



HASMEL EDUARDO ZABALETA GARCIA

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
ÁREA DE CIENCIAS ECONÓMICAS
FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
CARTAGENA DE INDIAS
2012**



HASMEL EDUARDO ZABALETA GARCIA

**Trabajo De Grado Para Optar El Titulo De:
PROFESIONAL EN FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

TUTOR:

**ADALBERTO RUIZ TOLOSA
REVISOR FISCAL**

**UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE BOLIVAR
AREA DE CIENCIAS ECONOMICAS
FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
CARTAGENA DE INDIAS**

2012

Cartagena de Indias, 28 de Marzo de 2012

Señores:

Comité de graduación

Programa de Finanzas y Negocios Internacionales
Área de Ciencias Económicas y Administrativas
Universidad Tecnológica de Bolívar
Ciudad

Estimado señores:

De la manera más cordial me permito informales que el Doctor **ADALBERTO RUIZ TOLOSA** es mi asesor en el desarrollo de la trabajo de grado "**ANALISIS DE RENTABILIDAD DE LA DISTRIBUIDORA LA PRINCESA: ROA – ROE/ANALISIS DUPONT Y SIMULACIONES – FLUJO DE CAJA 2009-2011**", el cual se encuentra finalizado, trabajo que pondré a su consideración con el fin sea aprobado como proyecto de grado del programa Finanzas y Negocios Internacionales

Agradecemos a ustedes la atención prestada.

Atentamente,

Hasmel Eduardo Zabaleta García

Asesor

Doctor ADALBERTO RUIZ TOLOSA

AGRADECIMIENTOS

Quiero empezar con esta página de agradecimientos mencionando a la persona más importante en toda mi vida, mi padre, su ayuda a sido primordial para lograr el objetivo de presentar este trabajo de grado, gracias a su esfuerzo, acompañamiento y motivaciones he logrado finalizar este proyecto.

Gracias, a mi madre y a mis hermanos ellos son el gran apoyo que cualquier estudiante podría necesitar, mi madre por su comprensión e impulso, mis hermanos por sus consejos y respaldo.

A los buenos profesores que me encontré durante mi etapa estudiantil que gracias a sus exigencias me demostraron que la mejor forma de lograr el éxito es a través del ingenio y del esfuerzo constante.

Gracias a mis amigos, porque todos necesitamos tener amigos para encontrar sentido a la vida, hoy en día les doy las gracias por dejarme gozar de su amistad y por hacer de mi vida algo más placentero.

HASMEL ZABALETA GARCIA

TABLA DE CONTENIDO

	PAG
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	7
DESCRIPCION DEL PROBLEMA	8
FORMULACION DEL PROBLEMA	8
OBJETIVOS	9
JUSTIFICACION	10
RESEÑA HISTORICA	11
INTRODUCCION	17
MODELO DE FUNCIONAMIENTO	18
MARCO TEORICO	19
MARCO CONCEPTUAL	24
METODOLOGIA	26
CAPITULO 1 ANALISIS DUPONT	27
CAPITULO 2 SIMULACIONES	50
CONCLUSIONES	65
BIBLIOGRAFIA	67
ANEXOS	71

LISTA DE TABLAS

	PAG
Tabla 1. Indicadores Dupont	38
Tabla 2. Escenario en ausencia de INOP	51
Tabla 3. Escenario con INOP y GNOP a precios KTES	53
Tabla 4. Escenario con reducción de gastos	55
Tabla 5. Escenario con reducción de ingresos, gastos y mpd	56
Tabla 6. Escenario Incr. De Ingr. mpd y reducción de gastos	57
Tabla 7. Escenario con reducción en materia prima	58
Tabla 8. Escenario con reducción de Ing, Aumento mpd	59
Tabla 9. Escenario con aumento mpd. Gastos e Ing. Ktes	60
Tabla 10. Escenario con mpd e ing ktes, aumento en los gastos	61
Tabla 11. Escenario disminución de ing. Gastos y mpd ktes	62

LISTA DE GRAFICAS

	PAG
Grafico 1. Análisis Dupont	40
Grafico 2. Margen Neto	41
Grafico 3. Ventas	42
Grafico 4. Utilidad Neta	43
Grafico 5. Gasto Operacional	44
Grafico 6. Ingresos Operacionales	45
Grafico 7. Rotación de Activos	46
Grafico 8. Apalancamiento	47
Grafico 9. ROE	48

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Distribuidora la princesa es un negocio familiar cuya actividad principal es la comercialización de productos de alto consumo al por mayor y al detal.

La historia de la distribuidora la princesa muestra un crecimiento gestado en un negocio pequeño y que a la fecha es uno de los abanderados en esta actividad dentro del municipio de Turbaco Bolívar y sus vecinos más cercanos.

Este crecimiento que se profundizara en el aspecto de la rentabilidad puede conllevar a suposiciones de carácter económico que requieren de análisis profundo y cuantitativo que explique el que, como, y por qué de las variaciones en el ROE y ROA de la empresa.

La distribuidora la princesa ubicada en el municipio de Turbaco Bolívar crece significativamente ante los ojos de empleados y clientes, este comportamiento alcista se refleja contablemente en el nivel de rentabilidad y más tarde en las inyecciones de capital que recibe su planta física para proveer mejores condiciones tanto a clientes internos como externos, las variaciones que ha experimentado la empresa ameritan un análisis real, cuantitativo y cualitativo de toda la información correspondiente a esos factores que han hecho posible el despliegue, posicionamiento y crecimiento de esta empresa , es entonces de gran importancia, depurar, sintetizar, analizar la descomposición de los factores determinantes de la rentabilidad de la DISTRIBUIDORA LA PRINCESA EN TURBACO BOLIVAR para el periodo comprendido entre 2009 y 2011.

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Se requiere analizar técnicamente la rentabilidad desde la óptica del ROE Y EL ROA de la DISTRIBUIDORA LA PRINCESA, ubicada en el municipio de Turbaco Bolívar, para el periodo comprendido entre 2009 y 2011. Con información primaria y confiable que ha de contribuir a construir la verdadera estructura y origen del margen de rentabilidad de la empresa para estos años.

La distribuidora la PRINCESA crece evidentemente y para sostener y conocer ese crecimiento se estudia su fuente y se simulan en diferentes escenarios, pues la idea es continuar en expansión para ser una empresa líder en la costa, de la costa y para la costa Caribe colombiana.

En el presente trabajo analizaremos los factores componentes de la rentabilidad desde la noción de Margen de ganancia, conociendo los elementos o hechos que puedan afectar negativamente el funcionamiento de la empresa.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es la rentabilidad y la eficiencia de la empresa comercializadora de víveres y abarrotes DISTRIBUIDORA LA PRINCESA? ¿Qué elementos tienen mayor fuerza dentro de la composición de la rentabilidad de la DISTRIBUIDORA LA PRINCESA? ¿Cómo cambia el flujo de caja de LA DISTRIBUIDORA LA PRINCESA ante cambios en los niveles de las diferentes variables que la componen? Todas estas dudas se generan cuando se debe administrar una compañía, el estudio de este trabajo ayudara a comprender el por qué de una u otra decisión y lo más importante es que mediante datos reales se guiara sobre cuál es el camino que se debe tomar.

2 OBJETIVOS

2.1 Objetivo General

- Examinar la rentabilidad de la Distribuidora la Princesa, así como el comportamiento y las variables que inciden en ella y su flujo de caja durante los años 2009 y 2011.

2.2 Objetivos Específicos

- Determinar la rentabilidad y eficiencia con que la empresa está utilizando sus activos, su capital de trabajo y el multiplicador de capital (Apalancamiento financiero), mediante el sistema DUPONT /ROA Y ROE en los periodos del 2009 al 2011.
- Conocer el comportamiento o las variaciones del flujo de caja de la distribuidora la princesa en diferentes escenarios de producción a través de operaciones simuladoras.
- A través de la lectura de los resultados financiero, determinar qué cambio en la estrategia organizacional fue el que genero el impacto financiero.

3. JUSTIFICACION

Siendo la noción de rentabilidad aplicable a toda actividad económica, en la que se movilizan unos medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados positivos¹ DISTRIBUIDORA LA PRINCESA basados en la denominación de rentabilidad como medida del rendimiento que en un periodo producen los capitales utilizados, compara la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas en el desarrollo de la actividad.

El análisis de la rentabilidad de la distribuidora la princesa desde la lente del sistema DuPont y las simulaciones de las variables o indicadores involucrados para los años 2009 y 2011 se hace como seguimiento al crecimiento que ha experimentado la distribuidora luego de una serie de transformaciones de orden organizacional generadas en los últimos cuatro años (2008- 2009, 2010-2011), que obliga a unos objetivos creados por la empresa, basados en crecimiento, estabilidad, y servicio; por ende la rentabilidad es variable fundamental en la actividad económica.

¹ <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

4. RESEÑA HISTORICA

Distribuidora la princesa es un negocio familiar cuya principal función es la comercialización de productos de alto consumo al por mayor y detal, este negocio que empezó un 7 de mayo de 1975 con el empeño de su propietario Don Abel Zabaleta y que hoy en día es una compañía que cuenta con más de 50 empleos directos.

El 07 de mayo de 1975 Don Abel Zabaleta cansado de andar divagando de trabajo en trabajo sin poder encontrar éxito y sin poder ajustarse a ninguno de ellos, decide tomar sus pocos ahorros y con la ayuda de Don Gilberto Zabaleta su padre, monta en el barrio el prado del municipio de Turbaco un pequeño establecimiento donde comercializaba principalmente, arroz, azúcar, panela y cerveza, a partir de este día empezó un duro camino hacia el éxito, que tuvo varios tropiezos pero también muchos triunfos.

Don Abel Zabaleta junto con su esposa Elsa García quien llegara un año después de establecido el negocio (1976) empezaron a ganarse el cariño de las personas del barrio y ser reconocidos como personas amables, honestas y serviciales, era rutina diaria que Don Abel saliera con destino a la ciudad de Cartagena a obtener los productos que comercializaría en su pequeño establecimiento, era una rutina ardua y complicada, pues los medios de transporte en esa época eran difíciles, era toda una odisea transportar estos productos desde la plaza de mercado de la ciudad Cartagenera hasta el municipio de Turbaco, pero si hay algo que remarca el propietario de Distribuidora la Princesa como una de las claves de su éxito ha sido el amor que siempre ha sentido por su negocio y la dedicación que tanto el cómo su esposa le han colocado.

Su cumplimiento a la hora de pagar le abrió muchas puertas en el mercado del comercio, el primero fue un crédito otorgado por uno de los mayores distribuidores de la plaza de mercado la empresa Rafael Monroy y CIA le otorgo el crédito que permitió que Don Abel pudiese abastecer con mayor

cantidad de productos su establecimiento, esta referencia comercial fue de gran ayuda a la hora de obtener su primer crédito con una entidad financiera, fue el Banco de Bogotá quien ayudo a que el negocio obtuviese mayor liquidez.

En el municipio de Turbaco el negocio iba ganando mayor clientela, ya no solo era las personas de los alrededores del barrio sino de barrios vecinos que se acercaban a comprar al establecimiento, pues sus precios eran atractivos.

En este momento es cuando Don Abel se percata que sus alcances pueden ser mayores y que no es conveniente solo conformarse con el pequeño grupo de vecinos del barrio que lo visitaba, sino que en el municipio existía un atractivo mercado de clientes el cual él podía visitar y ofréceles sus productos, es así como en el año de 1979 decide contratar a su primer trabajador, un joven que iría a otras tiendas a ofrecer a un precio razonable productos que estas mismas no podían conseguir en la plaza de mercado.

A pesar de que a varios amigos de Don Abel pensaron que este sistema de visitar las tiendas no sería exitoso debido a los bajos precios que manejaba la plaza de mercado de Cartagena, esta idea resulto siendo uno de los pilares principales en el crecimiento y sostenimiento del negocio, a muchas tiendas les parecía atractivo poder comprar así sea a un precio un poco mayor los productos, ya que no debían realizar el desgaste de traer estos productos desde Cartagena.

Fue así como Don Abel comenzó aumentar su clientela, pero ya no solo eran las amas de casa que lo visitaban en su establecimiento, sino las otras tiendas que se surtían de la cantidad de mercancía que el traía del mercado de bazurto, ese control que comenzaba a tener sobre el municipio de Turbaco, fue lo que permitió que los proveedores lo comenzaran a visitar en su establecimiento, ya que para ellos era más rentable tener que visitar a una sola persona que les comprara gran volumen y este se encargara de vender a los demás

Cuando los proveedores comenzaron a visitar a Don Abel sus precios fueron mucho más competitivos, en primera medida porque se evitaba el costo del transporte, ya que las mercancías las llevaban los proveedores hasta el establecimiento, además que comprar en gran volumen le permitió tener mayores descuentos de parte de sus proveedores.

Ese crecimiento acelerado fue lo que hizo caer en cuenta a Don Abel de que era necesario buscar las maneras de ser más competitivo, es por esto que en el año de 1982 decide comprar su primer activo, un camión marca Dodge 350 que le ayudaría a distribuir sus productos a sus mejores clientes que claramente eran las tiendas, ya para este año el negocio comenzaba a tener cuerpo.

Un año más tarde en el 1983 ocurrió un hecho trascendental en el desarrollo de la empresa, fue otorgado a Distribuidora la Princesa la subdistribucion del producto ron Tres Esquinas, una marca líder en el mercado local, esta marca ayudo en gran medida al aumento en las ventas de la distribuidora, el producto se vendía como pan caliente y dejaba una importante rentabilidad.

Este fructífero año hizo que la empresa contratara dos trabajadores más para poder satisfacer la demanda que tenia y es así como se incursiona en el municipio de Arjona Bolívar, lo que se quería era aumentar el mercado pues contaban con precio competitivos para poder competir en mercados alejado de la ciudad Cartagenera, satisfecha la necesidad de un camión para transportar los productos, era de imperiosa necesidad obtener una bodega para poder almacenar los productos en especial las cajas de Ron Tres Esquinas.

Fue así como en el año de 1984 se decide comprar una casa vieja que estaba cerca del establecimiento de venta para convertir esta casa en una bodega donde salvaguardar las mercancías, cada vez el volumen de compra era mayor y este activo era necesario para el buen funcionamiento de la compañía.

En 1985 Don Abel decide colocar otro punto de venta que estuviese en un lugar más comercial, al alcance de mas personas, el 31 de octubre se abre

Distribuidora la Princesa 2 un punto ubicado en la carretera troncal de occidente, este punto oxigenaría al punto de venta inicial que se ubico en el barrio el prado.

Estos años venideros al 1985 fueron años de consolidación, que sirvieron para fidelizar a la clientela y mejorar la reputación de la empresa dentro del mercado, pero en 1989 se sufre un gran golpe, aquella casa vieja que fue adecuada para ser utilizada como bodega se quemo perdiéndose la mayoría de las mercancías que en su interior se encontraba, fue un golpe fuerte para la compañía, porque en aquel momento no se tenía una compañía de seguro que respondiera por las mercancías quemadas.

Sin embargo este hecho no hizo que Don Abel se amedrantara en conseguir el éxito, este incidente provoco que Don Abel tomara la decisión de echar mano de los ahorros que había conseguido durante más de 11 años de trabajo, era el momento de invertir para poder crecer, es así como decide comprar nuevamente la mercancía perdida, vender la casa vieja quemada y comprar el establecimiento comercio de la Princesa en el cual trabajaba bajo la modalidad de arriendo.

Además realizo la que considera su mejor inversión compro un gran lote ubicado en la avenida principal del municipio de Turbaco, allí se desarrollaría el futuro de la empresa, por lo menos así se visionaba. Con los ahorros que tenia y con la ayuda del Banco Bogotá y el antiguo Banco Bancafe, logro levantar las bases para un edificio que en un principio fue de tres pisos pero que estaba pensado para ser de cinco plantas

En el mes de Noviembre de 1990 Distribuidora la Princesa se traslada del barrio el prado a la principal avenida del municipio llamada Avenida Pastrana, en este nuevo establecimiento había mucho para trabajar y mucho para explotar, en estos años todo lo producido por la empresa era reinvertido con el fin de terminar el proyecto de finiquitar el edificio de cinco pisos.

En el año de 1994 llega una oferta a la empresa que se convertiría en una gran oportunidad para tener un crecimiento a un mayor, la empresa DISA S.A comercializadora de marcas líderes en el mercado, tales como Fruco, Sasoned y Knorr, decide ofrecer a Distribuidora La Princesa la distribución directa de sus productos, esta oferta significaría un aumento sustancial en la venta total de la compañía.

Pero no solo en este año llegó la distribución de la empresa DISA S.A sino que La embotelladora Roman escoge a distribuidora la Princesa como mayorista y por ende otorga un descuento especial en sus productos, estos convenios permitieron mejorar sustancialmente la compañía, ya no solo se dependía del producto Ron Tres Esquinas, sino que el portafolio era mejor.

En el año 1995 se decide cerrar el punto de Distribuidora La Princesa 2, debido a falta de control, mas sin embargo el otro establecimiento de comercio estaba bien direccionado.

Es así como en 1997 se obtiene un segundo camión porque ya un solo camión no era suficiente, se compra un Ford 350 que ayudaría a repartir los productos en los pueblos de Bolívar e incluso en la plaza de mercado de Cartagena, pues la marca DISA S.A ofrecía precios tan competitivos como para pugnar en la ciudad de Cartagena.

Fue así como el buen funcionamiento y la buena práctica de la comercialización de los productos provoco que llegara a la empresa, mas compañías queriendo realizar convenios de distribución, pues el mercado que abarcaba Distribuidora La Princesa era atractivo, entre las marcas que se pueden mencionar durante este recorrido se destacan Familia S.A, Colpapel S.A, Fagrade S.A, Unilever Andina, Nestle S.A, Nacional de Chocolate, entre otras muchas.

Durante este recorrido de distribuciones existieron fracasos que supieron ser bien sorteados, en especial porque la cartera de este tipo de negocios es

grande y existieron algunos clientes e incluso vendedores que escaparon con dineros que eran de la operación del negocio.

En toda esta historia de la empresa dividió su objetivos en dos partes por un lado se encuentra la comercialización del productos al por mayor y por otro lado está el supermercado, que es exclusivo para la atención de las amas de casa, el crecimiento de la distribuidora fue de gran ayuda para el desarrollo del supermercado pues la compra de volúmenes altos permite tener excelentes precios para la ama de casa.

El supermercado también ha sido de gran ayuda para el desarrollo de la empresa pues este genera liquidez, ya que las ventas son siempre de contado, el pequeño inconveniente es que la gerencia de la empresa se focalizo en aumentar el crecimiento de la distribuidora al por mayor, dejando abandonado el desarrollo del supermercado.

Hoy en día Distribuidora La Princesa es una empresa que cuenta con más de 50 empleos directos, con un muy buen sistema de distribución, que está ampliando sus canales de ventas y que está cerca de los 10.000 mil millones de pesos en ventas anuales.

INTRODUCCION

Un análisis de rentabilidad bajo la perspectiva del sistema Dupont y la simulación de diferentes escenarios en las que variables determinantes del flujo de caja de la compañía sufren alteraciones se recrean en este trabajo de grado para comprender los componentes de ROE o rentabilidad del patrimonio y el ROA rentabilidad o retorno del activo en la actividad económica de la Distribuidora la Princesa, todo esto con el fin de determinar cuáles son los conceptos claves dentro de la actividad económica que han hecho de esta empresa un proyecto rentable y sostenible que bien se podría justificar con la calidad, el servicio y lo esencial de los bienes que comercializan. Pero como esas características son valores agregados que suelen sumar a la rentabilidad pero carecen de un piso fuerte en términos financieros; entonces corresponde mirar financiera y contablemente donde está la fuente de rentabilidad de la empresa y como se afecta su flujo de caja si estas fuentes varían positiva y negativamente.

Mediante el análisis financiero que se genera a partir de los estados financieros como el balance general y el estado de resultado de los años 2009, 2010 y 2011, se realiza el sistema Dupont que formulado arroja las cifras de la rentabilidad del activo y del patrimonio mediante otras formulas como lo son el margen neto, la rotación de activos y el apalancamiento; y estas apoyadas en las cifras del balance y el p y g.

Es un sustancioso trabajo que aporta practicidad para la toma de decisiones que brinden mejor rentabilidad y mayor funcionalidad a los estados financieros en la distribuidora la princesa.

MODELO DE FUNCIONAMIENTO

El personal de bodega se encarga de revisar que los productos que entren a la empresa se encuentren en buen estado además de revisar la cantidad de productos que ingresa, es necesario verificar fecha de vencimiento y seguir las sugerencias del productor en cuanto a el método más aconsejable para el tipo de producto. De acuerdo a las características físicas del producto se requieren condiciones distintas de almacenaje, hay productos que necesitan refrigeración, otros que necesitan control de plagas además de tener en cuenta que los arrumes no sobrepasen los sugeridos por el proveedor.

Después de realizada la orden de compra, esta pasa a manos del jefe de bodega quien estará a la espera de la llegada del camión que trae la mercancía, en el momento que llegue el camión del proveedor a las instalaciones este confronta la factura que envía el proveedor contra la orden de compra anteriormente generada, estas debe coincidir en todo con la factura del proveedor, tanto en precios, cantidad y ofertas, salvo anotación del jefe de compras de algún cambio repentino.

La fuerza de venta de Distribuidora la Princesa lleva los pedidos realizados área de facturación, en esta área se realiza la factura por clientes y se genera un listado de bodega que no es más que el resumen agrupado de cada una de las facturas, este listado le es entregado al área de bodega para que saque la mercancía pedida por la clientela, los listados se sacan por zonas geográficas con el fin de realizar más rápida la distribución de los productos.

4. MARCO DE REFERENCIA

MARCO TEORICO

EL ROA (RENDIMIENTO DEL ACTIVO) O ROI (RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN) Y LOS EXCEDENTES DE ACTIVO.

Empezaremos definiendo el ROA (Return on Assets o Rendimiento o retorno del Activo) o también llamado ROI (Return on investments o Rendimiento o retorno sobre la inversión) para luego analizar la incidencia de los excedentes de existencias o de activos obsoletos en él. Este ratio compara el beneficio o la utilidad obtenida en relación a la inversión realizada. En el numerador podemos admitir diferentes definiciones de beneficios, así podemos usar el beneficio neto (después de impuestos) el BAI (antes de impuestos) o el BAIi (antes de intereses e impuestos), mientras que en el denominador nos indica los medios para obtener dicho beneficio².

VENTAS NETAS

COSTO DE LAS VENTAS

MARGEN BRUTO

GASTOS DE ESTRUCTURA

AMORTIZACIONES

PROVISION

Bº ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (BAII)

INGRESOS Y GASTOS FINANCIEROS

Bº ANTES DE IMPUESTOS (BAI)

IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS

RESULTADO DEL EJERCICIO

ROA (Return on Assets) = beneficios / activos medios

² <http://escritoriocontable.blogspot.com/2011/02/el-roa-rendimiento-del-activo-o-roi.html>

Este ratio también se puede expresar como la suma de dos de manera que:

ROA o ROI = Margen sobre ventas x Rotación del activo.

Margen sobre ventas = $B^{\circ} / \text{Ventas}$

Rotación del activo = $\text{Ventas} / \text{Activo total promedio}$

Ejemplo: Si los activos de finales del ejercicio a estudiar son 230.000 y los del anterior ejercicio son 170.000, tendremos unos activos medios de 200.000. Si el beneficio es de 20.000 tendremos un ROA= 10%. **Este ratio es ampliamente utilizado en el análisis de las entidades financieras** ya que mide la rentabilidad sobre los activos totales medios o lo que es lo mismo su capacidad para generar valor, permitiendo de esta manera apreciar la capacidad para obtener beneficio del activo total de la empresa y poniendo así en relación el beneficio con el tamaño de su balance. Comparando el ROA de varios años **se puede medir si el tamaño creciente de una empresa va acompañado del mantenimiento o aumentos de de rentabilidad** o si, por el contrario, este crecimiento está implicando un progresivo deterioro en sus niveles de rentabilidad.

Por lo tanto los excedentes de activo además de afectar negativamente a este ratio afectan a la calidad del activo de la empresa, ya que en él se pueden registrar existencias invendibles o inmovilizados obsoletos. Es rara la empresa en la que no se pueden ver ordenadores obsoletos, maquinas de escribir que ya no se usan, maquinaria antigua, o existencias deterioradas o de difícil salida. Todo lo que no usamos o no conseguimos vender ocupa un precioso espacio e inmoviliza recursos financieros de la empresa. Algunos activos ya los tendremos amortizados contablemente y además ya no los estaremos usando, en cuyo caso además de darlos de baja en el activo de la empresa debemos

venderlos, regalarlos o deshacernos de ellos para evitar que ocupen en espacio que se podrían dedicar a otros activos productivos.

Pero el mayor problema con el que nos podemos encontrar es con almacenes en donde se almacenan mercaderías que no se venden por estar dañadas, obsoletas, pasadas de moda, etc., ya que estas pueden dificultar el crecimiento de la empresa e incluso amenazar su viabilidad. Estas existencias pueden generar infinidad de gastos entre los cuales destacaremos

- El coste de oportunidad de haber invertido los recursos financieros de la empresa en dichas existencias en lugar de en otras que ya se habrían vendido generando un beneficio, mientras que estas en caso de liquidarlas no se recuperaría en muchos casos ni la cantidad invertida en ellas. Sin embargo es importante intentar hacer liquidas esas existencias para poder invertir los recursos obtenidos en activos productivos para la empresa.
- Costes de almacenaje, al ocupar un espacio que podría a otras existencias rentables para la empresa, pudiendo darse el caso incluso de que la empresa tenga que verse obligada a invertir en nuevos almacenes.
- Costes de depreciación por la aparición de nuevos productos, desfase tecnológico, etc.,
- Coste de manipulación y control de dichos stocks.
- Costes de seguros de las mercancías almacenadas.
- Coste por mayor carga impositiva ya que al hacer la variación de existencias si nuestras existencias aumentan a lo largo del periodo impositivo esto supondrá un incremento en la base imponible del impuesto sobre sociedades.

TEORIA DE DUPONT

Este sistema lo que hace es combinar los rubros que conforman el estado de resultado y los elementos que componen la parte de inversión del balance general, esto posibilita la aplicación de las formulas de los índices o de las razones financiera y que estos se vayan calculando de un manera visual, lo que proporciona una idea más clara de su medida y por consiguiente la planificación para las empresas por que ya pueden ver con cifras respaldadas la causa de los resultados ya sean positivos o negativos dentro de la actividad económica o financiera.

El sistema Du Pont de análisis financiero tiene amplio reconocimiento en la industria. Este conjuga, en un estudio completo, las razones de actividad y el margen de utilidad sobre las ventas, y muestra la forma en la que estas razones interactúan para determinar la tasa de rendimiento sobre los activos. Cuando se emplea el sistema DuPont para el control divisional, tal proceso se denomina a menudo control del rendimiento sobre los activos (ROA), donde el rendimiento se mide a través del ingreso en operación o de las utilidades antes de intereses e impuestos.

Rendimiento sobre la inversión = $(\text{Utilidad/Ventas}) * (\text{Ventas/Activo Total})$

La parte superior del sistema muestra el Margen de Utilidad sobre Ventas; las partidas de Gastos individuales son totalizadas y posteriormente los Costos totales son sustraídos de las Ventas para determinar el saldo de la Utilidad Neta después de Impuestos. Al dividir la Utilidad Neta entre las Ventas se obtiene el Margen de Utilidad sobre las Ventas.

La parte inferior de la figura muestra la razón de Rotación de Activos y cada uno de los elementos que la conforman. Al dividir la Inversión Total en Activo entre las Ventas se obtiene la Rotación de la Inversión en Activos.

Luego, cuando la razón de Rotación de Activos se multiplica por el Margen de Utilidad sobre Ventas, el producto es el Rendimiento sobre la Inversión.

4.1 MARCO CONCEPTUAL

ACTIVIDAD COMERCIAL: Es la función primordial que desarrolla y ejerce la empresa, en la distribuidora esta actividad comercial esta delineada a la venta al por mayor y detal de productos en especial de consumo.

ANALISIS DE RENTABILIDAD: mide la capacidad para generar ganancias o utilidades por parte de una empresa. Éste análisis de rentabilidad sirve para evaluar aquellos resultados económicos correspondiente al mundo empresarial. Sirve para relacionar el rendimiento con los activos, capital, ventas o inversiones de las empresas. **Análisis de rentabilidad:** Rendimiento sobre inversión: para conocer el rendimiento sobre inversión, debemos dividir la utilidad neta de la empresa sobre los activos (totales). Esto es una medida de la rentabilidad como proyecto al margen de los accionistas³.

ESTADOS FINANCIEROS: también denominados estados contables, informes financieros o cuentas anuales, son informes utilizados en las organizaciones para reportar la situación económica y financiera y las variaciones que experimenta la misma en un periodo determinado.

INGRESOS OPERACIONALES: son aquellos provenientes de las ventas o de la actividad principal de la organización.

MARGEN DE GANANCIA: siendo el objetivo primordial de una empresa es generar riquezas, esta la obtienen a través de la labor comercial de comprar a un precio determinado para venderlo a un precio mayor, el porcentaje adicional que determina el precio de un producto después de haber cubierto costos y gastos es lo que conocemos como margen de ganancia.

El margen mínimo de ganancia de un producto debe ser superior al menos del que obtendría su dinero al ganar intereses en un banco (costo de oportunidad) por lo que podemos hablar de una ganancia superior a los dos dígitos ya que

³ <http://www.inversion-es.com/rentabilidad-inversion/analisis-de-rentabilidad.html>

tengo más riesgos, de allí corresponde entonces proponer el precio basados en lo incurrido en el costo y el gasto del producto

El margen de ganancia es el que determina a fin de cuentas el precio final de un producto al cual lo podrá obtener el consumidor, entre mayor sea el margen de ganancia mayor será la utilidad que obtendrá la empresa de la venta de un producto, pero de igual manera menores será la posibilidades de vender este producto en grandes cantidades.

Mediante el margen de ganancia se genera una sectorización de la clientela un margen alto hace que nuestros clientes sean más exclusivos y por lo tanto se debe generar una diferenciación con nuestra competencia mediante el servicio ya que los precios del supermercado serán más alto. El margen de ganancia más alto permitirá que los servicios sean más exclusivos.

SISTEMA DUPONT: es la herramienta financiera que examina detalladamente los estados financieros de la organización empresarial y evalúa la situación de la misma, combina balance general y estado de resultado, en dos medidas de rentabilidad concisa: ROA y ROE.

5. METODOLOGÍA

5.1 Tipo de Investigación

Durante el desarrollo de este trabajo se estará llevando un tipo de investigación evaluativa que presenta un juicio sobre la rentabilidad y la eficiencia de la Distribuidora La Princesa, analizando de manera sistémica los recursos, los indicadores, y los efectos de una intervención, con el objetivo de ayudar a la toma de decisiones.

5.2 Fuentes de información

Para el desarrollo de este trabajo se utilizaran la fuente de información primaria y la secundaria, la primaria se utilizara en gran medida debido a que se tomaran como referencia la información de primera mano suministrada por el personal del departamento financiero y contable y la fuente secundaria será el soporte teórico de la primaria.

5.3 Técnicas de recolección y procesamiento de información

El estudio de este tema basara gran parte de su recolección de información en el análisis de los estados financieros reportados y las situaciones acaecidas en la distribuidora.

El procesamiento de la información se realizara a través de indicadores y tablas en Excel que serán de gran ayuda para mostrar cual es el comportamiento bajo influencia de distintas decisiones financieras y administrativas en el desarrollo y generación de rentabilidad.

CAPITULO I

Rentabilidad (ROA y ROE) – Análisis DUPONT. Distribuidora La Princesa Años 2009 - 2011

Objetivos

1. Calcular los indicadores bases para la determinación del Roe y el Roa
(Rotación de activos, multiplicador de apalancamiento y rotación de activos)
2. Analizar mediante el sistema Dupont la rentabilidad de la distribuidora la princesa en los años comprendidos del 2009 al 2011.
3. Determinar la eficiencia con que la distribuidora emplea sus factores de producción como activos y capitales.

CAPITULO I

Rentabilidad (ROA y ROE) – Análisis DUPONT. Distribuidora La Princesa Años 2009 - 2011

En este capítulo se presenta una de las más importantes herramientas para evaluación financiera y rentable de las empresas, punto valioso para el análisis que se le hace LA DISTRIBUIDORA LA PRINCESA.

Dentro de la gama de indicadores y herramientas existentes para la gerencia de La Distribuidora La Princesa a través del análisis financiero, se halla una de las más efectivas, que son: ROE y ROA, y que surgen como producto de la formula DUPONT.

Este sistema integra o combina los principales indicadores financieros con el fin de determinar la eficiencia con que la Distribuidora está utilizando sus activos, su capital de trabajo y el multiplicador de capital (Apalancamiento financiero).

Inicialmente, el sistema DUPONT reúne el margen neto de utilidades, la rotación de los activos medios de la empresa y de su apalancamiento financiero. Estas tres variables son las responsables del crecimiento económico que ha tenido la Distribuidora La Princesa desde sus inicios, la cual adquiere sus recursos ya sea de un alto volumen en las ventas, o de un manejo eficiente de sus activos fijos lo que presume una buena rotación de estos, así mismo corresponde decir del efecto sobre la rentabilidad que tienen los costos financieros por el uso de capital financiado para llevar a cabo sus operaciones comerciales.

Partiendo de que la rentabilidad de la Distribuidora La Princesa depende de tres factores: el margen de utilidad en ventas, la rotación de los activos y del apalancamiento financiero, se mostrara en el sistema DUPONT la forma como la empresa está obteniendo su rentabilidad, con lo que a la vez se identificarán las fortalezas y las debilidades.

ANALISIS DUPONT DISTRIBUIDORA LA PRINCESA

Como no hay duda de que uno de los aspectos fundamentales en todo análisis económico-financiero es el relacionado al estudio de la rentabilidad, entendiendo esta como evidencia del nivel de cumplimiento de uno de los objetivos primordiales de toda empresa con ánimo de lucro.

La rentabilidad de la Distribuidora la Princesa hace parte de los componentes que están dentro de los recursos con los que cuenta y se apoya la empresa. En el balance general y el estado de resultado es posible apoyarse y conocer la situación financiera de la distribuidora durante el periodo en estudio y desglosar lo que ocurre con los ingresos operacionales, los activos medios, las ventas y el patrimonio.

En esta organización los ingresos no operacionales constituye parte fundamental en la utilidad de la empresa, sin embargo es necesario analizarlos dentro del estudio global, debido a que la operación de la empresa soporta los gastos de dichos ingresos, como pueden ser los salarios de los empleados de la franquicia de Servientrega, además la organización traza su margen de venta con base a los descuentos que se ganara por el pronto pago otorgado por sus proveedores , a continuación se observan los estados financieros de la empresa:

ACTIVO	2009	2010	2011
Disponible			
Cajas	54.362.065	77.869.818	112.980.589
Bancos	49.358.062	85.127.128	79.654.629
Cuentas de ahorro	14.059.637	11.448.593	8.769.480
Total Disponible	117.779.764	174.445.539	201.404.698
Inversiones			
Inversiones Obligatorias	326.000	326.000	0
Total Inv. Obligatorias	326.000	326.000	0
Deudores			
Clientes	868.204.002	1.291.276.276	1.347.018.144
Prestamos y operaciones de crédito	0	0	0
Cuenta corrientes comerciales	57.900	0	0
Anticipos de impuesto y contribución	78.746.299	84.609.141	115.601.662
Cuentas por cobrar a socios y accionistas	0	12.937.500	0
Cuentas por cobrar a trabajadores	19.166.627	17.885.836	2.492.490
Anticipos y avances	0	0	0
Reclamaciones a particulares	28.000.000	57.900	7.244.554
Prestamos a particulares	0	0	0
Provisiones	-20.066.713	-10.742.989	-10.681.189
Total Deudores	974.108.115	1.396.023.664	1.461.675.660
Inventarios			
M/cias no fabricadas x a empresa	909.678.113	815.762.701	875.871.689
Total inventarios	909.678.113	815.762.701	875.871.689
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2.001.891.992	2.386.557.904	2.538.952.047
Propiedad, planta y equipo			
Terrenos	0	0	213.496.674
Construcciones y edificaciones	84.346.674	244.243.290	37.948.456
Muebles y enseres	959.000	7.214.288	7.214.288
Maquinaria y equipo	16.673.408	16.673.409	16.673.408
Equipo de oficina	9.564.288	6.731.664	7.851.665
Equipo de computación y común	25.172.808	25.172.807	29.985.706
Equipo médico científico	0	0	0
Equipo de transporte	46.628.601	111.566.041	111.566.041
Depreciación acumulada	-75.874.942	-88.721.686	-107.786.455

Total prop,planta y equipo	107.469.837	322.879.814	316.949.784
Gastos pagados por anticipado	0	2.834.730	0
Cargos diferidos	1.954.683	4.870.927	0
Total Diferidos	1.954.683	7.705.657	0
Otros activos			
Servicios pendientes x facturar	0	0	0
Total otros Activos	0	0	0
Valorizaciones			
De propiedad, planta y equipo	0	0	0
Total Valorizaciones	0	0	0
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	109.424.520	330.585.471	316.949.784
TOTAL ACTIVO	2.111.316.512	2.717.143.375	2.855.901.831

PASIVO	2009	2010	2011
Obligaciones bancarias			
Bancos	-91.696.404	-235.256.889	-280.056.473
Otros	-463.093.602	-673.800.174	-267.556.234
Total Oblig Bancarias	-554.790.006	-909.057.063	-547.612.707
Proveedores			
Nacionales	-1.086.079.084	-1.201.699.283	-1.473.624.383
Total Proveedores	-1.086.079.084	-1.201.699.283	-1.473.624.383
Cuentas por pagar			
Costos y gastos por pagar	-138.492	-21.600.000	0
Retención en la fuente	-2.296.548	-3.524.630	-1.770.991
Retenciones y aportes de nomina	-3.686.610	-5.301.243	-5.074.463
Deudas con accionistas	-53.680.000	-79.225.301	-70.225.301
Iva Retenido	-200.000	-2.245.000	-651.440
Acreeedores Varios	-2.989.956	-3.690.127	-3.566.772
Total Cuentas por pagar	-62.991.606	-115.586.301	-81.288.967
Imp. Gram y Tasas			
De Renta y Complementarios	-12.527.457	-52.808.254	-103.346.841
Iva por pagar	-7.786.951	-7.872.839	-30.994.221
Industria y Comercio	-1.583.000	0	0
Total Imp. Gram y Tasas	-21.897.408	-60.681.093	-134.341.063
Obligaciones laborales			
Salarios por pagar	0	0	0
Cesantías consolidadas	0	-20.380.165	0
Int sobre Cesantías	0	-2.260.798	0
Vacaciones consolidadas	-6.597.711	-19.629.740	-10.099.760
Total Obligaciones laborales	-6.597.711	-42.270.703	-10.099.760
Pasivos estimados y provisiones			
Para obligaciones laborales	-24.656.318	0	-30.493.143
Para costos y gastos	0	0	-8.520.000
Ingresos recibidos para terceros	0	0	0
Total pasivos est.y provis	-24.656.318	0	-39.013.143
TOTAL PASIVO CORRIENTE	-1.757.012.133	-2.329.294.443	-2.285.980.022
Otros pasivos			
Ingresos recibidos por anticipado	0	0	0

Total Otros pasivos	0	0	0
TOTAL PASIVO NO CTE	0	0	0
TOTAL PASIVO	-1.757.012.133	-2.329.294.443	-2.285.980.022

PATRIMONIO

Capital Social

Aportes Sociales	-100.000.000	-100.000.000	-100.000.000
Reserva Obligatoria	-14.017.125	-16.262.123	-17.477.880
Utilidad del ejercicio	-22.449.987	-34.607.553	-185.006.987
Perdida del ejercicio	0	0	0
Resultados del ejercicio	-136.467.112	-150.869.676	-302.484.867

Revalorización del Patrimonio

De ajustes por inflación	-35.516.982	-35.516.981	-35.516.981
Total Revalorización del Patrimonio	-35.516.982	-35.516.981	-35.516.981

Resultados de ejercicios anteriores

Utilidades acumulados	-182.342.285	-201.462.275	-231.919.960
Pérdidas acumuladas	0	0	0
Total Resultados de ej. Ant	-182.342.285	-201.462.275	-231.919.960

Superavit por Valorizaciones

0	0	0	
PATRIMONIO	-354.326.379	-387.848.932	-569.921.808

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	-2.111.338.512	-2.717.143.375	-2.855.901.831
----------------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

ZABALETA GARCIA Y CIA S. EN C.
NIT: 800.56.605 -7
ESTADO DE RESULTADOS ACUMULADO
2009-2011

	PERIODO 2009	PERIODO 2010	PERIODO 2011
INGRESOS OPERACIONALES			
VENTAS BRUTAS	6.149.649.511	8.067.540.000	9.850.039.043
INGRESOS OPERACIONALES BRUTOS	6.149.649.511	8.067.540.000	9.850.039.043
DEVOLUCIONES, REBAJAS Y DSCTOS			
DEVOLUCIONES EN VENTAS	-336.301.800	-278.311.080	-243.995.714
TOTAL DEVOLUC, REBAJAS Y DCTOS	-336.301.800	-278.311.080	-243.995.714
TOTAL INGRESOS NETOS	5.813.347.711	7.789.228.920	9.606.043.330
COSTOS DE VENTA			
COSTO MERCANCIAS VENDIDAS	5.334.647.518	6.957.281.833	8.616.277.165
DEVOLUCIONES EN COMPRAS	0	0	0
TOTAL COSTOS DE VENTA	5.334.647.518	6.957.281.833	8.616.277.165
UTILIDAD BRUTA	478.700.193	831.947.087	989.766.165
GASTOS OPERACIONALES			
DE PERSONAL	374.531.688	463.794.785	526.874.775
HONORARIOS REVISORIA FISCAL	11.076.000	34.079.556	27.640.134
HONORARIOS ASESORIA JURIDICA	0	0	250.000
IMPUESTOS: INDUSTRIA Y COMERCIO	13.102.861	15.218.000	16.090.000
GASTO 4*MIL	0	8.809.259	9.028.557
ARRENDAMIENTOS	50.200.000	53.900.000	55.600.000
CONTRIBUCIONES	0	560.000	60.000
SEGUROS	0	1.260.000	2.005.800
SERVICIOS	113.566.293	84.379.677	91.391.091
LEGALES	2.714.800	6.980.132	1.937.198
GASTOS DE MANTTO	28.878.724	21.099.184	49.611.367
REPARACIONES LOCATIVAS	0	0	15.364.823
GASTOS DE VIAJE	1.861.000	2.965.000	5.815.000
DEPRECIACION	15.848.401	13.827.745	19.388.269
IMPUESTOS DE VEHICULOS	0	418.000	0
PROVISION RENTA Y COMPLEMENTARIO	0	0	0
AMORTIZACIONES	1.172.817	2.981.121	6.288.292
DIVERSOS	28.708.728	37.920.108	54.621.635

TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	641.661.312	748.192.567	881.966.940
UTILIDAD OPERACIONAL	-162.961.119	83.754.520	107.799.225
INGRESOS NO OPERACIONALES			
INGRESOS POR COMISIONES	106.852.507	144.127.921	186.704.068
DEV. INGRESOS EN COMISIONES	0	0	0
FINANCIEROS	0	48.018	59.853
UTILIDAD EN VENTA DE ACTIVOS	0	0	0
DIVERSOS - DESCOTOS COMER.			
PROVEED	117.786.041	0	121.590.739
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES	224.638.548	144.175.939	308.354.660
OTROS GASTOS			
GASTOS BANCARIOS	28.169.986	28.633.262	39.322.377
REBAJAS Y DESCUENTOS EN VENTAS	0	74.422.390	69.409.417
MULTAS, SANCIONES y LITIGIOS	0	37.369.000	15.954.000
OTROS GASTOS EJERCICIOS ANT.	0	0	326.000
OTROS	0	90.000	2.788.263
TOTAL GASTOS EXTRAORDINARIOS	28.169.986	140.514.652	127.800.057
TOTAL GASTOS	669.831.298	888.707.219	1.009.766.997
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	33.507.443	87.415.807	288.353.828
PROVISION IMPUESTO DE RENTA	11.057.456	52.808.254	103.346.841
RESULTADOS DEL EJERCICIO	22.449.987	34.607.553	185.006.987

Observados los estados financieros del periodo de 2009 al 2011 se puede percatar que la cuenta de deudores ha venido creciendo significativamente, mostrando un aumento del 50% entre 2009 y 2011, debido a las características de la empresa el rubro que más pesa es el de los clientes, ya que gran parte de los ingresos proviene de las ventas a crédito, en el 2011 la deuda que tenían los clientes con la empresa era el 92% del total de los deudores.

Este aumento en la cuenta de deudores de la empresa se presenta por dos factores, en primer lugar porque las ventas en la organización en el mismo periodo de tiempo han presentado aumento, así como la cuenta de deudores creció en un 50%, el total de ingresos aumento en un 61% pasando de 5.813.347.711 en 2009 a 9.606.043.330, es importante recordar que Distribuidora la Princesa con el fin de incentivar a su clientela a comprar realiza descuentos por volúmenes de compra o por pronto pago, por tal motivo, a los ingresos brutos se le deben restar estos descuentos aplicados y de esta manera se obtendrá el total de las ventas netas, que son las que deben ser base del análisis.

Por otra parte la cuenta de proveedores también ha presentado un incremento en este periodo de estudio, mostrando un incremento de 36% de 2009 a 2011, estos incrementos en las cuentas están relacionado de manera directa, si la empresa aumenta sus ventas la cuentas que le debe sus clientes se verán expuesta a un aumento, debido a que sus ventas a créditos aumentara.

De la misma forma, la empresa necesitara aumentar su cuenta de proveedores para poder utilizarlos como una forma de financiamiento para soportar los días en que el dinero de las ventas créditos se conviertan en liquidez, parte del éxito en el aumento de las ventas se debe a la confianza que han depositado los proveedores en Distribuidora La Princesa aumentando los cupos de créditos.

La Distribuidora La Princesa al ser una empresa de tipo familiar tiene como política reinvertir sus utilidades con el fin de ir incrementando el patrimonio de

la compañía, por ello el patrimonio año tras año ha venido presentando un incremento, debido a que la utilidad se ha venido acumulando.

Por ley colombiana toda empresa debe apartar un 10% de sus utilidades como reserva obligatoria, la cantidad restante es acumulada como resultado del ejercicio, en el periodo de 2009 la utilidad acumulada era de \$182.342.285, al pasar al 2010 esta utilidad acumulada paso a \$201.462.275 que es el resultado de sumar la utilidad del ejercicio anterior después de haberle sustraído la reserva legal, además es necesario aplicar un ajuste por revalorización estipulado por el banco de la república periódicamente.

rentabilidad del patrimonio en el 2009 fue de 6,34, en el 2010 de 8,92 y en el 2011 tuvo un resultado de 32,46 que muestra un significativo crecimiento en la capacidad de la distribuidora para generar beneficios y remunerar a sus accionistas, se vive un excelente momento en cuanto a la generación de beneficios lo que le interesa a los accionistas; ya que del 2009 al 2010 el incremento fue de 41% y de 2010 al 2011 un espectacular crecimiento de 234%.

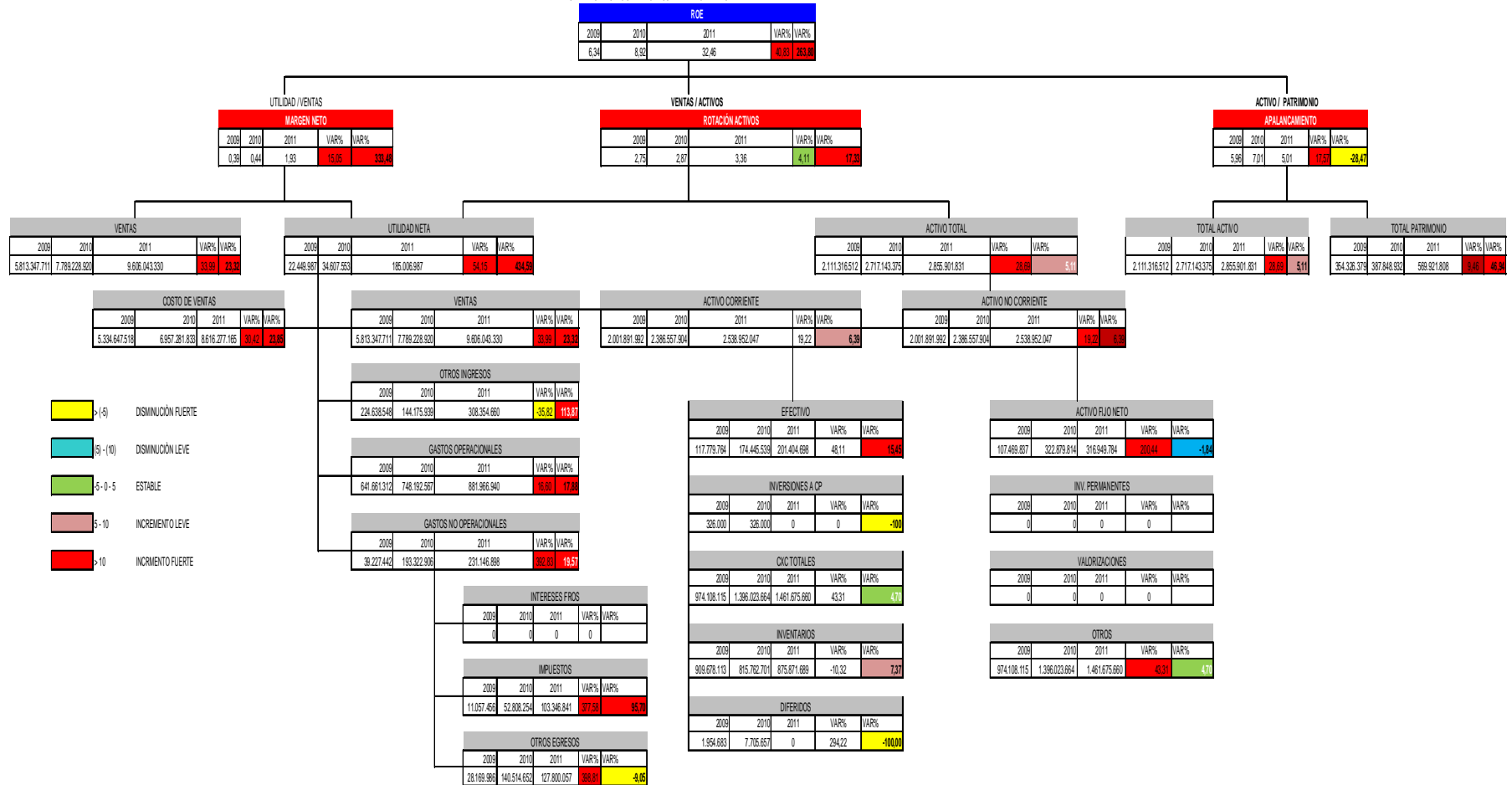
El margen neto que pasa a ser uno de los primeros indicadores señalados dentro del esquema Dupont arroja un resultado de 0,44 en 2010 y de 1,93 en el 2011 saltando a toda vista el positivo comportamiento del 2011 con relación al año inmediatamente anterior. Por cada unidad vendida en la distribuidora la princesa se obtuvo una utilidad de 0,44 en el 2010 (esto luego de deducir todos los gastos y los impuestos). El esfuerzo en la operación durante el 2011 produjo una mejor redistribución para los accionistas ya que por cada unidad vendida en este periodo se obtuvo una utilidad de 1,93.

El ROA (rendimientos sobre los activos) tuvo una variación menos notable que el ROE, sin decir que dejó de crecer. Para el 2010 el resultado es de 3.08% y para el 2011 la cifra creció en un 22.45%, alcanzando una cifra de 3,77% que se movió más que todo por el incremento de las utilidades operacionales las cuales aumentaron en un 28.71%.

El siguiente esquema es el sistema Dupont muestra explícitamente la rentabilidad de la distribuidora la princesa mediante el minucioso detalle de cada uno de los componentes del balance general y del estado de resultados de los periodos 2009 al 2011.

ANÁLISIS DE DUPONT AÑOS 2009 Y 2011

MARGEN NETO X ROTACIÓN DE ACTIVOS X APALANCAMIENTO

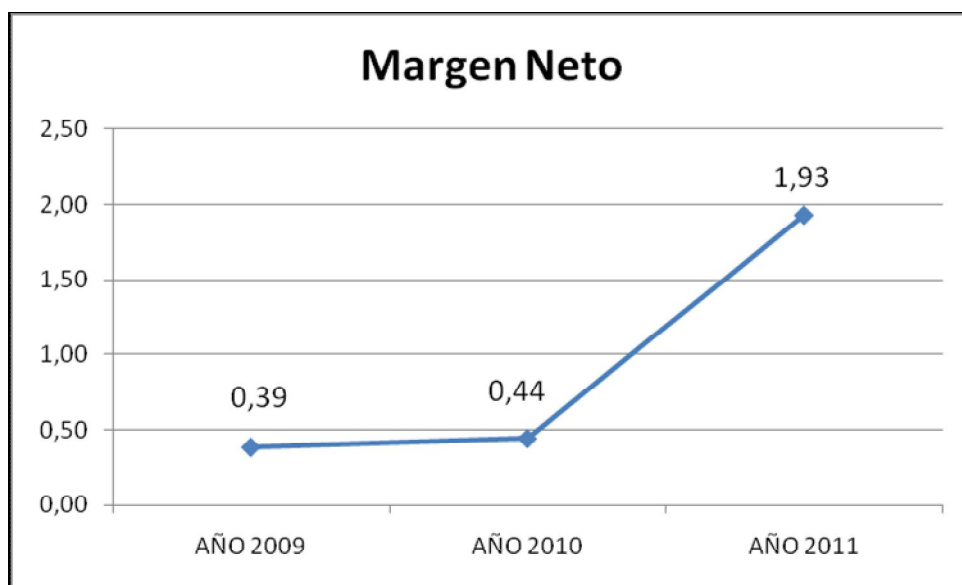


>(-6)	DISMINUCIÓN FUERTE
(-5) - (-10)	DISMINUCIÓN LEVE
-5 - 0 - 5	ESTABLE
5 - 10	INCREMENTO LEVE
>10	INCREMENTO FUERTE

El método Dupont es una herramienta financiera de alta utilidad que permite determinar cuál es la situación financiera en la cual se encuentra Distribuidora la Princesa, para ello utiliza distintos elementos como el margen neto, la rotación de activos y el nivel de apalancamiento, a continuación, se analizara los aspectos importantes de este sistema y como frente a los distintos cambios que ha sufrido la compañía han respondido los indicadores

Margen neto:

Grafico 2

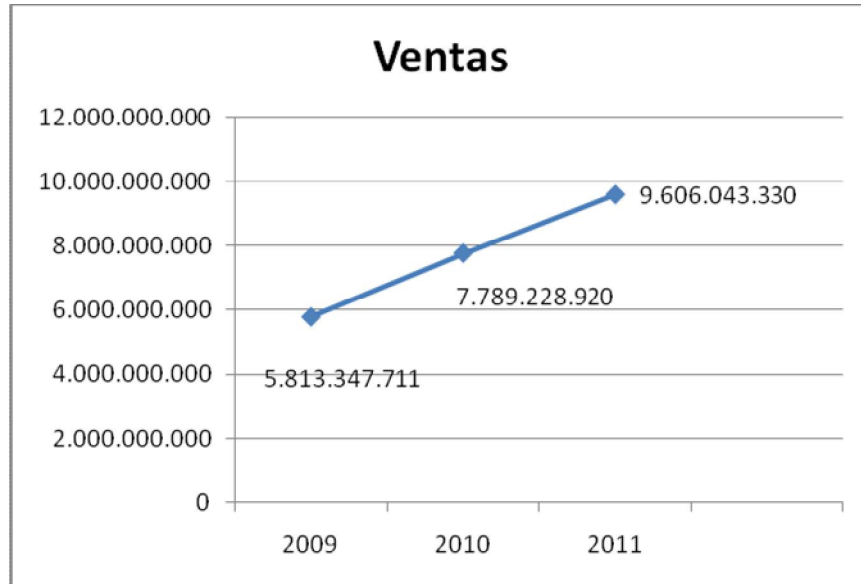


Este grafico muestra un acelerado crecimiento del margen neto de 2010 a 2011 cuando paso de 0,44 a 1,93 lo que equivale a un crecimiento del 333% a diferencia del crecimiento presentado en el periodo de 2009 al 2010 donde a pesar de ser un buen crecimiento del 15% este no fue tal alto como el presentado entre 2010 y 2011.

Los dos indicadores que constituyen en el margen neto sufrieron importantes crecimientos en estos años, a pesar que el crecimiento en ventas de la empresa fue excelente a comparación del crecimiento de sector que ronda el 8%, el crecimiento de la utilidad neta fue aun de mayor impacto un crecimiento entre 2010 y 2011 de 434% de allí que se tenga un crecimiento tan alto del margen neto en este mismo periodo.

Ventas

Grafico 3

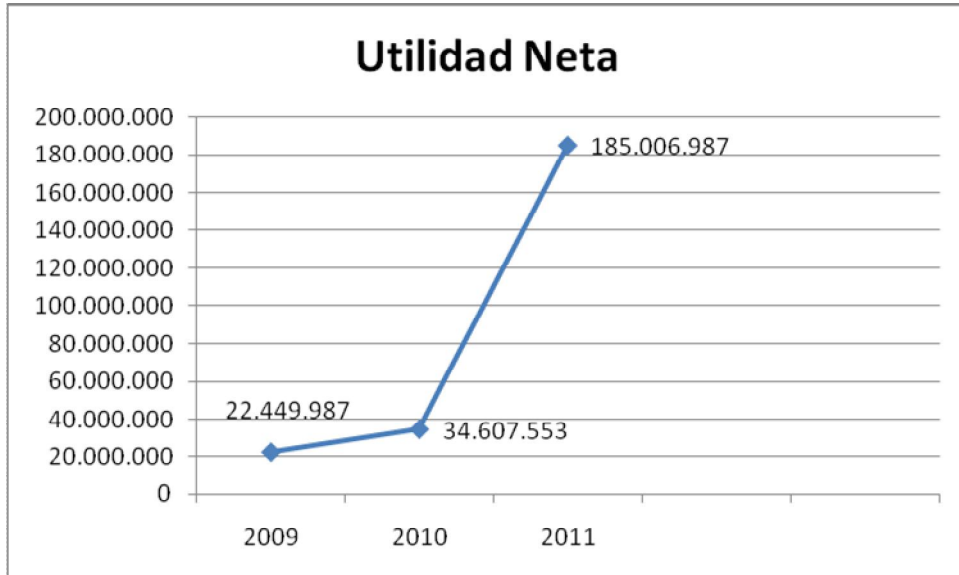


Muchos de los esfuerzos implementados en la compañía han sido dirigidos a aumentar el volumen de ventas, debido a que en este sector se trabaja con un margen de ganancia pequeño (entre 10% y 12%) la utilidad operacional va a estar marcada por los altos volúmenes en ventas que la empresa puede generar, el crecimiento de 2009 al 2010 fue de 34% y de 2010 a 2011 de 23% estos crecimientos se deben a la alianza comercial realizada entre Distribuidora la Princesa y proveedores que tienen productos muy bien posicionados dentro del mercado nacional, gracias a estos convenios la empresa ha logrado obtener mejores precios que le ayudan a tener ventaja frente a sus competidores y por ende aumentar su volumen de ventas.

Es de anotar que dentro de la estrategia comercial de la gerencia esta dentro de los siguientes 5 años crecer a un ritmo mayor del 20% anualmente, esta proyección tan optimista se debe al estudio de mercado realizado por la empresa, donde se detectan muchas zonas de clientes aun sin explotar.

Utilidad Neta

Grafico 4

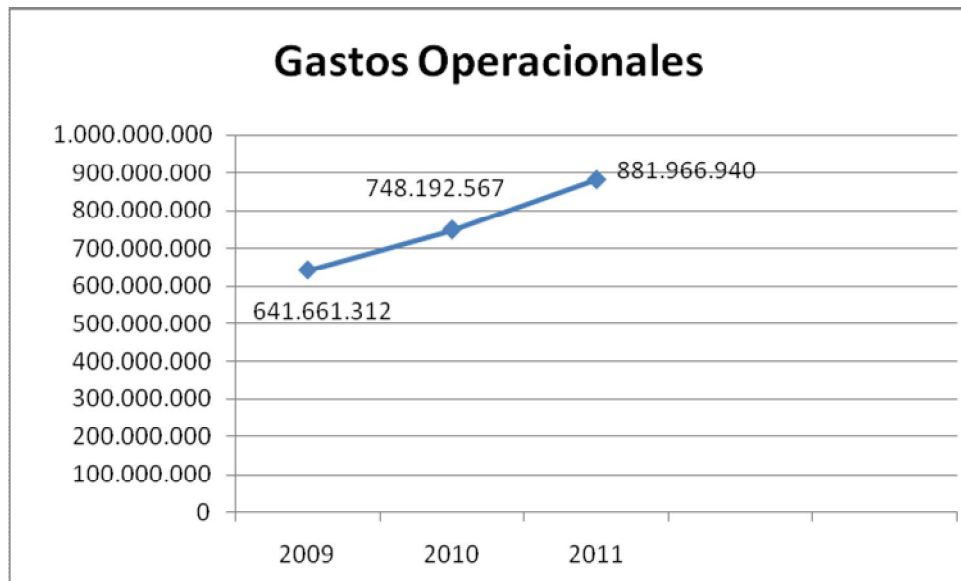


Sin duda alguna el indicador de la utilidad neta es uno de los indicadores que mayor satisfacción le ha generado a la gerencia en estos tres años, pues tubo un crecimiento vertiginoso en 2010 y 2011 pasaron de 34.607.554 en 2010 a 185.006.987 en 2011 lo que representa un crecimiento de 434%, entre 2009 y 2010 el crecimiento de la utilidad neta fue del 54%

Estos indicadores positivos son el resultado de una mejor organización dentro de la compañía, además del crecimiento en las ventas, este ha ayudado considerablemente al aumento de la utilidades, además el crecimiento de los gastos operacionales ha estado por debajo del crecimiento de las ventas y el crecimiento que ha tenido los ingresos no operacionales durante el 2011, a continuación se detalla a fondo cada uno de estos factores.

Gastos Operacionales:

Grafico 5



A pesar de que los gastos operacionales han mantenido una tendencia a la alza, tal como se puede ver en la grafica, este crecimiento ha estado por debajo del crecimiento de las ventas, mientras que en el periodo de 2009 a 2010 las ventas aumentaron en 34% los gastos operacionales solo aumentaron en un 16% de la misma manera mientras entre 2010 y 2011 las ventas aumentaron un 23% los gastos operacionales aumentaron un 17%, esto quiere decir que la empresa puede aumentar sus ventas a buenos ritmos sin necesidad de que sus gastos se aumenten grandemente, lo cual desemboca en un mejoramiento de las utilidades.

El item que mas genera atencion dentro de los gastos operacionales es el de los servicios, en el 2009 este gasto estaba en 113.566.293 y a pesar del crecimiento de las ventas y de la inflacion presentada durante estos años el gasto se redujo en el 2011 a 91.391.091 lo que representa una disminucion del 20%.

Ingresos no Operacionales

Grafico 6



Sin duda alguna el aumento de los ingresos no operacionales fue el indicador que mayor influencia tubo en en el aumento de las utilidades neta, a pesar de que de 2009 a 2010 los ingresos no operacionales disminuyeron en un 35% en el siguiente periodo aumentaron en un 113%.

Esta sustancial alza de 113% entre 2010 y 2011 se debe a dos razones, la primera y de mayor importancia fue la consolidacion economica de la franquicia Servientrega en el municipio de Turbaco, dicha franquicia es manejada por la compañía, este negocio genero ingresos en el 2011 por valor de 186.704.068 lo que representa un crecimiento de 2009 a 2011 del 75% cuando en 2009 este ingreso fue de 106.852.507.

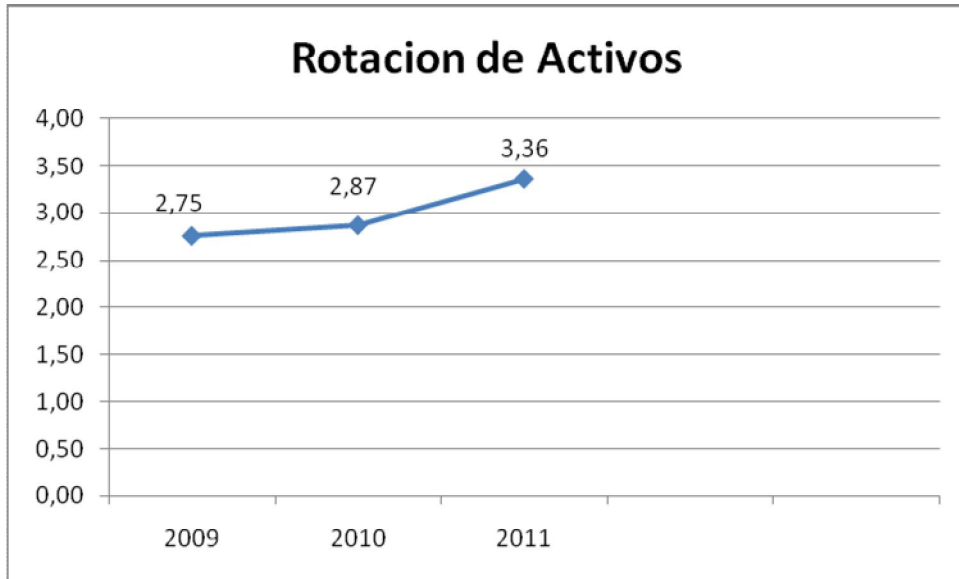
Otra razon importante por la cual la empresa genero un crecimiento significativo en sus ingresos no operacionales, fueron los descuentos que le brindaron sus proveedores, esto debido a que en el 2011 la compañía adopto una politica de pronto pago a sus proveedores, la cual genero ingresos por 121.590.739.

En opocision en el año 2010, era politica de la empresa esperar a que la factura llegara a sus dias de vencimiento para poder ser cancelada, por lo tanto durante

Este año la empresa no obtuvo ningun tipo de ingreso por concepto de descuento de los proveedores y por ello la disminucion en 2010 de estos ingresos.

Rotacion de Activos

Grafico 7

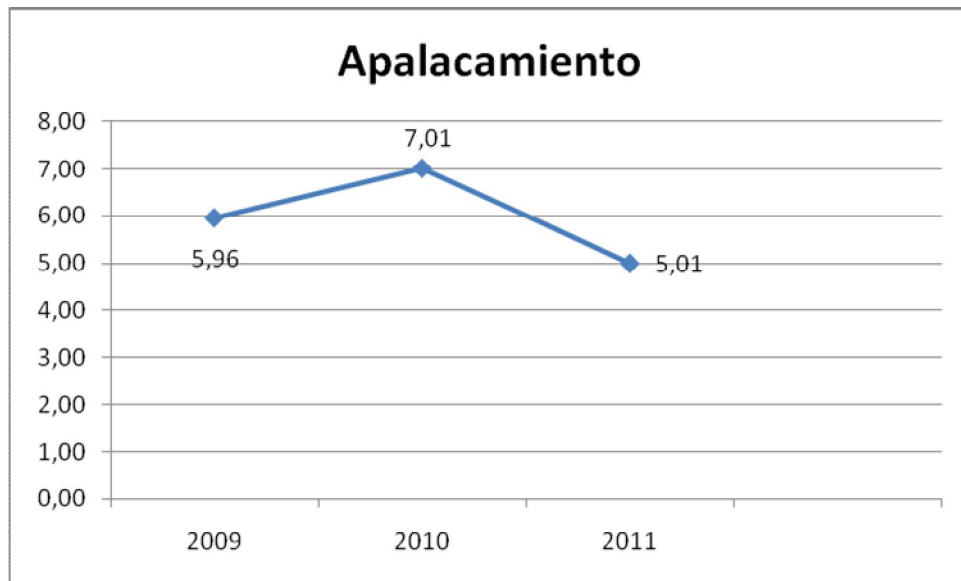


Tal como se habia mencionado con anterioridad el mercado donde se maneja Distribuidora la Princesa es un mercado donde exigen un margen de ganancia bajo y por ello todos los competidores tratan de generar altos volumenes de venta, es por esta razon que es normal que los activos de la empresa roten mas de dos veces al año.

El activo de la empresa ha venido creciendo en los años de estudio en especial en el periodo de 2009 al 2010 cuando su crecimiento fue de 28%, esto debido a que al aumento en las ventas la empresa se vio en la necesidad de adquirir unas bodegas con el fin de almacenar las mercancías distribuidas, estas bodegas obtenidas en 2010 fueron la principal causa del aumento de los activos de la organización.

Apalancamiento

Grafico 8



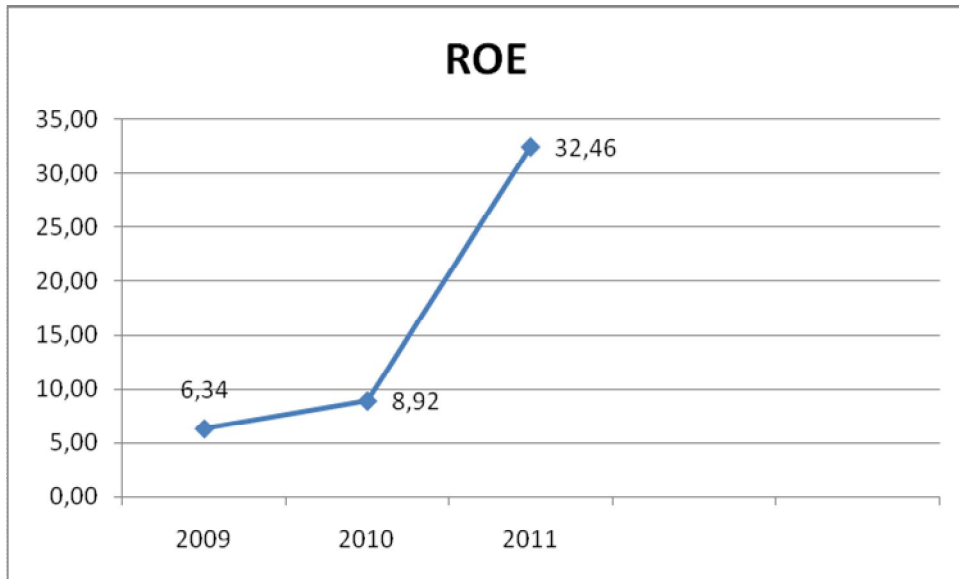
El nivel de apalancamiento de la empresa ha fluctuado en los años de estudios siendo el mayor el presentado en 2010 cuando fue de 7,01%, esto debido al aumento que presentaron los activos durante este año los cuales registraron un crecimiento del 28%, la disminución presentada en el periodo de 2010 y 2011 se puede entender como el aumento del patrimonio, en esta empresa, todas las utilidades son reinvertidas en si misma con el fin de generar crecimiento economico.

El apalancamiento es un indicador del nivel de endeudamiento de una organización en relación con su activo o patrimonio, por tal motivo si el patrimonio que se encuentra en el denominador de la operación aumenta en su cantidad, el nivel de apalancamiento disminuirá, siempre y cuando el activo que se encuentra en el numerador no aumente en mayor proporción.

El objetivo prioritario de los accionistas de la compañía es fortalecer economicamente a la distribuidora con el fin de que esta pueda seguir operando sin necesidad de depender en gran medida del financiamiento de terceros en especial de las compañías financieras.

ROE

Grafico 9



El ROE de Distribuidora la Princesa ha estado creciendo significativamente desde el 2009, en especial en el 2011 cuando paso de 8,92 a 32,46 representado un crecimiento 263%, ya se han mencioando algunos hechos que han llevado al mejoramiento financiero de la organización, ente los cuales resaltamos el incremento en las ventas, aumento en los ingresos no operacionales y sostenimiento de los gastos operacionales.

Mas sin embargo por encima de estos resultados financieros, se encuentra el cambio en el direccionamiento estrategico que ha tenido la empresa, Distribuidora la Princesa una empresa familiar de mas de 30 años de existencia ha tenido un lider durante todo este tiempo, que gracias a su amplia experiencia en el mercado la a mantenido competitivamente.

Pero con la llegada de personal capacitado al dirreccionamiento de la empresa se crean ideas nuevas que impulsan cada día mas a la compañía, sin duda alguna se han dado buenos pasos lo cual es alentador, pero es mas alentador aun los años venideros, porque en este mercado aun hay mucho por explotar y mucho por crecer, de la misma forma son muchos los aspectos a mejorar y controlar.

El crecimiento de la compañía debe ser proporcional al control que sobre ella se ejerzca, además de buscar un crecimiento en las ventas es necesario buscar una optimización de la utilidad operacional, empezando por los gastos y por el margen de ganancia, pues la utilidad operacional para la empresa aun es baja, prueba en ello es que en el 2009 esta utilidad fue negativa.

Algunos de los cambios introducidos en la compañía por el nuevo direccionamiento estratégico se pueden observar en la siguiente matriz, donde se describen aspectos de la operación, así como aspectos relacionados con los recursos humanos y desarrollo de tecnologías.

CAPITULO II

SIMULACIONES: EFECTO DEL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES EN LA RENTABILIDAD Y EL FLUJO DE CAJA

- * Revalidar la influencia de cada una de las variables que afectan la rentabilidad de la distribuidora la princesa.
- * Sopesar el efecto de cada una de las variables sobre el flujo de caja de la compañía.
- * Depurar variables irrelevantes como componentes de la rentabilidad de la distribuidora.

CAPITULO II

SIMULACIONES: EFECTO DEL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES DENTRO DEL FLUJO DE CAJA DE LA DISTRIBUIDORA LA PRINCESA.

Las simulaciones contribuyen a proyectarse en un horizonte de 3 años con datos bases de los años 2009, 2010 y 2011, esto mediante la manipulación en el comportamiento de variables determinantes dentro del flujo de caja de la compañía.

Se observa inicialmente un escenario simulado en ausencia de ingresos no operacionales ya que este rubro es relevante en la rentabilidad de la distribuidora, y se ve plenamente la influencia que ejerce el rubro de los ingresos no operacionales dentro de las finanzas de la compañía.

Tabla 2.

SIMULACION 1. ESCENARIO EN AUSENCIA DE INOP.

ESCENARIO EN AUSENCIA DE INGRESOS NO OPERACIONALES A PRECIOS KTES							
		YS 25%	GTOS 17%	MPD 20%			
ITEM		2009	2010	2011	2012	2013	2014
YBOT		5.813.347.711	7.789.228.920	9.606.043.330	12.007.554.162	15.009.442.703	18.761.803.379
GSTOS		669.831.298	888.707.219	1.009.766.997	1.181.427.386	1.382.270.042	1.617.255.949
MPD		5.334.647.518	6.957.281.833	8.616.277.165	10.339.532.597	12.407.439.117	14.888.926.940
Dd		75.874.942	88.721.686	107.786.455	107.786.455	107.786.455	107.786.455
YNOATX		(267.006.047)	(145.481.818)	(127.787.286)	378.807.724	1.111.947.090	2.147.834.035
TX	33%	9.923.742	10.629.791	11.635.468	125.006.549	366.942.540	708.785.231
YNODT		(276.929.789)	(156.111.609)	(139.422.754)	253.801.175	745.004.550	1.439.048.803
DEP+		-	-	-	-	-	-
INOP+		-	-	-	-	-	-
FNEH(resta)		(276.929.789)	(156.111.609)	(139.422.754)	253.801.175	745.004.550	1.439.048.803
INFL		0,968	0,9627	0,97	0,966	0,962	0,96
FNEI(resta)		(268.151.115)	(150.288.646)	(135.240.071)	245.171.935	716.694.377	1.381.486.851
PPA		-	-	4.182.683	(8.629.240)	(28.310.173)	(57.561.952)

Este escenario se muestra en ausencia de ingresos no operacionales se observa un flujo de caja negativo en los años de datos reales del proyecto, los primeros tres años son los comprendidos entre 2009 a 2011, por lo tanto estos son años reales debido a que sus datos son obtenidos del estado de resultado y balance general, los otros años se realiza en base a una tasa de crecimiento según sea el escenario analizado.

En el estudio de los escenarios no fue necesario tener en cuenta la depreciación, debido a que esta es contabilizada como un gasto en el estado de resultado. En el 2009 fue de 15.848.401, en el 2010 de 13.827.745 y en el 2011 de 19.388.269.

Se simula con una variación del 25% en los ingresos tomando en cuenta el comportamiento en los periodos anteriores así como la dinámica económica del sector y las expectativas de la distribuidora; en gastos se simula con un incremento del 17% y en materia prima que en este caso vienen siendo la mercancía que vende la empresa se opera con un margen de crecimiento del 20% para cada uno de los años.

Sin ingresos operacionales la distribuidora en los años 2009, 2010 y 2011 habría presentado resultados de pérdida a sus accionistas ya que las erogaciones de gastos y costos superarían el nivel de ingresos y por ello no sería rentable la actividad, ya para el año 2012 y los años siguientes se nota si un incremento positivo que logra levantar los beneficios y mejorar el flujo de caja neto y por ende la rentabilidad. Como en la simulación estos años 2009, 2010 y 2011 arrojaron pérdidas, en ausencia de ingresos no operacionales la tributación que se aplica se hace sobre el patrimonio líquido presuntiva es decir que se tributa el 3% sobre el patrimonio líquido de la empresa (activo menos pasivo) el cual fue para el 2011 de 387.848.932 para el 2010 de 354.326.379 y para el 2009 de 330.791.389.

Las cifras de INFL son tomadas con base a proyecciones de inflación del Banco de la república de Colombia⁴.

La depreciación esta con base al método de depreciación en línea recta con una vida útil de 5 años como se puede observar en los años proyectados.

⁴ http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_precios.htm

Tabla 3.

SIMULACION 2 CON INOP Y GNOP

ESCENARIO CON INOP Y GNOP A PRECIOS KTES							
		YS 25%	GTOS 17%	MPD 20%	VAR. INOP 30%		
ITEM		2009	2010	2011	2012	2013	2014
YBOT		5.813.347.711	7.789.228.920	9.606.043.330	12.007.554.162	15.009.442.703	18.761.803.379
GTOS		669.831.298	888.707.219	1.009.766.997	1.181.427.386	1.382.270.042	1.617.255.949
MPD		5.334.647.518	6.957.281.833	8.616.277.165	10.339.532.597	12.407.439.117	14.888.926.940
Dd		75.874.942	88.721.686	107.786.455	107.786.455	107.786.455	107.786.455
YNOATX		(267.006.047)	(145.481.818)	(127.787.286)	378.807.724	1.111.947.090	2.147.834.035
TX	33%	9.923.742	10.629.791	11.635.468	125.006.549	366.942.540	708.785.231
YNODT		(276.929.789)	(156.111.609)	(139.422.754)	253.801.175	745.004.550	1.439.048.803
DEP+		-	-	-	-	-	-
INOP+		224.638.548	144.175.939	308.354.660	400.861.058	521.119.375	677.455.187
GNOP-		39.227.442	193.322.906	231.146.298	240.000.000	250.000.000	260.000.000
FNEH(resta)		(52.291.241)	(11.935.670)	168.931.906	654.662.233	1.266.123.925	2.116.503.991
INFL			0,9627	0,97	0,966	0,962	0,96
FNEI(resta)		-	(11.490.469)	163.863.949	632.403.717	1.218.011.216	2.031.843.831
PPA		52.291.241	445.200	(5.067.957)	(22.258.516)	(48.112.709)	(84.660.160)

En este escenario donde entran a participar los ingresos netos operacionales a partir del año 2011 se refleja un crecimiento en el flujo de caja, hecho que exige entonces para sostener los resultados positivos minimizar desembolsos y aumentar más la dinámica de comercialización que haga posible un mayor margen de rentabilidad si se adoptara solo la actividad operacional de la compañía. El comportamiento creciente en un 30% (expectativa de la compañía) de lo que son los ingresos no operacionales apoyan sustantivamente la actividad de la empresa y como prueba de ello se observa la simulación número uno, pero se analiza también que aun en ausencia de estos ingresos para los años 3, 4,5 y 6 el flujo de caja aumenta y la rentabilidad por consiguiente a un ritmo de crecimiento en los ingresos del 25% los gastos en un 17% y la materia prima directa en un 20%. En los periodos del 2009, 2010 y el 2011 se hacen indispensables los rubros de ingresos no operacionales pero posteriormente la operación podría generar los beneficios deseados por los accionistas.

Tabla 4

SIMULACION 3 CON REDUCCION DE GTOS

ESCENARIO CON REDUCCION DE GASTOS							
		YS 25%	GTOS -2%	MPD 20%	VAR. INOP 30%		
ITEM		2009	2010	2011	2012	2013	2014
YBOT		5.813.347.711	7.789.228.920	9.606.043.330	12.007.554.162	15.009.442.703	18.761.803.379
GTOS		669.831.298	888.707.219	1.009.766.997	989.571.657	969.780.224	950.384.619
MPD		5.334.647.518	6.957.281.833	8.616.277.165	10.339.532.597	12.407.439.117	14.888.926.940
Dd		75.874.942	88.721.686	107.786.455	107.786.455	107.786.455	107.786.455
YNOATX		(267.006.047)	(145.481.818)	(127.787.286)	570.663.454	1.524.436.908	2.814.705.365
TX	33%	9.923.742	10.629.791	11.635.468	188.318.940	503.064.180	928.852.770
YNODT		(276.929.789)	(156.111.609)	(139.422.754)	382.344.514	1.021.372.728	1.885.852.594
DEP+		-	-	-	-	-	-
INOP+		224.638.548	144.175.939	308.354.660	400.861.058	521.119.375	677.455.187
GNOP-		39.227.442	193.322.906	231.146.298	127.000.000	130.000.000	135.000.000
FNEH(resta)		(52.291.241)	(11.935.670)	168.931.906	783.205.571	1.542.492.103	2.563.307.782
INFL		0,97	0,96	0,97	0,97	0,96	0,96
FNEI(resta)		(54.003.140)	(11.490.469)	163.863.949	756.576.582	1.483.877.403	2.460.775.470
PPA		(1.711.900)	445.200	(5.067.957)	(26.628.989)	(58.614.700)	(102.532.311)

TABLA 5

SIMULACION 4. REDUCCION EN GASTOS, MATERIA PRIMA E INGRESOS.

ESCENARIO CON REDUCCIONES EN INGRESOS, GASTOS Y MATERIA PRIMA.							
		YS 8%	GTOS 10%	MPD 7%	VAR. INOP 30%		
ITEM		2009	2010	2011	2012	2013	2014
YBOT		5.813.347.711	7.789.228.920	9.606.043.330	10.374.526.796	11.204.488.940	12.100.848.055
GTOS		669.831.298	888.707.219	1.009.766.997	1.110.743.697	1.221.818.066	1.343.999.873
MPD		5.334.647.518	6.957.281.833	8.616.277.165	9.219.416.566	9.864.775.726	10.555.310.026
Dd		75.874.942	88.721.686	107.786.455	107.786.455	107.786.455	107.786.455
YNOATX		(267.006.047)	(145.481.818)	(127.787.286)	(63.419.921)	10.108.694	93.751.701
TX	33%	9.923.742	10.629.791	11.635.468	11.635.468	3.335.869	30.938.061
YNODT		(276.929.789)	(156.111.609)	(139.422.754)	(75.055.389)	6.772.825	62.813.640
DEP+		-	-	-	-	-	-
INOP+		224.638.548	144.175.939	308.354.660	400.861.058	521.119.375	677.455.187
GNOP-		39.227.442	193.322.906	231.146.298	127.000.000	130.000.000	135.000.000
FNEH(resta)		-52.291.241	(11.935.670)	168.931.906	325.805.669	527.892.200	740.268.827
INFL		0,968	0,9627	0,97	0,966	0,962	0,96
FNEI(resta)		(50.633.608,48)	(11.490.469)	163.863.949	314.728.276	507.832.296	710.658.074
PPA		1.657.632,33	445.200	(5.067.957)	(11.077.393)	(20.059.904)	(29.610.753)

TABLA 6

SIMULACION 5. INCREMENTO EN INGRESOS, MATERIAL PRIMA Y REDUCCION EN LOS GASTOS.

ESCENARIO CON INCREMENTO EN INGRESOS, MATERIA PRIMA Y REDUCCION EN LOS GASTOS.							
		YS	GTOS	MPD	VAR. INOP		
		29%	12%	27%	30%		
ITEM		2009	2010	2011	2012	2013	2014
YBOT		5.813.347.711	7.789.228.920	9.606.043.330	12.391.795.896	15.985.416.705	20.621.187.550
GTOS		669.831.298	888.707.219	1.009.766.997	1.130.939.036	1.266.651.721	1.418.649.927
MPD		5.334.647.518	6.957.281.833	8.616.277.165	10.942.671.999	13.897.193.439	17.649.435.667
Dd		107.786.455	88.721.686	88.721.686	88.721.686	88.721.686	88.721.686
YNOATX		(298.917.560)	(145.481.818)	(108.722.517)	229.463.175	732.849.860	1.464.380.270
TX	33%	9.923.742	10.629.791	11.635.468	75.722.848	241.840.454	483.245.489
YNODT		(308.841.301)	(156.111.609)	(120.357.985)	153.740.327	491.009.406	981.134.781
DEP+		-	-	-	-	-	-
INOP+		224.638.548	144.175.939	308.354.660	400.861.058	521.119.375	677.455.187
GNOP-		39.227.442	193.322.906	231.146.298	127.000.000	130.000.000	135.000.000
FNEH(resta)		-84.202.753	(11.935.670)	187.996.675	554.601.385	1.012.128.781	1.658.589.968
INFL		0,968	0,9627	0,97	0,966	0,962	0,96
FNEI(resta)		(81.533.526,07)	(11.490.469)	182.356.775	535.744.938	973.667.888	1.592.246.369
PPA		2669227,28	445.200	(5.639.900)	(18.856.447)	(38.460.894)	(66.343.599)

TABLA 7

SIMULACION 6 REDUCCION EN MATERIA PRIMA.

ESCENARIO CON REDUCCION EN MATERIA PRIMA							
		YS 25%	GTOS 17%	MPD -2%	VAR. INOP 30%		
ITEM		2009	2010	2011	2012	2013	2014
YBOT		5.813.347.711	7.789.228.920	9.606.043.330	12.007.554.162	15.009.442.703	18.761.803.379
GTOS		669.831.298	888.707.219	1.009.766.997	1.181.427.386	1.382.270.042	1.617.255.949
MPD		5.334.647.518	6.957.281.833	8.616.277.165	8.443.951.621	8.275.072.589	8.109.571.137
Dd		107.786.455	88.721.686	88.721.686	88.721.686	88.721.686	88.721.686
YNOATX		(298.917.560)	(145.481.818)	(108.722.517)	2.293.453.469	5.263.378.387	8.946.254.607
TX	33%	9.923.742	10.629.791	11.635.468	756.839.645	1.736.914.868	2.952.264.020
YNODT		(308.841.301)	(156.111.609)	(120.357.985)	1.536.613.824	3.526.463.519	5.993.990.587
DEP+		-	-	-	-	-	-
INOP+		224.638.548	144.175.939	308.354.660	400.861.058	521.119.375	677.455.187
GNOP-		39.227.442	193.322.906	231.146.298	127.000.000	130.000.000	135.000.000
FNEH(resta)		-84.202.753	(11.935.670)	187.996.675	1.937.474.882	4.047.582.894	6.671.445.774
INFL		0,968	0,9627	0,97	0,966	0,962	0,96
FNEI(resta)		(81.533.526,07)	(11.490.469)	182.356.775	1.871.600.736	3.893.774.744	6.404.587.943
PPA		2669227,28	445.200	(5.639.900)	(65.874.146)	(153.808.150)	(266.857.831)

TABLA 8

SIMULACION CON DISMINUCION EN LOS INGRESOS Y AUMENTO EN LA MATERIA PRIMA

ESCENARIO CON DISMINUCION EN LOS INGRESOS Y AUMENTO EN LA MATERIA PRIMA A PRECIOS KTES							
		INOP	YS	GTOS	MPD		
		30%	15%	17%	22%		
ITEM		2009	2010	2011	2012	2013	2014
YBOT		5.813.347.711	7.789.228.920	9.606.043.330	11.046.949.829	12.703.992.304	14.609.591.149
GTOS		669.831.298	888.707.219	1.009.766.997	1.181.427.386	1.382.270.042	1.382.270.042
MPD		5.334.647.518	6.957.281.833	8.616.277.165	10.511.858.141	12.298.874.025	14.389.682.609
Dd		107.786.455	88.721.686	88.721.686	88.721.686	88.721.686	88.721.686
YNOATX		(298.917.560)	(145.481.818)	(108.722.517)	(735.057.383)	(1.065.873.448)	(1.251.083.187)
TX	33%	9.923.742	10.629.791	11.635.468	11.635.468	11.635.468	11.635.468
YNODT		(308.841.301)	(156.111.609)	(120.357.985)	(746.692.851)	(1.077.508.916)	(1.262.718.655)
DEP+		-	-	-	-	-	-
INOP+		224.638.548	144.175.939	308.354.660	400.861.058	521.119.375	677.455.187
FNEH(resta)		(84.202.753)	(11.935.670)	187.996.675	(345.831.793)	(556.389.541)	(585.263.468)
INFL		0,97	0,96	0,97	0,97	0,96	0,96
FNEI(resta)		(81.533.526)	(11.490.469)	182.356.775	(334.073.513)	(535.246.739)	(561.852.929)
PPA		2.669.227	445.200	(5.639.900)	11.758.281	21.142.803	23.410.539

TABLA 9

SIMULACION 8 AUMENTO EN MATERIA PRIMA CON GASTOS E INGRESOS CONSTANTES.

ESCENARIO CON AUMENTO EN LA MATERIA PRIMA, GASTOS K E INGRESOS K.							
		INOP	YS	GTOS	MPD		
		30%	0%	0%	23%		
ITEM		2009	2010	2011	2012	2013	2014
YBOT		5.813.347.711	7.789.228.920	9.606.043.330	9.606.043.330	9.606.043.330	9.606.043.330
GTOS		669.831.298	888.707.219	1.009.766.997	1.009.766.997	1.009.766.997	1.009.766.997
MPD		5.334.647.518	6.957.281.833	8.616.277.165	10.598.020.912	13.035.565.722	16.033.745.838
Dd		107.786.455	88.721.686	88.721.686	88.721.686	88.721.686	88.721.686
YNOATX		(298.917.560)	(145.481.818)	(108.722.517)	(2.090.466.265)	(4.528.011.075)	(7.526.191.191)
TX	33%	9.923.742	10.629.791	11.635.468	11.635.468	11.635.468	11.635.468
YNODT		(308.841.301)	(156.111.609)	(120.357.985)	(2.102.101.733)	(4.539.646.543)	(7.537.826.659)
DEP+		-	-	-	-	-	-
INOP+		224.638.548	144.175.939	308.354.660	400.861.058	521.119.375	677.455.187
FNEH(resta)		(84.202.753)	(11.935.670)	187.996.675	(1.701.240.675)	(4.018.527.168)	(6.860.371.471)
INFL		0,968	0,9627	0,97	0,966	0,962	0,96
FNEI(resta)		(81.533.526)	(11.490.469)	182.356.775	(1.643.398.492)	(3.865.823.135)	(6.585.956.612)
PPA		2.669.227	445.200	(5.639.900)	57.842.183	152.704.032	274.414.859

TABLA 10

SIMULACION 9. INGRESOS Y MATERIA PRIMA K .AUMENTO EN LOS GASTOS.

ESCENARIO CON INGRESOS Y MATERIA PRIMA K.AUMENTO EN LOS GASTOS.							
		INOP 30%	YS 0%	GTOS 20%	MPD 0%		
ITEM		2009	2010	2011	2012	2013	2014
YBOT		5.813.347.711	7.789.228.920	9.606.043.330	9.606.043.330	9.606.043.330	9.606.043.330
GSTOS		669.831.298	888.707.219	1.009.766.997	1.211.720.396	1.454.064.475	1.454.064.475
MPD		5.334.647.518	6.957.281.833	8.616.277.165	8.616.277.165	8.616.277.165	8.616.277.165
Dd		107.786.455	88.721.686	88.721.686	88.721.686	88.721.686	88.721.686
YNOATX		(298.917.560)	(145.481.818)	(108.722.517)	(310.675.916)	(553.019.996)	(553.019.996)
TX	33%	9.923.742	10.629.791	11.635.468	11.635.468	11.635.468	11.635.468
YNODT		(308.841.301)	(156.111.609)	(120.357.985)	(322.311.384)	(564.655.464)	(564.655.464)
DEP+		-	-	-	-	-	-
INOP+		224.638.548	144.175.939	308.354.660	400.861.058	521.119.375	677.455.187
FNEH(resta)		(84.202.753)	(11.935.670)	187.996.675	78.549.673	(43.536.089)	112.799.724
INFL		0,968	0,9627	0,97	0,966	0,962	0,96
FNEI(resta)		(81.533.526)	(11.490.469)	182.356.775	75.878.984	(41.881.717)	108.287.735
PPA		2.669.227	445.200	(5.639.900)	(2.670.689)	1.654.371	(4.511.989)

TABLA 11

SIMULACION 10 DISMINUCION EN LOS INGRESOS –MATERIA PRIMA Y GASTOS CONSTANTES.

ESENARIO CON DISMINUCION EN LOS INGRESOS MANTENIENDO K GASTOS Y MATERIA PRIMA.							
		INOP	YS	GTOS	MPD		
		30%	-3%	0%	0%		
ITEM		2009	2010	2011	2012	2013	2014
YBOT		5.813.347.711	7.789.228.920	9.606.043.330	9.317.862.030	9.038.326.169	8.767.176.384
GTOS		669.831.298	888.707.219	1.009.766.997	1.009.766.997	1.009.766.997	1.009.766.997
MPD		5.334.647.518	6.957.281.833	8.616.277.165	8.616.277.165	8.616.277.165	8.616.277.165
Dd		107.786.455	88.721.686	88.721.686	88.721.686	88.721.686	88.721.686
YNOATX		(298.917.560)	(145.481.818)	(108.722.517)	(396.903.817)	(676.439.678)	(947.589.463)
TX	33%	9.923.742	10.629.791	11.635.468	11.635.468	11.635.468	11.635.468
YNODT		(308.841.301)	(156.111.609)	(120.357.985)	(408.539.285)	(688.075.146)	(959.224.931)
DEP+		-	-	-	-	-	-
INOP+		224.638.548	144.175.939	308.354.660	400.861.058	521.119.375	677.455.187
FNEH(resta)		(84.202.753)	(11.935.670)	187.996.675	(7.678.227)	(166.955.771)	(281.769.743)
INFL		0,968	0,9627	0,97	0,966	0,962	0,96
FNEI(resta)		(81.533.526)	(11.490.469)	182.356.775	(7.417.167)	(160.611.452)	(270.498.954)
PPA		2.669.227	445.200	(5.639.900)	261.060	6.344.319	11.270.790

ANALISIS Y SELECCIÓN DE ESCENARIO

Cada escenario simulado arroja un resultado diferente dependiendo la variable que se manipule y el grado de variación.

En ausencia de ingresos no operacionales los cuales son un monto preponderante dentro de la rentabilidad de la empresa, los resultados son negativos en el primer y segundo año, aun así en los años proyectados manteniendo constante y como referencia los niveles de variaciones que se dieron en los años causados, los resultados en los flujos de caja comienzan a ser positivos, sobre todo por que los ingresos operacionales tienen un crecimiento del 25%, hecho que le da importancia y redituabilidad a la operación propia de la actividad para que los accionistas no crean que el solo piso lo tienen los ingresos no operacionales.

En el escenario número 3, cuando se mantienen las demás variables constantes y se disminuyen los gastos, que es un hecho un tanto difícil pero apetecido dentro de las empresas el flujo de caja aumenta la proporción reducida como es lógico, tal vez es un ejercicio obvio pero la demostración matemática es el soporte de la palabra.

El escenario 4 muestra como un crecimiento de 8% en los ingresos operacionales provocaría que aun en el año numero 4 la utilidad operacional este arrojando saldos negativos, esto siempre y cuando el crecimiento del costo de la mercancía se mantenga por debajo del crecimiento en ventas de la compañía.

Hasta el año en curso la compañía ha aplicado un sistema de administración aceptable de sus gastos, sosteniendo el crecimiento de estos mismos por debajo de los crecimientos de los ingresos, el escenario numero 5 muestra como una disminución en el crecimiento anual de los gastos de la compañía ayudaría enormemente a mejorar el flujo de caja de la empresa.

El escenario numero 7 demuestra la importancia del costo de venta dentro de la empresa, un aumento en el costo de venta generaría un impacto negativo en las utilidades de la compañía, de allí radica la importancia comercial de obtener de los proveedores el mejor costo de la mercancía posible, debido a que los márgenes de

ganancia son bajos, si por alguna razón no es controlado el costo de venta esto generaría que la empresa se vaya a pérdida en todos los años de estudios.

En relación con lo dicho anteriormente el escenario numero 9 refleja que a pesar de que exista un aumento en los gastos, esto no afectara a la empresa gravemente a partir del año 4, debido a que los ingresos y el costos de la mercancía se mantienen constantes, esto le hace saber a la compañía que aun puede tener un pequeño margen en el crecimiento de sus gastos, el cual puede utilizar para crecimiento o para mejorar el servicio ofrecido a su clientela.

CONCLUSIONES

- * La Distribuidora la princesa es una compañía con márgenes de rentabilidad atractivos por su comercialización de bienes de alta rotación y de primera necesidad.
- * Los accionistas de esta compañía ven nutrir robustamente sus beneficios cuando ingresan a los estados financieros de esta empresa los rubros por concepto de ingresos no operacionales que se derivan de franquicias y descuentos por prontitud en los pagos a proveedores.
- * Los ingresos no operacionales son parte fundamental en la composición del patrimonio; hecho que contribuyo al aumento de este ultimo y por consiguiente a la disminución del indicador de apalancamiento financiero, la cual en 2011 se redujo cerca de un 28%
- * En el sistema Dupont de esta empresa para los años en estudio se noto que la mayoría de los indicadores se incrementaron algunos con unas variaciones fuertes otros no tanto y las disminuciones si se dieron en menos proporción.
- * El ROE calculado para los periodos en cuestión fue creciente y mostro la mayor eficiencia en el manejo de los recursos de la compañía para el 2010 este fue de 0,44 de rentabilidad sobre cada unidad vendida, en el 2011 mejoro substancialmente, pues su aumento fue del 263,42% con una rentabilidad sobre el patrimonio de 1,93, los accionistas vieron infladas sus utilidades por unidad vendida.
- * Las simulaciones utilizadas como proyecciones desde la óptica de observar posibles escenarios pueden contribuir a la adopción de estrategias o medidas en pro de una rentabilidad objetivo; es decir podría mejorarse la rentabilidad de la empresa tomando en cuenta los resultados de las simulaciones.
- * Los impuestos aumentaron en un 95%, (2010-2011) hecho ligado directamente al aumento significativo dentro de la utilidad neta.

- * La elevada rentabilidad de distribuidora la princesa esta determinada fuertemente por sus ingresos no operacionales, es decir; este concepto no debe salir o mermar su participación dentro de los estados financieros de la empresa si los accionistas desean mantener ese margen neto de utilidades (333%).
- * En el caso de ausencia de ingresos no operacionales pero manteniendo una tasa de crecimiento de los ingresos operacionales alrededor del 20%, que fue la utilizada en las simulaciones con base a la tasa de variación experimentada por la distribuidora, para los años siguientes al 2011 se pueden obtener resultados positivos que apoyen una rentabilidad deseada en el proceso productivo.
- * Un incremento en la materia prima o en los costos directos genera pérdidas en la actividad en todos los periodos en estudio.
- * La rentabilidad de la distribuidora la princesa esta determinada en estos momentos por los ingresos no operacionales, pero a futuro esta rentabilidad se puede sostener con la actividad propia de la distribuidora.
- * Se reitera la importancia de los INOP pero al ritmo de crecimiento que marcha esta empresa, las finanzas se visualizan sanas y su futuro rentable promisorio aun en ausencia de estos INOP a futuro (con base en las simulaciones realizadas y el sistema Dupont)
- * Para obtener una mayor liquidez la compañía debe disminuir su cartera, está en los años de estudios ha crecido sustancialmente.
- * Los nuevos procesos administrativos implementados en la aplicación del direccionamiento estratégico, han ayudado a mejorar la estabilidad financiera de la organización.

BIBLIOGRAFIA

- Finanzas Corporativas de Guillermo L. Dumrauf. Editorial: Grupo Guía I.S.B.N: 987-11-1303-X. 2003
- Grinaker y Barr, El examen de los Estados Financieros, Quinta Edición 1981
- RALEY, Richard y MYERS, Stewart, 1992, Principios de Finanzas Corporativas, 3a. ed., Mc Graw -Hill, Caracas, 1.300 p.
- PASCALE, Ricardo, 1993, Decisiones Financieras, John Wiley & Sons, N.Y
- BERNSTEIN, L.A. (1995): Análisis de estados financieros. Teoría, aplicación e interpretación, Ed. Irwin, Madrid.
- CUERVO, A. (1994): Análisis y planificación financiera de la empresa, Ed. Cívitas, Madrid.
- CUERVO, A. y RIVERO, P. (1986): "El análisis económico-financiero de la empresa", Revista Española de Financiación y Contabilidad, nº 49, pp.15-33.
- ESTEO SÁNCHEZ, F. (1998): Análisis contable de la rentabilidad empresarial, Centro de Estudios Financieros, Madrid.
- GONZÁLEZ PASCUAL, J. (1995): Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera, Ed. Pirámide, Madrid.
- MARTÍNEZ GARCÍA, F.J. (1996): Análisis de estados contables: comentarios y ejercicios, Ed. Pirámide, Madrid.
- PARÉS, A. (1979): "Rentabilidad y endeudamiento en el análisis financiero y la planificación empresarial", Moneda y Crédito, diciembre, nº 151, pp. 3-20.
- RIVERO TORRE, P. (1992): Análisis de balances y estados complementarios, Sexta edición, Ed. Pirámide, Madrid.
- RIVERO TORRE, P. (Dirección y revisión) y BANEGAS OCHOVO, R. (Coordinación) (1998): Análisis por ratios

- estados contables financieros (análisis externo), Ed. Cívitas, Madrid.
- Momento contable 2012. FRANCIS LEFEBVRE, S.A. ISBN 9788415056577.
- García Castellví, Antonio (coord.) (2008). Contabilidad financiera. Análisis y aplicación del PGC de 2007. Ariel. ISBN 978-84-344-4552-9. Consultado el 4 de octubre de 2011.
- Alcarria Jaime, José J. Universitat Jaume I. ed. Contabilidad financiera I. ISBN 978-84-691-1809-2. Consultado el 29 de octubre de 2011.
- Giménez Barriocanal, Fernando. La actividad económica en el derecho romano. Análisis contable. Dyckinson S.L. ISBN 84-9772-202-7. Consultado el 29 de octubre de 2011.
- Amanda Alicia Godoy-Orlando Greco. Diccionario Contable y Comercial
- Omeña García, Jesús. Contabilidad general. Deusto. ISBN 978-84-234-2614-0. Consultado el 29 de octubre de 2011.
- Pérez, Rosario. Técnica contable. Editex. ISBN 978-84-9771-6482.
- Rey Pombo, José. Contabilidad general. Paraninfo. ISBN 978-84-9732-727-5. Consultado el 22 de diciembre de 2011.
- Montesinos Julve, Vicente (coord.). Introducción a la contabilidad financiera, un enfoque internacional. Ariel. ISBN 978-84-344-4544-4. Consultado el 12 de enero de 2012
- URÍAS VALIENTE, J. (1995): Análisis de estados financieros, Ed. McGraw-Hill, Madrid. consultado el 18 de enero del 2012.
- ICONTEC INTERNATIONAL. EL COMPENDIO DE TESIS Y OTROS TRABAJOS DE GRADO. {En línea}. {Consultado junio 2009}. Disponible en: http://www.ICONTEC.org/BancoConocimiento/C/compendio_de_tesis_y_otros_trabajos_de_grado/compendio_de_tesis_y_otros_trabajos_de_grado.asp?CodIdioma=ESP.

CIBERGRAFIA:

- * <http://www.inversion-es.com/rentabilidad-inversion/analisis-de-rentabilidad.html>

- * <http://www.rankia.com/foros/bolsa/temas/143518-roe-utilidad-como-ratio>
- * http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/Publicaciones/administracion/v05_n9/estructura_capital.htm
- * <http://www.produccion.com.ar/produccion6.htm>
- * <http://www.matematicas-financieras.com/6-3-calculo-rentabilidades.html>
- * http://profesores.ie.edu/fllubian/documentos/APALANCAMIENTO_FINANCIERO.pdf
- * http://www.eco-finanzas.com/diccionario/R/ROTACION_DEL_ACTIVIVO.htm
- * <http://www.slideshare.net/NoemiLiseth/estados-financieros-2>
- * http://www.eco-finanzas.com/diccionario/I/INDICADORES_FINANCIEROS.htm
- * <http://www.iae.edu.ar/iaehoy/prensa/paginas/Item%20de%20prensa.aspx?itemid=29>
- * <http://www.economia48.com/spa/d/rentabilidad-economica/rentabilidad-economica.htm>
- * <http://ocw.uc3m.es/economia-financiera-y-contabilidad/economia-de-la-empresa/material-de-clase-1/Rentabilidad.pdf>
- * <http://www.hablandodebolsa.com/2009/05/descomposicion-de-la-rentabilidad-financiera-roe-aplicacion-a-las-empresas-del-ibex.html>
- * <http://www.inversion-es.com/rentabilidad-inversion/analisis-de-rentabilidad.html>
- * <http://raimon.serrahima.com/la-rentabilidad-financiera-roe-concepto-y-calculo/>
- * <http://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/du-pont>
- * http://www.12manage.com/methods_dupont_model_es.html

- * <http://www.safi-software.com.ec/pdf/SAFITOOLS-ANALISIS%20FINANCIERO.pdf>
- * <http://aindicadoresf.galeon.com/iren.htm>
- * http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/administracion-financieracorporativa/default2.asp
- * <http://knol.google.com/k/mysdoto/margen-neto-utilidades/te1rvh8m75jw/4>

ANEXOS

ZABALETA GARCIA Y CIA S EN C.
NIT: 800.256.605-7
CAPITAL DE TRABAJO
DICIEMBRE 2009 - 2008

ACTIVO	dic-09	dic-08	DIFERENCIA	VAR
Disponible				
Cajas	54.362.065	29.277.375	25.084.690	85,7%
Bancos	49.358.062	19.443.022	29.915.040	153,9%
Cuentas de ahorro	14.059.637	5.878.166	8.181.471	139,2%
Inversiones Obligatorias	326.000	326.000	0	0,0%
Clientes	868.204.002	802.668.534	65.535.468	8,2%
Prestamos y operaciones de credito	0	0	0	0,0%
Cuenta corrientes comerciales	57.900	57.900	0	0,0%
Anticipos de impuesto y contribucion	78.746.299	55.214.000	23.532.299	42,6%
Cuentas por cobrar a socios y accionistas	0	0	0	0,0%
Cuentas por cobrar a trabajadores	19.166.627	13.271.428	5.895.199	44,4%
Documentos por cobrar	0	0	0	0,0%
Reclamaciones . Cnia Aseguradoras	28.000.000	0	28.000.000	0,0%
Prestamos a particulares	0	0	0	0,0%
Provisiones	-20.066.713	-20.066.713	0	0,0%
M/cias no fabricadas x a empresa	909.678.113	809.216.110	100.462.003	12,4%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2.001.891.992	1.715.285.822	286.606.170	16,7%
PASIVO				
Obligaciones bancarias				
Bancos	-91.696.404	-101.665.484	9.969.080	-9,8%
Otros	-463.093.602	-88.545.999	-374.547.603	423,0%
Nacionales	-1.086.079.084	-865.542.754	-220.536.330	25,5%
Costos y gastos por pagar	-138.492	-50.879.812	50.741.320	-99,7%
Retencion en la fuente	-2.296.548	-1.092.029	-1.204.519	110,3%
Retenciones y aportes de nomina	-3.686.610	-4.911.455	1.224.845	-24,9%
Deudas con accionistas	-53.680.000	-249.045.486	195.365.486	-78,4%
Iva Retenido	-200.000	-200.000	0	0,0%
Acredores Varios	-2.989.956	0	-2.989.956	0,0%
De Renta y Complementarios	-12.527.457	-32.160.000	19.632.543	-61,0%
Iva por pagar	-7.786.951	9.587.000	-17.373.951	-181,2%
Industria y Comercio	-1.583.000	-1.489.000	-94.000	6,3%
Salarios por pagar	0	-3.488.980	3.488.980	-100,0%
Cesantias consolidadas	0	-12.061.085	12.061.085	-100,0%
Int sobre Casantias	0	-1.389.999	1.389.999	-100,0%
Vacaciones consolidadas	-6.597.711	-10.069.190	3.471.479	-34,5%
Para obligaciones laborales	-24.656.318	0	-24.656.318	0,0%
Ingresos recibidos para terceros	0	0	0	0,0%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	-1.757.012.133	-1.412.954.273	-344.057.860	
AUMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO	244.879.859	302.331.549	-57.451.690	-19,0%