entorno externo que la afecta.

PALABRAS CLAVE:

Estados financieros, valoración de empresas, rotación, proyección, flujos de caja.

Vº Bº DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO



GENERAL SUMMARY OF WORK OF GRADE

TITLE: VALUATION OF THE COMPANY LA BANDERA USING THE DISCOUNTED CASH FLOW TECHNIQUE

AUTHOR(S): LEIDY TATIANA PINILLA SANDOVAL

FACULTY: Esp. en Finanzas

DIRECTOR: ALEJANDRO ACEVEDO AMOROCHO

ABSTRACT

For this project, the proposal will be taken to value the company Sales and Repairs La Bandera using the discounted cash flow technique, thereby establishing a reasonable commercial value for the owners. An analytical study of documentary sources and historical behavior is proposed. . financial and cash flow projection. The company has all the financial information required to establish a solid structure where it is incorporated with this construction technique and proposes an important investment plan to continue its growth and consolidate its strategic positioning in the country. The valuation of companies involves an entire process that leads to determining the value for the owners. According to Narváez (2003), knowing this value is very important in the business world, since it allows you to manage your operation in the medium and long term. However, in order to carry out the valuation exercise correctly, the purpose must be clear, as well as knowledge of the company, from its strengths and weaknesses to the external environment that affects it.

KEYWORDS:

Financial statements, company valuation, rotation, projection, cash flows.

Vº Bº DIRECTOR OF GRADUATE WORK

Introducción

En el siguiente apartado como principal objetivo es encontrar el valor económico actual de la empresa Ventas y reparaciones la bandera según el método del flujo de caja libre, utilizando todas las herramientas necesarias para realizar un análisis confiable teniendo como objetivo principal dicha valoración tomarla como indicador de administración.

Inicialmente, se revela la historia y estructura de la empresa como base de análisis para tener conocimiento de su función, servicios y productos de los cuales comercializan la empresa la bandera. También se analizan los estados financieros, informes anuales incluyendo el análisis de cada índice para poder identificar su situación económica, teniendo esta información se realizan las proyecciones de flujo de caja para determinar desde el punto de vista contable, verificando cómo será la evolución de la organización en un futuro determinado. De esta forma, se podrá prevenir las eventuales que se presenten de acuerdo a sus utilidades o pérdidas. Con este análisis se realiza la comparación en detalle con el sector para poder evaluarlo y lograr de esta manera resultados razonables para observar el efecto de las variables económicas en el desempeño financiero de la empresa.

El método de valoración del flujo de caja descontado tiene por objeto ayudar a determinar actividades estratégicas y creadoras de valor que contribuyen al proceso de toma de decisiones, una fuente de financiación que genera crecimiento, estabilidad y beneficios.

1 Planteamiento del Reto

1.1 Identificación y descripción del problema

Ventas y reparaciones la bandera es una empresa comercial nacida en el año 2004, la empresa se encuentra situada en la ciudad de Barrancabermeja (Santander), su descripción de actividad económica son ventas de maquinaria agrícola, motores fuera de borda, Servicio técnico, mantenimiento y reparación de la maquinaria.

Uno de los problemas identificados de la empresa en la parte externa es la importación de ciertos productos como los motores fuera de borda, (Japón) por la pandemia se redujo personal para la mano de obra, la materia prima es escasa, el tiempo de entrega de los motores y de los repuestos aumentó, el incremento del dólar produjo un alza en el valor comercial de los motores y en cuanto a los problemas internos; no cuenta con un sistema contable que se adapte a las nuevas implementaciones de la DIAN como la facturación electrónica, cruce de compras y ventas, pago de impuestos; como retenciones, declaraciones de IVA, renta y demás obligaciones tributarias.

Adicionalmente se pueda tener un control del stock disponible de las cantidades máximas y mínimas que se deben de tener de cada referencia y también esto retrasa el tiempo para realizar un pedido con los proveedores, en este caso se implementaría estrategias específicas para la mejora continua por el método de flujos de caja descontables por ello consiste en recopilar toda la información financiera y se realizara una verificación en sus indicadores financieros, también se descifraría si su costo promedio de cada producto lo están adecuando perfectamente de acuerdo a las medidas financieras y según a esto se reflejan si las ganancias son efectivas.

La causa de este reto es dar a conocer a sus inversionista la importancia y claridad del valor que posee la empresa, la cantidad de riesgo que asume la empresa objeto de estudio, con lo cual se establezca la tasa más apropiada para sus inversionistas, realizado por el modelo de flujo de caja descontados, desarrollar las proyecciones de los estados financieros, mediante la revisión de las condiciones actuales y el comportamiento de las cuentas de los estados históricos que den cuenta de las variaciones de estas.

Dado por hecho que al realizar este tipo de actividades y análisis quien se beneficiaría en primer lugar sería los inversionistas quien en este caso es el gerente general lo cual es importante para su sostenibilidad en cuanto a sus factores financieros y económicos donde tendrán más claridad sobre sus inversiones, procesos en la gestión financiera, como también se verá favorecido los proveedores y clientes.

Para ellos se recomienda en tener una excelente herramienta como la implementación de un sistema software de calidad para que conlleve un excelente mecanismo en donde se refleje sus ventas y registros contables, esto es de suma importancia porque no se reflejaran pérdidas por el control de la sistematización y tendrán un mejor diagnostico en cuanto a sus ganancias, tanto como sus gastos y pagos proveedores.

De acuerdo con lo anterior este proyecto se toma como objeto de estudio dándoles a conocer a sus inversionistas que el objetivo principal de dicha valoración es tomarla como indicador de administración.

1.2 Descripción del sector

El año pasado se produjeron una serie de acontecimientos que perturbaron gravemente la economía del país. De hecho, algunas de las consecuencias de la pandemia de COVID-19 y las

protestas conocidas como “huelgas nacionales” que tuvieron lugar en 2021 continuarán en 2022. El conflicto internacional provocado por la disputa territorial entre Rusia y Ucrania ha tenido un enorme impacto en la economía internacional, provocando un aumento de los precios de las materias primas para la producción de fertilizantes, así como del maíz, el trigo y otros cereales. Ambos países juegan un papel importante en la producción de estos granos. Debido al aumento sin precedentes de los precios de los alimentos en los hogares, la inflación superó el 12% este año y hasta el 5,6% en 2021. Asimismo, el valor del dólar, que supera el límite de los 5.000 dólares, afecta negativamente a la importación de materias primas, productos terminados y productos con un importante contenido importador, pero beneficia a los exportadores. Las condiciones de La Niña han hecho de 2022 uno de los años más húmedos registrados, causando estragos en gran parte de las tierras agrícolas del país y gran parte de su infraestructura vial terciaria, causando daños incalculables. La amenaza de una recesión mundial sigue siendo una amenaza importante hoy en día, especialmente la amenaza de una caída repentina del crecimiento económico nacional del 8,1% en 2022 al 0,7%-1,3% en 2023. Finalmente, la incertidumbre de la economía emergente continúa abriendo una brecha entre empresarios e inversores extranjeros sobre el futuro de la economía del país. Colombia (2022)

1.3 Formulación de la pregunta problema

¿Cuál es el valor comercial razonable de la empresa la bandera?

1.4 Preguntas Complementarias

¿Cuál es la situación general actual de la empresa objeto de valoración?

¿Cuáles son los riesgos que en términos posee las inversiones que se han desarrollado al interior de la empresa?

¿Qué variables se deben considerar a la hora de proyectar los estados financieros que den cuenta del desempeño futuro de la organización?

¿Cuál sería el valor comercial razonable que puede poseer la empresa mediante la técnica de flujos descontados?

2 Justificación

En el desarrollo de la investigación del siguiente apartado se radica lo esencial de analizar el modelo de flujo de caja descontado, cada una de sus variables y procesos está diseñado para justificar mejor cuando se aplica a cualquier organización, por lo que está respaldado en estudios técnicos y objetivos para decirle su valor y cuáles son sus beneficios o pérdidas en funcionamiento en un momento dado. Una empresa debe tener claros sus objetivos. Si su objetivo es expandir su negocio, la valoración de una empresa es la clave para las oportunidades de mercado, ya que esta importante información indica la salud financiera de la empresa a las partes interesadas y es beneficiosa para el desarrollo de la empresa. Decidir. Una tasación es importante porque indica a los propietarios el precio más alto que pueden pagar y a los vendedores el precio más bajo que pueden obtener. Además, la evaluación es importante para la empresa porque ayuda a alcanzar sus objetivos; no solo le otorga valor económico, sino que también contribuye al crecimiento de la riqueza a través de diversas herramientas analíticas, como múltiplos y ratios financieros. La valoración también ayuda a comprender los diversos riesgos que puede enfrentar la empresa, como el tipo de cambio y los riesgos económicos en los países donde opera.

Una evaluación empresarial se utiliza para abordar amenazas, aprovechar oportunidades y evaluar las fortalezas y debilidades de una empresa a través del análisis. Además, también se utiliza para determinar qué activos se pueden utilizar de manera más eficiente si los activos de la empresa tienen algunos elementos que no son esenciales para su funcionamiento y por tanto no contribuyen a la obtención de beneficios. (Fonseca, 2022)

3 Objetivos.

3.1 Objetivo general

Valorar la empresa la bandera mediante la técnica de flujos de caja descontados, con lo cual se establezca un valor comercial razonable para los propietarios.

3.2 Objetivos específicos.

- Determinar cuál es la cantidad de riesgo que asume la empresa objeto de estudio, con lo cual se establezca la tasa más apropiada para sus inversionistas, mediante la utilización de un modelo de fijación de precios de activos de capital.
- Desarrollar las proyecciones de los estados financieros, mediante la revisión de las condiciones actuales y el comportamiento de las cuentas de los estados históricos que den precisión de las variaciones de estas.
- Valorar la empresa mediante la utilización del modelo de descuento de flujos, con lo cual se permita a los dueños establecer un valor razonable de la misma.

4 Marco Referencial

4.1 Antecedentes empíricos.

Para el desarrollo del presente apartado se revisaron unos trabajos de grado que están correlacionados con el tema objeto de estudio, el primero de ellos es el desarrollado por Yepes y Fuentes (2017), por lo tanto la empresa que trabajaron para su proyecto se llama Nature Health, empresa de la industria colombiana de productos naturales con más de 20 años de historia, está comprometida con la producción y comercialización de productos naturales para diversos fines como medicina, belleza y nutrición, promoviendo así la salud, el bienestar y la calidad de vida. La empresa cuenta con una red propia de tiendas que comercializan productos propios y de terceros, asegurando que sus productos de consumo sean de origen natural, cumplan con los estándares del Invima y del gobierno nacional, y sigan buenas prácticas de fabricación a nivel mundial. Productos producidos y almacenados.

La empresa cuenta con 4 líneas de productos: alimentación, salud y belleza, fitoterapia y suplementos dietéticos, todos los productos están basados en elementos obtenidos de plantas medicinales y recursos naturales, y se comercializan en tiendas propias o puntos de venta. La industria de productos naturales ha mostrado un crecimiento en los últimos años debido al mayor consumo de alimentos saludables y las tendencias mundiales en el uso de la medicina alternativa. Colombia no es ajena a este proceso, el sector muestra cada vez más un comportamiento dinámico con un aumento constante de consumidores, lo que genera demanda tanto en cuanto a la oferta de bienes como al volumen de las empresas de reparto nacional.

En consecuencia, el autor realizó un análisis de la industria y compiló información financiera de la empresa de 2011 a 2015 para pronosticar los estados financieros de los

próximos 10 años. En base a su investigación decidieron valorar una empresa perteneciente a la industria colombiana de productos naturales utilizando el método de valuación APV para brindar a los dueños de la empresa el valor real de la empresa para tomar una decisión de negociación. La empresa también se valora utilizando el flujo de caja descontado del WACC para demostrar que cualquier método de valoración de la empresa dará como resultado el mismo valor porque se calcula la tasa de crecimiento g y la equivalencia de los métodos se debe al hecho de que ambos son en efectivo. flujo y en la misma estructura financiera que el punto de partida, sin embargo, la similitud está determinada por la forma en que se combinan los flujos de caja con sus respectivas tasas de descuento.

Para las previsiones de balance se han tenido en cuenta los activos, pasivos y patrimonio histórico para el periodo 2011 a 2015. En años anteriores, los activos corrientes crecieron en promedio un 8%, mientras que los activos a largo plazo representaron el 23% y las actividades de conversión el 12% del total de activos. Por su parte, los pasivos de corto y largo plazo aumentaron 9% y 33%, respectivamente, lo que indica un aumento de la deuda total de 14%. Finalmente, el patrimonio aumentó un 7% en el período bajo revisión, lo que resultó en un aumento del 12% en los pasivos totales y el patrimonio y los activos totales.

Como resultado de trabajo que obtuvieron los autores durante el proceso de valoración, se puede concluir que la inversión de capital es cíclica de año a año, lo que se refleja en la vida útil del producto, ya que la fase final requiere inversiones en innovación y tecnología para mantenerlo moderno y a la vanguardia de la industria, Además, las variables creadoras de valor como NOPLAT no muestran una tasa de crecimiento constante, sino algunas fluctuaciones, posiblemente debido a períodos en los que se requiere invertir en innovación. Por otro lado, teniendo en cuenta que el resultado de la tasa de crecimiento “ g ”, se puede concluir que la

empresa pasará por un ciclo en el que habrá momentos de enajenación, pero en otros ciclos habrá inversiones, lo cual es positivo, porque se espera que el tráfico se calcule sobre una tasa de crecimiento ascendente, aumentando así el valor de la empresa.

Todo el pronóstico muestra que el ROIC es mayor que el WACC, lo que se ajusta al principio básico de la creación de valor, que sugiere que las empresas crean valor con las inversiones de capital recaudadas por los inversores para generar rendimientos de flujo de efectivo futuros mayores que el costo del capital. Además de utilizar el método APV para la valoración, también se utiliza el método de flujo de caja descontado para la valoración, y los valores obtenidos por ambos métodos son los mismos.

Debido al uso del método APV para calcular la valoración, la tasa de crecimiento es "g". Sin embargo, se debe enfatizar que el método APV puede demostrar las ventajas de una empresa cuando tiene deuda, ya que reduce el pago de impuestos y por lo tanto aumenta el valor de la empresa. Finalmente, comparando el valor en libros de la empresa con el valor calculado por los métodos, se puede determinar que este último es mayor, lo que significa que la empresa crea valor para mostrar el valor de la deuda en la empresa, la participación de la deuda se encuentra por este método la tasa es de alrededor del 26%.

Otro de los trabajos revisados fue el de Solorzano (2019), la investigación de la autora determina el valor económico de C&S Technology S.A utilizando el método de flujo de caja descontado. Para ello, los autores presentan un estudio descriptivo basado en métodos analíticos del contenido de las fuentes documentales, incluyendo el comportamiento económico conceptual e histórico y las perspectivas de futuro de la empresa, como parte importante del método científico. Este enfoque permite cálculos detallados y proyecciones financieras para determinar el valor financiero de la empresa. Se evalúan tanto los índices financieros de

la industria como los índices financieros de las empresas, ya que los resultados de este proceso de evaluación comparativa muestran que C&S Technology S.A. ha ajustado su comportamiento de acuerdo al desempeño de la industria. Los principales resultados indican una evolución favorable en el estado de situación financiera e indicadores financieros para 2013-2017 y proyecciones proyectadas para 2018-2022. Vale la pena señalar que, a pesar de la mala situación económica de Ecuador, el sector de la industria de tecnología de la información de este país tiene varios usos, tales como cambios tecnológicos vertiginosos y vertiginosos derivados de la llamada cuarta revolución industrial, con avances y tendencias globales muy importantes en estas industrias.

La industria juega un papel protagónico en la transformación estatal de la matriz productiva nacional, lo que incrementa el número de contratos públicos en materia de TI, elementos disuasorios de seguridad que impactan la actividad económica y el rápido crecimiento del mercado en un sector dinámico impulsado por las nuevas tendencias tecnológicas y el creciente uso de redes sociales, comercio electrónico, plataformas y actualizaciones de infraestructura. El sistema monetario de Ecuador se caracteriza por la moneda fiduciaria. Por otro lado, para superarlas con éxito y reducir su impacto en la rentabilidad de la actividad económica, la industria debe abordar estas amenazas, y también podemos mencionar:

Cayó la moneda del país fronterizo de Ecuador.

- Recesión económica por menores precios del petróleo.
- Crisis política actual que pueda afectar el riesgo país.
- Contrabando y vertido.
- Falta de dinamismo en la financiación del sector de las entidades financieras.

Con base en la recopilación de esta información, el autor analizó los resultados de los indicadores y en general observó un nivel de liquidez promedio, lo que indica que hubo liquidez en el sector de tecnología en 2017. 0,76 se refiere a los activos, lo que sugiere que la industria está bien apalancada en las compras a proveedores e instituciones financieras, ya que cobran rápidamente las cuentas por cobrar, pero retienen a los acreedores. Analizando la rentabilidad, se puede observar que el beneficio neto por ventas es del 6%, lo que parece bajo; pero en comparación con el capital, es observable relativamente alto ya que el resultado final es 39% del capital, lo cual es consistente con el alto apalancamiento de la industria, que se destaca en la rentabilidad y el crecimiento potencial de la empresa.

Para utilizar este método para entender el valor de un negocio se deben definir dos variables: el flujo de caja y la tasa de descuento o renovación. El flujo de caja total se puede definir como el flujo de caja que generará una empresa después de pagar impuestos y cubrir beneficios, suponiendo que la empresa no tenga deuda financiera. Con base en el método de flujos descontados, se supone que el valor del dinero en el tiempo determina el valor de la empresa, y el valor de la empresa está determinado por la capacidad de generar flujos de efectivo, no por el beneficio contable. La empresa cuenta con un buen respaldo financiero institucional y ofrece importantes planes de inversión para continuar su crecimiento y fortalecer su posición estratégica en el país. Calculando los flujos y flujos descontados y la valoración final de la empresa, se puede observar que tiene un valor de mercado de \$991.779 después de tomar en cuenta todas las variables, tendencias, el mercado y una tasa de descuento del 17,20% requerida para la estimación.

Los autores enfatizan que el proceso de evaluación empresarial cobra cada vez más fundamental en la actualidad, cuando la dinámica de la economía mundial altamente

cambiante y globalizada exige conceptos estratégicos, donde las fusiones, adquisiciones y fusiones son oportunidades de consolidación, crecimiento y financiación para expandir su negocio. límites comerciales. Encuentre una posición exitosa en el mercado para vencer a la competencia y mantenerse a la vanguardia.

El valor económico de la empresa otorga al inversionista (comprador o vendedor) el mayor precio de rechazo y el menor valor de la empresa, cuya venta o transacción da lugar al proceso de adquisición, fusión o alianza estratégica de la empresa, pudiendo también se demostrará en este caso mediante el cálculo del flujo, descontando el flujo y la valoración final de la empresa podemos ver su capitalización de mercado en \$991.779 considerando todas las variables, tendencias y mercados, una tasa de probabilidad del 17,20% y una ganancia del 1,04%.

Por otro lado, el autor destaca algunas recomendaciones básicas que la industria debe tener en cuenta ante esta situación, a saber, considerar su valor comercial, C&S Technology S.A. y ser capaz de compararse con empresas de la industria, evaluar su comportamiento y poderes futuros. Mantener de forma sostenible y eficaz sus indicadores de rentabilidad financiera y otros indicadores y la solidez financiera debe considerarse una opción estratégica y continuar evaluando las finanzas actuales y futuras de la empresa para identificar y priorice cuáles de los factores clave de éxito impulsan su valor, los cuales son los factores que debe revisar, evaluar, adaptar, intervenir, mejorar o mantener, según sea el caso, que ayudaron a la empresa a crear o perder (destruir) su valor , cada uno de los cuales puede llevar a una disminución del valor de los factores de negocio o pérdida que es necesario considerar, intervenir y ajustar rápidamente de acuerdo con el enfoque exitoso de todos los equipos humanos, técnicos, administrativos e incluso legales.

Finalmente, otro de los autores importantes que se encontró dentro de la investigación es Camargo (2019), en este sector se recopiló mucha información de la empresa avícola Colombiana, la autora precisa como objetivo principal valorar la empresa y que permite la cuantificación de la planificación financiera y el desarrollo de indicadores de seguimiento.

Con la información encontrada se evidencia la competitividad de la industria avícola, que consiste en la producción de huevos y pollos, es cada vez más clara; De acuerdo con los resultados de las 1000 principales empresas por ingresos de 2016 de la Autoridad Reguladora de Empresas, se puede concluir que 38 industrias han ingresado al informe al final del año. Los ingresos de la empresa alcanzaron los 6,59 billones de pesos y 0,39 billones de utilidad, la creación de riqueza para el país es una cifra que no se puede pasar por alto. Asimismo, la directiva anunció en julio: "En los primeros seis meses del año, la producción de carne y huevo de pollo fue de 1.158.496 toneladas, 53.729 toneladas más que las 1.104.768 toneladas de 2016, lo que supone un incremento del 4,9% en la producción de la industria." Este aumento no será fácil de lograr debido a la constante presión de factores externos como las regulaciones ambientales, el mal estado de la red vial, las huelgas de camioneros, las fluctuaciones en los precios de las materias primas; hacer que los avicultores inviertan en aumentar la producción mediante la introducción de tecnologías avanzadas que les permitan desarrollar negocios frente a las problemáticas del sector Fenavi (2017).

La incertidumbre es un gran problema para una empresa avícola que llevaba más de 30 años en el mercado. El ejecutivo carece de procesos estandarizados para monitorear y apoyar adecuadamente el éxito o fracaso de sus decisiones estratégicas; los socios no saben cuánto dinero están generando realmente a partir de las inversiones que hacen en el negocio, y los competidores están invirtiendo en tecnología de punta para reducir costos y capturar un mercado

más grande. Obliga a los directivos a cuantificar la estrategia empresarial que sustentará a la empresa en los próximos años, a analizar todos los elementos necesarios y hacer un balance, para intentar reducir la incertidumbre de la rentabilidad de sus inversiones con el fin de mejorar su posición empresarial con la ayuda de valor.

Una de las acciones a realizar de la dirección estratégica es analizar el entorno externo e interno de la organización, establecer metas y objetivos para que esta pueda formular estrategias comerciales, tomar decisiones utilizando el sistema más adecuado para su organización, monitorear y controlar la estrategia para lograr resultados positivos. resultados. evite a Kodak en uno de esos casos de alto perfil, Kodak anunció una congelación de pagos en 2012 porque su modelo comercial no había evolucionado y tardaba en adaptarse a las nuevas tecnologías y realidades culturales de su industria.

Según la Federación Nacional de Avicultores - FENAVI, el sector avícola produce anualmente más de 12 mil millones de huevos, de los cuales las provincias de Valles, Cundinamarca y Santander concentran más del 60% de los huevos producidos en el país, contribuyendo a la economía desarrollo de la región; es también una industria rural intensiva en mano de obra que brinda empleos dignos y remunerados en el país con todos los beneficios legales que benefician no solo al trabajador sino a toda su comunidad.

Hoy, la empresa avícola cuenta con un equipo de personas competentes y altamente comprometidos con quienes desarrolla, da seguimiento y ejecuta acciones para desarrollar los objetivos de la empresa, por lo que quiere medir el impacto de sus futuras decisiones estratégicas en el valor de la empresa y así asegurar su salud de la continuidad de la empresa, y anticipar posibles alarmas en la implementación de las mencionadas estrategias. Esto será posible mediante la aplicación del método de evaluación de empresas, gracias al cual, además de

determinar su valor, se podrán identificar algunos indicadores de gestión, basados en las principales variables del éxito del desarrollo de la campaña, que respondan a lo que la empresa lo hace. sabe indicando desviaciones y tomando medidas correctivas o preventivas según la situación. Si es necesario, se puede monitorear el impacto del plan estratégico para facilitar el control y la toma de decisiones. ¿Cuál es el valor creado por el plan financiero? ¿Cuáles son los indicadores de seguimiento apropiados?

De acuerdo con lo anterior, la creación de valor para los accionistas es una tarea similar para los gerentes de las organizaciones en las que invierten, sin embargo, para gestionar el proceso de cualquier empresa en un entorno rápido y cambiante con fácil acceso a la información. La información de consumidores cada vez más exigentes, la eficiencia en la gestión de los recursos y la eficiencia en la consecución de objetivos encaminados a aumentar la competitividad hacen que el trabajo de 26 altos directivos sea cada vez más exigente y preciso. Por lo tanto, es fundamental confiar en el uso de herramientas de gestión más detalladas para impulsar planes estratégicos que los mantendrán por delante del negocio, para ampliar la perspectiva, para realizar un análisis más profundo de la información que pueda ayudar a reducir la incertidumbre en la toma de decisiones. Formular y así orientar a la empresa hacia sus objetivos.

El informe describe que existen varios documentos que definen los objetivos de la asociación para crear un ambiente favorable para las actividades avícolas, que asegure el crecimiento, la sostenibilidad y la competitividad de la industria, a través del apoyo de la Fundación Nacional de las Aves - FONAV, con base en 1994, la cual fue establecida por la Ley N° 117 de 2008, la cual está conformada por la cuota pagada por los avicultores de conformidad con la Ley N° 1255 de 2008, cuyo artículo 20 establece que corresponde al 1,75% del valor

comercial de cada ave por día para la producción de carne 7,75% del valor de eclosión utilizado para la producción de huevos y el valor comercial a ser recaudado por el criadero y luego acreditado al fondo.

Existen varios métodos de valoración, pero el autor dice que el método más utilizado es el método de flujo de caja descontado, porque considera a la organización como un negocio en marcha, es decir, un generador de caja a futuro; obtener el valor de la empresa a una tasa de descuento adecuada, y asume los riesgos asociados a los flujos anteriores, los cuales se proyectan teniendo en cuenta todas las variables que pueden afectar el valor futuro de sus operaciones.

Se puede demostrar que el método utilizado para formular los objetivos específicos del estudio tiene en cuenta los escenarios más relevantes para la valoración de la empresa, diagnosticando a la empresa a partir del análisis ambiental y variables contables y financieras para la empresa, para luego determinar los mejores métodos de valoración. y crear una herramienta que ayude a las organizaciones a monitorear sus decisiones de operación, inversión y financiamiento. Por ello, en este capítulo se describen las etapas y pasos que debe seguir el investigador para descubrir el valor de la empresa y proponer sus indicadores de seguimiento, siempre de acuerdo con la base teórica obtenida durante el trabajo de campo y, por tanto, de acuerdo con el objetivo general del estudio.

Los autores destacan que las empresas enfrentan amenazas externas, entre ellas la reforma tributaria, la calidad de las materias primas importadas, las fluctuaciones del tipo de cambio, los retrasos en la devolución del IVA, el deterioro de las redes viales, el deterioro del saneamiento, los sobrecostos difíciles de trasladar a los consumidores; pero también hay oportunidades como la tierra disponible en el país para territorio nacional proyectos avícolas, tratados de libre comercio, ubicación estratégica para acceso a puertos, aumento del consumo

anual de huevo per cápita, apertura de nuevos negocios utilizando formatos de retail como D1, ARA tiendas, justo y bueno.

Por otro lado, el desarrollo histórico de los indicadores económicos y financieros de la empresa se corresponde con las tendencias de la industria, pero la mayoría de los indicadores fluctúan mucho a nivel de la empresa. 2013 ha sido el peor año para la industria avícola en los últimos cinco años, la industria no ha logrado un retorno de la inversión (-0,8%) y no se puede esperar que las empresas se recuperen de esta situación, dejando en última instancia activos improductivos de aproximadamente 7,3% con respecto a 2016, el mejor año de rentabilidad, caracterizado por un ambiente saludable y precios al alza en todas las regiones del país, situación que la empresa logró aprovechar para lograr una rentabilidad de 14,2%, por encima del nivel de la industria de 5,3%.

Históricamente, la empresa ha retenido más del 80% de las inversiones a largo plazo, que son principalmente ganado y maquinaria y equipo. La inversión está financiada por ambas partes de forma muy controlada con una participación del 47,7%. Sin embargo, para 2017, 132 accionistas recibieron deuda a 5 años, lo que resultó en un nivel de deuda del 61%. Los costos de la empresa se mantuvieron en 84%, en comparación con la industria, que se mantuvo en 81,7%, pero la empresa mejoró su gestión de gastos de venta, generales y administrativos y mantuvo un margen de utilidad neta promedio de 2,8%, en comparación con el promedio de la industria de 2,2%.

El costo que más afecta a la empresa es el costo del alimento concentrado, que representa el 69% del costo total, por lo que otra acción estratégica está encaminada a controlar este rublo: Mantener el consumo por pollo al año con no más de 0,0368 toneladas, la gestión de los componentes agrícolas elimina el desperdicio, colabora con los proveedores para reducir las

variaciones en los costos de las materias primas, permite formulaciones que combinan de manera eficiente todos los ingredientes y monitorea continuamente los precios de las materias primas y los futuros en dólares para garantizar compras más precisas y simplificar los costos. control. En los próximos años, la meta es que los costos totales disminuyan de un promedio histórico de 84% a 82% de las ventas.

El autor confirma que el método elegido para la valoración de empresas se basa en el descuento de flujos de caja, que es el más adecuado si la empresa va a seguir operando indefinidamente y, por tanto, depende de las previsiones de generación de caja. en el futuro. El método del valor presente ajustado (APV) se utiliza para descontar flujos de efectivo, es la mejor opción si la estructura de capital de la empresa cambia con el tiempo, expresa el valor de la empresa, porque la suma del valor presente no se ve afectada por el tipo de liquidez de financiamiento y el valor presente fiscalmente efectivo de los pagos de intereses cuando la empresa obtiene fondos de terceros. La tasa de descuento para estos flujos se denomina K_u = costo irrecuperable o sin deuda.

Además, concluye que la empresa está valorada en 3,53 veces Ebitda y el valor agregado para los accionistas en 1,21 veces Ebitda. Estos valores se calcularon utilizando los métodos descritos anteriormente. Con base en los resultados de la sensibilización, se relaciona el valor de la empresa con la probabilidad de fluctuaciones de este valor de acuerdo a las principales variables que son sensibilizadas por la aplicación del Simulador de Riesgos utilizando el método Monte Carlo. A través de este análisis de sensibilidad se puede concluir que la empresa tiene un valor promedio de 3,95 veces Ebitda, que puede alcanzar un valor máximo de 20,61 veces Ebitda y un valor mínimo de -4,09 veces Ebitda.

Los resultados de la herramienta Tornado permiten concluir que las variables que

más afectan el valor de la empresa son: precios del huevo, porcentajes de producción, tipos de cambio y precios de la materia prima en dólares, que provocan fluctuaciones en el valor de la empresa desde la mínima. de 0,6x Ebitda a un rango máximo de 6,46x Ebitda.

Es importante enfatizar que el estudio proporciona un método para utilizar la valoración como una herramienta de gestión empresarial para evaluar la creación de valor en las decisiones de inversión y financiación que toma el directorio, reduciendo así la incertidumbre en la implementación de las decisiones, asegurando que crean valor agregado para accionistas. y contribuir al éxito de la organización.

Los resultados de la investigación permiten determinar la idoneidad real del método de gestión estratégica propuesto, para integrar cuidadosamente toda la información proporcionada por el responsable de la evaluación, con el fin de prever correctamente el plan financiero y aplicar el modelo de capitalización. procedimiento de cálculo de intereses, que finalmente permite que el sistema de seguimiento y control del plan establecido reaccione rápidamente ante decisiones mal meditadas, tome las acciones necesarias para asegurar la rentabilidad y sostenibilidad de la organización en el tiempo y poder demostrar a los socios si la inversión crea valor.

4.2 Marco teórico

La valoración de empresas es fundamental para la toma de decisiones de una organización, ayuda a entender los elementos que están incluidos en la tarea de la valoración, que según Rojo (2007) son: negocio a valorar, valoración como objeto experto, el departamento debe elegir un método de valoración que coincida con las condiciones internas y externas de la empresa, y se debe utilizar un método que pueda encontrar el

valor apropiado para el propósito de la valoración.

Comprender el valor de un activo y lo que lo determina es fundamental para tomar una decisión informada, ya sea elegir cartera, vender o comprar, autofinanciarse, distribuir dividendos o medir el impacto de una inversión; Para determinar el valor de dichos activos se utilizan estimaciones razonables, teniendo en cuenta que los activos siempre son más fáciles de valorar que otros activos, ya sea por su naturaleza o por las incertidumbres que implica la estimación de su valor. Damodaran (2006).

La globalización trae cada vez más información, entre las cuales noticias sobre fluctuaciones económicas, productividad, competitividad, eficiencia y eficacia, hacen comprender a los accionistas el valor de la empresa para tomar decisiones en caso de venta, fusión, expansión.

Atraer socios o transformar líneas de servicios/productos; aclarar sus dudas sobre la rentabilidad de las inversiones realizadas en la empresa implementando acciones que puedan mejorar los resultados de la empresa y lograr la sostenibilidad en el tiempo. Pero, ¿cuál es la forma más adecuada de entender el valor de una empresa? La respuesta nunca será la misma porque se deben tomar en cuenta muchos factores para evaluar, como el tamaño, el tipo y la industria a la que pertenece la empresa, considerando que se utilizan uno o más métodos según conveniencia. Vidarte (2019)

La planeación estratégica juega un papel muy importante en las organizaciones, define el proceso operativo que les otorga una ventaja competitiva y asegura la transferencia de valor a los accionistas, para que la alta dirección pueda medir su efectividad identificando nuevos nichos de mercado, ventajas competitivas

La importancia de lugar, eficiencia de costos y gastos, productividad, es decir, explorar

diferentes formas de servir a los clientes más rápido, mejor y a menor costo que la competencia. Los accionistas siempre valorarán una empresa que utiliza de manera efectiva los recursos invertidos en ella, maximiza las ganancias y se esfuerza por mejorar continuamente sus operaciones, evaluando las habilidades de gestión de los gerentes. Lukac & Frazier (2012)

4.2.1 Motivos para valorar una empresa

Nos preguntamos: ¿Por qué es importante valorar? La respuesta siempre es caso por caso, ya que la evaluación cumple su propósito. Esto se hace por varias razones, algunas de las cuales se resumen en los siguientes escenarios:

Cuadro 1

Importancia de la Valoración.

Efecto de la transacción:	Al igual que la compra y venta, puede ser parte o la totalidad de un negocio, así como una fusión o escisión. Esto ayuda a medir cuánto estarían dispuestas a ofrecer las partes interesadas.
Salir a bolsa:	Esta valoración justifica el precio al que se venden las acciones al público
Gerencia del valor:	La tasación permite cuantificar la creación de valor para que directivos y empleados puedan ser evaluados y compensados.

Evaluación de las políticas de la empresa:	La evaluación permite medir el impacto de una política identificando las fuentes de creación o destrucción de valor.
Planificación estratégica:	La valoración ayuda a desarrollar la estrategia de una organización al determinar qué productos/líneas de negocio/clientes deben mantenerse, mejorarse o abandonarse para agregar valor.
Evaluación de proyectos	La evaluación ayudará a determinar qué valor agrega el proyecto a la organización.
Procesos de arbitraje y pleitos:	Todas las partes involucradas en una disputa de precios deben proporcionar un precio estimado.

Nota. Fuente: Jaramillo (2010) y Fernández (2008)

Como se puede evidenciar, hay muchas alternativas que conducen al proceso de evaluación. Al esclarecer las causas, se puede esclarecer el futuro del negocio evaluado. La evaluación se basa en los datos presentados en el balance de la empresa, cuyo valor refleja solo la situación al final de la empresa, por lo que este método ignora el retorno futuro de la inversión, la condición económica de la industria y otras oportunidades inherentes, fluctuaciones comerciales en el desarrollo de objetivos.

En este enfoque se destacan: Un valor contable correspondiente a un valor de recurso.

Propiedad (patrimonio) mostrada en los estados financieros; valor contable ajustado

basado en valor en libros anterior pero aumentar el valor en libros hasta que se acerque al valor razonable o mercado; valor de liquidación (si la empresa será liquidada como empresa), de modo que el valor se calcule deduciendo los costos de liquidación del patrimonio neto ajustado; finalmente, el valor real refleja la reorganización en las mismas condiciones según Fernández (2008) El valor de la inversión que debe realizar la empresa.

Según el estado de resultados, el valor de una empresa se mide en función de las ganancias, las ventas, el EBITDA (ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización) u otros parámetros informados en el estado de resultados. Su ventaja es que se puede estimar rápidamente mediante múltiplos según las condiciones del mercado, como por ejemplo multiplicar las ventas por un número.

Fernández (2015) adiciona que existe una gran diferencia en los múltiplos, por lo que la valoración con este método puede ser problemática, pero si se valora con otro método (como el flujo de caja), es útil para comparar los múltiplos de las empresas. La similitud permite una medida de la valoración realizada, que identifica inconsistencias entre el valor calculado y empresas comparables.

Un enfoque mixto basado en la buena fe. Este enfoque combina la valoración de los activos de una empresa con los beneficios futuros que generará a partir del fondo de comercio, entendido este último como el buen nombre o reputación de la organización, que le otorga una ventaja competitiva y facilita el acceso a nuevos mercados o extender los actuales para que perduren en el tiempo. El problema está en calcular su valor porque no hay una manera fácil. Como se muestra en la siguiente tabla, el valor de una empresa es igual al valor de sus activos netos (A) más el valor de su fondo de comercio.

Basado en flujos de caja descontados. En este enfoque, la empresa se trata de

un negocio en ejecución, la generación de efectivo se pronostica cada período con base en el plan operativo de la organización y los flujos se descuentan a un calculo de tasa que tiene en cuenta todos los riesgos inherentes a la empresa. Teniendo en cuenta la continuidad del negocio y la capacidad de generar ingresos, este método es el más adecuado y aplicable para determinar el valor del negocio. Las valoraciones más comunes son los flujos de efectivo que surgen de los negocios, cada uno descontado a una tasa apropiada:

- CFAC. Flujos de caja de los accionistas: disminuidos. rendimiento requerido en el inventario
- CFD. Entrada de fondos a la deuda: Kd descontados. rendimiento requerido de la deuda flujo de caja libre. Flujo de caja libre: descuento WACC. costos de recursos ponderados
- CCF. Flujos de efectivo de capital: Descontados en WACC. antes de los impuestos.

Basado en la creación de valor según Fernández (2008). Este enfoque tiene en cuenta las variables que contribuyen a la creación de valor de una empresa. Considere el análisis utilizando métodos como beneficio económico, flujo de efectivo agregado y CFROI (retorno de flujo de efectivo sobre la inversión), más comúnmente EVA (valor económico agregado), una marca registrada de la consultora estadounidense Stern Stewart & Co, García (2003).) lo definieron como "el saldo que surge de los activos operativos netos cuando el rendimiento supera el costo de capital" y puede calcularse mediante la siguiente fórmula: $EVA = \text{activos operativos netos} * (RAN - CK)$

La valoración se basa en el flujo de caja libre. Los principales factores a considerar cuando se evalúa usando este método son: Free Cash Flow (FCL): La previsión operativa que obtiene una empresa independientemente de su forma de financiación.

El alcance de la proyección de FCL depende del plan estratégico y del entorno económico que afecta las operaciones de la empresa, y se divide en dos fases, una de las cuales se denomina período relevante, que muestra la cuantificación del plan estratégico, y la otra es llamado permanencia. durante un período que supone que la empresa seguirá generando crecimiento con un flujo de caja constante.

Método APV: El método del valor presente ajustado (APV) calcula el valor de la empresa según Fernández (2008), que es el valor presente entre el valor FCL descontado a la tasa K_u y la suma del ahorro fiscal resultante de la deuda financiada en valor presente. tasa adecuada. La tasa de K_u es más baja que la tasa de rendimiento que los accionistas requieren sobre la deuda con terceros, lo que significa que K_u cumple con el WACC de estar completamente financiado por capital sin el uso de deuda. Los ahorros fiscales se producen cuando las empresas se financian con deuda, ya que los pagos de impuestos se reducen mediante el uso de intereses sobre la deuda.

El metodo que se va aplicar para el presente trabajo es el flujo de caja descontados debido a que el modelo se ajusta a las consideraciones y a la informacion que se posee a la empresa objeto de estudio.

4.3 Marco conceptual.

Para poder precisar los conceptos y tecnicismos dados a el ejercicio de valoración se tiene que tener bastante claridad de dichos conceptos para poder entender la dinámica y mecánica del ejercicio, a continuación, se exponen los conceptos y terminología pertinente y atinente del ejercicio como tal.

4.3.1 Valoración de Empresas

Fernández (2008) Menciona que la evaluación es el uso del sentido común y algunos conocimientos técnicos y debe enfocarse en las siguientes preguntas: “¿Qué se está haciendo? ¿Por qué se está evaluando de cierta manera? ¿Quién y qué se está haciendo? la respuesta es incorrecta, la evaluación generará una pregunta incorrecta

Para llevar a cabo el proceso de valuación, Jaramillo (2010) Menciona que es necesario no solo entender cabalmente las características de la empresa que se está valuando, sino también entender la función de valuación, es decir, conocer el valor de la empresa. empresa a liquidar, los activos no renovables La valoración de empresas y empresas con garantía de continuidad es diferente. Además, la evaluación debe tener en cuenta tanto el momento como el lugar de la liquidación. Esto se hace porque las evaluaciones siempre están influenciadas por circunstancias que afectan significativamente el resultado; es imposible aislar los aspectos legales, técnicos, ambientales, sociales y políticos.

4.3.2 Tasa de descuentos

Según Muñoz (2022), la tasa de descuento, tasa de descuento o costo de capital es la tasa de interés utilizada para calcular el valor presente de los flujos de efectivo que se obtendrán en el futuro. Una de las conclusiones más comunes a las que esto conduce es que cuanto más desea usted como inversor que le devuelvan su dinero, menos es ahora.

Los bancos centrales son responsables de elegir las tasas de descuento, ya que influyen en la política económica nacional. Además, al tomar decisiones de inversión, es importante saber qué tasa de descuento utilizar para el valor presente neto (VAN) de una inversión. De esta forma,

tras aplicar la tasa de descuento, se puede determinar la rentabilidad del proyecto analizando los flujos de caja de la inversión. Por lo tanto, debe tenerse en cuenta que el valor de WACC (costo de capital promedio ponderado) debe tenerse en cuenta al determinar la fórmula de cálculo de interés. Es el costo promedio ponderado del capital. Con él aprenderás a calcular la tasa de descuento WACC de flujos de caja futuros para evaluar proyectos de inversión. Se necesitan tres factores para calcularlo:

- Activos comerciales o intereses que se utilizarán para descontar los flujos de efectivo esperados.
- Los costos financieros de la empresa asociados con la atracción de capital a la industria.
- rentabilidad esperada por los inversores. Con estos valores tenemos la tasa de descuento nominal.

Pero para conseguir uno es conveniente incluir otras variables en la tasa de descuento real:

- La tasa de interés libre de riesgo.
- La rentabilidad o costo mínimo requerido para el proyecto.
- Recursos utilizados para el proyecto.

4.3.3 Riesgo Financiero

Espinosa (2008) Determina que el objetivo fundamental de la gestión es maximizar el valor de la empresa y la riqueza de sus accionistas o propietarios.

La política de dividendos se caracteriza por mantenerse tras el desarrollo de oportunidades de inversión que creen valor y todas las inversiones necesarias para el normal crecimiento de la empresa. Administrar un negocio significa administrar la creación de valor, por lo que es necesario revisar y ajustar diferentes métodos de valoración para obtener información consistente entre el espectro de valor del negocio y su entorno micro y macro. Pero elegir el método correcto para una empresa se requiere una ejecución fundamental. La necesidad de una evaluación financiera no es solo una moda pasajera. Varias organizaciones se someten a un proceso de valoración por diversos motivos, como una fusión, adquisición o escisión, porque lo solicitó un grupo de accionistas, porque lo solicitó un inversor potencial o simplemente porque el equipo directivo quiso saber. si hubiera una brecha de percepción del mercado entre el valor y lo que el negocio podría crear. La evaluación es una opinión, siempre una evaluación subjetiva. Como cualquier opinión, puede o no ser válida. Este argumento no es del todo técnico, porque la valoración no es un ejercicio puramente técnico, aunque tiene elementos técnicos que pueden invalidarlo.

Una valoración correcta es una evaluación técnicamente sólida, basada en supuestos razonables y teniendo en cuenta el punto de vista subjetivo desde el que se realiza la evaluación. que valor ¿Qué vale? ¿Cuál es el valor? Lo anterior nos permite decir que para evaluar una empresa es necesario conocerla, y cuanto más sepa sobre lo que se evalúa, más útil le será la evaluación. Para evaluar correctamente, se debe comprender el modelo de evaluación utilizado, es decir, sus limitaciones conceptuales, los problemas en su aplicación y la validez de los supuestos en los que se basa.

La composición de los escenarios que analizará la empresa es otro aspecto crítico, señalan los autores, ya que el valor resultante dependerá del escenario pretendido. Es improbable

que el negocio en un escenario de crecimiento con alta demanda sea el mismo que en una recesión. Por lo general, se realiza un análisis de sensibilidad en torno a los escenarios para la evaluación de riesgos. Es una forma de pensar sobre los riesgos que plantean las actividades financieras, que incluye las siguientes preguntas:

- La elección de Escenarios.
- Proyecciones.
- Análisis de Sensibilidad.
- Riesgo.

La selección de escenarios adecuados para evaluar los riesgos asociados a la valoración de la compañía es el aspecto clave más importante, dado su potencial impacto en el valor de la compañía. En este sentido, para tener en cuenta el comportamiento de las distintas variables macroeconómicas y la correlación entre ellas, se deben utilizar escenarios contruidos por colegios profesionales con coherencia teórica. El pronóstico de una empresa debe tomar una posición que defina claramente los supuestos y perspectivas utilizados para ese pronóstico, introduciendo elementos de planificación en el pronóstico mismo, sin caer en una situación absurda donde el pronóstico no sea factible.

A medida que crece la experiencia en la valoración de empresas, los modelos tienden a simplificarse, centrándose en el comportamiento de los factores clave. En cualquier caso, existe un equilibrio entre la simplicidad y el realismo al formular un modelo de predicción de valoración. En cuanto al análisis de sensibilidad, debe simplificarse centrándose en algunos factores clave que pueden afectar el valor de la empresa.

El análisis de sensibilidad le permite calificar el riesgo. En la teoría financiera se han desarrollado modelos más o menos sofisticados que utilizan objetivos probabilísticos subjetivos

con el objetivo de cuantificar el riesgo a través de ellos. La mayoría de las evaluaciones se limitan a la calificación del riesgo, analizando el negocio en dos o tres escenarios. El análisis de riesgos se compacta con un análisis caso a caso de la composición de los factores clave, así como un ajuste o adición a la tasa de descuento y el tratamiento subyacente utilizando el modelo CAPM.

4.3.4 Riesgo Sistémico

Según Montoya (2008), el riesgo sistémico es la posibilidad de que un sistema financiero, industria o economía colapse de uno de sus componentes. La clave para comprender su alcance es la interdependencia: cuanto más estrechamente estén acoplados los componentes, mayor será el riesgo de que una falla en una parte se extienda a otras y cree un efecto dominó. Así como la condición de un órgano en el cuerpo humano afecta a otros, o un problema en la sangre afecta a todos, la quiebra de un banco o de todo el sistema bancario arrastra a los sectores económicos que dependen de ellos.

Por otro lado, el autor García (2019) estipula que uno de los principales objetivos de la diversificación de cartera es reducir el riesgo al que pueden estar expuestas nuestras inversiones. Desarrollo de temas para riesgos que se pueden dividir en:

Riesgo asistemático, es decir, el riesgo de que exista un negocio en particular por cualquier motivo (negocio, deuda, especulación, volatilidad...)

Por ejemplo, ¿cuál es el riesgo de las acciones de Reynolds? Pues como os podéis imaginar, además de la parte estándar de riesgo de mercado, Renault tiene un riesgo específico, por ejemplo, en cuanto a emisiones de CO₂; ¿Cuál es el riesgo de Société Générale? Pues bien, en este caso, el riesgo concreto podría ser, por ejemplo, un gran número de hipotecas impagadas.

Este tipo de riesgo no sistemático puede reducirse mediante la diversificación, por ejemplo, al poseer un número diferente de empresas de diferentes sectores de la economía.

Riesgo sistémico, es decir, riesgo que no se puede diversificar, aunque tengamos muchos activos diferentes en nuestra cartera. Los riesgos sistémicos son, por ejemplo, grandes terremotos o ataques terroristas. En tales casos, habrá ventas de pánico en el mercado y no se podrá hacer nada al respecto. En conclusión, a la hora de gestionar una cartera debemos ser conscientes de que existe un riesgo que escapa a nuestro control, el riesgo sistémico, y al mismo tiempo existen otros factores de riesgo que podemos reducir, al menos diversificando, como le llamamos. Este es un riesgo no sistemático.

4.3.5 *Flujos descontados*

El objetivo principal es convertir los flujos de caja futuros de la empresa en cantidades presentes mediante la determinación de la tasa de descuento. Para brindarle una mejor comprensión, comparemos DCF con el flujo de efectivo regular. El primero muestra estimaciones del valor de la empresa en función de las utilidades que la empresa puede generar. El flujo de efectivo, por otro lado, generalmente se refiere a la cantidad de capital que una empresa necesita para operar durante un período de tiempo.

DCF es una estrategia poderosa para guiar las decisiones de los administradores e inversores. Como ya hemos señalado, con este método puedes evaluar la rentabilidad que puede ofrecer tu negocio. Además, la herramienta puede evaluar oportunidades y amenazas, ya que mide la rentabilidad futura frente a los descuentos y los riesgos asumidos.

La fórmula de cálculo del DCF es relativamente sencilla: basta con dividir el flujo de caja futuro por el número de periodos (número aproximado de años), multiplicar por la tasa de

descuento más uno. Por lo tanto, la fórmula es:

$$\text{DCF} = \text{pronóstico de ingresos} / 1 + \text{tasa de descuento} * \text{número de períodos relevantes}$$

4.3.6 Proyecciones Financieras

Según FOGAPLAR (2021) Independientemente del tamaño de su empresa, es importante considerar la importancia de las proyecciones financieras, las evaluaciones ambientales y el aprovechamiento del canal digital disponible para su empresa. Una previsión financiera es un análisis que permite evaluar el desempeño futuro de su empresa o negocio desde el punto de vista financiero y contable. De esta forma, podrás predecir la ganancia o pérdida final del proyecto. La importancia de estos pronósticos es que no solo te ayudan a evitar proyectos e inversiones negativas en tu negocio, sino que también te permiten identificar posibles oportunidades e iniciativas de ganancias.

4.3.6.1. ¿Cómo se hace un pronóstico financiero? Como se trata de un nuevo proyecto de inversión, es necesario estimar el precio y los costos operativos del producto o servicio.

- Cálculo del historial de ventas: use promedios históricos de los costos relacionados con las ventas de la empresa para hacer esta estimación. Realice pronósticos de ventas: Para ello responda las siguientes preguntas: ¿Cuánto se ha vendido o se venderá el producto? ¿Qué tan grande es el mercado objetivo? ¿Cuál es el precio por unidad de venta? Planifique su hoja de balance: cree cada métrica de la hoja de balance, pero recuerde que debe tener en cuenta que los montos esperados deben coincidir con todos los elementos del estado de cuenta.

Por otro lado, según Maejo (2021) la previsión financiera es un concepto que debe tenerse en cuenta a la hora de plantearse capital riesgo, buscar financiación, planes de crecimiento o entrar en nuevos mercados, ya que permite determinar la viabilidad financiera de un proyecto.

Un pronóstico financiero es un análisis que le permite calcular cómo se desempeñará su empresa o negocio en un futuro determinado desde un punto de vista financiero y contable. De esta manera, podrá predecir la ganancia o pérdida final del proyecto.

Estos estudios son herramientas que le permiten ignorar la incertidumbre y los riesgos inherentes a iniciar un negocio, porque muestran en qué dirección se moverá el negocio en diferentes momentos específicos.

En el desafiante entorno actual y el alto nivel de competencia comercial, es importante que cualquier empresa prepare pronósticos financieros confiables, independientemente de su tamaño e industria. Con base en lo anterior, los beneficios de una buena planificación financiera se basan en la importancia de una previsión financiera precisa, siendo la precisión de la previsión 6 beneficios particulares.

a) **Determinación del punto de equilibrio:** Este concepto financiero se refiere al nivel deseado de ventas que cubre tanto los costos fijos como los variables. En otras palabras, es el punto donde la utilidad de su empresa es cero porque no está perdiendo dinero, pero tampoco está ganando. Para determinar estos niveles de equilibrio, debe mirar más allá de la situación actual de su empresa y calcular cómo podría funcionar durante un período de tiempo; lógicamente, necesita un pronóstico financiero sólido para hacer esto.

Es posible pronosticar los gastos por mes promedio para un tiempo determinado, así como los ingresos brutos y promedio netos. Aunque determinar y apuntar a un punto de

equilibrio no es una situación ideal para un negocio, desde una perspectiva de rentabilidad es muy importante tener una comprensión clara de cuánto efectivo se necesita generar para que dure el tiempo. y tiene cierta estabilidad.

b) Mejor gestión de riesgos

La previsión financiera es eficaz para identificar posibles pérdidas de ingresos y varios riesgos debido las crisis y los problemas ambientales.

De esta forma, las personas y los grupos de trabajo podrán anticiparse a los acontecimientos y tomar las decisiones necesarias para mitigar el impacto de las crisis y condiciones ambientales que amenazan los negocios. Para poder notar amenazas y riesgos, por supuesto, al hacer predicciones, no solo se debe tener en cuenta la historia de la empresa y su desarrollo, sino también el entorno en el que opera y los posibles escenarios relevantes.

c) Mayor posibilidad de recibir crédito y financiamiento: Las proyecciones financieras sólidas significan que tendrá datos transparentes y fácticos sobre el negocio, lo que abre muchas puertas, incluido el acceso al crédito y la financiación.

Las instituciones financieras y los bancos consideran la exactitud de los planes y datos contables y de gestión de una empresa antes de prestar dinero para respaldar proyectos de inversión o expansión. Además, los planos precisos y los números transparentes te serán de gran utilidad si quieres crear una alianza comercial, asociarte en un proyecto o incorporar nuevos accionistas.

d) Óptima distribución de la cartera de productos: La previsión financiera proporcionará datos que incluyen los beneficios esperados que proporcionarán los diversos productos o

servicios vendidos, esto significa que comprende qué productos, bienes y servicios brindan mayor rentabilidad y oportunidades de crecimiento para su negocio, y acepta priorizar y expandir sus canales de distribución. Además, se determinará qué objetivos de marketing no son totalmente rentables, para poder decidir si eliminarlos.

- e) **Mejor gestión de la cartera de clientes:** Así como le permitirá descubrir qué productos son más rentables, un pronóstico financiero sólido también le permitirá comprender qué clientes beneficiarán más a su negocio, esto permite tomar decisiones para optimizar el proceso de cartera, fortalecer las relaciones comerciales que sobresalen en el mercado y determinar una parte positiva de su negocio y aumentar las dinámicas de crecimiento y expansión.
- f) **Oportunidad para el crecimiento sostenible:** Lo anterior muestra que, si una empresa obtiene como estrategia fortalecer y expandirse, entonces la previsión en la parte de finanzas es importante para completar el estudio de forma sostenible.

Si tiene una idea sólida del retorno de la inversión, los beneficios esperados y los costos fijos y variables, podrá desarrollar planes de crecimiento sobre bases sólidas que se correspondan con la realidad y las necesidades reales de su empresa.

5 Metodología

5.1 Estudio de Caso.

En el mundo las empresas requieren una permanente revisión de cual ha sido su dinámica y su desempeño para poder adquirir capitales que le permitan seguir creciendo y mejorando sus actividades comerciales es por eso uno de las cosas que normalmente desarrolla las organizaciones es el desarrollo de la valoración de la empresas que le permiten la anexión de nuevos socios, la solicitud de nuevos créditos y apalancamiento financieros.

5.1.1 Metodología de la investigación:

Es un estudio de enfoque cuantitativo y cualitativo tiene un alcance descriptivo porque se pretende precisar cuales son las propiedades y las características que tienen la empresa objeto de estudio para lo cual se tendrá que apropiarse información sobre las variables que afectan el desarrollo de la organización.

Dentro de este punto importante es fundamental resaltar las actividades que se realizarán para la organización, lo cual generará un desarrollo impecable para calcular el valor y definir las posibilidades positivas y negativas que conllevan en su entorno y direccionamiento financiero.

Desde el punto de vista de Camargo (2019) señala que las actividades que se deben tomar en cuenta para realizar este tipo de investigación son las siguientes:

- Información sobre departamentos y empresas: recopilar, organizar, analizar y revisar los resultados.
- Generar diagnósticos empresariales: análisis ambiental, innovación, análisis

interno.

- Consolidar la estrategia empresarial: definir las metas y objetivos de la organización.
- Desarrollar una estrategia basada en el plan financiero para el período relevante.
- Determinar el método de evaluación adecuado e identificar las variables necesarias para realizar la evaluación.
- Calcular el valor de la empresa.
- Identificar variables clave de evaluación. (estímulo de valor).
- Definir el rango en el que se puede mover el valor de la empresa utilizando simulaciones Monte Carlo.
- Analizar los generadores de valor para determinar las métricas de seguimiento adecuadas.

5.1.2 Descripción de la Muestra.

En este caso la empresa es del sector agrícola cuyo objeto social es la comercialización de maquinaria industrial, a la que el investigador tiene el permiso y el acceso total de los datos necesarios para la ejecución de la aplicación de los objetivos específicos que se realizaran en el transcurso de la investigación.

Ventas y reparaciones la bandera es una empresa agrícola e industrial nacida en el año 2004, la empresa se encuentra situada en Barrancabermeja (Santander). Su descripción de la actividad económica son ventas de maquinaria agrícola, motores fuera de borda, servicio técnico, mantenimiento y reparación de la maquinaria, en la empresa cuentan con varias divisiones de

producción como:

- División motriz: Motores a gasolina, motores a diésel, motores industriales diésel, motores eléctricos
- División energía: Generadores a gasolina, Generadores a diésel, moto soldadores, generadores industriales diésel, alternadores, torres de iluminación
- División Aseo: Hidro lavadoras, aspiradoras, limpiadores a vapor.
- División agrícola: Subdivisión fumigación: Fumigadora estacionarias diésel y gasolina, fumigadoras de cañón, fumigadoras de lanza, fumigadoras manuales
- Subdivisión Corte: Guadañas, corta setos, ahoyadores, cortacésped, multifuncionales
- División Ambiental: Planta de tratamiento de agua potable abierta “PTAR”, Sistemas sépticos.
- Divisiones bombas: Bombas eléctricas, gasolina, Diésel, Bombas autocebantes, bombas alta presión, bombas sumergibles, bombas pozo profundo tipo lapicero, equipo de presión, equipo contra incendios e industriales, bombas acuarios y fuentes, mangueras y tanques, sistemas de oxigenación.
- División Náutica: Motores fuera de borda 2T y 4T, Botes, Kayaks, Bicicletas náuticas, motos náuticas

Los proveedores más potenciales y destacados que tiene Ventas y reparaciones la Bandera son: Eduardoño, Yamaha, pedrollo, honda, Toyama, maruyama, husqvarna, Evans, Mitsubishi motors, black & decker, Barnes, Pearl, elite, stihl, trapp, Kipor, patriot, royal cóndor, mitto, bellota, Oregón, herragro.

5.2 Herramienta de recopilación de datos

Las principales fuentes de recopilación de datos son los estados financieros de referencia, los estados de pérdidas y ganancias, los estados de flujo de efectivo y el análisis de costos para que pueda especificar pronósticos para la misma organización.

Se toman datos de la empresa investigada, datos contables para el sistema contable del 2017 al 2021.

De acuerdo con el objetivo general lo cual es valorar la empresa la bandera mediante la técnica de flujos de caja descontados, con lo cual se establezca un valor comercial razonable para los propietarios dado esto es fundamental resaltar que se logró gracias a la recopilación de la información y de esta forma se analizó a profundidad su situación financiera para realizar las proyecciones de flujo de caja y su comportamiento económico.

5.3 Procedimiento en la Aplicación de Instrumentos

Datos financieros, documentos, informes, etc. proporcionados por las empresas. se caracterizará en diversos aspectos que afectan al sector agropecuario, tales como contratos mercantiles, bancos, proveedores, socios, clientes en el sistema tributario. Después de comprender el desempeño de la industria y las variables que pueden afectarla, se revisarán las estadísticas de la industria desde 2017 hasta 2021 para comprender su desempeño durante el período mediante el análisis de variables como marketing, ingresos, gastos, etc., inventario, capital y los pasivos finalmente se revisarán para el pronóstico de 2022 en función de los costos dolorosos en ese momento.

Para empresas individuales, el sistema de contabilidad extraerá datos de balance y cuenta

de resultados de 2017 a 2021, así como estadísticas de inventario, producción y precio unitario para el mismo año, de modo que el crecimiento y los cambios en los números puedan analizarse utilizando el comportamiento histórico de la empresa y la contabilidad, que, según Velez y Dávila (2000), no solo evalúa lo sucedido, sino que determina lo que se debe lograr, corrige acciones erróneas o refuerza las acertadas, incrementando así el valor de la empresa. Además, mencionaron cuatro indicadores financieros principales durante su análisis:

- Liquidez: una medida de solvencia
- Actividad: Mide la eficacia y la gestión del capital de trabajo.
- Deuda: mide la cantidad de recursos obtenidos de terceros.
- Rentabilidad: una medida de la capacidad de generar ganancias.

5.4 Análisis de los Datos

El análisis de los datos, en base a la información recopilada de sectores y empresas, permitirá realizar un diagnóstico que permitirá estudiar los componentes más importantes relacionados con el entorno, interno, sus fortalezas y debilidades y extraer conclusiones. Determinado en base al análisis de información histórica, donde se señalan los aspectos y características más importantes que se deben tomar en cuenta al momento de crear un plan financiero. Según Camargo (2019), las variables analizadas son:

- Crecimiento: analiza los cambios en las ventas, los activos, los ingresos netos y el patrimonio en los últimos cinco años.
- Margen y rentabilidad: Se analizan la utilidad bruta, la utilidad operativa, el margen de utilidad neta, la rentabilidad sobre activos, la rentabilidad sobre

recursos propios y la utilidad Ebitda.

- Pasivos: Pasivos totales, concentración a corto plazo, pasivos patrimoniales y pasivos totales/ventas.

Dependiendo de la metodología de investigación, cabe señalar que existen diversas variables disponibles, entre las cuales son muy útiles e importantes en la valoración de la empresa, en las previsiones de descuento de flujos de caja que utiliza el método, que según Fernández (2008) y Veléz (2006) es la más adecuada si la empresa va a seguir operando indefinidamente.

5.5 Tecnologías de recopilación de información.

Se han tomado datos de las empresas investigadas, datos contables del sistema contable del 2017 al 2021, datos del balance y cuenta de pérdidas y ganancias, así como estadísticas de inventario, producción y ventas. El precio unitario del mismo año, que permite el análisis del comportamiento histórico de la empresa a través del crecimiento y cambios en números y el cálculo de indicadores financieros.

La empresa ventas y reparaciones la Bandera autoriza el acceso de la información financiera tales como registros de datos históricos, estados financieros, documentos contables y económicos para facilitar la ejecución de las actividades planeadas con cifras reales y así de esta manera establecer el valor del negocio utilizando el método de flujo de caja descontado.

6 Indicadores Financieros de la Bandera.

Es indispensable obtener la información financiera necesaria para poder realizar las proyecciones de flujo de caja y con este punto de partida se verifica la situación de cada indicador de la empresa, siendo o no favorable pero que a su vez por medio de este estudio se refleja todas las variables precisas que se está presentando por medio de los análisis financieros para los dueños.

La proyección de flujo de caja es el pilar fundamental del análisis mediante la técnica de flujos de caja descontados. Esta aproximación se basa en la premisa de que el valor real de una empresa reside en la capacidad de generar beneficios en el futuro, es decir, en los flujos de caja que se espera que genere a lo largo de su vida útil. Así, el análisis se centra en el estudio detallado y proyección de los flujos de caja futuros, los cuales son descontados a valor presente utilizando una tasa de descuento adecuada que refleje el riesgo y el costo de oportunidad asociados con la inversión.

Ilustración 1.

Estado situación financiera.

VENTAS Y REPARACIONES LA BANDERA					
NIT: 91.445.596-9					
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
	2017	2018	2019	2020	2021
ACTIVOS CORRIENTES					
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	\$ 13.800.000	\$ 35.700.000	\$ 20.993.000	\$ 34.283.000	\$ 79.550.000
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR	\$ 25.032.000	\$ 2.302.000	\$ 38.110.000	\$ 24.532.000	\$ 16.402.000
INVENTARIOS	\$ 475.518.000	\$ 720.000.000	\$ 698.243.000	\$ 941.487.000	\$ 898.210.000
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 514.350.000	\$ 758.002.000	\$ 757.346.000	\$ 1.000.302.000	\$ 994.162.000
ACTIVOS NO CORRIENTES					
PROPIEDAD PLANTAS Y EQUIPOS	\$ 716.400.000	\$ 600.000.000	\$ 630.000.000	\$ 653.940.000	\$ 690.690.000
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 716.400.000	\$ 600.000.000	\$ 630.000.000	\$ 653.940.000	\$ 690.690.000
TOTAL ACTIVOS	\$ 1.230.750.000	\$ 1.358.002.000	\$ 1.387.346.000	\$ 1.654.242.000	\$ 1.684.852.000
PASIVOS CORRIENTES					
CUENTAS POR PAGAR	\$ 154.747.000	\$ 98.046.000	\$ 69.582.000	\$ 103.876.000	\$ 131.622.000
IMPUESTOS CORRIENTES POR PAGAR	\$ 14.025.000	\$ 457.000	\$ 694.000	\$ 11.050.000	\$ 22.740.000
OBLIGACIONES BANCARIAS	\$ 297.765.000	\$ 298.000.000	\$ 160.415.000	\$ 295.498.000	\$ 236.062.000
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 466.537.000	\$ 396.503.000	\$ 230.691.000	\$ 410.424.000	\$ 390.424.000
TOTAL PASIVOS	\$ 466.537.000	\$ 396.503.000	\$ 230.691.000	\$ 410.424.000	\$ 390.424.000
PATRIMONIO					
CAPITAL	\$ 712.820.000	\$ 764.213.000	\$ 961.499.000	\$ 1.156.655.000	\$ 1.243.818.000
GANANCIA NETA DEL PERIODO	\$ 51.393.000	\$ 197.286.000	\$ 195.156.000	\$ 87.163.000	\$ 50.610.000
TOTAL PATRIMONIO	\$ 764.213.000	\$ 961.499.000	\$ 1.156.655.000	\$ 1.243.818.000	\$ 1.294.428.000
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 1.230.750.000	\$ 1.358.002.000	\$ 1.387.346.000	\$ 1.654.242.000	\$ 1.684.852.000

Ilustración 2.

Estado de resultados.

VENTAS Y REPARACIONES LA BANDERA					
NIT: 91.445.596-9					
ESTADO DE RESULTADOS					
AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE	2017	2018	2019	2020	2021
INGRESOS ORDINARIOS	\$ 731.556.000	\$ 1.232.494.000	\$ 1.225.978.000	\$ 580.042.000	\$ 1.333.565.000
COSTOS DE VENTAS	\$ 589.595.000	\$ 860.057.000	\$ 845.764.000	\$ 362.318.000	\$ 1.063.205.000
UTILIDAD BRUTA	\$ 141.961.000	\$ 372.437.000	\$ 380.214.000	\$ 217.724.000	\$ 270.360.000
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 24.784.000	\$ 151.301.000	\$ 159.958.000	\$ 108.160.000	\$ 152.860.000
OTROS GASTOS	\$ 7.352.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTOS FINANCIEROS	\$ 11.270.000	\$ 23.850.000	\$ 25.100.000	\$ 22.401.000	\$ 44.150.000
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 98.555.000	\$ 197.286.000	\$ 195.156.000	\$ 87.163.000	\$ 73.350.000
GASTOS NO OPERACIONALES	\$ 25.100.000	\$ 23.850.000	\$ 25.100.000	\$ 22.401.000	\$ 44.150.000
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 73.455.000	\$ 173.436.000	\$ 170.056.000	\$ 64.762.000	\$ 29.200.000
GASTOS POR IMPUESTOS A LAS GANANCIAS	\$ 17.987.550	\$ 69.050.000	\$ 68.305.000	\$ 26.150.000	\$ 22.740.000
UTILIDAD NETA O RESULTADO DEL PERIODO	\$ 55.467.450	\$ 104.386.000	\$ 101.751.000	\$ 38.612.000	\$ 6.460.000

Ilustración 3

Flujo de caja libre

FCLF	Unidad	2022	2023	2024	2025	2026
EBIT		117.565.043	111.436.303	88.791.305	70.688.074	56.215.696
- Impuestos		-29.516.798	-27.494.314	-20.021.465	-14.047.399	-9.271.514
= EBIT * (1-Tx)		88.048.245	83.941.989	68.769.841	56.640.676	46.944.183
+ Dep + Prov		2.900.000	9.300.000	15.975.000	17.750.000	19.375.000
- CAPEX		-37.500.000	-57.000.000	-141.500.000	-31.500.000	-15.000.000
- Δ Capital Trabajo		351.602.869	106.941.387	83.399.260	90.937.031	50.767.935
Flujo de Caja Libre de la Firma (FCLF)		405.051.114	143.183.376	26.644.100	133.827.707	102.087.117

El flujo de caja libre complementa el análisis de la rentabilidad de la empresa y representa el efectivo que la empresa puede generar para destinar para algo más que capital de trabajo, como el pago de pasivos y retribución a los socios, la Bandera posee un flujo de efectivo positivo por lo que tiene un gran valor financiero para los inversionistas y para los mismos socios si quisieran incrementar el capital de la empresa.

6.1 Rentabilidad

La rentabilidad de una empresa mide el beneficio económico (Utilidad neta) obtenido de una inversión determinada.

6.1.1 ROA

$$\text{ROA} = \text{Utilidad Neta} / \text{Activos Totales}$$

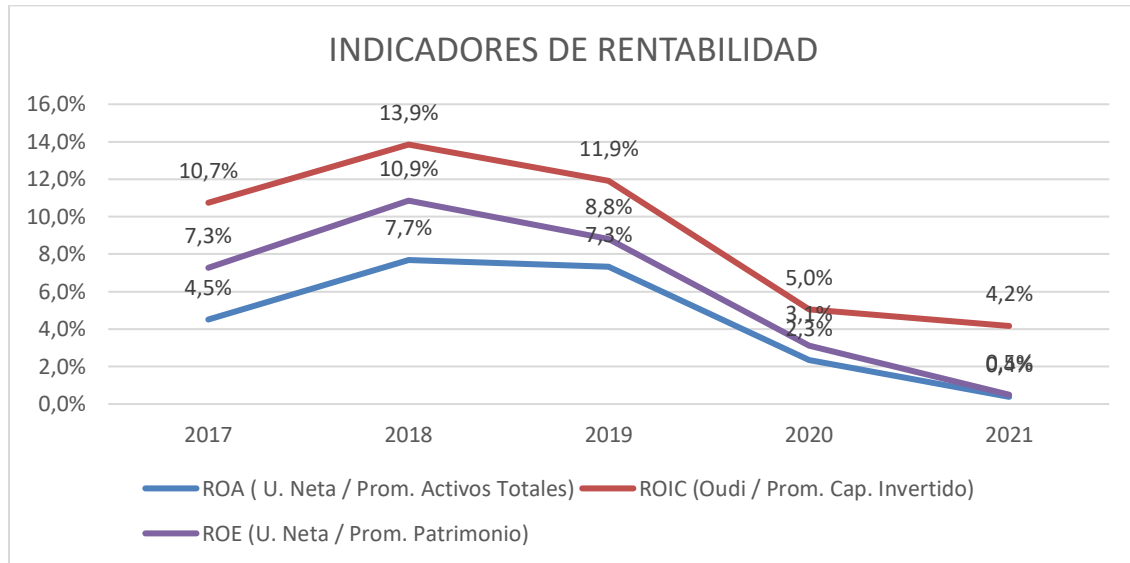
El ROA se interpreta como el retorno que da la inversión que hace una empresa, cuanto mayor sea el valor del ROA, mejor inversores porque significa que la empresa tiene la oportunidad de generar más fondos a través de ella menos inversión

Un buen ROA es aquel que está por encima del 5%.

Mirando el índice del ROA de La Bandera, podemos evidenciar lo siguiente:

Ilustración 4

Indicadores de rentabilidad.



Que las rentabilidades de los años 2018 y 2019 están por encima de los índices establecidos caso contrario a los años 2017, 2020 y 2021. Analizando el comportamiento hasta el año 2021 podemos observar que el retorno de la inversión está por debajo de los índices establecidos en los últimos dos (2) años y esto refleja un bajo retorno de la inversión y una baja posibilidad de inyección de recursos de parte de inversionistas.

Durante los años 2018 y 2019 vemos como convierte su inversión en activos en Utilidades de una forma más eficiente que los años 2020 y 2021.

6.1.2 ROE

$$\text{ROE} = \text{U. Neta} / \text{Patrimonio}$$

El ROE se refiere a los beneficios que genera una empresa para sus accionistas o inversores. También si es superior al 5% es considerado como bueno.

Tabla 1

El índice del ROE de La Bandera, presenta las siguientes cifras

2017	2018	2019	2020	2021
7.3%	10.9%	8.8%	3.1%	0.5%

Como podemos analizar en los años 2018 y 2019 presentan los indicadores más altos y favorables para los socios accionistas de la empresa y los años 2017 al 2021 fueron decreciendo en este índice disminuyendo la tasa de rentabilidad para los inversores socios. Un punto favorable comparado el ROE con el ROA es que los indicadores del ROE son más altos y lo cual es bueno ya que indica que hay un efecto de apalancamiento positivo ya que muestra que ha crecido la rentabilidad financiera.

6.2 Endeudamiento

6.2.1 Nivel de Endeudamiento

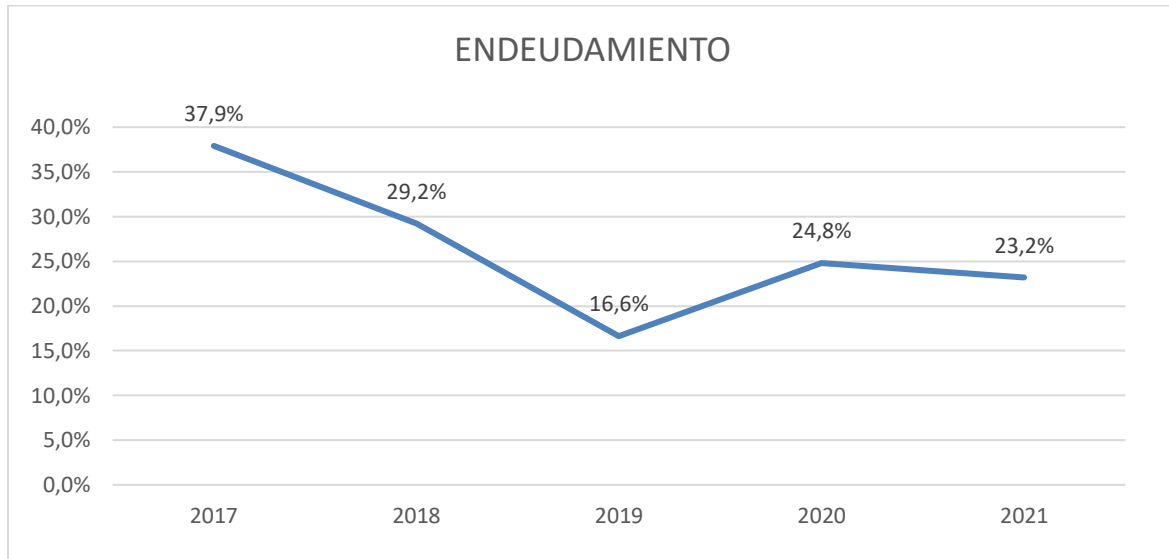
$$\text{Nivel de endeudamiento} = \text{Pasivo total} / \text{Activo Total}$$

Este indicador nos permite medir la participación de los acreedores

En términos del activo total de la empresa.

Ilustración 5

Endeudamiento



Año 2017: Se financia el 37.9% con dineros de acreedores y el 62.1% con dineros propios.

Año 2018: Se financia el 29.2% con dineros de acreedores y el 70.8% con dineros propios.

Año 2019: Se financia el 16.6% con dineros de acreedores y el 83.4% con dineros propios.

Año 2020: Se financia el 24.8% con dineros de acreedores y el 75.2% con dineros propios.

Año 2021: Se financia el 23.2% con dineros de acreedores y el 76.8% con dineros propios.

6.3 Deuda Financiera Neta

Deuda neta / EBITDA

En concreto, indica el número de años que tardará la empresa en cubrir sus gastos.

Todas sus obligaciones financieras (teniendo en cuenta deuda y EBITDA). Por lo tanto,

cuanto menos

Cuanto mayor sea el valor de este indicador, mayor será la solvencia de la empresa.

Tabla 2

Deuda financiera neta.

2017	2018	2019	2020	2021
2.9	1.3	0.7	-0.3	-0.8

La empresa La Bandera de acuerdo a los indicadores en el cuadro anterior observamos cómo ha disminuido considerablemente año tras año la deuda financiera, lo cual es muy bueno ya que esto muestra la capacidad del ente económico de cubrir sus pasivos con los ingresos operacionales.

6.4 Cobertura de Intereses

El índice de cobertura de intereses es un índice financiero basado en la deuda de una empresa que mide la capacidad de una empresa para pagar intereses sobre su deuda.

6.4.1 Cobertura de Intereses

Cobertura de Intereses = Utilidad Operativa / Intereses

- **Cuando el indicador es superior a 1:**

La empresa tiene la oportunidad de cuidar los intereses de la empresa, porque el beneficio es mayor que estos. Cuando el nivel es muy cercano a 1, significa que el margen de

beneficio neto de la empresa es muy bajo y, por tanto, el beneficio de la empresa es muy pequeño.

- **Cuando el indicador es inferior a 1:**

Si el índice es menor que 1 nos dice que la empresa no es capaz de cuidar de sus propios intereses, por lo que no es una empresa eficiente y terminará en una posición de pérdidas y empezará a deber a sus acreedores.

Tabla 3

Cobertura de intereses

2017	2018	2019	2020	2021
8.7	8.3	7.8	3.9	1.7

En el año 2017 el índice financiero fue de 8.7, por lo cual, tiene la disponibilidad de pagar 8.7 veces su deuda por cada peso que tiene que cancelar los intereses cuenta con 8.7 de utilidad.

De acuerdo a los rangos establecidos podemos observar que desde el año 2017 al año 2021 el valor calculado es superior a 1 lo cual nos indica algo bueno para la empresa, es decir, tiene la capacidad de cubrir los intereses ya que las utilidades son por mayores a los intereses financieros.

6.5 Indicadores de Liquidez

La ratio circulante mide la relación entre los activos circulantes y los pasivos circulantes. De

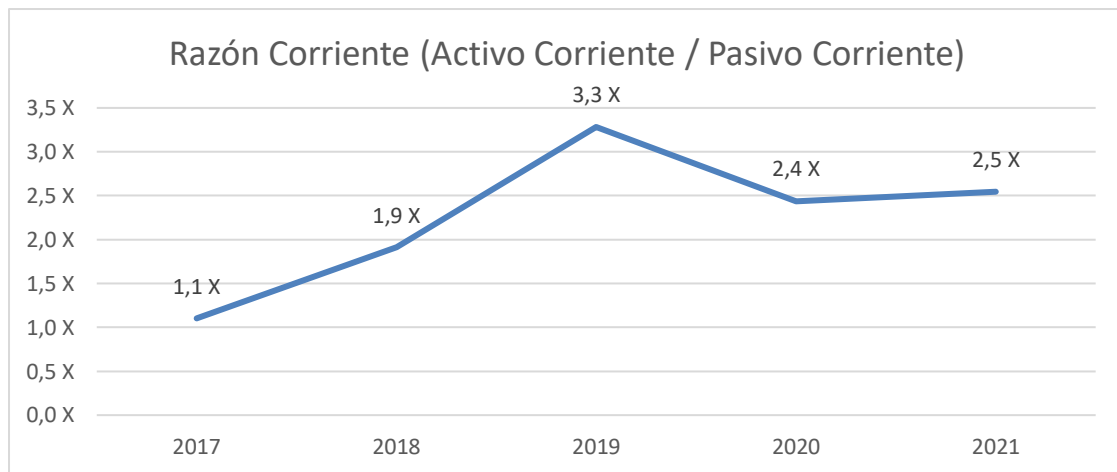
hecho, esta medida de liquidez permite determinar si una empresa es capaz de hacer frente a sus obligaciones o deudas a corto plazo. El índice de ratio circulante correspondiente está entre 1,5 y 2, cuanto mayor sea la puntuación, mayor será la liquidez.

6.5.1 Razón Corriente

Razón Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente.

Ilustración 6

Razón Corriente.



La tabla anterior durante los años 2018, 2019, 2020 y 2021 la empresa arroja unos indicadores de 1.9, 3.3, 2.4, y 2.5 cubriendo sus obligaciones a corto plazo en estos periodos, cabe destacar que este indicador nos da una idea de la situación de la empresa es necesario mirar y comparar con los demás índices de liquidez.

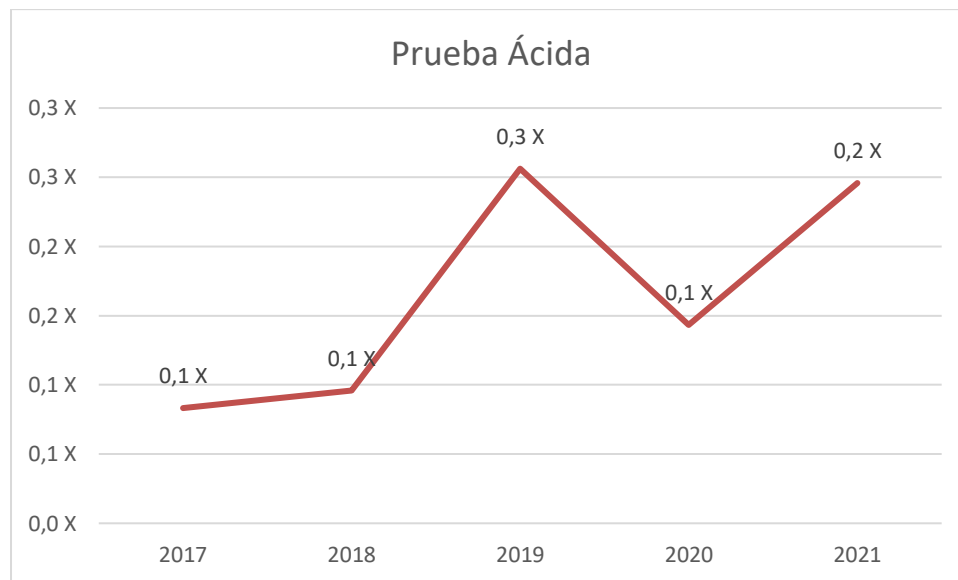
6.5.2 Prueba Ácida

Prueba ácida = (Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente)

Este indicador financiero se encarga de mostrar la liquidez de los recursos que realmente tiene la empresa al momento del cálculo, para poder entender si es capaz de cumplir con sus obligaciones a tiempo. Se excluye el inventario porque se supone que la empresa no debe venderlo para pagar deudas.

Ilustración 7

Prueba Ácida.



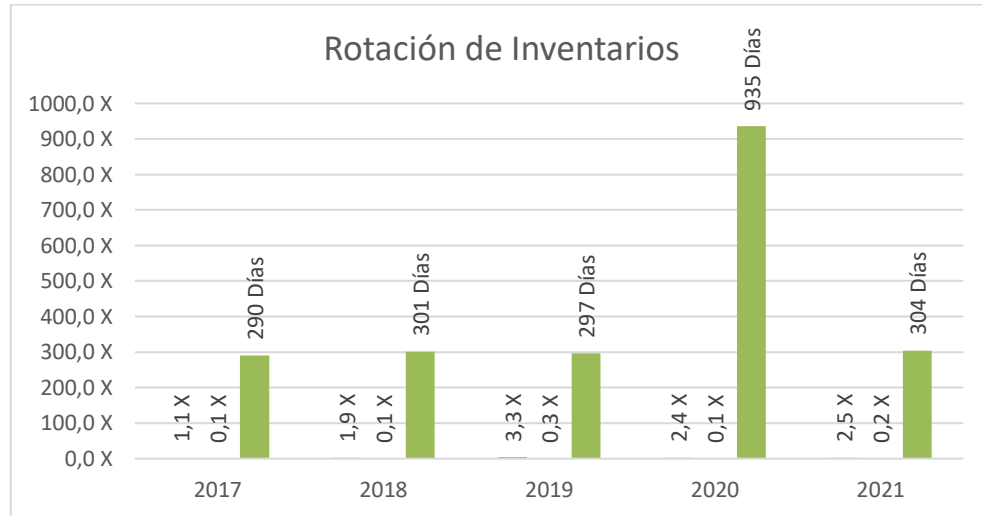
6.5.3 Rotación de Inventarios

$$\text{Rotación de Inventarios} = 360 / (\text{Costo Mercancía} / \text{Prom. Inventarios})$$

Determina el número promedio de días que le toma a una empresa convertir el inventario en efectivo o cuentas por cobrar, o de manera equivalente, el número promedio de días que le toma a una empresa tener suficiente inventario para vender.

Ilustración 8

Rotación de inventarios.



Lo anterior expresa que el inventario en la organización se vende cada 290, 301, 297, 295 y 304 días para los años 2017, 2018, 2019, 2020 y 2021 respectivamente.

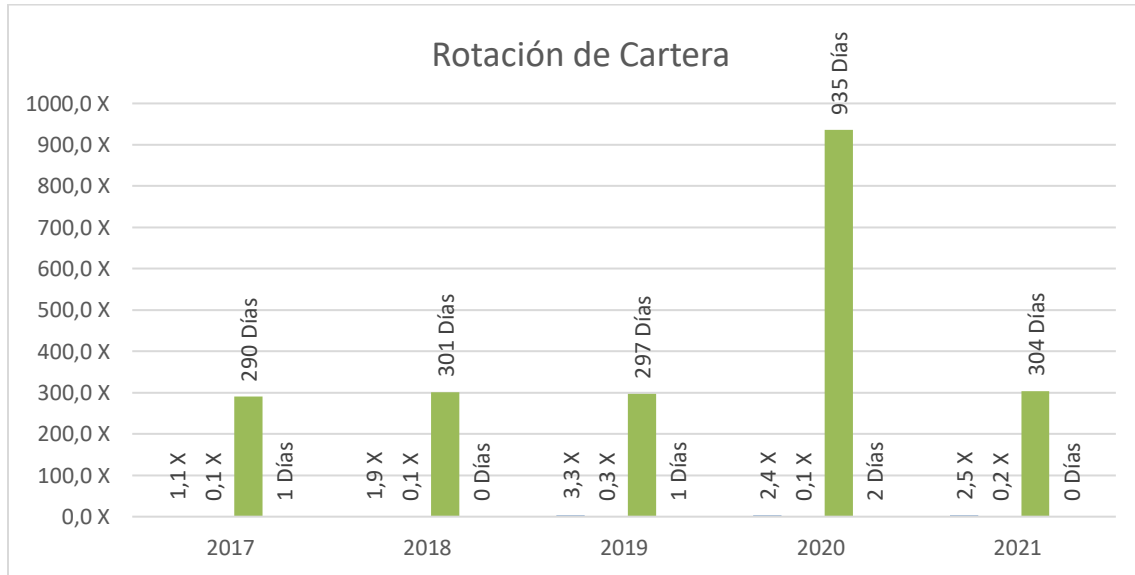
6.5.4 Rotación de Cartera

Rotación de cartera = $(360 / (\text{Ventas a crédito} / \text{Prom. Cuentas por Cobrar}))$

Este indicador da una idea de cuánto tiempo tarda una empresa en cobrar las cuentas por cobrar (es decir, las cuentas por cobrar por la venta de sus productos) de sus clientes, medido en días.

Ilustración 9

financiación con terceros.



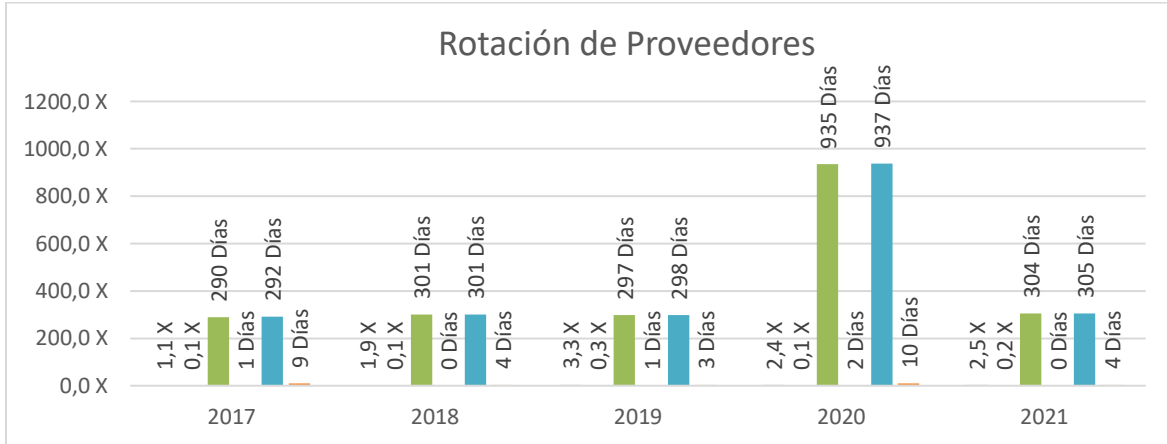
6.5.5 Rotación de Proveedores

Rotación de proveedores = $(360 / (\text{Compras Crédito} / \text{Prom. Cuentas por Pagar}))$

El índice de rotación de cuentas por pagar es el mismo que el índice de rotación de cuentas por cobrar. Cambia el concepto de vender al concepto de compra a crédito. Ambos deben analizarse juntos.

Ilustración 10

Rotación de proveedores.



Lo anterior expresa que la empresa tarda en pagar a sus proveedores durante los años 2017, 2018, 2019, 2020 y 2021, 9 días, 4 días, 3 días, 10 días y 4 días respectivamente comparado este índice con la rotación de cartera podemos observar que la rotación de cartera es menor, lo cual es favorable ya que el recaudo se realiza primeramente que la rotación de las cuentas por pagar.

6.5.6 Ciclo de Caja

Ciclo de Caja = (Ciclo Oper. - Rota. Proveedores)

Este índice financiero se refiere al tiempo promedio en el que un negocio compra mercancía, la vende y recibe el efectivo por esta venta. El ciclo operativo indica qué tan rápido la organización puede convertir su inventario en dinero.

Ilustración 11

Ciclo de caja.



Año 2017: Con base en el índice financiero del ciclo de caja se observa que La Bandera presenta dificultades en el manejo de los recursos corrientes, debido a que el ciclo de caja de liquides en días es de 282 días (Año 2017), 297 días (Año 2018), 295 días (Año 2019), 927 días (Año 2020) y 300 días (Año 2021), lo que implica que la liquides se da así:

- Año 2017: 0.78 veces al año
- Año 2018: 0.83 veces al año
- Año 2019: 0.82 veces al año
- Año 2020: cada 2.6 años
- Año 2021: 0.83 veces al año

Podemos concluir que esto trae consecuencias en la productividad del capital de trabajo neto operativo.

6.6 Márgenes de Utilidad.

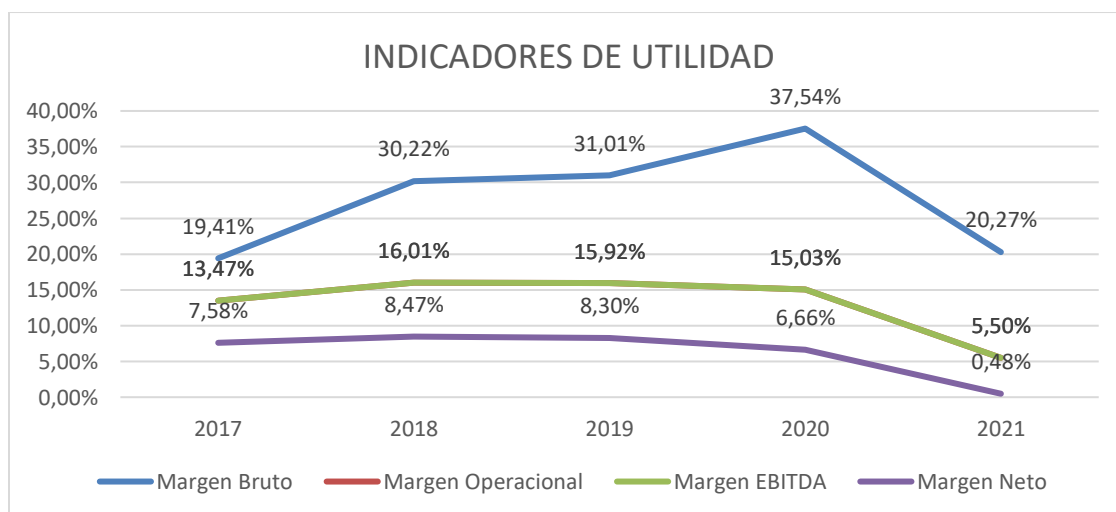
La utilidad bruta es un indicador financiero que representa la utilidad bruta como porcentaje en comparación con los ingresos operativos netos para el mismo período. Para analistas y financieros, la ganancia bruta se ha convertido en un factor clave para evaluar la eficiencia con la que se producen los bienes o se prestan los servicios.

6.6.1 Margen Bruto

Margen Bruto = Utilidad Bruta/Ingresos Totales

Ilustración 12

Indicadores de utilidad.



6.6.2 Margen Operacional

Margen Operacional = Utilidad Operacional / Ingresos Totales

El índice de margen operacional es un índice financiero de rentabilidad que refleja qué porcentaje de los ingresos totales se convierten en Utilidad. Es decir, indica cuánta proporción de las ventas se transforman en ingresos después de pagar los costos operacionales.

Tabla 4

Margen operacional.

2017	2018	2019	2020	2021
13.47%	16.01%	15.92%	15.03%	5.50%

Podemos observar un margen operacional en promedio del 13 al 16%, mostrando una estabilidad en los periodos de años 2017 a 2020, pero en el año 2021 presenta una disminución bastante representativa al 5.50%, esto causado por lo elevado de los gastos financieros en este periodo contable, lo cual influyó en el margen de utilidad operacional y su considerable decrecimiento.

6.6.3 Margen EBITDA

Margen EBITDA = EBITDA/ Ingresos Totales

Muestra lo que de cada peso de ingresos termina convirtiéndose en caja bruta que se

destina para cubrir los impuestos, atender el servicio a la deuda y el reparto de utilidades y apoyar las inversiones para la reposición de activos y el crecimiento de la empresa.

Tabla 5

Margen EBITDA.

2017	2018	2019	2020	2021
13.47%	16.01%	15.92%	15.03%	5.50%

En el año 2021 a pesar de presentar los ingresos más altos en comparación con los demás años, el margen EBITDA de este periodo contable en la empresa es más bajo. Eso quiere decir que los costos incurridos en las operaciones comerciales son comparativamente más altos que los periodos del año 2017 al 2020. Por lo tanto, la empresa es menos rentable en sus operaciones diarias para el 2021.

6.6.4 Margen Neto

Margen Neto = Utilidad Neta/Ingresos Totales

El beneficio neto le permite comprender el porcentaje de beneficio de las ventas después de todos los costos y gastos de la empresa. En otras palabras, muestra qué porcentaje de las ventas sigue siendo ganancia, de ahí el nombre.

Tabla 6

Margen Neto.

2017	2018	2019	2020	2021
7.58%	8.47%	8.30%	6.66%	0.48%

El margen neto presenta una constancia creciente en el tiempo 2017-2018 como se observa en la Tabla anterior, esto y a su vez del buen comportamiento de los ingresos operacionales y unos gastos operacionales y no operacionales prudentes, en los años 2019-2021 las utilidades comienzan a decrecer pero en el año 2021 se hace más notoria debido al incrementos de los Gastos No operacionales y gastos financieros en este periodo contable lo cual no hace tan rentable este periodo contable del año 2021.

7 valoración de la empresa

El valor de empresa es una métrica que mide cuánto cuesta, o cotiza una empresa en el mercado tradicional o bursátil.

Podríamos también decir que es el coste que un comprador tiene que asumir si desea adquirir la totalidad de la compañía. Es decir, comprar las acciones, asumir la deuda y aprovecharse del efectivo. Por lo tanto, cuanto más deuda tenga una empresa, más vale y más efectivo tendrá a mano., menor es el valor de empresa.

Podemos concluir que Ventas y Reparaciones La Bandera posee un valor de mercado de \$1995.131.307, este sería el precio teórico de adquisición si fuera comprada al día de hoy. Este valor de mercado o valor de la firma resulta a partir del flujo de caja libre descontando el VPN-valor presente neto sumado a valor de a perpetuidad que es la tasa que se utiliza para calcular el valor terminal en la valoración de una empresa. El flujo de caja descontado se basa en proyecciones de flujos de caja a futuro, que se ajustan para determinar el valor de mercado actualizado de la empresa.

Ilustración 13.

Valoración de la empresa.

FCLF	Unidad	2022	2023	2024	2025	2026
EBIT		117.565.043	111.436.303	88.791.305	70.688.074	56.215.696
- Impuestos		-29.516.798	-27.494.314	-20.021.465	-14.047.399	-9.271.514
= EBIT * (1-Tx)		88.048.245	83.941.989	68.769.841	56.640.676	46.944.183
+ Dep + Prov		2.900.000	9.300.000	15.975.000	17.750.000	19.375.000
- CAPEX		-37.500.000	-57.000.000	-141.500.000	-31.500.000	-15.000.000
- Δ Capital Trabajo		351.602.869	106.941.387	83.399.260	90.937.031	50.767.935
Flujo de Caja Libre de la Firma (FCLF)		405.051.114	143.183.376	26.644.100	133.827.707	102.087.117
Factor de Descuento VPN		1,05	1,15	1,27	1,39	1,53
FCLF Descontado VPN		386.450.019	124.307.878	21.039.935	96.104.743	66.549.117
Rolling Wacc		9,86%	9,89%	9,94%	9,96%	10,00%
Crecimiento a perpetuidad (c)		4,63%				
Horizonte de proyección		5 años				
VPN FCLF 5 años		694.551.692				
Valor a Perpetuidad		1.300.579.415				
Valor de la Firma - Valor del Negocio - Enterprise Value		1.995.131.107				
Posición financiera neta		-156.512.000				
Valor de los activos y pasivos no afectados						
Valor del Patrimonio		1.838.619.107				
Veces Patrimonio		1,420X				

Cuadro 2

indicadores de valor.

	2022	2023	2024	2025	2026
Capital de Trabajo Operativo -KTO	571.548. 331	455.71 7.184	364.31 6.813	291.24 8.047	232.83 4.231
Pasivos Operativos	400.736. 224	365.09 2.251	335.70 2.852	336.47 2.547	315.15 7.450
Capital Trabajo Neto	170.812. 107	90.624 .933	28.613 .960	- 45.224.500	- 82.323.219

Operativo- KTNO					
Ingresos	1.066.10	852.27	681.34	544.69	435.44
Ordinarios	0.132	9.035	2.710	0.025	4.922
Producti vidad KTNO- PKT	16.02%	10.63 %	4.20%	- 8.30%	- 18.91%
EBITD	117.565.	111.43	88.791	70.688	56.215
A	043	6.303	.305	.074	.696
Margen EBITDA	11.03%	13.08 %	13.03 %	12.98 %	12.91 %
Palanca de Crecimiento	0.69	1.23	3.10	-1.56	-0.68

Tabla en base a los Estados Financieros Proyectados

Capital de Trabajo - KTO y Capital de Trabajo Neto Operativo - KTNO:

Como se observa en la tabla anterior, el año 2022 muestra el incremento más representativo de este indicador debido al alto valor de sus inventarios con relación a los demás años proyectados. A partir del año 2023 y siguientes el capital de trabajo comienza a disminuir debido a la disminución de los inventarios y las cuentas por cobrar a clientes.

Ventas y Reparaciones La Bandera a partir del año 2023 proyectado presenta una disminución en el capital de trabajo neto operativo, por causa de la disminución bastante representativa en los inventarios y cuentas por cobrar-clientes como resultado de la disminución en sus Ingresos ordinarios por ventas entre los periodos 2023-2026. Un capital de trabajo Neto Operativo-KTNO libera recursos, lo cual incrementa el flujo de caja, como se presenta en los años 2025 y 2026.

Productividad del Capital de Trabajo Neto Operativo – PKT: la productividad del capital de trabajo, % PIB, es un indicador que representa la cantidad de efectivo o liquidez requerida para el flujo de caja, ya que representa la cantidad de ventas que se deben comprometer o retener para invertir en el negocio debido a las condiciones operativas, es decir. Resultados actuales de la estructura de ingresos, costos y gastos y política de días de proyectos de capital de trabajo. En otras palabras, le indica cuántos centavos necesita tener una empresa en capital de trabajo por cada peso de ventas.

Este indicador refleja una disminución del año 2023 al 2026, en los años 2025 y 2026 muestran un valor negativo. Como podemos ver en la tabla el Capital de Trabajo Operativo-KTO disminuye considerablemente desde el año 2023 al año 2026. Por lo que podemos concluir que La empresa está teniendo un mal desempeño en su utilidad operativa y el capital de trabajo se podría estar gestionando inadecuadamente.

EBITDA y Margen EBITDA: La empresa Ventas y Reparaciones La Bandera presenta un margen EBITDA que oscila entre el 11.03% (año 2022) hasta el 13.08% (año 2023), siendo este último el mejor año. Como se observa en la tabla anterior el EBITDA de la organización disminuyó significativamente en los años 2024-2026 generando menos flujo de caja para cubrir las obligaciones con terceros.

Apalancamiento de Crecimiento: Desde un punto de vista estructural, representa la relación entre el margen EBITDA de la empresa y el PKT, lo que permite evaluar el atractivo del crecimiento.

El método de cálculo es el siguiente: $PC = \text{Resultado EBITDA} / \text{PKT}$

Si el resultado de esta división es 1, significa que no es suficiente para satisfacer KTNO, es decir, aún hay que afrontar otros tipos de costos y gastos; cuanto más lejos (arriba), mejor, porque muestra que la empresa está creciendo, lo que genera más liquidez para cumplir con las obligaciones.

En este caso para el año 2022 es menor que 1 lo cual indica la empresa tiene un menor potencial de crecimiento con recursos propios, una menor capacidad de endeudamiento y una menor capacidad reparto de utilidades al final del ejercicio.

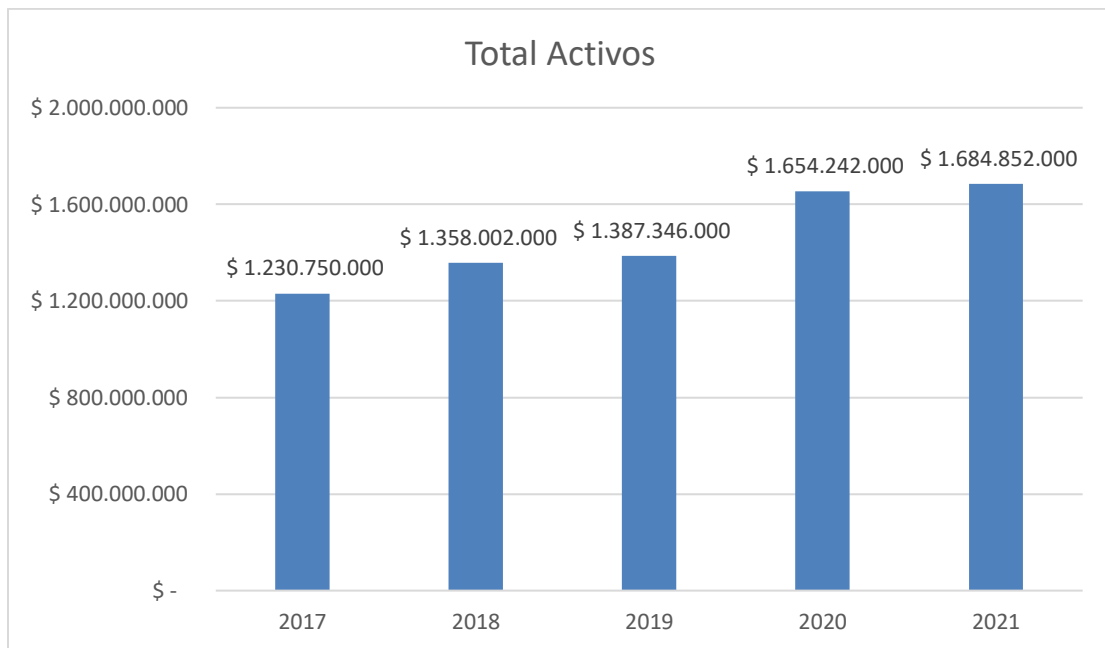
En los años 2025 y 2026 muestra un valor de -1.56 y -0.68 lo cual es un excelente resultado ya que la combinación de una palanca de crecimiento negativa, un margen EBITDA positivo y una productividad del capital de Trabajo Neto Operativo-PKT negativa, ya que un porcentaje de las ventas se convierte en EBITDA y la empresa no requiere mantener Capital de Trabajo Neto Operativo KTNO para generar esas ventas.

8 Análisis de Estados Financieros

Como se puede observar tanto en la tabla y en la Información Financiera de la Empresa Ventas y Reparaciones La Bandera. En el siguiente gráfico, la compañía ha ido incrementando y ascendiendo el nivel de sus activos en el periodo 2017-2021, reflejado primordialmente en los activos corrientes y específicamente en los inventarios, como consecuencia de este aumento en este rubro ocasiona que el ciclo de caja en los índices financieros notamos que el ciclo operativo es muy lento para convertirse la venta de estos inventarios en efectivo.

Ilustración 14

Total, Activos



Los otros activos operacionales representan en promedio entre un 2.8 y un 5.69% en cuanto a los activos totales, por lo tanto estos activos han tenido un comportamiento poco

variable durante el tiempo de 2017-2021, sin embargo, se destaca la alta participación de la Propiedad Planta y Equipos que representan entre un 44.18% al 40.99% en los años 2017 a 2021.

El capital social se ha ido incrementando durante los periodos 2017-2021, a partir del cual se realiza una capitalización de \$ 530.998.000 millones de pesos, incrementándose desde el año 2017 al 2021.

Podemos observar que el año 2021 a pesar de ser el mejor en cuanto a ingresos por ventas presenta un menor margen de rentabilidad en cuanto a utilidad bruta, Utilidad Operacional y Utilidad Neta, se puede evidenciar que el costo de ventas más alto comparado con los periodos del 2017-2020 y corresponde al 79.73%, generando un menor margen de utilidad bruta comparada con los demás periodos contables. De igual manera se ven afectados el margen de utilidad operacional y margen de Utilidad neto para el año 2021 debido al incremento de los gastos financieros y gastos no operacionales que al final reflejan un margen operacional y neto menor por el incremento en estos gastos, afectando la rentabilidad del año 2021.

La liquidez de la empresa es aceptable ya que de acuerdo a los indicadores financieros la empresa cubre las obligaciones a corto plazo y la rotación de cartera es mayor que la de proveedores, lo que permite cubrir las deudas sin endeudamiento con el sector financiero ni con los socios capitalistas de la empresa, sin embargo, podemos evidenciar que el ciclo de caja tarda muchos días en convertir los inventarios en dinero efectivo, debido a que la rotación de inventarios es lenta.

Los índices financieros para ser más puntuales se hacen necesario compararlo con los otros indicadores financieros y factores como situaciones internas o externas, es de vital importancia que el año 2021 es el más afectado en este análisis de indicadores financieros

posiblemente por efecto del COVID -19 que afectó la economía a nivel nacional en todos los sectores económicos lo cual afectó las proyecciones de crecimiento del país.

8.1 Análisis De los Estados Financieros Proyectados

Como podemos observar en la Información Financiera de la Empresa Ventas y reparaciones La Bandera como a continuación la tabla gráfica, la empresa ha ido reduciendo el nivel de sus activos en los años 2022-2026, reflejado primordialmente en los activos corrientes específicamente en los inventarios, como resultado de una disminución en las ventas. Por su parte el pasivo ha presentado un comportamiento variable, pero en promedio hay un leve aumento comparado con los años históricos 2017-2021. En cuanto al Patrimonio no muestra muchas variaciones, el Capital se mantiene con pocas variaciones solo las Ganancias Netas del periodo se reducen durante este periodo y proyectan una disminución en el Total del Patrimonio.

Tabla 7 Inventarios.

2022	2023	°2024	2025	2026
563.953.266	449.644.615	359.462.181	287.367.079	229.731.645

Los resultados financieros de la operación de Ventas y Reparaciones La Bandera presenta una disminución significativa durante los últimos cuatro años proyectados como se puede observar en la siguiente tabla basada en los Estados de Resultados de la empresa. Lo cual se ve reflejado al final en el Resultado del Ejercicio al final de los periodos 2023-2026 mostrando una leve disminución en el margen neto de utilidad. Por otro lado, la organización ha tenido un

comportamiento estable en cuanto a el costo de la mercancía vendida que oscila entre el 74.99 y 75.19% en los periodos 2022-2026.

Tabla 8

Ingresos ordinarios

2022	2023	2024	2025	2026
1.066.100.132	852.279.035	681.342.710	544.690.025	435.444.922

Un valor agregado de la empresa Ventas y Reparaciones La Bandera es que solo posee un competidor en el mercado y el cual no comercializa la misma diversidad de maquinarias agrícolas y no brinda la misma garantía, precio y calidad de los productos. Otro valor agregado es la exclusividad que posee con la marca Yamaha en lo que concierne a línea náutica.

En resumen, podemos concluir que en cuanto a liquidez la empresa Ventas y Reparaciones La Bandera presenta dificultades para los años 2025 y 2026 como podemos ver en la tabla gráfica con un Capital de trabajo neto operativo presentando un riesgo de incumplimiento con los clientes, obligaciones con proveedores, para la compra de inventarios y con los trabajadores y obligaciones concernientes a la operación de la empresa.

Tabla 9

KTNO (Capital de Trabajo Neto Operativo).

2022	2023	2024	2025	2026
170.812.107	90.624.933	28.613.960	-45.224.500	- 82.323.219

El endeudamiento de la empresa presenta un leve crecimiento en sus valores promedio como podemos ver en la tabla grafica en el periodo 2022-2026 oscilando entre 28.22% y 30.53% consecuencia de la disminución del Capital neto de trabajo operativo en los años 2025 y 2026.

Tabla 10

Nivel de endeudamiento.

2022	2023	2024	2025	2026
30.53%	30.04%	28.22%	30.47%	29.34%

La rentabilidad de la empresa Ventas y Reparaciones La Bandera en su Margen Bruto de Utilidad, Margen Operacional y Margen Neto de Utilidad se reducen levemente en comparación con los valores históricos 2017-2021, debido a la disminución en las ventas en los años 2023-2026. Lo cual afecta la rentabilidad del ente económico y se ve reflejado en la utilidad Neta del ejercicio.

Mirando de acuerdo al análisis hecho de la situación financiera de la empresa Ventas y Reparaciones La Bandera, es necesario optimizar las ventas a través de unas estrategias de

mercadeo para mejorar la liquidez de la empresa y obtener los recursos requeridos para financiar las operaciones del negocio y no comprometer los recursos con créditos bancarios que generan una carga alta de intereses y disminuyen la capacidad financiera y operativa de la empresa para así poder obtener los márgenes de utilidad esperados para los socio capitalistas y posibles inversionistas.

8.2 Comparación con el sector

De acuerdo a los resultados del diagnóstico financiero de la empresa, se puede observar que muestra un comportamiento similar en cuanto al análisis de desempeño financiero en comparación con la industria.. De acuerdo con los parámetros establecidos en nivel de endeudamiento para el sector agrícola es del 60% y la empresa Ventas y Reparaciones La Bandera cumple con los estándares establecidos para el sector Agrícola.

9 Conclusiones

De acuerdo a los objetivos específicos planteados en el presente proyecto, se exponen las siguientes conclusiones:

En relación al primer objetivo específico, el riesgo de mercado de la empresa La Bandera se determinó a través de las tasas de riesgo y el Rolling Wacc el cual nos arrojó un valor entre 9.86% y 10.00% para los Estados financieros proyectados, estableciendo el costo de oportunidad y la tasa para comparar si el negocio es rentable para los inversionistas.

En lo que respecta al segundo objetivo específico, se desarrollaron y analizaron los Estados Financieros en base a la información de los históricos y se realizó la proyección presentando las variaciones en cada uno de los análisis elaborados, reflejando la situación actual y futuro de la empresa para los socios capitalistas e inversionistas.

En cuanto al tercer objetivo específico, la valoración de la empresa se desarrolló en base al Flujo de caja libre el cual nos reflejó la valoración del ente económico, éste se determinó partiendo de las cifras financieras históricas hasta llegar al valor del negocio el cual es diferente al precio o al coste de los bienes.

De acuerdo con los resultados obtenidos en el diagnóstico financiero durante los periodos 2017-2021. La empresa necesita mejorar significativamente los márgenes de beneficio, ya que afectan principalmente a los costes financieros y no operativos. Si bien las ventas continúan creciendo, está claro que necesitan lograr un mayor crecimiento para respaldar la estructura de costos y gastos para que las ganancias no se vean afectadas.

Finalmente, podemos demostrar un comportamiento variable positivo para el flujo de caja libre. El flujo de caja libre positivo permite a una compañía comprender cuánto efectivo tiene realmente disponible para dar a los inversores después de haber realizado las inversiones necesarias en activos fijos y capital de trabajo necesarios para mantener la empresa en funcionamiento.

10 Recomendaciones

Disminuir el stock de inventarios lo cual genera problemas de liquidez y un posible endeudamiento y aumento de gastos financieros lo cual se refleja en la rentabilidad operacional de la empresa.

Generar una rotación de inventarios más eficiente para optimizar los ingresos y las utilidades.

Lograr eficiencia en la gestión y administración de activos para que generen más recursos de los invertidos originalmente en la adquisición.

Gestionar adecuadamente los costes y gastos para asegurar el normal desarrollo del negocio sin afectar a los beneficios de la empresa.

11 Referencias

- Acevedo, A. (2019). Análisis del riesgo de quiebra de la banca comercial en Colombia – Una revisión mediante el Modelo CAMEL. *Espacios*, 40(11), 28-30.
- Arciniegas, E. B. (2015). *Análisis y Propuestas de Mejoramiento del Presupuesto contable de la Empresa Janus Ltda.* Bogotá, D.C.: Universidad La Gran Colombia Facultad de Postgrados Especialización de Costos y Presupuestos.
- Bernal , A., Puerta , A., & Heredia , D. (2013). *VALORACIÓN DE LA EMPRESA ISAGEN S.A. BAJO EL MÉTODO DE FLUJO de caja descontado.* Medellín: udem.
- Camargo, C. R. (2019). *Valoración de Empresas como Herramienta de Gestión de Valor: Caso de una Empresa Avícola Colombiana.* Bucaramanga: Universidad Autonoma Bucaramanga.
- Colombia, S. d. (2022). Lo bueno y lo malo del 2022. ¿Cómo se ve el 2023? *Nacional de Agricultura.*
- Cristancho, A. M. (2018). *DISEÑO DE UNA PROPUESTA DE PRESUPUESTO PARA UNA MULTINACIONAL HOTELERA.* Bogotá D. C: Universidad Católica de Colombia Facultad de Ciencias Administrativas y Contables Especialización Administración Financiera.
- Damodaran, A. (2006). *Damodaran on Valuation: Security Analysis for Investment and Corporate Finance.* Segunda ed. Wiley.
- Espinosa, J. (2008). *LA VALORACIÓN DE EMPRESAS EN ESCENARIOS DE*

INCERTIDUMBRE.

- EXCELENCIA, E. E. (2021). *Riesgo sistémico: cómo medir e identificar riesgos no convencionales*. Obtenido de <https://www.escuelaeuropeaexcelencia.com/2021/09/riesgo-sistemico-como-medir-e-identificar-riesgos-no-convencionales/>
- Fenavi. (2017). *La avicultura en cifras . Actualidad avícola*.
- Fernández, P. (2008). *MÉTODOS DE VALORACION DE EMPRESAS*. Madrid, España: Universidad de Navarra.
- Fernández, P. (2015). *Utilidad y limitaciones de las valoraciones por múltiples*. Madrid: IESE: Business School.
- FOGAPLAR. (2021). *La importancia de las proyecciones financieras para tu empresa*. Obtenido de <https://www.fogaplar.com.ar/prensa/la-importancia-de-las-proyecciones-financieras-para-tu-empresa>
- Fonseca, M. (2022). *La importancia de la valoración de empresas para las finanzas corporativas*. Bogotá.
- García, C. (2019). *ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DEL 2017 Y 2018 DE LA EMPRESA SG*. Medellín: Tecnológico de Antioquia.
- García, J. M. (2019). *¿Sabe la diferencia entre riesgo sistemático y riesgo no sistemático? ¿Cuál podemos minimizar en nuestra cartera?* Obtenido de <https://www.finect.com/usuario/G-Rolan/articulos/sabe-diferencia-riesgo-sistematico-riesgo-sistematico-cual-minimizar-cartera>
- García, O. (2003). *Valoración de empresas, gerencia del valor y EVA*. Cali: Prensa Moderna Impresores S.A.
- Gordon, M., & Shapiro, E. (1956).

- Jaramillo, F. (2010). *Valoracion de empresas*. Bogotá: Ecoe ediciones.
- Jaramillo, F. (2010). *Valoracion de empresas*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Lukac, & Frazier. (2012). *Linking Strategy to Value*. Journal of Business Strategy.
- Maejo, R. (2021). *Cómo hacer proyecciones financieras para tu pyme*.
- Montoya, M. (2008). *¿Qué es el riesgo sistémico?* Obtenido de <https://elordenmundial.com/ques-riesgo-sistemico/>
- Muñoz, J. (2022). *Tasa de descuento: definición, fórmula y aplicaciones*.
- MYABCM. (2022). Obtenido de <https://myabcm.com/es/flujo-de-caja-descontado-aprenda-a-calcularlo/>
- Narvaez. (2003).
- Perez, H. J. (2017). *APV Y CCF: El pronóstico de los Ingresos y el Valor de las Empresas*. Medellín: eafit.
- Presupuesto, S. D.-D. (2017). *Manual Operativo Presupuestal del Distrito Capital*. Bogotá D.C.: (Resolución SDH N° 191 del 22 de Septiembre de 2017).
- PÚBLICO, M. D. (Ley 819 de 2003.). *Guía Metodológica para la elaboración del Marco Fiscal de Mediano Plazo en Entidades Territoriales*. Bogotá, D. C., Colombia: Departamento Nacional de Planeación.
- QUINTERO, J. S. (Octubre 2017). *Diseño de un modelo presupuestal en el área de recursos humanos para el año 2018 en la empresa Hawkeye Security Ltda*. Bogotá D.C:
- UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS.
- Rojo, A. (2007). *Valoración de empresas y gestión basada en valor*. Madrid, España: Editorial Paraninfo.

- Salazar, A., & Delgado renzo. (2016). *Modelo tecnologico de procesos financiero para el control presupuestario de Pymes basado en BPM Y el Cloud Computim*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Solorzano, N. K. (2019). *Valoración financiera de la empresa C&S Technology S.A. a través de la aplicación del método de flujos de caja descontados*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar .
- Territorial, S. T. (2017). *Bases para la Gestión del Sistema Presupuestal Territorial*. Bogotá, D. C., Colombia : Departamento Nacional de Planeación.
- Titman, S., & Martin, J. (2009). *El arte y la ciencia de las decisiones de inversión corporativa*. España: Universidad Rey Juan Carlos.
- TOBO, P. A. (Noviembre de 2008). *PRESUPUESTO PÚBLICO PROGRAMA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA TERRITORIAL*. Bogotá D.C.,: ESCUELA SUPERIOR DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA.
- Veléz. (2006). *Decisiones de Inversión para la Valoración Financiera de Proyectos y Empresas*. Bogotá: Universidad Javeriana.
- Velez, & Dávila . (2000). *Análisis financiero y control*. Colombia: ANÁLISIS Y PLANEACIÓN FINANCIEROS.
- Vidarte, J. (2019). *El Flujo de Caja Descontado Como la Mejor Metodología en la determinación del valor de una empresa*. Cali: Universidad de San Buenaventura .
- Yepes, J., & Fuentes, L. (2017). *Valoración de empresa productora y comercializadora de productos naturales bajo el MÉTODO apv*. Medellín: EAFIT.