

**DIAGNÓSTICO FINANCIERO PINTURAS Y YESOS S.A.**

**PERIODO 2008-2012**

**LAURA MERCEDES VARGAS DIAZ**

**UNIVERSIDAD EAFIT**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN(MBA)**

**MEDELLIN**

**2014**

**DIAGNÓSTICO FINANCIERO PINTURAS Y YESOS S.A.**

**PERIODO 2008-2012**

**LAURA MERCEDES VARGAS DIAZ**

TRABAJO DE GRADO PRESENTADO COMO REQUISITO PARCIAL  
PARA OPTAR AL TÍTULO DE MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN

Asesores:

[ELKIN ARCESIO GOMEZ SALAZAR](#)  
[BEATRIZ URIBE](#)

[UNIVERSIDAD EAFIT](#)  
[MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN \(MBA\)](#)

## Tabla de contenido

Resumen.....	5
1. INTRODUCCIÓN.....	6
2. CAPITULO I.....	9
2.1 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN COLOMBIA.....	9
Tipos de vivienda en Colombia. ....	13
Índice de costos en la construcción de vivienda.....	15
Tasas de interés y crédito hipotecario:.....	16
2.2 PINTURAS Y YESOS S.A. ....	20
3. CAPITULO II.....	27
3.1 DIAGNÓSTICO FINANCIERO .....	27
Objetivos .....	27
Finalidad.....	28
Análisis vertical. ....	28
Análisis horizontal. ....	29
Razones financieras. ....	29
Indicadores financieros modernos. ....	33
EBITDA: .....	33
Margen EBITDA: .....	33
KTNO Y PKT:.....	34
EVA: .....	34
3.2 CLASIFICACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS: .....	35
Balance general.....	35
Estado de resultados.....	39
Estado de cambios en el patrimonio.....	40
Estado de flujos de efectivo.....	40
3.3 DIAGNÓSTICO FINANCIERO PINTURAS Y YESOS S.A.....	40
<b>Análisis balance financiero.</b> .....	46
<b>Análisis estados de resultados.</b> .....	55
<b>Cálculo de las razones relacionadas con la situación financiera.</b> .....	60
4. CAPITULO III.....	78

ANÁLISIS COMPARATIVO DE PINTURAS Y YESOS S.A. CON LOS RESULTADOS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCION .....	78
5. CAPITULO IV.....	86
5.1 CONCLUSIONES .....	86
5.2 RECOMENDACIONES .....	88
<b>5.3 ANÁLISIS DOFA (DEBILIDADES, OPORTUNIDADES, FORTALEZAS, AMENAZAS) .....</b>	<b>91</b>
Fortalezas: .....	92
Oportunidades:.....	92
Debilidades:.....	93
Amenazas:.....	94
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	95

## DIAGNÓSTICO FINANCIERO PINTURAS Y YESOS S.A PERIODO 2008-2012

Laura Mercedes Vargas Díaz

[laura.vargas@pinturasyyesos.com](mailto:laura.vargas@pinturasyyesos.com)

### Resumen

PINTURAS Y YESOS S.A. es una empresa familiar dedicada principalmente a la comercialización de materiales para la construcción en el departamento de Antioquia. El presente trabajo está orientado a evidenciar la problemática, en términos financieros, de la empresa y luego plantear algunas recomendaciones para la misma. Un diagnóstico de la situación financiera de la empresa, fue el medio empleado para cumplir con el objetivo planteado. Dicho diagnóstico se realizó a través del análisis financiero, el cual comprende un análisis vertical y horizontal de los estados financieros, además del cálculo de los indicadores. Se realizó, como actividad complementaria, una comparación de la empresa con los indicadores del sector en general; además se analizaron, en términos financieros, algunas empresas del sector, consideradas competencia directa de PINTURAS Y YESOS S.A. Con esta información se generó la matriz DOFA de la empresa, en la cual se definen las iniciativas estratégicas que se deberán alinear con el plan estratégico de la empresa y así obtener mejores resultados financieros.

**Palabras clave:** Análisis Financiero, Análisis DOFA, Diagnóstico Financiero.

### Abstract

PINTURAS Y YESOS S.A. is a family company dedicated to the retail of building materials in Antioquia. This work is aimed to demonstrate the problem, in financial terms, of the company and then give some recommendations for the same. A diagnosis of the financial situation of the company was the means used to meet the goal set. This diagnosis was made through the Financial Review, which includes a vertical and horizontal analysis of financial statements, in addition to the calculation of the indicators. In this work was made, as a complementary activity, a comparison of the company with the sector indicators; some companies in direct competition with PINTURAS Y YESOS S.A. were also analyzed, in financial terms. With this information the SWOT analysis was generated, which defined the strategic initiatives that will align with the strategic plan of the company and get best financial outcomes.

**Keywords:** Financial Analysis, SWOT Analysis, Financial Diagnosis.

## 1. INTRODUCCIÓN

PINTURAS Y YESOS S.A. es una empresa familiar, que tiene sus inicios en la ciudad de Medellín en el año de 1996. Su principal línea de negocio corresponde a la comercialización de materiales para la construcción y acabados. La ejecución de obras en sistema liviano y obras civiles, junto con el alquiler de herramientas para la construcción, corresponden a las dos líneas de negocios adicionales. La empresa nace en el contexto de bonanza económica y con buenos resultados en el sector que se desempeña a lo largo de sus 17 años de trayectoria; por estos motivos nunca se sintió la necesidad de realizar un alto en el camino para una juiciosa evaluación de su gestión en la parte de finanzas. En la actualidad, el medio en que se desenvuelve la empresa es distinto: se encuentra en un proceso de sucesión generacional y lo más importante es que el mercado al que se enfrenta dejó de ser solamente el local. Existe un entorno más competitivo y para sobrevivir a este se requiere organizar, interpretar y utilizar la información de la empresa, especialmente para este trabajo la información financiera, con el fin de elaborar un plan estratégico que le permita anticiparse y prepararse adecuadamente para los desafíos y problemas del futuro. “No subestimar las debilidades o amenazas o por el contrario sobrestimar las fortalezas y oportunidades del entorno” (Valdez, 2008).

Con este estudio se pretende dar un diagnóstico de la situación financiera de la empresa PINTURAS Y YESOS S.A. a través del análisis financiero, el cual comprende la recopilación e interpretación de los estados financieros. A los mismos se les realizará el análisis vertical y horizontal, además de la aplicación de las razones financieras tradicionales y modernas. La

finalidad del análisis será evidenciar la problemática, en términos financieros de la empresa, y dar las recomendaciones para la solución de la misma.

El primer capítulo inicia detallando las generalidades del sector de la construcción, en el cual se desarrolla la empresa motivo de estudio; se analiza su estado actual, su participación en la economía y cuáles son los principales elementos que alteran significativamente su comportamiento. Además, se encuentra un resumen de los inicios de la empresa y su desempeño a lo largo de estos 17 años.

Por otra parte, se desarrolla en el segundo capítulo el Diagnóstico Financiero; “Por diagnóstico financiero o análisis financiero puede entenderse el estudio que se hace de la información que proporciona la contabilidad y de toda la demás información disponible, para tratar de determinar la situación financiera de la empresa o de un sector específico de ésta.” (García, 1999, p. 190). Son tres las técnicas utilizadas para el análisis financiero: análisis vertical, permite conocer la estructura financiera de la empresa; análisis horizontal, para comparar los resultados en el tiempo; e índices financieros, que de acuerdo a su clasificación muestran la liquidez, endeudamiento, actividad y productividad de la empresa.

En el capítulo 3 se complementa el diagnóstico financiero con el análisis de los indicadores del sector; se pretende identificar y entender las mejores prácticas y procesos de otras empresas, con

el fin de adaptar y ocuparlos en su propio negocio para mejorar su desempeño. Nos permitirán realizar un comparativo de la gestión de la empresa con su entorno.

Por último, se presentan las recomendaciones, basadas lógicamente en el diagnóstico realizado, en este apartado se incluye la matriz DOFA especificando las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas financieras de la empresa PINTURAS Y YESOS S.A., es precisamente este capítulo el que reviste mayor importancia, ya que esencialmente para esto es que se realiza el estudio. El análisis financiero le servirá a la empresa como herramienta de planificación y de acción.

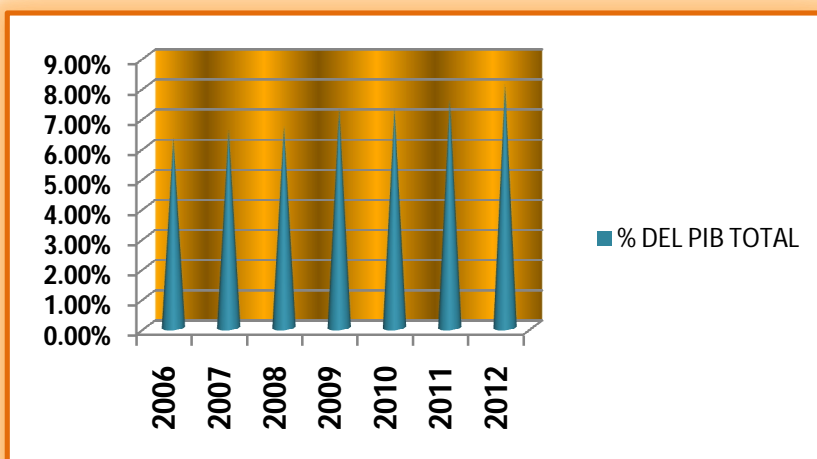
El desarrollo de este estudio, brinda la oportunidad de aplicar los conocimientos adquiridos en la Maestría de Administración de Empresas. Como lo define la universidad EAFIT en la presentación de su maestría, este es un programa para formar profesionales que lideren las empresas del país y logren insertarlas de manera competitiva en el entorno internacional; es precisamente esto lo que se desea lograr con nuestro trabajo de grado: realizar un diagnóstico de la situación financiera de la empresa que nos permita dilucidar sus problemas y plantearles las soluciones adecuadas.

## 2. CAPITULO I

### 2.1 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN COLOMBIA

Es un hecho de aceptación general que el sector de la construcción es uno de los principales dinamizadores de la economía; es una actividad que en su desarrollo involucra múltiples sectores, entre los cuales encontramos la extracción primaria, la industria y el sector financiero, y además se caracteriza por la alta generación de empleos directos e indirectos. En Colombia la situación no es distinta; según el DANE durante el IV trimestre de 2012, el sector de la construcción a precios corrientes representó 8,1% del total del Producto Interno Bruto (PIB) de Colombia. El PIB a precios constantes creció 3,1% en el IV trimestre de 2012 respecto al mismo trimestre de 2011 (6,6%).

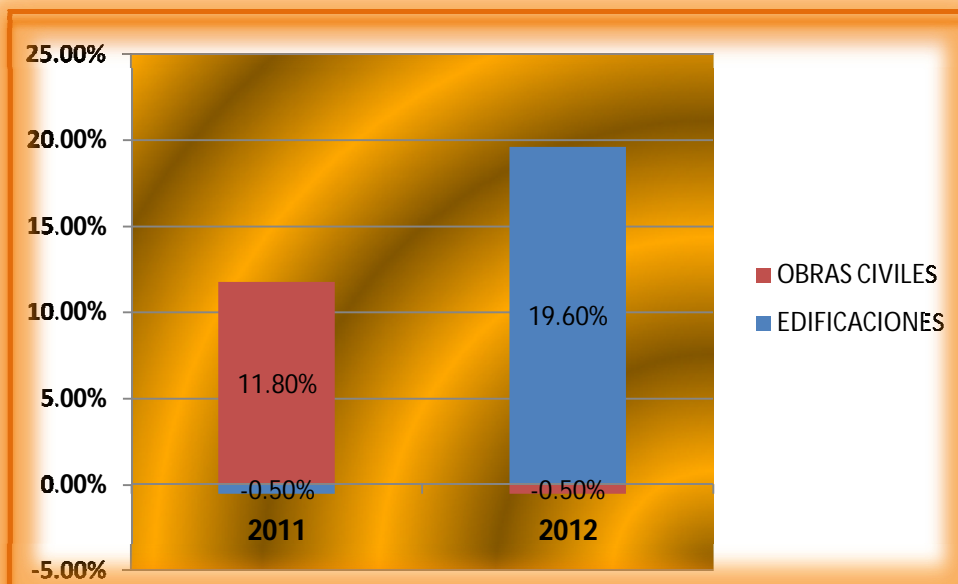
**Gráfico 1. Participación del sector de la construcción en el PIB total 2006-2012.**



Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE publicados en su Informe Indicadores Económicos de la Construcción año 2012.

El PIB de la construcción se encuentra conformado por dos sectores: edificaciones y obras civiles. El crecimiento de estos dos subsectores en el año 2012 fue del 11.8% y del -0.5% respectivamente. Los trabajos de construcción de edificaciones agrupan el valor agregado de la construcción de edificaciones residenciales -tanto a nivel urbano como rural-, edificios no residenciales, reparación de edificios y mantenimientos, y alquiler de equipos de construcción. El subsector de obras civiles se compone de los trabajos asociados con la ingeniería civil, que abarca la construcción de carreteras, vías férreas, puertos y alcantarillados (CAMACOL, 2012).

**Gráfico 2. Variación anual PIB subsectores de la construcción 2011-2012**



Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE publicados en su Informe Indicadores Económicos de la Construcción año 2012.

Existen grandes rezagos en Colombia con respecto a infraestructura; en el Foro Económico Mundial a 2010 se elabora un Ranking que mide el Índice Global de Competitividad (IGC), dicho indicador mide 12 pilares entre los cuales se encuentra Infraestructura: Colombia se ubica en el puesto 68 para IGC y el puesto 79 para el indicador específico de Infraestructura en un total de 139 países.

**Tabla 1-**

**Ranking del índice global de competitividad del Foro Económico Mundial a 2010**

PAIS	IGC	PILAR INFRAESTRUCTURA
Chile	30	40
Brasil	58	62
Colombia	68	79
Perú	73	88
Ecuador	105	96
Bolivia	108	100
Venezuela	122	108

Fuente: Elaboración propia con base en el Reporte Global de Competitividad publicado por el Foro Económico Mundial para el año 2010.

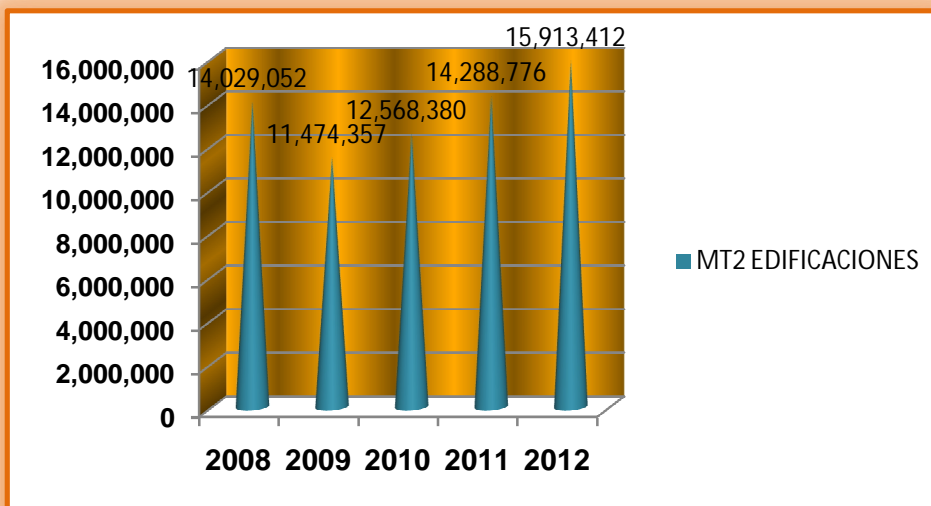
En una entrevista realizada al Ministro de Transporte Germán Cardona, por la revista de Infraestructura y Desarrollo, el Dr. Cardona refiere la necesidad urgente de potencializar aún más este Subsector de la construcción; destaca a su vez que algunas metas pendientes para el país son:

- Agresivo plan de inversión pública y privada en infraestructura para mejorar integración entre regiones, comunicación con el exterior y elevación de su competitividad

- Estimular proyectos de creación, mejoramiento y ampliación de infraestructura energética, de comunicaciones, de puertos y aeropuertos
- Reformar el “modelo de concesión y la gestión estratégica de la infraestructura”, dotando a los entes públicos del sector “de los mejores cuerpos técnicos en la planeación y priorización”
- Promover la participación privada en la ejecución de proyectos de infraestructura

En cuanto al Subsector de Edificaciones, ha tenido una tendencia creciente en la última década; sin embargo se evidencia una caída durante los años 2009-2010 que coincide con la crisis financiera internacional, que afectó al país: se disminuyó en el año 2009 con respecto al año 2008 más de 2.5 millones de metros cuadrados en edificaciones y en el año 2010 la caída fue de aproximadamente 1.5 millones.

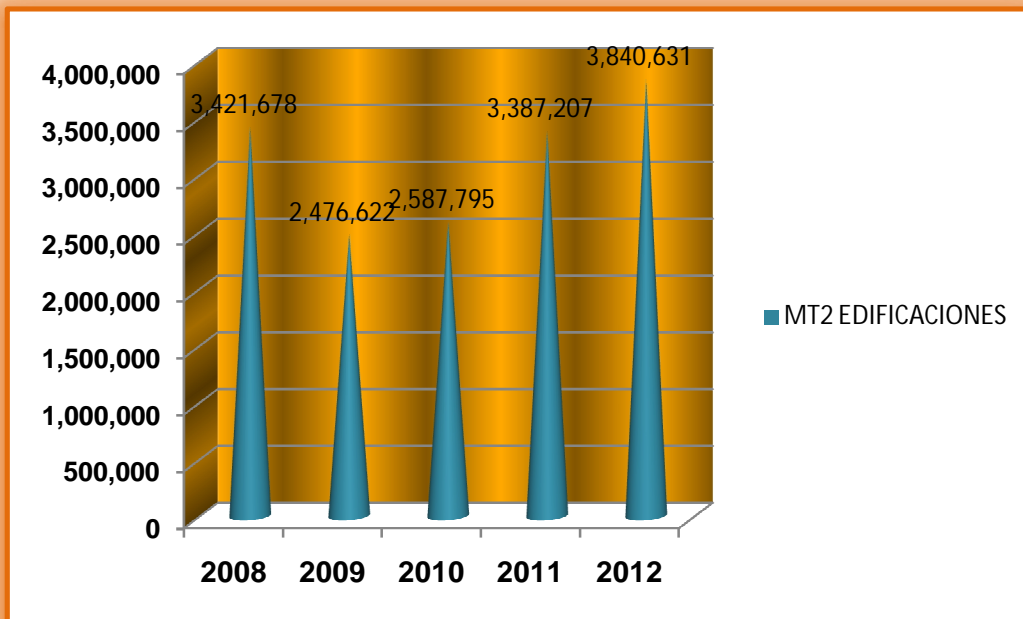
**Gráfico 3. Cantidad de metros en edificaciones en Colombia.**



Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE publicados en su Informe Indicadores Económicos de la Construcción año 2012.

En Medellín y su Área Metropolitana el crecimiento en edificaciones durante el año 2012 fue del 13.3%, aun por encima del 11% que creció la cifra nacional.

**Gráfico 4. Cantidad de mt2 en edificaciones en Medellín y Área Metropolitana.**



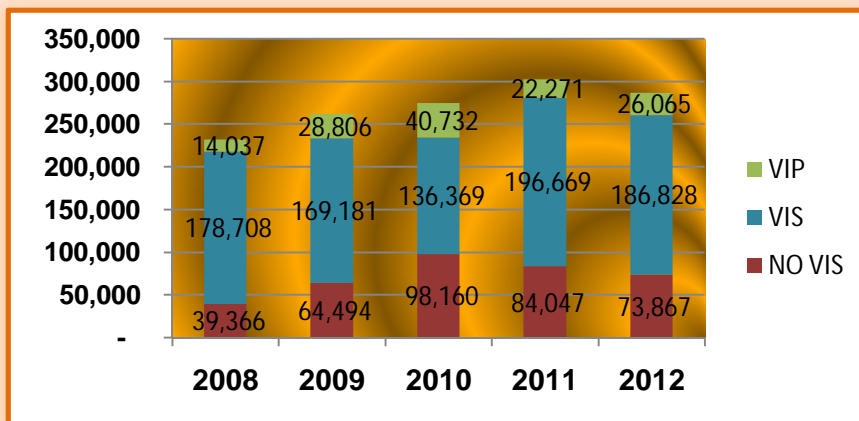
Fuente: DANE Censo de Edificaciones – CEED 2012.

### Tipos de vivienda en Colombia.

Según el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2010-2014 presentado por el actual Presidente Juan Manuel Santos, en Colombia se diferencian tres tipos de viviendas: Vivienda de Interés Social (VIS), que son aquellas que se desarrollan para garantizar el derecho a la vivienda de los hogares de menores ingresos, el valor máximo de una vivienda de interés social y subsidiable será de 135

salarios mínimos legales mensuales (135 SMLMV); Vivienda de interés prioritario (VIP), cuyo valor máximo es de setenta salarios mínimos legales mensuales vigentes (70 SMLMV) y No vivienda de interés social. Este PND se creó como una herramienta para lograr la meta del millón de viviendas del Presidente Santos, su propósito es focalizar los recursos del gobierno nacional y de las entidades territoriales en las viviendas más baratas, que son las que demandan los hogares de más bajos ingresos. Esta política, junto con otras del gobierno, ha permitido corregir tanto el déficit cuantitativo como el déficit cualitativo en viviendas para las personas de más bajos ingresos. Las políticas de subsidio familiar para vivienda, las exenciones tributarias y los compromisos entre el gremio de los constructores y el gobierno para incrementar la oferta y el apoyo a las entidades bancarias para los créditos hipotecarios, han permitido, en conjunto, mantener la tendencia creciente en el subsector de edificaciones.

**Gráfico 5. Metros cuadrados por tipo de vivienda en Medellín**



Fuente: Departamento de estudios económicos de CAMACOL, (2012). El sector de la construcción en Colombia: hechos estilizados y principales determinantes del nivel de actividad.

## Índice de costos en la construcción de vivienda

El Índice de Costos de la Construcción de Vivienda (ICCV), es un instrumento estadístico elaborado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) que permite conocer el cambio porcentual promedio de los precios de los principales insumos requeridos para la construcción de vivienda, en un periodo de tiempo.

**Tabla 2**

**Promedio del índice de costos en la construcción de vivienda en Colombia periodo 2005-2012**

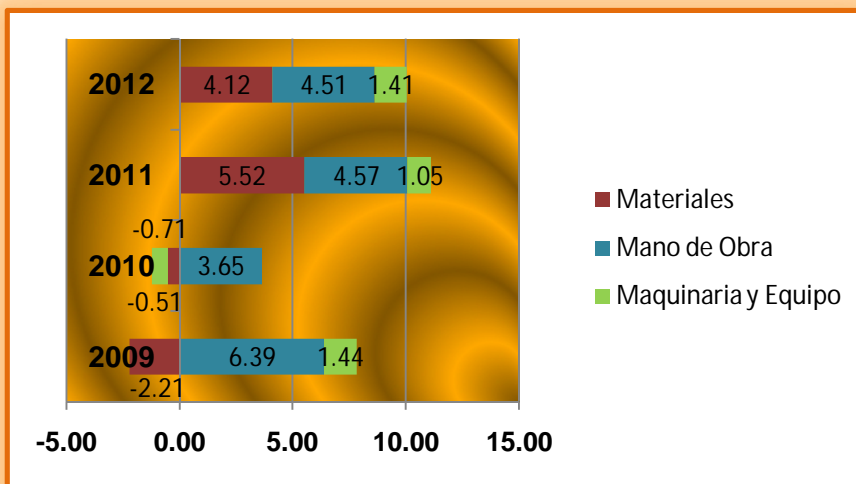
<b>AÑO</b>	<b>VARIACION PORCENTUAL</b>
<b>2005</b>	2,94%
<b>2006</b>	5,01%
<b>2007</b>	4,95%
<b>2008</b>	5,00%
<b>2009</b>	0,54%
<b>2010</b>	0,33%
<b>2011</b>	4,64%
<b>2012</b>	4,95%

Fuente: DANE Censo de Edificaciones – CEED 2012.

Los grupos de costos que se tienen en cuenta para calcular el ICCV son: materiales, mano de obra y maquinaria y equipo. El primer grupo, materiales, durante el año 2008 tuvo una participación menor en el total de ICCV, incluso durante los años 2009-2010 su contribución fue negativa.

Solo a partir del año 2011 el grupo de costo de materiales tiene gran incidencia en el incremento del ICCV, aun por encima de los otros dos grupos de costo: materiales y equipos y mano de obra.

**Gráfico 6. Colombia, índice de costos de la construcción de vivienda (ICCV) variación por grupos de costos 2009 - 2012**



Fuente: DANE Censo de Edificaciones – CEED 2012.

### **Tasas de interés y crédito hipotecario:**

Los primeros indicios de crédito hipotecario en Colombia se pueden ubicar por los años veinte, cuando son creados por el Banco de la República y la Superintendencia Bancaria. Posteriormente en los años treinta y cuarenta, surge el Banco Central Hipotecario (BCH) como la única fuente de crédito para vivienda. Durante los años cincuenta el BCH se complementa con el Instituto de

Crédito Territorial (Montoya & León, 2011). Los años setenta vienen con un cambio drástico para el sector, inicia la era del UPAC - Unidad de Poder Adquisitivo Constante, un programa de promoción de la construcción de vivienda desarrollado por el gobierno de Misael Pastrana, la construcción fue declarada como el sector líder de la economía. El UPAC fue concebido como una unidad de cuenta que permitía realizar operaciones de crédito hipotecario en el largo plazo a través de ajustes de su valor, de acuerdo con la capacidad adquisitiva de la moneda legal; con este sistema, por primera vez, se le permitió al sector bancario formal financiar el crédito de largo plazo para vivienda. Durante los primeros años funcionó ajustándose a la inflación, hasta que en el año 1994 se abandona esta para establecer como base del cálculo del UPAC la DTF, lo cual acarrearía su colapso por el aumento en las tasas de interés a mediados de los años noventa (Mora, 2010).

Los años noventa significaron para Colombia el primer intento por cambiar el rumbo del país, se unificaron múltiples esfuerzos por poner a tono la economía con el proceso de globalización (Ocampo, 2001). Los datos económicos de esta década fueron, en general, favorables para la creación de empresa y aún más en el sector de la construcción. Terminando la década de los noventa, en el año 1999, la ley 546 de ese mismo año da origen a la (UVR) Unidad de Valor Real como el sistema sustituto del UPAC. La UVR es certificada por el Banco de la República y refleja el poder adquisitivo con base en la variación del Índice de Precios al Consumidor (IPC) durante el mes calendario, inmediatamente anterior al mes del inicio del período de cálculo.

Entre las condiciones pactadas con el nuevo sistema de UVR en la Ley 546 encontramos:

1. Créditos con tasa fija de interés durante todo el plazo del préstamo
2. Prohibición de capitalizar intereses (conforme a la sentencia de la Corte Constitucional C-747/99 del 6 de octubre de 1999, magistrado ponente Dr. Alfredo Beltrán)
3. Posibilidad de prepago en cualquier tiempo (conforme a la sentencia de la Corte Constitucional C-252/98 del 26 de mayo de 1998, magistrado ponente Dra. Carmenza Isaza) (Hernández, 2000).

Tal como se mencionó anteriormente, en el caso colombiano existe una fuerte correlación entre los ciclos del PIB y los de los desembolsos de crédito hipotecario. Sugieren Cárdenas & Bernal (2010) que el comportamiento del crédito hipotecario tiene fuertes repercusiones macroeconómicas, dado su impacto en la industria de la construcción y la generación de empleo urbano. Por esto, y entendiendo que la productividad en el sector de la construcción aún era muy distante de los niveles registrados por países desarrollados, en la década de los noventa el estado da subsidios a familias de bajos ingresos para que estas puedan acceder al crédito para compra de vivienda de interés social. Con esta nueva política Colombia experimenta una expansión sin precedentes en los años 1993-1997. Para el año de 1998, coincidiendo con la crisis económica y financiera del gigante asiático, se da una drástica disminución en los flujos de capitales para los países emergentes, entre ellos Colombia; esta reversión en los flujos ocasionó una disminución en la demanda, una disminución del crédito y a su vez un aumento en las tasas de interés.

Para Cárdenas&Badel (2003), el deterioro en la cartera del sector hipotecario se explica por tres factores principales: 1. Fuertes alzas en los tipos de interés, 2. Gran aumento en la tasa de desempleo, 3. Caída generalizada en los precio de la vivienda. Los activos en vivienda de los hogares se desvalorizaron a tal punto que el valor de las viviendas financiadas con crédito

hipotecario llegó a ser inferior al valor de la deuda que estaban respaldando. Obviamente, todo lo anterior afectó la actividad edificadora en el país. Mientras que en el año 1994 se reportaron en licencias de construcción un total de 16,5 millones de metros cuadrados, para el año de 1999, la cifra en el número de licencias aprobadas cayó hasta 7,4 millones de metros cuadrados.

Es entonces con la aprobación de la ley 546 del año 1999, donde claramente se definían unos beneficios tributarios tanto para los compradores como para los constructores y además se establecían unas regulaciones para el tema de financiación y crédito hipotecario, el sector de la construcción tuvo nuevamente una recuperación y continuó con su tendencia creciente. Las licencias de construcción para el año 2000 crecieron en un 5,92%, en el 2001 la cifra alcanzó un crecimiento del 9,26% y el crecimiento por tercer año consecutivo se reportó en el 2002 del 12,57%.

La intervención por parte del gobierno con políticas para incentivar el crédito hipotecario y el Subsector de Edificaciones, logró durante la primera década del 2000, aumentos persistentes en el mismo; básicamente el crecimiento estuvo concentrado en el sector de VIS. Sin embargo, al llegar el año 2008 dos hechos coexistieron y dieron origen a una crisis económica y financiera internacional: Aumento en los precios del petróleo por alteraciones en la oferta y la demanda y crisis hipotecaria en Estados Unidos de América; Colombia se vio fuertemente afectada y nuevamente se requirió de la intervención estatal a favor del crédito hipotecario, en esta ocasión se crea a través del decreto 1143 del 2009 un subsidio a la tasa de interés por los primeros años del crédito.

## 2.2 PINTURAS Y YESOS S.A.



### Reseña histórica:

PINTURAS Y YESOS S.A. inició en el año 1996 con un local comercial ubicado en el centro de la ciudad Medellín, dedicado a la comercialización de materiales para la construcción y ferretería liviana al por mayor y menor; a partir del año 2000 inició su expansión en el departamento de Antioquia y en la actualidad cuenta con 7 puntos de venta ubicados estratégicamente en el áreametropolitana y la región de Urabá; es considerado un importante socio comercial de los principales fabricantes de insumos para la construcción y es punto de referencia en el sector. En el año de apertura (1996) del primer establecimiento de la compañía, la economía entró en una fase de desaceleración que encontraría su punto más bajo en 1999. Sin embargo, en esta recesión el gasto publico continuó con su tendencia creciente lo que ayudó a la consolidación de la misma, pues dicho gasto en su mayoría se destinó a el mercado de vivienda, lo que ayudó al dinamismo

del sector de la construcción (Núñez y Ramírez, 2002). Esto permitió que en el año 2000 PINTURAS Y YESOS S.A. abriera al público su segundo establecimiento, ubicado en el mismo sector del primero. Esto obedeció a las necesidades de un mayor espacio para almacenamiento de mercancías principalmente.

Según CAMACOL, en su informe del sector del año 2008, la construcción se consolidó como la actividad más dinámica en la fase de recuperación económica, luego de la crisis de 1998-1999. Siendo consecuente con el dinamismo del sector presentado, también en la primera década del siglo XXI, PINTURAS Y YESOS S.A. continua con su plan expansivo y establece nuevos puntos de venta en Envigado (2003), Bello (2007) y Occidente de la ciudad (2010). En el año 2008, la empresa puso sus ojos en la Región de Urabá; tres características la hacían una zona atractiva para desarrollo de nuevo mercado: 1. La región más extensa de Antioquia con 11.664 Km cuadrados, 2. “Es donde se presenta el mayor déficit cuantitativo de vivienda (41.155 unidades), equivalentes al 33,16% del total del departamento. En términos del déficit cualitativo de vivienda, la región presenta un comportamiento similar, representando el 37,99% del total departamental” (Cámara de Comercio, 2009. p. 5), y además programas concretos por parte del gobierno nacional en temas de infraestructura como el sistema portuario y el sistema vial de Urabá. 3. Posición geoestratégica: “La mejor esquina de América, con más de 290 Km. de Costa. Punto de contacto entre Norte y Centroamérica con Suramérica” (Cámara de Comercio, 2008, p. 7). Se inauguró entonces en el mismo año una sede en la ciudad de Apartadó con logística suficiente para atender esta ciudad y las vecinas: Carepa, Chigorodó, Necoclí y Turbo.

El punto de venta más reciente, está ubicado en el centro de la ciudad, aledaño a los almacenes pioneros de la empresa. Sin embargo, este nuevo punto se diferencia en su formato: Sala de exhibición para clientela especializada (Arquitectos e Ingenieros), donde nuestros aliados comerciales, los fabricantes, exponen sus productos, sistemas y soluciones constructivas más novedosas para el sector.

Con el transcurrir de los años, se construyeron y desarrollaron nuevas líneas de negocios. Adicional a la comercialización de un amplio portafolio de materiales para la construcción y acabados, crea su propia fábrica de pinturas y estucos, en la misma también se realizan prefabricados de yesos. Otra línea de negocio, que surge en el año 2005, es la instalación y ejecución de obras civiles, especializándose en Sistema Liviano. En la actualidad PINTURAS Y YESOS S.A. cuenta con un amplio portafolio, distribuciones directas en casi sus 300 líneas de productos y 15.000 ítems, un capital humano de más de 80 empleados, 10 unidades de transporte entre camiones y camionetas livianas, 7 sedes en el departamento de Antioquia y una amplia infraestructura.

### **Base legal**

La Empresa PINTURAS Y YESOSS.A., es una empresa constituida bajo el tipo de sociedad anónima con escritura pública; se encuentra bajo la supervisión y control SuperSociedades.

## **Extracto de la escritura pública-**

**Razón Social:** PINTURAS Y YESOS S.A.

**Objeto Social:** Comercialización, distribución, arrendamiento, compra, venta, importación y exportación de materiales y equipos para la construcción, especialmente en lo que se refiere a pinturas, yesos, sistema Drywall, tuberías de PVC, cemento, adobes, baldosas y cerámica.

**Capital Social:**El capital autorizado, suscrito y pagado es de \$400.000.000

**Representante Legal:**Carlos Arturo Vargas González

**Duración:**Hasta el 28 de Mayo del año 2037

**Domicilio:** Carrera 48 #42-73, Medellín-Colombia

## **Misión**

Dentro del marco institucional, PINTURAS Y YESOS S.A., determina su misión en los siguientes términos:

Es una empresa que trabaja permanentemente para satisfacer las necesidades de sus clientes y la sociedad, se anticipa a la demanda de estos en materia de construcción a través del desarrollo, fabricación y comercialización de servicios y productos de excelente calidad. Fomenta al mismo tiempo el desempeño integral de su gente, en beneficio de la empresa, sus clientes, proveedores y la comunidad en general.

(<http://www.pinturasyyesos.com/>)

## **Visión**

La Visión Empresarial, señala el camino que permite a la Gerencia establecer el rumbo para lograr el desarrollo esperado de la Compañía en el futuro; PINTURAS Y YESOS S.A. plantea su estrategia de solidificación y expansión de la siguiente manera:

Consolidarse en el año 2015 como una empresa líder en la industria de la construcción y posicionarse como la primera alternativa para sus clientes y proveedores. Ser ampliamente reconocidos por su responsabilidad y honestidad, además de la eficacia y eficiencia de sus productos y servicios, posicionándose como ejemplo de excelencia y calidad.

(<http://www.pinturasyyesos.com/>)

### **Política de calidad**

Para el desarrollo operativo de la estrategia empresarial, se han establecido un conjunto de premisas que constituyen política de calidad empresarial:

- ✓ Asegurar la satisfacción de todos los clientes. El servicio al cliente interno o externo es una acción de alta prioridad y base de nuestra estrategia empresarial
- ✓ Promoción de la calidad total en todos los procesos internos, servicios a terceros y productos comercializados
- ✓ Mejorar y asegurar el desempeño de nuestro equipo humano, fomentando igualdad de oportunidades entre el personal, generando calidad de vida y aprendizaje continuo
- ✓ Apoyo y asesoría técnica permanente
- ✓ Puntualidad y seriedad en el servicio
- ✓ Implementar permanentemente un plan de mejoramiento continuo en la prestación de los servicios. Dar prioridad a los proyectos orientados a incrementar valor a la compañía; mantener unidades de negocios rentables.  
(<http://www.pinturasyyesos.com/>)

## **Valores corporativos**

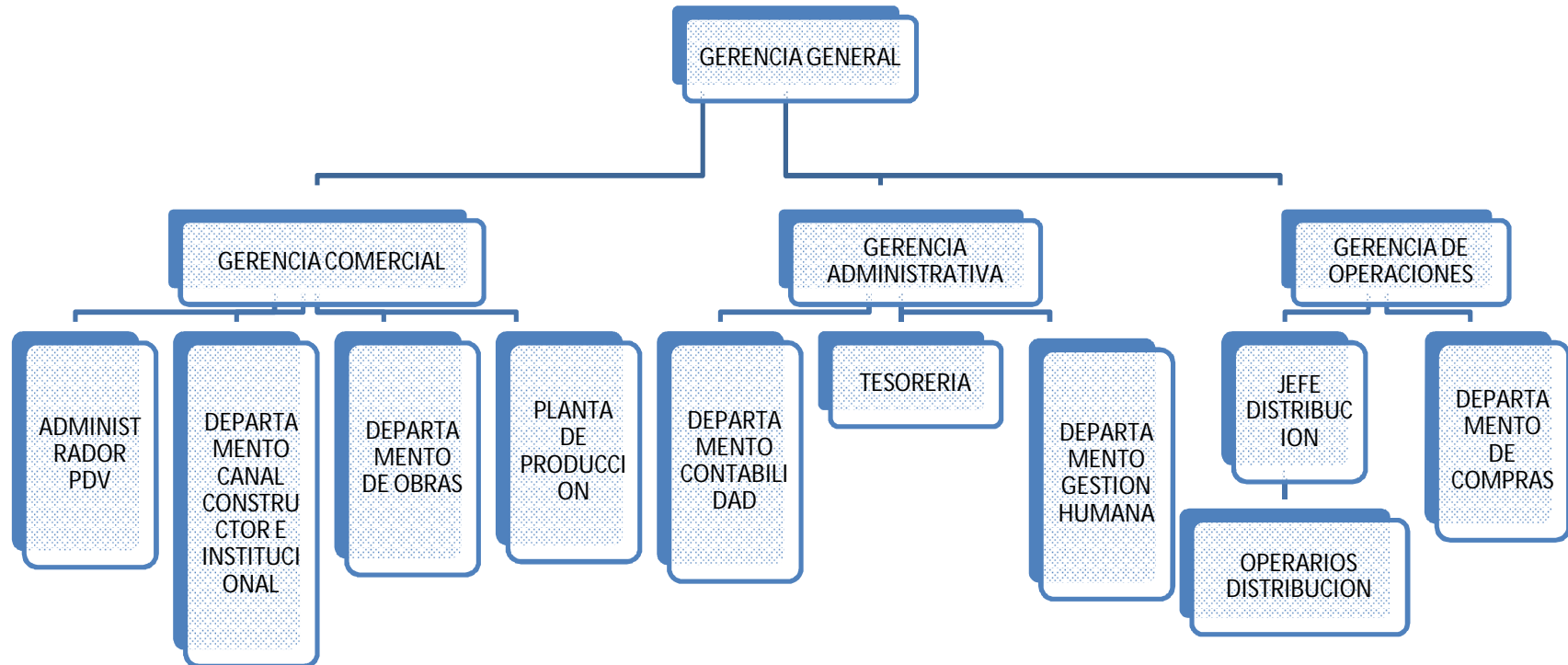
PINTURAS Y YESOS S.A., establece unos principios éticos que rigen toda su estrategia y el recurso humano que la hace posible:

- Servicio
- Calidad
- Acompañamiento
- Responsabilidad
- Respaldo
- Respeto
- Compañerismo

## **Servicios**

La Empresa PINTURAS Y YESOS S.A. presta los siguientes servicios:

1. Venta, distribución, comercialización y repartición de materiales para la construcción-
2. Alquiler de herramienta para la construcción, entre ellos: andamios, escaleras, máquinas mezcladoras-
3. Servicio de corte de material de fibrocemento y cerámica
4. Servicio de instalación sistema liviano
5. Servicio de transporte de mercancías y domicilios

**Estructura organizacional PINTURAS Y YESOS S.A.**

Fuente: Elaboración propia, datos suministradas por la empresa en estudio PINTURAS Y YESOS S.A.

### 3. CAPITULO II

#### 3.1 DIAGNÓSTICO FINANCIERO

“El diagnostico financiero consiste en tomar las cifras de los estados financieros de una empresa, al igual que la información básica de tipo cualitativo y con base en la misma, obtener información y conclusiones importantes sobre la situación financiera, sus fortalezas, sus debilidades y las acciones que es necesario emprender para mejorar dicha situación si es el caso”. (Ortiz, 2006, p. 155). Para Barnes (1987), quien se ha encargado de estudiar los aspectos metodológicos del análisis de estados financieros, todo análisis financiero a través de indicadores debe completarse tomando como referencia el comportamiento del sector al que pertenece la empresa. El diagnóstico financiero es un elemento indispensable en la búsqueda de evidencias que apoyen la toma de decisiones en las empresas (Rodríguez, 2012).

#### **Objetivos**

Los principales objetivos del diagnóstico financiero son los siguientes:

- Determinar la situación financiera general de la empresa, a través del análisis de los aspectos básicos como son: liquidez, endeudamiento, rentabilidad y actividad.
- Calcular el nivel y la capacidad de endeudamiento de las empresas, esto permite establecer los niveles de liquidez y solvencia de las mismas.

## **Finalidad**

Una de las principales actividades que se desarrolla en una empresa, sin importar su tamaño, es tomar decisiones. Según Forrester (1972) existen tres fases en el proceso de tomar una decisión: información, decisión y acción. La primera de estas fases debe ser exhaustiva, y el análisis financiero es una herramienta fundamental. A través de él podemos detectar problemas a nivel operativo, comercial, administrativo, etc.; y finalmente con esta visión global de la situación financiera de la empresa generar el plan estratégico. El diagnóstico financiero nos ayuda a conocer la posición competitiva de la empresa; corregir las partes débiles que amenazan la sostenibilidad y durabilidad de la empresa y al mismo tiempo potencializar los puntos fuertes para alcanzar los objetivos propuestos.

Son tres las técnicas utilizadas para el diagnóstico financiero: análisis vertical, permite conocer la estructura financiera de la empresa; análisis horizontal, para comparar los resultados en el tiempo e índices financieros, que de acuerdo a su clasificación muestran la liquidez, endeudamiento, actividad y productividad de la empresa .

## **Análisis vertical**

Este análisis consiste en tomar un solo estado financiero y relacionar cada una de sus partes con un total determinado dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base. Es un análisis estático, pues estudia la situación financiera en un momento determinado, sin considerar los cambios ocurridos a través del tiempo (Ortiz, 2011).

El aspecto más importante del análisis vertical es la interpretación de los porcentajes. Las cifras absolutas de un balance o un Estado de Resultados no dicen nada por sí solas, en cuanto a la importancia de cada una en la composición del respectivo estado financiero y su significado en la estructura de la empresa. Por el contrario, el porcentaje que cada cuenta representa sobre una cifra base, nos dice mucho de su importancia como tal, de las políticas de la empresa, del tipo de empresa, de la estructura financiera, de los márgenes de rentabilidad, etc. (Ortiz, 2011).

### **Análisis horizontal**

Es una técnica dinámica que relaciona las cifras individuales de un año con uno o varios años.

Se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un período a otro, y por lo tanto, requiere de dos o más estados financieros de la misma clase, presentados para períodos diferentes. Refiere Ortiz (2011) que es un análisis dinámico, porque se ocupa del cambio o movimiento de cada cuenta de uno a otro período. El análisis se debe centrar en los cambios más significativos.

### **Razones financieras**

Las razones o indicadores financieros constituyen la forma más común de análisis financiero. Se conoce con el nombre de RAZÓN el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades. El análisis por razones o indicadores señala los puntos fuertes y débiles de un negocio e indica probabilidades y tendencias. También enfoca la atención del analista sobre determinadas relaciones que requieren posterior y más profunda investigación.

Al momento de determinar los indicadores financieros, por si solos no nos dirán nada, su razón de ser es la comparación. Según Ortiz (2011) los estándares de comparación pueden ser los siguientes:

- a. Estándares mentales del analista, es decir, su propio criterio sobre lo que es adecuado o inadecuado, formado a través de su experiencia y estudio personal
- b. Las razones o indicadores de la misma empresa, obtenidos en años anteriores
- c. Las razones o indicadores calculados con base en los presupuestos de la empresa. Estos serán los indicadores puestos como «meta» para la empresa y sirven para que el analista examine la distancia que los separa de los reales
- d. Las razones o indicadores promedio de la industria de la cual hace parte la empresa analizada. Complementarse a su vez con las razones de las empresas competidoras más importantes, teniendo cuidado de selección aquéllas que son similares en la mayoría de los aspectos, tales como tamaño, objeto social, líneas de producción, número de trabajadores, etc.

Lo que realmente aporta al análisis financiero no es la cantidad de indicadores calculados, sino que los mismos se encuentren aplicados convenientemente de acuerdo con la clase de negocio y con el objetivo para el cual se elabora el análisis: razones de liquidez, que miden la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones de vencimiento a corto plazo; razones de endeudamiento, que miden hasta qué punto la empresa ha sido financiada mediante deudas; razones de actividad, que miden la eficacia con que está utilizando sus recursos; razones de productividad, que miden el nivel general de la eficiencia de la administración en términos de los rendimientos generados sobre las ventas y sobre la inversión.

Tabla 3

## Razones Financieras

<b>INDICADOR</b>	<b>FÓRMULA</b>	<b>INTERPRETACIÓN</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<b>LIQUIDEZ</b>			
<b>Razón corriente</b>	Activo corriente/Pasivo corriente	Cuantas veces el activo corriente cubre el Pasivo corriente	Mayor índice favorable
<b>Prueba ácida</b>	(Activo corriente-Inventarios)/Pasivo corriente	Veces que el activo corriente cubre obligaciones a corto plazo sin necesidad de recurrir a la venta de inventarios	Mayor índice favorable
<b>ENDEUDAMIENTO</b>			
<b>Razón de Endeudamiento</b>	Pasivo total/Activo total	Representa el % total de fondos otorgado por los acreedores.	Menor índice es favorable
<b>Cobertura de intereses</b>	Utilidad Operacional / Cargos por intereses	Mide el grado en el que pueden disminuir las utilidades antes de causar problemas a los accionistas para cubrir obligaciones financieras	Mayor índice es favorable
<b>ACTIVIDAD</b>			
<b>Rotación cartera</b>	Ventas a crédito en el periodo /Cuentas por cobrar promedio	Muestra la capacidad para recuperar las cuentas por cobrar	Mayor índice es favorable
<b>Rotación Inventarios</b>	Ventas / Inventarios	Presenta la capacidad de la empresa para rotar sus mercancías y productos de una manera eficiente	Mayor índice es favorable
<b>RENTABILIDAD</b>			

<b>Margen bruto de utilidad</b>	Utilidad bruta/ ventas netas	Presenta el % de utilidad bruta generado por las ventas netas de la empresa	Mayor índice es favorable
<b>Margen operacional de utilidad</b>	Utilidad operacional /Ventas netas	Muestra que % de utilidad operacional se generó por las ventas netas	Mayor índice es favorable
<b>Margen neto de utilidad</b>	Utilidad neta / Ventas netas	Proporciona la utilidad neta obtenida por las ventas netas realizadas	Mayor índice es favorable
<b>Rendimiento del patrimonio</b>	Utilidad neta /Patrimonio	La razón de la utilidad neta después de los impuestos al capital contable mide la tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas	Mayor índice es favorable
<b>Rendimiento del activo total</b>	Utilidad netas/ Activo total bruto	Esta razón muestra la capacidad del activo para generar utilidades	Mayor índice es favorable

Fuente: Ortiz, H. (2006). Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

**Indicadores financieros modernos.****EBITDA:**

Corresponde a la sigla de la expresión en inglés *Earning Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*: ganancia antes de intereses, impuesto a las ganancias, depreciaciones y amortizaciones. Suele utilizarse como un indicador de desempeño y para hacer comparaciones entre distintas empresas; permite evaluar en forma comparativa el desempeño operativo de distintos entes, ya que al no considerar en su determinación a los intereses y al impuesto a las ganancias, se prescinde de la incidencia de las distintas estructuras de financiamiento y situaciones impositivas que puedan presentarse (Rondi, 2007). Como en su cálculo no se deducen las depreciaciones y amortizaciones, es posible afirmar que el EBITDA es una aproximación al flujo de efectivo operativo de la empresa. El propósito del EBITDA para Martínez (2012) es obtener una imagen fiel de lo que la empresa está ganando o perdiendo en el núcleo de su negocio.

**Margen EBITDA:**

El Margen EBITDA, el cual también se conoce con el nombre de Margen de Caja, nos indica los centavos que por cada peso de ventas se convierten en caja. Los propósitos para este flujo de caja generado son múltiples, entre ellos tenemos: pago de impuestos, inversiones, cubrimiento de gastos y costos de la deuda y distribución de utilidades.

**KTNO Y PKT:**

Si al KT se le denomina capital de trabajo operativo (KTO) y se le disminuye en el monto de las cuentas por pagar a los proveedores de bienes y servicios se obtiene el capital de trabajo neto de operación (KTNO) o cantidad del flujo de caja que la empresa se apropia con el fin de reponer el capital de trabajo; mientras tanto la productividad del capital de trabajo nos indica la capacidad de generar ventas con respecto a un volumen determinado de KTNO (García, 1999).

**EVA:**

EVA corresponde a las iniciales en inglés de las palabras *Economic Value Added* o Valor Económico Agregado en español. En la obra *The Principles of Economics* de Alfred Marshall, se esboza la primera noción de EVA: “Cuando un hombre se encuentra comprometido con un negocio, sus ganancias para el año son el exceso de ingresos que recibió del negocio durante el año sobre sus desembolsos en el negocio”. Peter Drucker refiere que "Mientras que un negocio tenga un rendimiento inferior a su costo de capital, operará a pérdidas". Dicho indicador se calcula restando a las utilidades operacionales el costo financiero por poseer los activos que se utilizaron en la generación de dichas utilidades.

EVA hace parte del concepto Gerencia del Valor, que implica que la toma de decisiones en una empresa debe estar determinada por unas estrategias y unos objetivos encaminados fundamentalmente a la creación de valor (Acuña, 2006). Es el resultado obtenido una vez se han cubierto todos los gastos y satisfecho una rentabilidad mínima esperada por parte de los accionistas

### **3.2 CLASIFICACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS:**

El decreto 2649 de 1993 que reglamenta la contabilidad general en nuestro país, identifica cuatro estados financieros básicos: 1) Balance general 2) Estado de resultados 3) Estado de patrimonio de los accionistas 4) Estado de Flujos de efectivo. Según la Norma Internacional de Contabilidad 1 (NIC1), dichos estados financieros suministrarán información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de la entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. La preparación y difusión de dichos estados debe tener como mínimo una periodicidad anual.

#### **Balance general**

Indica la posición financiera de un ente económico en una fecha determinada (Carvalho). Se divide en tres secciones: La primera sección corresponde a los Activos, lo que la empresa posee; las otras dos secciones, Pasivos u obligaciones con terceros y Patrimonio o propiedad de los accionistas, son la forma como los activos están siendo financiados. La suma de los activos siempre deberá ser igual a la suma de los pasivos y el patrimonio.

**Tabla 4****Esquema de Balance General**

<b>ACTIVOS (Que tiene la empresa de valor)</b>	<b>PASIVOS (Lo que debe la empresa)</b>
<b>CORRIENTES (Mayor liquidez)</b>	<b>CORRIENTES (Deuda a corto plazo)</b>
○ Caja	○ Sobregiros
○ Bancos	○ Obligaciones bancarias
○ Cuentas por cobrar	○ Cuentas por pagar proveedores
○ Inventarios	○ Anticipos
<b>FIJOS (Muebles e Inmuebles)</b>	○ Otras Cuentas por pagar
○ Maquinaria y Equipo	○ Prestaciones y Cesantías consolidadas
○ Vehículos	○ Impuestos por pagar
○ Muebles y Enseres	<b>PASIVOS LARGO PLAZO</b>
○ Construcciones	○ Obligaciones bancarias a más de 1 año
○ Terrenos	<b>PATRIMONIO (Lo que le pertenece al empresario)</b>
<b>ACTIVO DEBE SER IGUAL:</b>	○ Capital
<b>PATRIMONIO</b>	○ Utilidades retenidas
+	○ Utilidades periodo anterior
<b>PASIVO</b>	○ Reserva legal

Fuente: Elaboración propia.

Se definen a continuación algunos de los términos expresados en la Tabla 4:

- **Caja**

Es el dinero que se tiene disponible en el cajón del escritorio, en el bolsillo y los cheques al día no consignados.

- **Bancos**

Es el dinero que se tiene en la cuenta corriente del banco.

- **Cuentas por Cobrar**

Es el saldo de recaudar de las ventas a crédito y que todavía deben los clientes, letras de cambio, los préstamos a los operarios y amigos. También se incluyen los cheques o letras de cambio por cobrar, ya sea porque no ha llegado la fecha de su vencimiento o porque las personas que le deben a usted no han cumplido con los plazos acordados.

- **Inventarios**

Es el detalle completo de las cantidades y valores correspondientes de materias primas, productos en proceso y productos terminados de una empresa.

- **Activos fijos**

Para ponerle valor a cada uno de estos bienes, se calcula el valor comercial o de venta aproximado, teniendo en cuenta el estado en que se encuentra a la fecha de realizar el balance. En los casos en que los bienes son de reciente adquisición se utiliza el valor de compra. Los activos fijos sufren desgaste con el uso. Este desgaste recibe el nombre de depreciación.

- **Anticipos**

Es el valor del dinero que un cliente anticipa por un trabajo o una mercancía que aún no ha sido entregada.

- **Cuentas por pagar**

Es el valor de otras cuentas por pagar distintas a las de proveedores, tales como los préstamos de personas particulares. En el caso de los préstamos personales o créditos de entidades financieras, debe tomarse en cuenta el capital y los intereses que se deben.

- **Prestaciones y cesantías consolidadas**

Representa el valor de las cesantías y otras prestaciones que la empresa le debe a sus trabajadores. La empresa debe constituir un fondo, con el objeto de cubrir estas obligaciones en el momento.

- **Capital**

Es el aporte inicial hecho por el empresario para poner en funcionamiento su empresa.

- **Utilidades retenidas**

Son las utilidades que el empresario ha invertido en su empresa.

- **Utilidades del período anterior**

Es el valor de las utilidades obtenidas por la empresa en el período inmediatamente anterior. Este valor debe coincidir con el de las utilidades que aparecen en el último estado de pérdidas y ganancias.

- **Reserva legal**

Corresponde al valor de las utilidades que por ley deben reservarse.

## **Estado de resultados**

También llamado Estado de Pérdidas y Ganancias, consiste en un resumen financiero de los resultados operativos de la empresa durante un periodo específico (Gitman, 2007). Su finalidad es determinar la utilidad neta e identificar cada uno de sus componentes (Carvalho). Se compone de las cuentas de Ingresos y Gastos, para finalmente mostrar el resultado (utilidad o pérdida) del ejercicio. Se discriminan los resultados operativos correspondientes al giro normal del negocio y los no operativos atribuibles a otras actividades. Las ventas netas se discriminan restando a las ventas brutas las devoluciones, rebajas y descuentos que se hayan presentado durante el período. El costo de ventas o costo de mercancía vendida se refiere al costo de adquisición o de producción de los bienes que la empresa vendió en el período. Los gastos de operación son aquellos que se realizan con el fin de producir la renta de la empresa. Se recomienda que el Estado de Pérdidas y Ganancias muestre en forma secuencial los resultados correspondientes a la utilidad bruta, la utilidad de operación, la utilidad antes de intereses e impuestos y la utilidad neta (Ortiz, 2006).

### **Tabla 5**

#### **Esquema de Estados de Resultados**

<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>
<b>MENOS: COSTO DE VENTAS Y DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS</b>
UTILIDAD BRUTA
<b>MENOS: GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN</b>
<b>MENOS: GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS</b>
UTILIDAD OPERACIONAL
<b>MAS: INGRESOS NO OPERACIONALES</b>
<b>MENOS: GASTOS NO OPERACIONALES</b>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y AJUSTES POR INFLACION
<b>AJUSTES POR INFLACIÓN</b>
<b>MENOS: IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS</b>
GANANCIAS Y PERDIDAS/UTILIDAD NETA

FUENTE: Elaboración propia.

**Estado de cambios en el patrimonio.**

Un Estado de cambios en el patrimonio muestra y explica la variación en cada una de las cuentas del patrimonio durante un periodo (Carvalho, 2004). Según el art.32 del decreto 2649 de 1993, debe ser preparado en forma comparativa con el del periodo inmediatamente anterior.

**Estado de flujos de efectivo.**

Se exponen en este estado financiero, los flujos operativos de inversión y de financiamiento de la empresa y los reconcilia con los cambios en su efectivo y sus valores negociables durante el periodo (Gitman, 2007). Entre los principales objetivos de la presentación de estado se encuentran: 1. Evaluar la capacidad de la empresa de generar flujos futuros de efectivo 2. Determinar su capacidad de pago y cumplimiento de obligaciones. El estado de flujo de efectivo tiene un mayor sentido práctico como presupuesto, y se considera una herramienta de vital importancia dentro de la planificación financiera a corto plazo.

**3.3 DIAGNÓSTICO FINANCIERO PINTURAS Y YESOS S.A.**

En la actualidad no existe un criterio generalizado para definir a las Pymes. En Colombia, la primera definición fue dada por el Comité Asesor de la Pequeña y Mediana Industria en abril de 1984. Consideraba Pymes a aquellas empresas que cumplieran simultáneamente con tres requisitos: tener menos de 150 trabajadores; activos por menos de 100 millones y ventas anuales menores a 150 millones de pesos (Ferraro&Gatto, 1993).

La definición legal de Pyme en Colombia se basa en los activos y en el número de empleados. La ley 590/2000, enmendada con la Ley 905/2004 define a las pequeñas empresas como aquellas con activos de 501 a 5.000 salarios mínimos legales mensuales (alrededor de USD 0,1 a 1,1 millones) y que tengan entre 11 y 50 empleados, mientras que las medianas empresas son aquellas con activos de 5.001 a 30.000 salarios mínimos legales mensuales (alrededor de USD 1,1 a 6,7 millones) y que tengan entre 51 y 200 empleados.

Según esta última definición actualizada de PYME, podemos catalogar a PINTURAS Y YESOS S.A. como una mediana empresa: Para el año 2012 el valor de sus activos fueron de aproximadamente 3 Millones de USD y el número total de empleados fue de 75.

Se presenta a continuación los estados financieros de PINTURAS Y YESOS S.A. de los años en estudio (2008-2012), con sus respectivos análisis cuantitativo y cualitativo. El análisis vertical o porcentual de los dos principales estados financieros: balance general y estado de resultados, nos permitirá identificar el grado de estructura, composición o participación de las cuentas en cada uno de los informes. A su vez, el análisis horizontal nos permitirá conocer el desempeño a lo largo de estos 5 años de la empresa.

Tabla 6

## Análisis vertical balance general PINTURAS Y YESOS S.A. 2008-2012

PINTURAS Y YESOS S.A.										
Balances Generales Comparativos a Diciembre 31										
(Valores expresados en Miles de pesos colombianos)										
ACTIVOS	2.012	A.V. 12	2.011	A.V. 11	2.010	A.V. 10	2.009	A.V. 09	2.008	A.V. 08
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>										
Disponible	\$ 79.600	1,2%	\$ 587	0,0%	\$ 42.052	0,9%	\$ 56.902	1,3%	\$ 54.454	1,3%
Bonos Desarrollo BDSI	\$ -	0,0%	\$ -	0,0%	\$ -	0,0%	\$ -	0,0%	\$ 287	0,0%
Deudores	\$ 846.468	13,1%	\$ 658.489	12,1%	\$ 709.901	14,7%	\$ 724.497	16,4%	\$ 617.005	14,9%
Inventarios	\$ 2.531.154	39,3%	\$ 2.384.037	43,7%	\$ 1.660.095	34,3%	\$ 1.848.811	41,7%	\$ 2.182.565	52,7%
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>3.457.222</b>	<b>53,7%</b>	<b>3.043.113</b>	<b>55,7%</b>	<b>2.412.048</b>	<b>49,9%</b>	<b>2.630.210</b>	<b>59,4%</b>	<b>2.854.311</b>	<b>68,9%</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>										
Propiedad, Planta y Equipo	\$ 2.536.176	39,4%	\$ 1.818.614	33,3%	\$ 1.734.380	35,9%	\$ 1.680.592	37,9%	\$ 1.077.442	26,0%
Depreciación Acumulada	-\$ 670.068		-\$ 531.889		-\$ 435.316		-\$ 333.273		-\$ 240.104	
Cargos diferidos	\$ 7.431	0,1%	\$ 17.257	0,3%	\$ 13.984	0,3%	\$ -	0,0%	\$ -	0,0%
Valorizaciones	\$ 1.111.648	17,3%	\$ 1.111.648	20,4%	\$ 1.111.648	23,0%	\$ 451.307	10,2%	\$ 451.307	10,9%
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>2.985.187</b>	<b>46,3%</b>	<b>2.415.630</b>	<b>44,3%</b>	<b>2.424.696</b>	<b>50,1%</b>	<b>1.798.626</b>	<b>40,6%</b>	<b>1.288.645</b>	<b>31,1%</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>6.442.409</b>	<b>100,0%</b>	<b>5.458.743</b>	<b>100,0%</b>	<b>4.836.744</b>	<b>100,0%</b>	<b>4.428.836</b>	<b>100,0%</b>	<b>4.142.956</b>	<b>100,0%</b>
<b>PASIVOS</b>										
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>										
Obligaciones financieras	\$ 922.332	14,3%	\$ 339.228	6,2%	\$ 771.825	16,0%	\$ 1.099.148	24,8%	\$ 765.328	18,5%
Proveedores	\$ 1.470.122	22,8%	\$ 1.308.083	24,0%	\$ 947.014	19,6%	\$ 1.296.520	29,3%	\$ 1.336.373	32,3%
Cuentas por pagar	\$ 132.947	2,1%	\$ 149.344	2,7%	\$ 62.612	1,3%	\$ 112.385	2,5%	\$ 136.774	3,3%
Impuestos, gravámenes y tasas	\$ 385.828	6,0%	\$ 123.731	2,3%	\$ 216.336	4,5%	\$ 246.464	5,6%	\$ 160.245	3,9%
Obligaciones laborales	\$ 84.015	1,3%	\$ 88.924	1,6%	\$ 69.160	1,4%	\$ 66.221	1,5%	\$ 67.016	1,6%
Otros pasivos	\$ 61.420	1,0%	\$ 50.029	0,9%	\$ 4.134	0,1%	\$ 4.109	0,1%	\$ 5.573	0,1%
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>3.056.664</b>	<b>47,4%</b>	<b>2.059.339</b>	<b>37,7%</b>	<b>2.071.081</b>	<b>42,8%</b>	<b>2.824.847</b>	<b>63,8%</b>	<b>2.471.309</b>	<b>59,7%</b>
<b>PASIVOS LARGO PLAZO</b>										
Obligaciones financieras	\$ 1.777.505	27,6%	\$ 1.851.865	33,9%	\$ 1.256.870	26,0%	\$ 826.946	18,7%	\$ 821.097	19,8%
<b>TOTAL PASIVOS LARGO PLAZO</b>	<b>1.777.505</b>	<b>27,6%</b>	<b>1.851.865</b>	<b>33,9%</b>	<b>1.256.870</b>	<b>26,0%</b>	<b>826.946</b>	<b>18,7%</b>	<b>821.097</b>	<b>19,8%</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>4.834.169</b>	<b>75,0%</b>	<b>3.911.204</b>	<b>71,7%</b>	<b>3.327.951</b>	<b>68,8%</b>	<b>3.651.793</b>	<b>82,5%</b>	<b>3.292.406</b>	<b>79,5%</b>
<b>PATRIMONIO</b>										
Capital social	\$ 400.000	6,2%	\$ 161.000	2,9%	\$ 161.000	3,3%	\$ 161.000	3,6%	\$ 161.000	3,9%
Reservas	\$ 80.480	1,2%	\$ 80.480	1,5%	\$ 80.480	1,7%	\$ 80.480	1,8%	\$ 80.480	1,9%
Utilidades del Ejercicio	\$ 16.113	0,3%	\$ 38.746	0,7%	\$ 71.409	1,5%	\$ 90.481	2,0%	\$ 61.718	1,5%
Utilidades acumuladas	\$ -	0,0%	\$ 103.793	1,9%	\$ 32.384	0,7%	-\$ 58.098	-1,3%	\$ 44.168	1,1%
Revalorización del patrimonio	\$ -	0,0%	\$ 51.872	1,0%	\$ 51.872	1,1%	\$ 51.872	1,2%	\$ 51.872	1,3%
Superavit por valorización	\$ 1.111.648	17,3%	\$ 1.111.648	20,4%	\$ 1.111.648	23%	\$ 451.307	10,2%	\$ 451.307	10,9%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>1.608.241</b>	<b>25,0%</b>	<b>1.547.539</b>	<b>28,3%</b>	<b>1.508.793</b>	<b>31,2%</b>	<b>777.042</b>	<b>17,5%</b>	<b>850.545</b>	<b>20,5%</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>6.442.410</b>	<b>100,0%</b>	<b>5.458.743</b>	<b>100,0%</b>	<b>4.836.744</b>	<b>100,0%</b>	<b>4.428.835</b>	<b>100,0%</b>	<b>4.142.951</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

## Tabla 7

## Análisis horizontal balance general PINTURAS Y YESOS S.A. 2008-2012

PINTURAS Y YESOS S.A.									
Balances Generales Comparativos a Diciembre 31									
(Valores expresados en Miles de pesos colombianos)									
ACTIVOS	2.012	2.011	2.010	2.009	2.008	A.H. 12-11	A.H. 11-10	A.H. 10-09	A.H. 09-08
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>									
Disponible	\$ 79.600	\$ 587	\$ 42.052	\$ 56.902	\$ 54.454	13460,48%	-98,60%	-26,10%	4,50%
Bonos Desarrollo BDSI	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 287	0,00%	0,00%	0,00%	-100,00%
Deudores	\$ 846.468	\$ 658.489	\$ 709.901	\$ 724.497	\$ 617.005	28,55%	-7,24%	-2,01%	17,42%
Inventarios	\$ 2.531.154	\$ 2.384.037	\$ 1.660.095	\$ 1.848.811	\$ 2.182.565	6,17%	43,61%	-10,21%	-15,29%
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>3.457.222</b>	<b>3.043.113</b>	<b>2.412.048</b>	<b>2.630.210</b>	<b>2.854.311</b>	<b>13,61%</b>	<b>26,16%</b>	<b>-8,29%</b>	<b>-7,85%</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>									
Propiedad, Planta y Equipo	\$ 2.536.176	\$ 1.818.614	\$ 1.734.380	\$ 1.680.592	\$ 1.077.442	39,46%	4,86%	3,20%	55,98%
Depreciación Acumulada	-\$ 670.068	-\$ 531.889	-\$ 435.316	-\$ 333.273	-\$ 240.104	-56,94%	23,41%	100,00%	0,00%
Cargos diferidos	\$ 7.431	\$ 17.257	\$ 13.984	\$ -	\$ -	0,00%	0,00%	146,32%	0,00%
Valorizaciones	\$ 1.111.648	\$ 1.111.648	\$ 1.111.648	\$ 451.307	\$ 451.307	23,58%	-0,37%	34,81%	39,57%
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>2.985.187</b>	<b>2.415.630</b>	<b>2.424.696</b>	<b>1.798.626</b>	<b>1.288.645</b>	<b>18,02%</b>	<b>12,86%</b>	<b>9,21%</b>	<b>6,90%</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>6.442.409</b>	<b>5.458.743</b>	<b>4.836.744</b>	<b>4.428.836</b>	<b>4.142.956</b>				
<b>PASIVOS</b>									
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>									
Obligaciones financieras	\$ 922.332	\$ 339.228	\$ 771.825	\$ 1.099.148	\$ 765.328	171,89%	-56,05%	-29,78%	43,62%
Proveedores	\$ 1.470.122	\$ 1.308.083	\$ 947.014	\$ 1.296.520	\$ 1.336.373	12,39%	38,13%	-26,96%	-2,98%
Cuentas por pagar	\$ 132.947	\$ 149.344	\$ 62.612	\$ 112.385	\$ 136.774	-10,98%	138,52%	-44,29%	-17,83%
Impuestos, gravámenes y tasas	\$ 385.828	\$ 123.731	\$ 216.336	\$ 246.464	\$ 160.245	211,83%	-42,81%	-12,22%	53,80%
Obligaciones laborales	\$ 84.015	\$ 88.924	\$ 69.160	\$ 66.221	\$ 67.016	-5,52%	28,58%	4,44%	-1,19%
Otros pasivos	\$ 61.420	\$ 50.029	\$ 4.134	\$ 4.109	\$ 5.573	22,77%	1110,18%	0,61%	-26,27%
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>3.056.664</b>	<b>2.059.339</b>	<b>2.071.081</b>	<b>2.824.847</b>	<b>2.471.309</b>	<b>48,43%</b>	<b>-0,57%</b>	<b>-26,68%</b>	<b>14,31%</b>
<b>PASIVOS LARGO PLAZO</b>									
Obligaciones financieras	\$ 1.777.505	\$ 1.851.865	\$ 1.256.870	\$ 826.946	\$ 821.097	-4,02%	47,34%	51,99%	0,71%
<b>TOTAL PASIVOS LARGO PLAZO</b>	<b>1.777.505</b>	<b>1.851.865</b>	<b>1.256.870</b>	<b>826.946</b>	<b>821.097</b>	<b>-4,02%</b>	<b>47,34%</b>	<b>51,99%</b>	<b>0,71%</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>4.834.169</b>	<b>3.911.204</b>	<b>3.327.951</b>	<b>3.651.793</b>	<b>3.292.406</b>	<b>23,60%</b>	<b>17,53%</b>	<b>-8,87%</b>	<b>10,92%</b>
<b>PATRIMONIO</b>									
Capital social	\$ 400.000	\$ 161.000	\$ 161.000	\$ 161.000	\$ 161.000	148,45%	0,00%	0,00%	0,00%
Reservas	\$ 80.480	\$ 80.480	\$ 80.480	\$ 80.480	\$ 80.480	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Utilidades del Ejercicio	\$ 16.113	\$ 38.746	\$ 71.409	\$ 90.481	\$ 61.718	-58,41%	-45,74%	-21,08%	46,60%
Utilidades acumuladas	\$ -	\$ 103.793	\$ 32.384	-\$ 58.098	\$ 44.168	-100,00%	220,51%	-155,74%	-231,54%
Revalorización del patrimonio	\$ -	\$ 51.872	\$ 51.872	\$ 51.872	\$ 51.872	-100,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Superavit por valorización	\$ 1.111.648	\$ 1.111.648	\$ 1.111.648	\$ 451.307	\$ 451.307	0,00%	0,00%	146,32%	0,00%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>1.608.241</b>	<b>1.547.539</b>	<b>1.508.793</b>	<b>777.042</b>	<b>850.545</b>	<b>3,92%</b>	<b>2,57%</b>	<b>94,17%</b>	<b>-8,64%</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>6.442.410</b>	<b>5.458.743</b>	<b>4.836.744</b>	<b>4.428.835</b>	<b>4.142.951</b>	<b>18,02%</b>	<b>12,86%</b>	<b>9,21%</b>	<b>6,90%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

Tabla 8

## Análisis vertical estado de resultados PINTURAS Y YESOS S.A.2008-2012

PINTURAS Y YESOS S.A.										
Estado de Resultados										
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre										
(Valores expresados en miles de pesos colombianos)										
	2.012	A.V. 12	2.011	A.V. 11	2.010	A.V. 10	2.009	A.V. 09	2.008	A.V. 08
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>										
Ventas	\$ 13.257.371	96,61%	\$ 10.485.865	99,75%	\$ 8.158.634	98,83%	\$ 8.857.301	99,3%	\$ 10.510.058	100,0%
Otros ingresos operacionales	\$ 465.033	3,39%	\$ 26.380	0,25%	\$ 96.839	1,17%	\$ 62.274	0,7%	\$ -	0,0%
<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>	\$ 13.722.404	100,00%	\$ 10.512.245	100,00%	\$ 8.255.473	100,00%	\$ 8.919.575	100,0%	\$ 10.510.058	100,0%
<b>COSTO DE VENTAS</b>	\$ 11.012.480	80,25%	\$ 8.405.985	79,96%	\$ 6.390.200	77,41%	\$ 6.685.346	75,0%	\$ 8.610.642	81,9%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>2.709.924</b>	<b>19,75%</b>	<b>2.106.260</b>	<b>20,04%</b>	<b>1.865.273</b>	<b>22,59%</b>	<b>2.234.229</b>	<b>25,0%</b>	<b>1.899.416</b>	<b>18,1%</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>										0,0%
Gastos de Ventas	\$ 1.569.731	11,44%	\$ 1.054.006	10,03%	\$ 1.029.430	12,47%	\$ 659.020	7,4%	\$ 393.695	3,7%
Gastos de administracion	\$ 1.085.696	7,91%	\$ 1.007.296	9,58%	\$ 709.262	8,59%	\$ 1.048.187	11,8%	\$ 1.085.834	10,3%
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	\$ 2.655.427	19,35%	\$ 2.061.302	19,61%	\$ 1.738.692	21,06%	\$ 1.707.207	19,1%	\$ 1.479.529	14,1%
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>54.497</b>	<b>0,40%</b>	<b>44.958</b>	<b>0,43%</b>	<b>126.581</b>	<b>1,53%</b>	<b>527.022</b>	<b>5,9%</b>	<b>419.887</b>	<b>4,0%</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>				0,00%		0,00%				0,0%
Financieros	\$ 481.937	3,51%	\$ 270.356	2,57%	\$ 217.771	2,64%	\$ 107.412	1,2%	\$ 45.269	0,4%
Servicios	\$ 77.961	0,57%	\$ 77.576	0,74%	\$ 106.189	1,29%	\$ 98.239	1,1%	\$ 332	0,0%
Recuperaciones	\$ 7.627	0,06%	\$ 4.864		\$ 3.519		\$ 3.486		\$ 11.877	
Indemnizaciones	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ 3.101	0,04%	\$ -	0,0%	\$ 5.307	0,1%
Bonificaciones	\$ 42.359	0,31%	\$ 30.773	0,29%	\$ 2.774	0,03%	\$ 11.229	0,1%	\$ 13.493	0,1%
<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>609.884</b>	<b>4,44%</b>	<b>383.569</b>	<b>3,65%</b>	<b>333.354</b>	<b>4,04%</b>	<b>220.366</b>	<b>2,5%</b>	<b>76.278</b>	<b>0,7%</b>
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>				0,00%		0,00%				0,0%
Financieros	\$ 408.281	2,98%	\$ 307.962	2,93%	\$ 301.856	3,66%	\$ 486.061	5,4%	\$ 376.576	3,6%
Otros gastos no operacionales	\$ 118.056	3,84%	\$ 50.907	0,48%	\$ 21.540	0,26%	\$ 114.600	1,3%	\$ 7.019	0,1%
<b>TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES</b>	<b>526.337</b>	<b>3,84%</b>	<b>358.869</b>	<b>3,41%</b>	<b>323.396</b>	<b>3,92%</b>	<b>600.661</b>	<b>6,7%</b>	<b>383.595</b>	<b>3,6%</b>
<b>TOTAL INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES</b>	<b>83.547</b>	<b>0,61%</b>	<b>24.700</b>	<b>0,23%</b>	<b>9.958</b>	<b>0,12%</b>	<b>-380.295</b>	<b>-4,3%</b>	<b>-307.317</b>	<b>-2,9%</b>
				0,00%		0,00%				0,0%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>138.044</b>	<b>1,01%</b>	<b>69.658</b>	<b>0,66%</b>	<b>136.539</b>	<b>1,65%</b>	<b>146.727</b>	<b>1,6%</b>	<b>112.570</b>	<b>1,1%</b>
<b>IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS</b>				0,00%		0,00%				0,0%
Provision	\$ 121.931	0,89%	\$ 30.912	0,29%	\$ 65.130	0,79%	\$ 56.246	0,6%	\$ 50.852	0,5%
<b>TOTAL IMPTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS</b>	<b>121.931</b>	<b>0,89%</b>	<b>30.912</b>	<b>0,29%</b>	<b>65.130</b>	<b>0,79%</b>	<b>56.246</b>	<b>0,6%</b>	<b>50.852</b>	<b>0,5%</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>16.113</b>	<b>0,12%</b>	<b>38.746</b>	<b>0,37%</b>	<b>71.409</b>	<b>0,86%</b>	<b>90.481</b>	<b>1,0%</b>	<b>61.718</b>	<b>0,6%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

Tabla 9

## Análisis horizontal estado de resultados PINTURAS Y YESOS S.A. 2008-2012

PINTURAS Y YESOS S.A.									
Estado de Resultados									
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre									
(Valores expresados en miles de pesos colombianos)									
INGRESOS OPERACIONALES	2.012	2.011	2.010	2.009	2.008	A.H.12-11	A.H.11-10	A.H.10-09	A.H.09-08
Ventas	\$ 13.257.371	\$ 10.485.865	\$ 8.158.634	\$ 8.857.301	\$ 10.510.058	26,43%	28,52%	-7,9%	-15,7%
Otros ingresos operacionales	\$ 465.033	\$ 26.380	\$ 96.839	\$ 62.274	\$ -	1662,82%	-72,76%	55,5%	0,0%
<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 13.722.404</b>	<b>\$ 10.512.245</b>	<b>\$ 8.255.473</b>	<b>\$ 8.919.575</b>	<b>\$ 10.510.058</b>	<b>30,54%</b>	<b>27,34%</b>	<b>-7,4%</b>	<b>-15,1%</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>\$ 11.012.480</b>	<b>\$ 8.405.985</b>	<b>\$ 6.390.200</b>	<b>\$ 6.685.346</b>	<b>\$ 8.610.642</b>	<b>31,01%</b>	<b>31,54%</b>	<b>-4,4%</b>	<b>-22,4%</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>2.709.924</b>	<b>2.106.260</b>	<b>1.865.273</b>	<b>\$ 2.234.229</b>	<b>\$ 1.899.416</b>	<b>28,66%</b>	<b>12,92%</b>	<b>-16,5%</b>	<b>17,6%</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>									
Gastos de Ventas	\$ 1.569.731	\$ 1.054.006	\$ 1.029.430	\$ 659.020	\$ 393.695	48,93%	2,39%	56,2%	67,4%
Gastos de administracion	\$ 1.085.696	\$ 1.007.296	\$ 709.262	\$ 1.048.187	\$ 1.085.834	7,78%	42,02%	-32,3%	-3,5%
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 2.655.427</b>	<b>\$ 2.061.302</b>	<b>\$ 1.738.692</b>	<b>\$ 1.707.207</b>	<b>\$ 1.479.529</b>	<b>28,82%</b>	<b>18,55%</b>	<b>1,8%</b>	<b>15,4%</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>54.497</b>	<b>44.958</b>	<b>126.581</b>	<b>\$ 527.022</b>	<b>\$ 419.887</b>	<b>21,22%</b>	<b>-64,48%</b>	<b>-76,0%</b>	<b>25,5%</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>									
Financieros	\$ 481.937	\$ 270.356	\$ 217.771	\$ 107.412	\$ 45.269	78,26%	24,15%	102,7%	137,3%
Servicios	\$ 77.961	\$ 77.576	\$ 106.189	\$ 98.239	\$ 332	0,50%	-26,95%	8,1%	29490,1%
Recuperaciones	\$ 7.627	\$ 4.864	\$ 3.519	\$ 3.486	\$ 11.877				
Indemnizaciones	\$ -	\$ -	\$ 3.101	\$ -	\$ 5.307	0,00%	-100,00%	0,0%	-100,0%
Bonificaciones	\$ 42.359	\$ 30.773	\$ 2.774	\$ 11.229	\$ 13.493	37,65%	1009,34%	-75,3%	-16,8%
<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>609.884</b>	<b>383.569</b>	<b>333.354</b>	<b>\$ 220.366</b>	<b>\$ 76.278</b>	<b>59,00%</b>	<b>15,06%</b>	<b>51,3%</b>	<b>188,9%</b>
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>									
Financieros	\$ 408.281	\$ 307.962	\$ 301.856	\$ 486.061	\$ 376.576	32,58%	2,02%	-37,9%	29,1%
Otros gastos no operacionales	\$ 118.056	\$ 50.907	\$ 21.540	\$ 114.600	\$ 7.019	131,91%	136,34%	-81,2%	1532,7%
<b>TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES</b>	<b>526.337</b>	<b>358.869</b>	<b>323.396</b>	<b>\$ 600.661</b>	<b>\$ 383.595</b>	<b>46,67%</b>	<b>10,97%</b>	<b>-46,2%</b>	<b>56,6%</b>
<b>TOTAL INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES</b>	<b>83.547</b>	<b>24.700</b>	<b>9.958</b>	<b>-\$ 380.295</b>	<b>-\$ 307.317</b>	<b>238,25%</b>	<b>148,04%</b>	<b>-102,6%</b>	<b>23,7%</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>138.044</b>	<b>69.658</b>	<b>136.539</b>	<b>\$ 146.727</b>	<b>\$ 112.570</b>	<b>98,17%</b>	<b>-48,98%</b>	<b>-6,9%</b>	<b>30,3%</b>
<b>IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS</b>									
Provision	\$ 121.931	\$ 30.912	\$ 65.130	\$ 56.246	\$ 50.852	294,45%	-52,54%	15,8%	10,6%
<b>TOTAL IMPTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS</b>	<b>121.931</b>	<b>30.912</b>	<b>65.130</b>	<b>\$ 56.246</b>	<b>\$ 50.852</b>	<b>294,45%</b>	<b>-52,54%</b>	<b>15,8%</b>	<b>10,6%</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>16.113</b>	<b>38.746</b>	<b>71.409</b>	<b>\$ 90.481</b>	<b>\$ 61.718</b>	<b>-58,41%</b>	<b>-45,74%</b>	<b>-21,1%</b>	<b>46,6%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

## Análisis balance financiero

**Tabla 10**

**Esquema del balance general de PINTURAS Y YESOS S.A año 2008**

<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>PASIVOS TOTALES</b>
<b>68.9%</b>	<b>79.5%</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>PATRIMONIO</b>
<b>31.1%</b>	<b>20.5%</b>

Fuente:Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

Del gráfico anterior se puede deducir que el activo de la Empresa PINTURAS Y YESOS S.A., durante el año 2008, fue financiado a través del pasivo con un 79.5% y por el patrimonio con el 20.5%.

**Tabla 11**

**Esquema del balance general de PINTURAS Y YESOS S.A año 2009**

<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>PASIVOS TOTALES</b>
<b>60.8%</b>	<b>79.5%</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>PATRIMONIO</b>
<b>39.2%</b>	<b>20.5%</b>

Fuente:Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

Para el año 2009 el incremento en los activos fijos fue del 40.6%, paso de 1.288 millones a un valor de 1.798 millones, esto se debió a la adquisición de una planta de producción de pinturas y estucos; se aumentó la capacidad instalada pasando de 2.500 galones/mes a una producción de 5.000 galones de pintura al mes.

**Tabla 12**

**Esquema del balance general de PINTURAS Y YESOS S.A año 2010**

<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>PASIVOS TOTALES</b>
<b>52.4%</b>	<b>67.1%</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>PATRIMONIO</b>
<b>47.6%</b>	<b>32.9%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

**Tabla 13**

**Esquema del balance general de PINTURAS Y YESOS S.A año 2011**

<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>PASIVOS TOTALES</b>
<b>57.7%</b>	<b>69.8%</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>PATRIMONIO</b>
<b>42.3%</b>	<b>30.2%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

**Tabla 14****Esquema del balance general de PINTURAS Y YESOS S.A año 2012**

<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>PASIVOS TOTALES</b>
<b>54.3%</b>	<b>75.4%</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>PATRIMONIO</b>
<b>45.7%</b>	<b>24.6%</b>

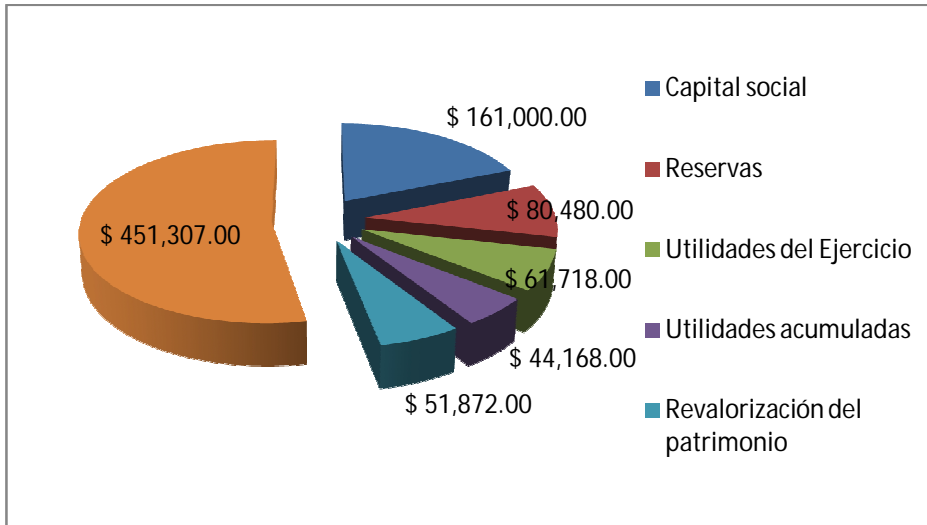
Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

Los activos durante el año 2008 y 2009, están concentrados principalmente en los corrientes, dicha situación cambia a partir del 2010, donde se evidencia una participación mayor de los activos fijos, sin embargo, los primeros continúan siendo el mayor porcentaje; se concluye que la distribución financiera del activo no es la más adecuada, ya que su objetivo principal es la comercialización y distribución de productos y no la inversión en activos fijos.

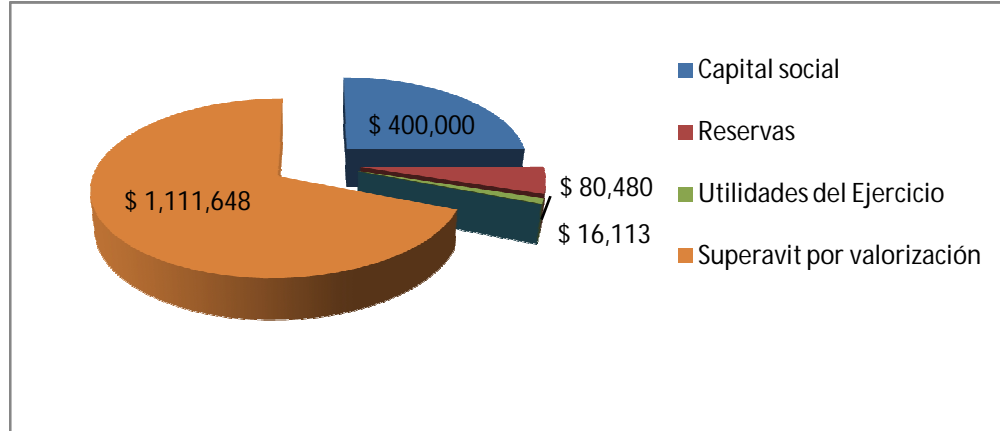
La inversión en activos corrientes, principalmente inventarios de mercancías, es lo primordial para una empresa comercializadora. Según Ortiz (2011) los activos fijos en las empresas comercializadoras no deberían superar el 30%. Finalizando el año 2012 también se presentó un incremento bastante significativo en los activos fijos, este se debió a la compra de dos bodegas en el sector de influencia de PINTURAS Y YESOS S.A.- El crecimiento de la empresa en líneas y una estrategia de atender un mercado más amplio, fueron las principales razones para la adquisición de estos inmuebles.

Para Ortiz (2011), una empresa comercializadora debe guardar una relación razonable entre sus activos y sus ventas, dicha relación, señala el autor, debe ser de 2 a 1, es decir, por cada \$1 invertido en activos se deben generar como mínimo \$2 en ventas. Este concepto se cumple en las ventas de la empresa durante los años 2008-2011 y 2012.

En la distribución de los pasivos y el patrimonio a lo largo de los 5 años, se observa siempre un predominio de los pasivos corrientes sobre los pasivos no corrientes, además de que el patrimonio no posee una participación importante: en promedio corresponde al 25%. Este nos sugiere que la política de financiamiento no es la más adecuada, puesto que el 75% de la empresa es financiada por los acreedores. La composición del patrimonio es algo muy importante en el análisis financiero; los rubros de este deben organizarse con base en la permanencia de cada uno de los recursos en la empresa, comenzando con el capital y la reserva que son los más estables y terminando con las utilidades retenidas y las ganadas durante el ejercicio actual, además de las valorizaciones que son las más volátiles (Ortiz, 2011).

**Gráfico 8. Distribución del patrimonio año 2008 en PINTURAS Y YESOS S.A.**

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

**Gráfico 9. Distribución del patrimonio año 2012 en PINTURAS Y YESOS S.A.**

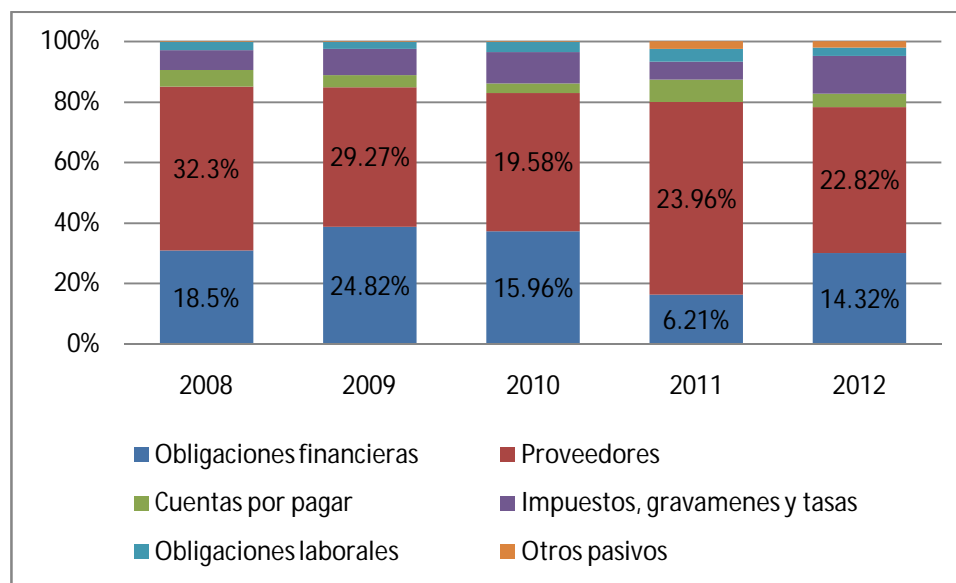
Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

En PINTURAS Y YESOS S.A. podemos concluir que la estructura de su patrimonio a lo largo de estos 5 años no es la de mejor calidad, puesto que el renglón más importante en participación de este es el de valorizaciones. Sin embargo, observamos que en el año 2012 la empresa aumentó su

capital social de 161 Millones a 400 Millones, es decir, lo incremento en un 148%. El riesgo que corre la empresa con esta distribución del patrimonio es alto, puesto que si la valorización de las propiedades y equipos no son sustentables con un mayor valor en los activos, el patrimonio quedaría aún más reducido.

En la estructura del patrimonio de PINTURAS Y YESOS S.A. vemos también que el superávit por valorización permaneció invariable en los últimos 3 años. Las reservas durante los primeros cuatro años analizados correspondían al 50% del capital social, durante el año 2012, a causa del aumento de capital, la cifra sufre una disminución hasta ajustarse en el 20%.

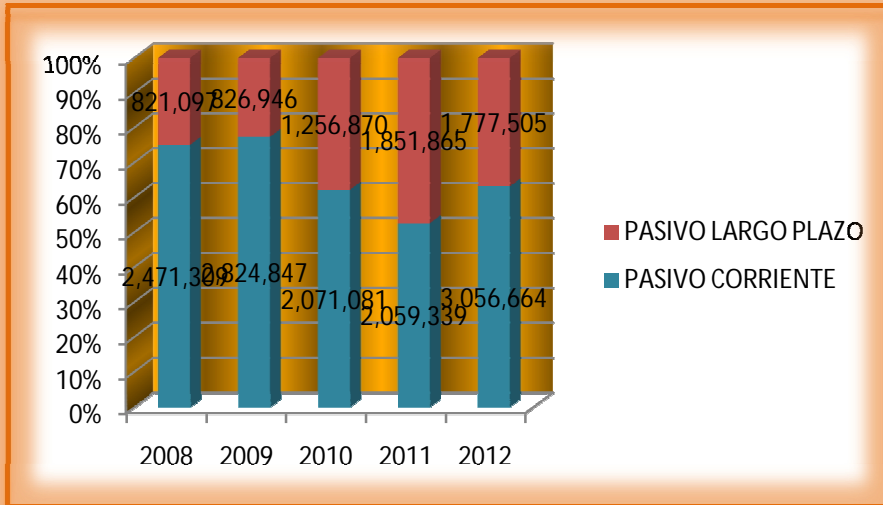
**Gráfico 10. Composición de pasivos corrientes periodo 2008-2012 en PINTURAS Y YESOS S.A.**



Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

Al ser una empresa comercializadora sus principales fuentes de financiación en los pasivos corrientes deberían ser el crédito de los proveedores y las obligaciones financieras, en este orden (Ortiz 2011). Vemos que en la empresa PINTURAS Y YESOS S.A. esto se cumple durante todo el periodo evaluado; sin embargo, durante los años 2009 y 2010 se observa que la diferencia entre estos dos pasivos se estrecha. La composición de la deuda a corto plazo durante los años 2008 y 2009 conllevaba un riesgo mucho menor que en los años posteriores; la mayoría de los pasivos estaba concentrados en un rubro que no implica costo y que además suele ser más flexible: proveedores. En el año 2008 la cuenta de proveedores correspondía al 32.3% del total de los pasivos y para el año 2009 el porcentaje era del 29.27%, ambos muy superiores al rubro de obligaciones financieras a corto plazo.

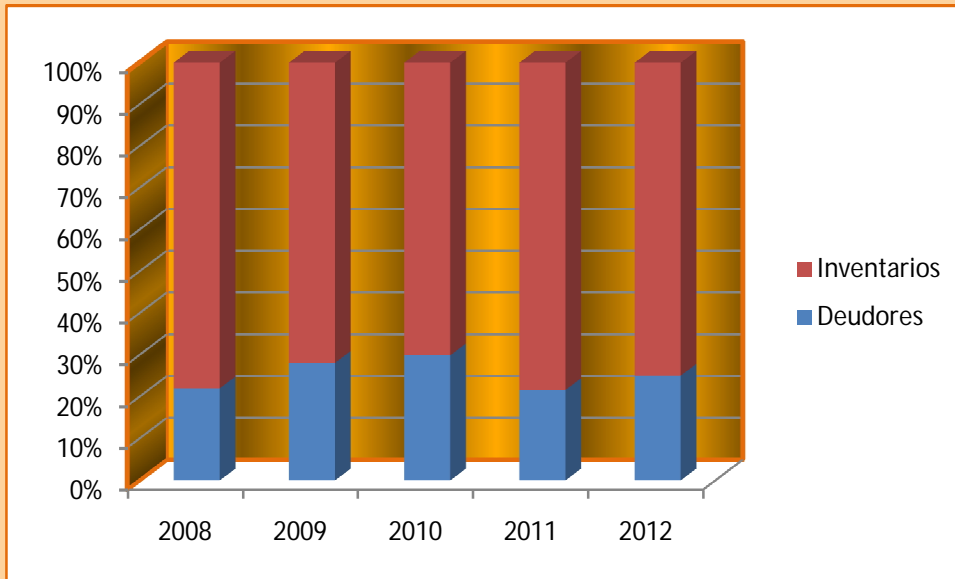
Durante los años 2010 y 2011 las obligaciones financieras a corto plazo disminuyen en un 30% y en un 56%, respectivamente; a su vez las obligaciones financieras de largo plazo se incrementaron en un 52%, en el año 2010 y en un 47% en el siguiente año. Esto se explica porque durante el año 2010 se solicitó un préstamo bancario a largo plazo con el que se cubrieron los pasivos del corto plazo. Lo anterior se realizó para mejorar el flujo de efectivo y así atender las necesidades operativas. La evolución de la deuda en PINTURAS Y YESOS S.A. ha sido de la siguiente manera: durante los últimos dos años analizados, 2011-2012, el total de los pasivos ha crecido en 18% y un 24% respectivamente. Lo mismo no ha sucedido con el patrimonio, pues sus tasas de crecimiento han estado por debajo, un 2.5% en el 2011 y el 4% en el 2012.

**Gráfico 11. Composición de pasivos totales 2008-2012 en PINTURAS Y YESOS S.A.**

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

La distribución de los pasivos totales durante todo el periodo evaluado, se concentran por encima del 50% en los pasivos corrientes; sin embargo, en los últimos años ha venido creciendo el pasivo de largo plazo, explicado por la adquisición de propiedades. A lo largo de los últimos años, las cuentas de inventarios y cuentas por cobrar a clientes han permanecido bastantes estables en su proporciones de los activos corrientes.

**Gráfico 12. Proporción de las cuentas de inventarios y cuentas por cobrar en los pasivos corrientes de PINTURAS Y YESOSS.A. 2008-2012.**



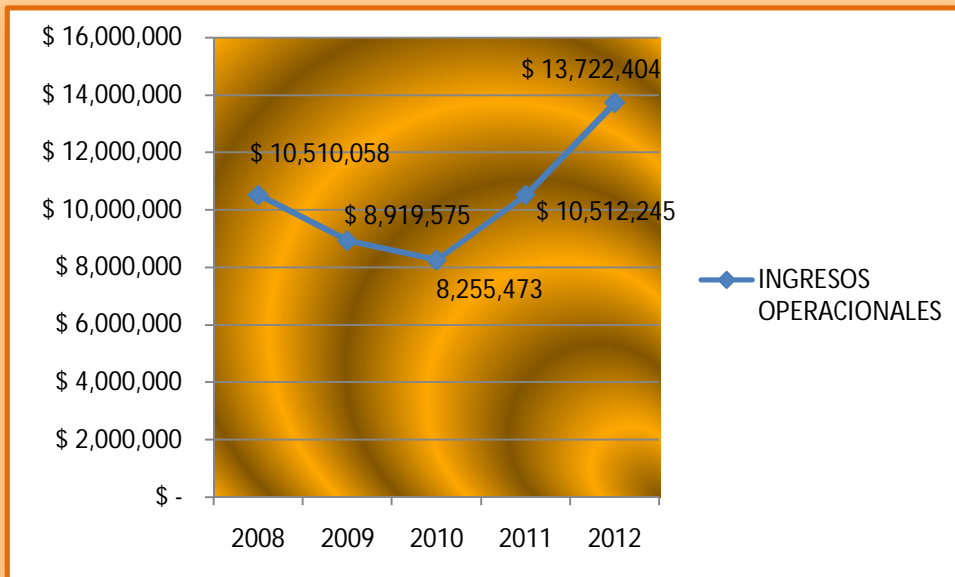
Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

Sin embargo en el análisis horizontal de estas mismas cuentas de activos, es posible evidenciar un fuerte incremento en el año 2011 de la cuenta de inventarios, un total del 43.6%; esto obedeció a dos situaciones puntuales: finalizando el año 2011 la empresa cerró negociaciones con CORONA para ser distribuidores de la Línea de Porcelana Sanitaria y Revestimientos, los pedidos de llenado que se realizaron para las sedes fueron altos por ser un portafolio bastante extenso. En este mismo año la empresa retomó unas importaciones de yeso que se hacen desde España, por cuestiones de flete y pactos con la empresa española los pedidos fueron significativos en volumen y por ende en valor. Las cuentas por cobrar a clientes también tuvieron un incremento del 28% en el año 2012 con respecto al año inmediatamente anterior; la explicación la encontramos en dos contrataciones que hizo la empresa durante este año de vendedores externos para obras, como es sabido la atención a constructoras implica siempre cartera como mínimo a 60 días.

### Análisis estados de resultados

Colombia se catalogó en el año 2007 como una de las seis mayores economías en América Latina, este año logró su mejor desempeño económico en las últimas tres décadas (Dinero, 2009). Sin embargo, al llegar el año 2009, la crisis financiera internacional desatada en Estados Unidos en el año 2008 afectó al país negativamente, disminuyendo su ritmo de expansión y reduciendo el acceso al crédito por aumento en las tasas de interés. Esta situación se ve reflejada en las ventas de PINTURAS Y YESOS S.A., las cuales en el año 2009 caen por encima del 15%, y aun en el 2010 la caída es mayor, 20% con respecto al periodo 2008. Al cierre del año 2011 y 2012, la recuperación en las ventas de la compañía es significativa, en el primer año se alcanza los mismos valores que en el año 2008, y para el segundo año el crecimiento en ventas es mucho mayor, 26% por encima de las ventas del 2008.

**Gráfico 13. Ingresos operacionales de PINTURAS Y YESOS S.A. en el periodo 2008-2012.**



Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

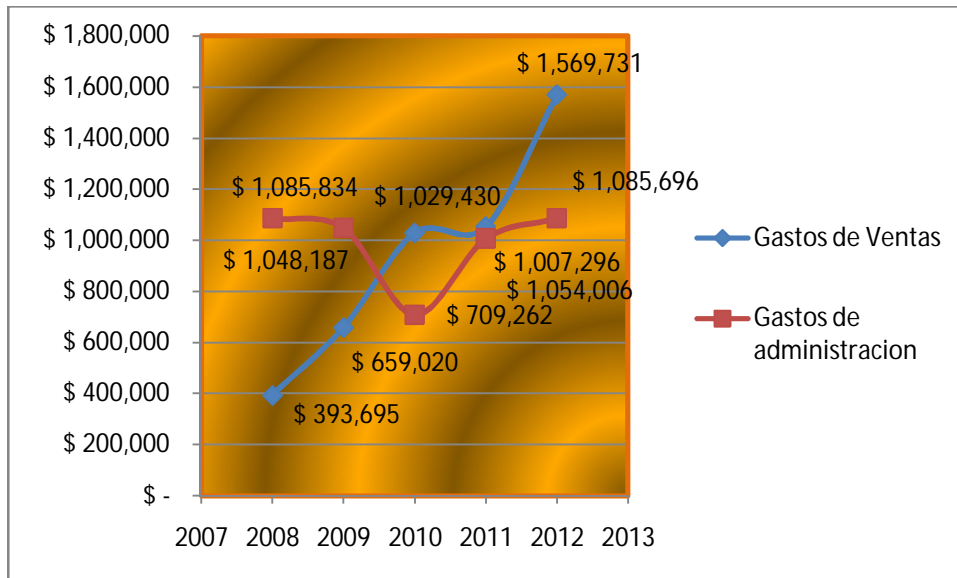
Según CAMACOL, la recuperación fue en el global de la economía nacional durante el año 2011, especialmente en el segundo semestre; indicadores como el índice de confianza del consumidor, las importaciones de bienes de consumo, la encuesta de comercio al por menor y la cartera de consumo, sugieren que el dinamismo del gasto de los hogares continuó. El consumo también estaría siendo favorecido por el buen comportamiento del mercado laboral, con tasas de desempleo históricamente bajas.

Las variaciones en la tasa de cambio durante los últimos años, han favorecido enormemente las importaciones. PINTURAS Y YESOS S.A. aprovechó esta situación para ampliar su portafolio; en la actualidad la línea de yesos importados es una de las líneas *Pareto* en la empresa. Esto puntualmente se puede considerar como una de las situaciones que ayudó al crecimiento en ventas durante los años 2011 y 2012, por encima del crecimiento del sector.

Es importante destacar los rubros de gastos de administración y ventas; para el año 2008 los gastos operacionales de la empresa PINTURAS Y YESOS S.A. correspondían al 14% de las ventas netas, para los años siguientes se evidencia un incremento, el cual alcanza en el año 2012 un porcentaje del 19.35% de las ventas netas de ese año. Este incremento ha afectado considerablemente la utilidad operacional de PINTURAS Y YESOS S.A., disminuyendo la misma en más de un 87% en el año 2012, comparándolo con el año 2008, en valores absolutos se pasa de una utilidad operacional en el año 2008 de \$419.887.681 a \$54.497.607 en el 2012.

### Gráfico 14. Variación anual de los gastos operacionales en PINTURAS Y YESOSS.A.

2008-2012

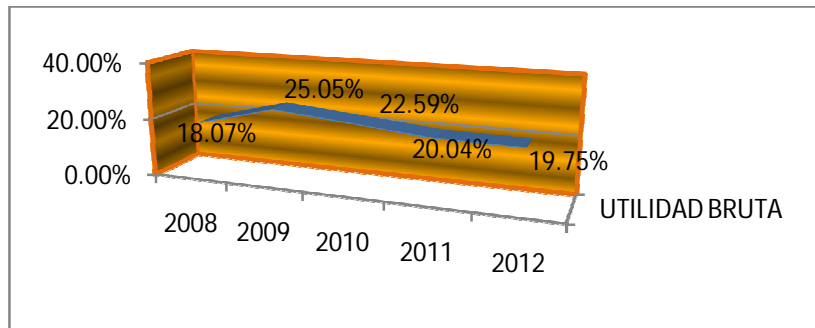


Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

En cuanto a la composición específica de los gastos operacionales, se evidencia en el análisis vertical que durante los 3 últimos años la proporción de los gastos de ventas y de administración es constante, un promedio de 11.3% para los primeros y de 8.7% para los segundos sobre el total de las ventas. Para los años 2008 y 2009 no es racional que se presenten los gastos de administración por encima de los gastos de ventas, además con diferenciales tan grandes. Se puede concluir que durante estos años no existió un criterio claro y uniforme para el registro en los diferentes centros de costos, falló la comunicación entre las personas que ejecutaron los diferentes gastos y los contadores.

Si bien durante los años 2011 y 2012 la empresa mostró una recuperación en las ventas, no sucedió lo mismo con las utilidades, que debieron haber crecido a un ritmo semejante. Iniciando con la utilidad bruta, esta ha mostrado un descenso sostenido durante los últimos 4 años. La principal explicación a este hecho es la disminución en los márgenes de las principales líneas comercializadas por la empresa, secundaria a una atomización del mercado local.

**Gráfico 15. % de utilidad bruta en PINTURAS Y YESOS S.A. periodo 2008-2012**

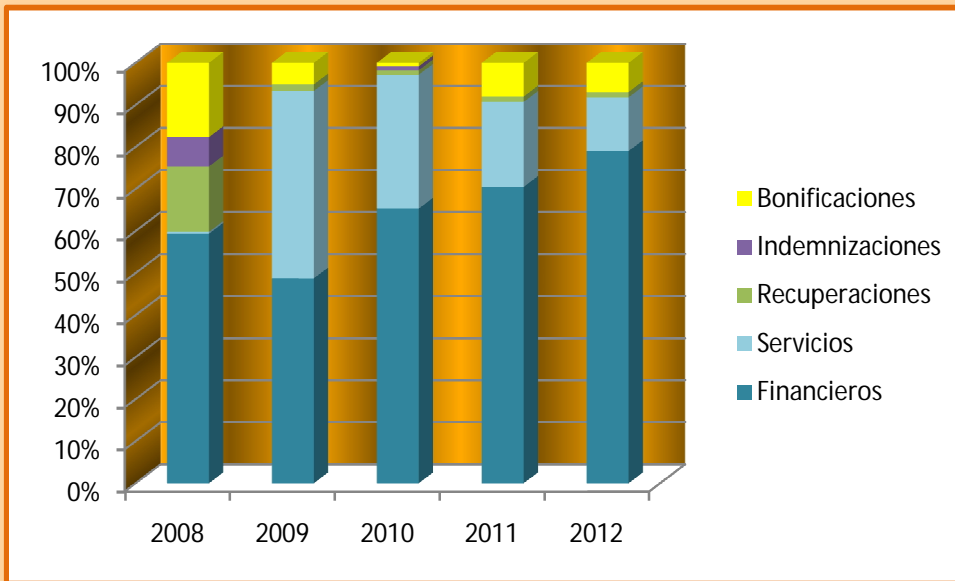


Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

La caída en la utilidad operacional ha sido aún más llamativa, pasando del 5.9% en el año 2009 a tan solo el 0.4% cerrando el año 2012. La participación de los gastos de administración y ventas se ha incrementado. La caída en las utilidades netas también ha sido sostenida en los últimos años de operación de la empresa; en el año 2010 cayó el 21%, en el 2011 el 45.74% y en el 2012 la caída alcanzó el 58.41%, todas comparadas con el año inmediatamente anterior. Tres elementos en conjunto explicarían la situación: disminución del margen bruto, aumento de gastos operacionales y costos financieros mayores. A pesar de que los ingresos no operacionales aumentaron en un 59% el último año, no tuvo la incidencia suficiente para sostener la utilidad final.

Las cifras de otros ingresos no operacionales, es bastante significativa a lo largo del periodo analizado; sin embargo, la cifra más importante se presenta en el año 2012 con un valor de \$609.884.000 y un incremento con respecto al año 2011 del 59%. El rubro más importante corresponde a los descuentos financieros que se ganó la compañía durante su ejercicio anual. Esta estrategia de la gerencia se ha venido implementando desde los inicios de la compañía, solo que es más representativo en estos años que el flujo de efectivo lo permitió, además de que los Descuentos por Pronto Pago (DPP) otorgados por los proveedores se han vuelto muchísimo más atractivos, la mayoría por encima del 3%. Otro ingreso no operacional significativo corresponde a los servicios de transporte y cortes de cerámica que presta la empresa; sin embargo en los últimos años se vio afectado, con una reducción del 27% en el 2011 y un crecimiento mínimo del 0.5% en el 2012. Esta drástica reducción coincide con el inicio de atención a un nuevo nicho de mercado: Subdistribución, este segmento no paga el servicio de flete, este valor se encuentra inmerso en el costo de los productos que se les ofrece.

**Gráfico 16. Distribución de los ingresos no operacionales en PINTURAS Y YESOS S.A. periodo 2008-2012 (Cifras en Miles de Pesos)**



Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

Los gastos no operacionales también son representativos en el estado de resultados de la empresa PINTURAS Y YESOS S.A., siendo su principal componente los gastos financieros.

### **Cálculo de las razones relacionadas con la situación financiera**

A través de los índices o razones financieras se puede determinar la situación de la empresa PINTURAS Y YESOS S.A. en los siguientes términos:

La comparación, para darle sentido a cada uno de los indicadores, se realizará con los de años anteriores. No existe un plan financiero ni estratégico que plantee los objetivos de la empresa en cuanto a las razones financieras.

Tabla 15

## Indicadores financieros PINTURAS Y YESOS S.A.

INDICADOR FINANCIERO	2008	2009	2010	2011	2012
<b>A. LIQUIDEZ:</b>					
KT (Cap. Trabajo)	\$ 383.002,00	-\$ 194.637,00	\$ 340.967,00	\$ 983.774,00	\$ 400.558,00
Razón corriente	1,15	0,93	1,16	1,48	1,13
Prueba acida de inventarios	0,27	0,28	0,36	0,32	0,30
Solidez	1,26	1,21	1,45	1,40	1,33
<b>B. ENDEUDAMIENTO (%):</b>					
Endeudamiento total	79%	82%	69%	72%	75%
Índice de propiedad o solvencia	21%	18%	31%	28%	25%
Cobertura de intereses	1,12	1,08	0,42	0,15	0,13
Endeudamiento financiero	15%	22%	25%	21%	20%
<b>C. RENTABILIDAD:</b>					
Margen de utilidad bruta	18,07%	25,05%	22,59%	20,04%	19,75%
Margen operacional	4,00%	5,91%	1,53%	0,43%	0,40%
Margen neto de utilidad	0,59%	1,01%	0,86%	0,37%	0,12%
Rentabilidad del patrimonio	7,26%	11,64%	4,73%	2,50%	1,00%
<b>D. INDICES DE EFICIENCIA OPERACIONAL (VECES)</b>					
Rotación cartera		27	32	24	20
Rotación de inventarios		110	100	88	81
Rotación de proveedores		72	64	49	46
Rotación activos fijos	8	5	3	4	5
Rotación activos totales	2,54	2,01	1,71	1,93	2,13

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

**Análisis de liquidez:**

La razón corriente, el indicador estático de la liquidez, fue menor de 1 en el año 2009: Significa que por cada peso que debía en pasivos corrientes, solo contaba con 0,93 pesos en sus activos corrientes. Durante el año siguiente el indicador marcó 1.16, 1.48 en el 2011 y baja nuevamente a 1.18 en el año 2012. Según Petersen y Plenborg (2012), la razón corriente como indicador de bajo riesgo de liquidez en el corto plazo, debería ser superior a 2. Ortiz (2011) considera que este indicador debe ser mínimo de 1.3 en predicción de alguna reducción o pérdida en el valor de los activos corrientes, y el índice nunca estar por encima de 3, porque significaría inversiones excesivas en activos fijos y afectaría la rentabilidad de la empresa. Concluimos entonces que la empresa posee problemas de liquidez a corto plazo.

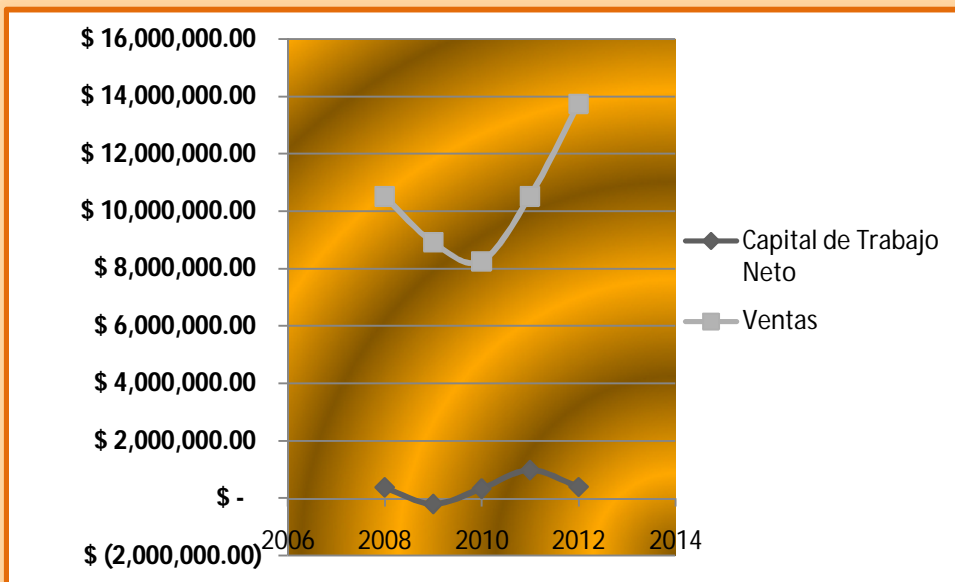
La prueba acida, indicador con el cual se intenta determinar la liquidez de la empresa con los activos más rápidos para convertirse en efectivo: disponible y cuentas por cobrar. En PINTURAS Y YESOS S.A. por ser una empresa comercializadora, el rubro de inventarios es el activo corriente más importante; este indicador nos muestra que la empresa no alcanza a cubrir sus pasivos corrientes ni en el 50% cuando no se recurre a la realización de los inventarios. Además, cabe destacar que la empresa realiza más del 70% de sus ventas de contado, por lo cual el renglón de cuentas por cobrar no es muy relevante.

El capital de trabajo neto, que resulta de restar los pasivos corrientes a los activos corrientes, nos habla en valores absolutos lo que la razón corriente nos muestra como índice. El crecimiento en ventas debería ir acompañado de crecimiento en el capital de trabajo, para disminuir el riesgo

financiero. Esto no sucede en PINTURAS Y YESOS S.A. durante el periodo evaluado, la falta de planeación en el crecimiento de sus ventas ha afectado el flujo de efectivo de la empresa y por ende su liquidez.

Los resultados en este indicador muestran correlación con el indicador de razón corriente.

**Gráfico 17. Variación de las Ventas y el Capital de Trabajo Neto en PINTURAS Y YESOS S.A. 2008-2010.**



Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

### **Análisis de endeudamiento:**

El endeudamiento, junto con la liquidez y la rentabilidad conforma la trilogía de signos vitales que se deben examinar para determinar la situación financiera de la empresa (García, 1999).

PINTURAS Y YESOS S.A. recurre en los últimos años al endeudamiento con múltiples fines:

expansión local y regional para lograr una mayor participación en el mercado, posicionamiento de marca a través de cambios de imagen y campañas de mercadeo.

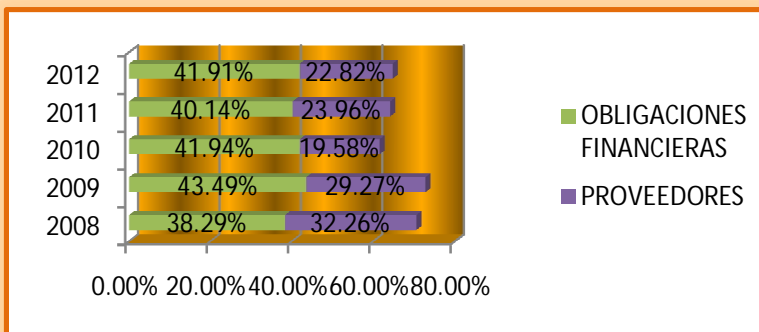
Para el año 2008 el nivel de endeudamiento total fue del 79%, en el año siguiente dicho indicador se incrementó hasta el 82%. Es decir, que los acreedores poseían más del 80% de la empresa, los accionistas el % restante. En el año 2010 se evidencia una reducción significativa en el endeudamiento, ubicándose en el 69%; dicha reducción se debió al aumento en la cuenta de los activos fijos por las valorizaciones, que pasaron de \$451.307.000 millones a \$1.111.648.000 millones, es decir, un incremento del 146%. Los dos años siguientes el índice de endeudamiento continuó creciendo, cerrando el año 2012 con un porcentaje del 75%; de acuerdo con Ortiz (2011) PINTURAS Y YESOS S.A. posee un riesgo considerable a causa de tener un índice de endeudamiento superior al 70%. Este índice nos manifiesta que el patrimonio dentro de la participación del activo total es un porcentaje muy reducido durante todo el periodo evaluado. Es necesario que la empresa evalúe la opción de captar recursos de nuevos inversionistas si el caso fuera que los actuales no poseen recursos para aumentar el capital social de la empresa.

El decreto 2649 de 1993, en su artículo 64, establece que los activos fijos [propiedad, planta y equipo], se les debe realizar un avalúo técnico como mínimo cada 3 años, avalúo que deberá ser realizado por personas de reconocida idoneidad. El avalúo técnico busca determinar precisamente el valor comercial del activo. En el año 2010, PINTURAS Y YESOS S.A. realizó dicho avalúo, este arrojó que la infraestructura alrededor de las propiedades pertenecientes a la empresa había mejorado considerablemente, además de que se convirtió en un sector muy comercial y

favorecido por Plan de Ordenamiento Territorial (POT). Todo esto permitió que las entidades bancarias determinaran para PINTURAS Y YESOS S.A. una capacidad de endeudamiento mayor, respaldada por sus activos. Se realizó una reestructuración de la deuda, como se mencionó anteriormente, alargando los plazos y mejorando las tasas de interés.

Durante todo el periodo de evaluación, las obligaciones financieras corresponden el principal rubro en el total de los pasivos, el sistema financiero es el principal acreedor de la empresa. Sin embargo, si tomamos como referencia el concepto de Ortiz (2011) que considera que el 30% de las ventas como endeudamiento financiero es válido, por encima de ese nivel atender el servicio de la deuda entra en dificultades, PINTURAS Y YESOS S.A. tiene un buen desempeño con este indicador. Es más, la tendencia de este indicador en la empresa es decreciente, el último año evaluado disminuyó en un punto porcentual con respecto al año inmediatamente anterior.

**Gráfico 18. Pasivos de PINTURAS Y YESOS S.A. 2008-2012**

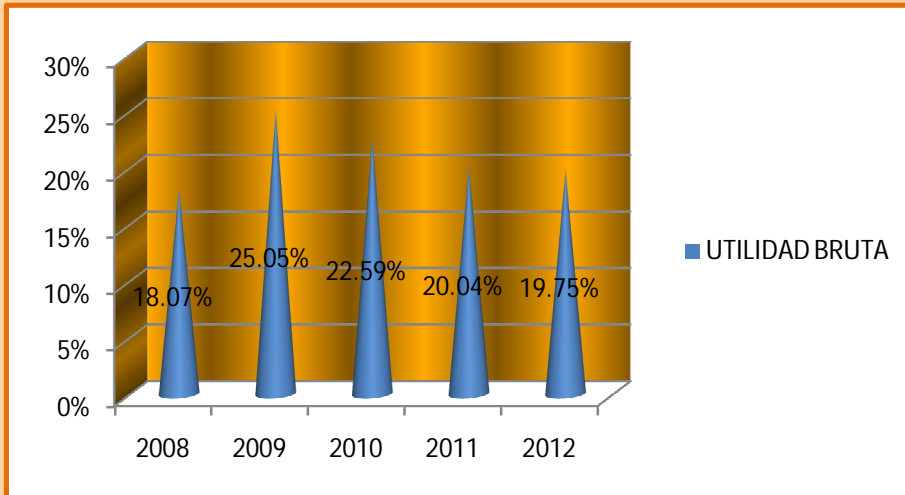


Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

Los gastos financieros es preferible compararlos con la utilidad operacional y no con las ventas netas, por eso se calculó el Índice de Cobertura de Intereses y no la Carga Financiera. El desempeño de la empresa con este indicador ha sido negativo, cada año disminuye. Durante los últimos tres periodos evaluados, la utilidad operacional de la empresa no permite el pago de los gastos financieros; no obstante, durante el mismo periodo, los ingresos no operacionales superaron significativamente la utilidad operacional y esto permitió que no se afectara el pago de la deuda y q la utilidad antes de impuestos fuera positiva.

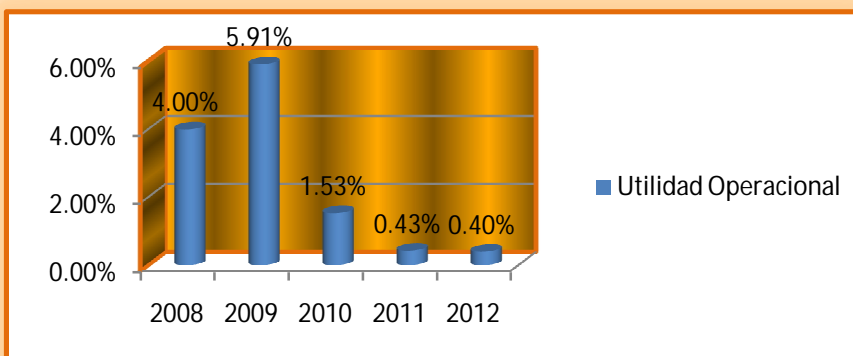
### **Análisis de rentabilidad:**

“La Rentabilidad es un factor clave para que la empresa logre su permanencia en el largo plazo” (Rodríguez, 2012). La optimización de los recursos invertidos en una empresa, dan fe de la buena gestión administrativa y operativa en la misma. PINTURAS Y YESOS S.A. ha presentado un deterioro en la utilidad bruta a partir del año 2009, no obstante continúa siendo aceptable como empresa comercializadora (Ortiz, 2011). El método de costeo que utiliza la empresa es el costo promedio, lo que evita distorsiones en el cálculo del margen.

**Gráfico 19. % de Utilidad Bruta en PINTURAS Y YESOS S.A. 2008-2012**

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

El deterioro en la utilidad bruta no se compara con el que ha sufrido la utilidad operacional: en el 2008 correspondió al 4%, mientras que para el año 2012 este margen cayó al 0.40%, una caída superior al 90%.

**Gráfico 20. % de Utilidad Operacional en PINTURAS Y YESOS S.A. 2008-2012**

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

Esta utilidad, más que por un aumento en los costos de la mercancía vendida, se ha visto afectada es por los gastos de operación que son muy altos y que inciden directamente en los resultados de la compañía. Es evidente que los gastos de administración y de ventas absorben una gran cantidad de los ingresos, es decir que en términos porcentuales, el 99.60% de los ingresos relacionados con la operación cubren el 100% de los gastos operacionales durante el año 2012. Para el año 2009 el porcentaje era del 96%. Esto incide desfavorablemente en los resultados del ejercicio económico, ya que la utilidad es muy baja. En las empresas comerciales, el rango de la utilidad es entre el 5% y el 10% del total de las ventas. Sin embargo, a pesar de la disminución en la utilidad bruta y en la utilidad operacional, la utilidad neta no es negativa en ninguno de los años evaluados. Los ingresos no operacionales de la empresa son significativos, podríamos decir inclusive que la utilidad neta proviene es de estos últimos ingresos y no de los ingresos por la operación propia de la empresa.

Por último, la rentabilidad sobre el patrimonio en la empresa PINTURAS Y YESOS S.A. tiene la misma tendencia que el resto de las utilidades calculadas: decreciente. Independiente de que se analicen los diferentes costos de oportunidad de cada uno de los inversionistas de la empresa, este resultado de entrada ya es malo, puesto que estuvo por debajo de la inflación, la cual en los últimos años se ha ubicado entre el 3% y el 4%.

## **Análisis de eficiencia operacional**

### Rotación de cuentas por cobrar e inventarios:

Los rubros de cuentas por cobrar e inventarios, corresponden al capital de trabajo operativo de la empresa, de ahí que su comportamiento sea determinante en el buen desempeño de la empresa.

En PINTURAS Y YESOS S.A. se evidencia que la rotación de cartera es bastante satisfactoria, por debajo de los 30 días en todos los años evaluados. La política de crédito de la empresa ha sido bastante rigurosa: plazos y cupos muy limitados, estudios previos muy rigurosos antes de la concesión del crédito y el pago de contado es bastante premiado entre su clientela. Adicional a todo lo anterior, la empresa se ha encargado de buscar fuentes de financiamiento externas para los clientes: SUFI de Bancolombia, Cartera de Electroferia, Tarjeta Éxito, entre otros. Debemos hacer la aclaración que para el cálculo del Indicador de Cartera se utilizó las Ventas Totales del periodo evaluado, no se cuenta con el dato exacto de las Ventas Crédito.

La disminución en el número de días en que rota el inventario en PINTURAS Y YESOS S.A. es posible verlo a partir del momento en el que la empresa adquirió un Software más especializado que, entre otros muchos beneficios, le permitió a la empresa un control más estricto del nivel de inventarios. En el año 2010 se adquirió el ERP (Enterprise ResourcePlanning) SIIGO, que proporcionó una sistematización de la información para la gerencia y las cabezas de cada departamento, entre ellos el de cartera y el de inventarios. Sin embargo, los niveles de rotación de inventarios no son tan favorables para la empresa, teniendo en cuenta que la gran mayoría de proveedores son locales. Una de las causas para no llegar a niveles eficientes en los inventarios pudiera explicarse por la cantidad de sedes que posee la empresa, y debe contar con inventarios

en todas ellas, pues es parte de su propuesta de servicio que su clientela puede encontrar en cualquiera de ellas el 100% del portafolio. Otra explicación para el nivel de ineficiencia en los inventarios, pudiera explicarse por la diversidad del portafolio que maneja la empresa. El total de líneas que maneja la compañía son alrededor de 300, sin embargo cada línea puede dividirse en grupos, conformados por productos.

**Tabla 16**

**Distribución por líneas del 80% de las ventas en PINTURAS Y YESOS S.A. 2012**

NOMBRE	VENTAS	COSTOS	UTILIDAD	% RENT	% PARTIC
GYPTec	2,340,361,958.00	1,785,550,960.31	554,810,997.69	23.71%	17.56%
CORONA	2,163,586,486.00	1,754,970,504.79	408,615,981.21	18.89%	16.23%
ETERNIT	1,625,446,336.00	1,418,589,766.69	206,856,569.31	12.73%	12.19%
METALSUR S.A	913,006,423.00	690,917,644.09	222,088,778.91	24.32%	6.85%
P Y Y	899,496,422.00	692,767,017.58	206,729,404.42	22.98%	6.75%
PINTUCO	624,625,821.00	537,069,223.05	87,556,597.95	14.02%	4.69%
COLMENA	549,878,165.00	460,619,868.99	89,258,296.01	16.23%	4.13%
PANELROCK	463,112,690.00	356,813,810.42	106,298,879.58	22.95%	3.47%
MICROMINERALES	383,018,295.00	319,728,155.62	63,290,139.38	16.52%	2.87%
PAVCO	276,984,693.00	229,935,350.93	47,049,342.07	16.99%	2.08%
SAPOLIN	211,540,754.00	168,403,851.30	43,136,902.70	20.39%	1.59%
PRODUCTOS BRONCO	205,953,499.00	170,415,703.63	35,537,795.37	17.26%	1.55%
CORPACERO	181,814,893.00	137,383,905.00	44,430,988.00	24.44%	1.36%
<b>Total</b>	<b>10,838,826,435.00</b>	<b>8,723,165,762.40</b>	<b>2,115,660,672.60</b>		

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

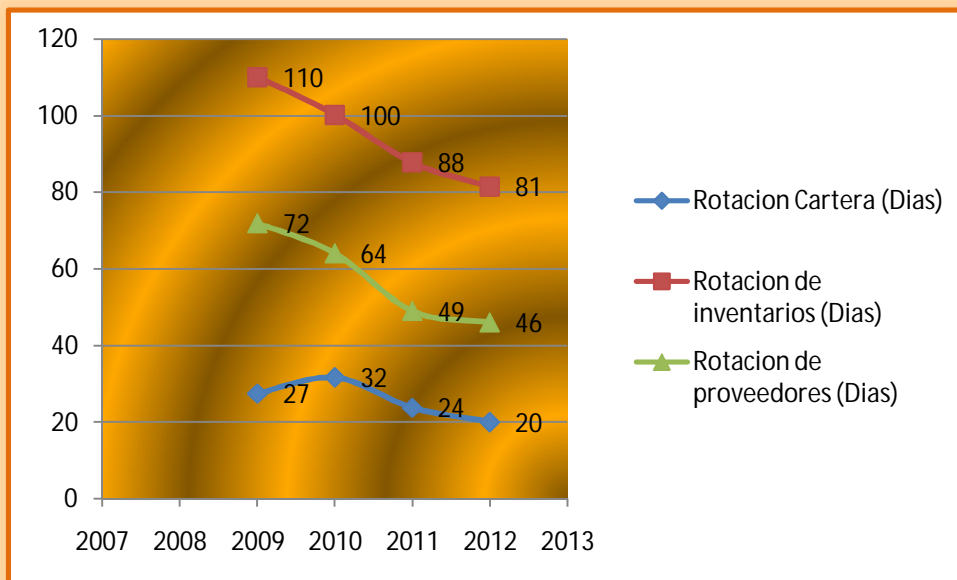
El principio de *Pareto*, llamado también Regla del 80-20, se fundamenta en el aporte del economista Wilfredo Pareto, tras un estudio de la distribución de los ingresos en la población. El principio establece que "Hay unos pocos valores críticos y muchos insignificantes. Los recursos deben de concentrarse en los valores críticos y no en los insignificantes". (Parada, 2009, p. 173)

En la Tabla 16 se aplica el Principio de Pareto para las ventas de PINTURAS Y YESOS S.A.; el 80% de sus ventas se concentran en solo 13 líneas de las 300 que posee su portafolio. No obstante la composición del inventario de la empresa posee porcentajes muy significativos de los productos con un menor impacto económico.

#### Rotación de proveedores:

No se dispone información exacta de la cifra de compras a crédito, por lo cual se usó para el cálculo de este índice el costo de las ventas totales. Con los resultados de este indicador podemos concluir que PINTURAS Y YESOS S.A. posee un alto poder de negociación con los proveedores, el hecho de que los niveles de este indicador se encuentren por encima de 30 días, significa que la empresa utiliza a los proveedores como una fuente de financiación, que como se ha mencionado anteriormente, es más flexible y menos costosa. Sin embargo, la rotación de inventarios, medida en días, ha disminuido desde el año 2011, esto pudiera ser explicado porque la empresa, en su afán de ganar más mercado, ser más competitiva y mejorar rentabilidad, ha optado por aprovechar la mayoría de los DPP que ofrecen los proveedores.

**Gráfico 21. Rotación de cartera, inventario y cuentas por pagar a proveedores en días-PINTURAS Y YESOS S.A. 2008-2012**



Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

### Rotación de activos totales:

Como ya se mencionó durante el análisis de la distribución de los activos totales, Ortiz (2011) refiere que las empresas comercializadoras deben tener una relación de 2 a 1 de sus ventas con respecto a los activos. Esta relación se cumple durante los años 2008-2009-2012 en la empresa.

**Tabla 17****Indicadores financieros modernos PINTURAS Y YESOS S.A. 2008-2012**

<b>INDICADOR</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
<b>EBITDA</b>	659.991	860.295	561.897	576.847	724.565
<b>Margen EBITDA</b>	6.3%	9.7%	6.9%	5.5%	5.5%
<b>PKTNO</b>	13.92%	14.42%	17.44%	16.54%	14.39%
<b>KTNO</b>	1.463.197	1.276.788	1.422.982	1.734.443	1.907.500
<b>UODI</b>	369.035	470.776	61.451	14.046	-67.434

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

**Calculo del EVA:**

Para el cálculo del EVA en la empresa PINTURAS Y YESOS S.A., se asumió la siguiente información:

- Según Sarmiento – Cayon (2005), en su documento de “Cálculo del costo del Patrimonio desapalancado”, Colombia, por ser un país con un mercado accionario de poca profundidad no permite hallar con facilidad las primas de riesgo y betas para empresas o sectores económicos completos. Estos autores, basándose en el modelo CAPM (Capital Asset Pricing Model) o MAPAC (Modelo de Asignación del Precio del Activo de Capital) desarrollado por William Sharpe, otorgan al Retail de Materiales para la construcción un Costo de Patrimonio del 25.16%. Este valor está acorde con el rendimiento esperado de los propietarios de la empresa de su capital.
- El costo del endeudamiento de la empresa es del 13%, para los 5 años evaluados
- La tasa impositiva que se toma es del 30%

- La composición del capital de la empresa y su CPPC, durante los 5 años evaluados, es la siguiente:

Tabla 18

## Composición del capital y CPPC en PINTURAS Y YESOS S.S.A AÑO 2008

	Monto	Ponderación	Costo	Costo después de impuestos	CPPC
<b>Obligación financiera corto plazo</b>	\$ 765,328	18.47%	13%	9.10%	1.68%
<b>Obligación financiera largo plazo</b>	\$ 821,097	19.82%	13%	9.10%	1.80%
<b>Proveedores</b>	\$ 1,336,373	32.26%	0%	0%	0.00%
<b>Otros pasivos</b>	\$ 369,308	8.91%	0%	0%	0.00%
<b>Patrimonio</b>	\$ 850,545	20.53%	25.16%	25.16%	5.17%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 4,142,651</b>	<b>100%</b>			<b>8.65%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

Tabla 19

## Composición del capital y CPPC en PINTURAS Y YESOS S.S.A AÑO 2009

	Monto	Ponderación	Costo	Costo después de impuestos	CPPC
<b>Obligación financiera corto plazo</b>	\$ 1,099,148	24.82%	13%	9.10%	2.26%
<b>Obligación financiera largo plazo</b>	\$ 826,946	18.67%	13%	9.10%	1.70%
<b>Proveedores</b>	\$ 1,296,520	29.27%	0%	0%	0.00%
<b>Otros pasivos</b>	\$ 429,179	9.69%	0%	0%	0.00%
<b>Patrimonio</b>	\$ 777,042	17.55%	25.16%	25.16%	4.41%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 4,428,835</b>	<b>100%</b>			<b>8.37%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

Tabla 20

## Composición del capital y CPPC en PINTURAS Y YESOS S.S.A AÑO 2010

	Monto	Ponderación	Costo	Costo después de impuestos	CPPC
<b>Obligación financiera corto plazo</b>	\$ 1,099,148	23.22%	13%	9.10%	2.11%
<b>Obligación financiera largo plazo</b>	\$ 826,946	17.47%	13%	9.10%	1.59%
<b>Proveedores</b>	\$ 947,014	20.00%	0%	0%	0.00%
<b>Otros pasivos</b>	\$ 352,242	7.44%	0%	0%	0.00%
<b>Patrimonio</b>	\$ 1,508,793	31.87%	25.16%	25.16%	8.02%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 4,734,143</b>	<b>100%</b>			<b>11.72%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

Tabla 21

## Composición del capital y CPPC en PINTURAS Y YESOS S.S.A AÑO 2011

	Monto	Ponderación	Costo	Costo después de impuestos	CPPC
<b>Obligación financiera corto plazo</b>	\$ 339,228	6.21%	13%	9.10%	0.57%
<b>Obligación financiera largo plazo</b>	\$ 1,851,865	33.92%	13%	9.10%	3.09%
<b>Proveedores</b>	\$ 1,308,083	23.96%	0%	0%	0.00%
<b>Otros pasivos</b>	\$ 412,028	7.55%	0%	0%	0.00%
<b>Patrimonio</b>	\$ 1,547,539	28.35%	25.16%	25.16%	7.13%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 5,458,743</b>	<b>100%</b>			<b>10.79%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

Tabla 22

## Composición del capital y CPPC en PINTURAS Y YESOS S.S.A AÑO 2012

	Monto	Ponderación	Costo	Costo después de impuestos	CPPC
<b>Obligación financiera corto plazo</b>	\$ 922,332	14.32%	13%	9.10%	1.30%
<b>Obligación financiera largo plazo</b>	\$ 1,777,505	27.59%	13%	9.10%	2.51%
<b>Proveedores</b>	\$ 1,470,122	22.82%	0%	0%	0.00%
<b>Otros pasivos</b>	\$ 664,210	10.31%	0%	0%	0.00%
<b>Patrimonio</b>	\$ 1,608,241	24.96%	25.16%	25.16%	6.28%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 6,442,410</b>	<b>100%</b>			<b>10.09%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

Como se mencionó anteriormente, el Valor Económico Agregado (EVA) es considerado en la administración moderna como un indicador de gestión y de desempeño financiero. De gestión, porque permite a los directivos evaluar localidad de las decisiones que toman, y de desempeño, porque permite identificar en el tiempo las acciones tendientes a aumentar el valor para los dueños del negocio (García, 1999).

PINTURAS Y YESOS S.A. ha destruido valor de forma consecutiva en los últimos 3 años evaluados; la rentabilidad obtenida en su ejercicio es mucho menor que el costo del capital invertido. Podemos concluir entonces que la empresa no cumple con el principal objetivo financiero de toda empresa: generar riqueza.

**Tabla 23****EVA de PINTURAS Y YESOS S.A periodo 2008-2012**

	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
<b>EVA (Miles de Pesos)</b>	\$ 8,851.06	\$ 100,082.51	-\$ 505,415.40	-\$ 574,952.37	-\$ 717,473.17

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa.

Habiendo ya calculado el EBITDA y el EVA, podemos ver que con el primer indicador se evalúa un buen desempeño operativo de la empresa, es decir que con los activos invertidos se generan utilidades. Sin embargo, con el segundo indicador, al ya tener en cuenta el costo de financiación de dichos activos, el desempeño general de la compañía no es bueno, destruye valor.

#### 4. CAPITULO III

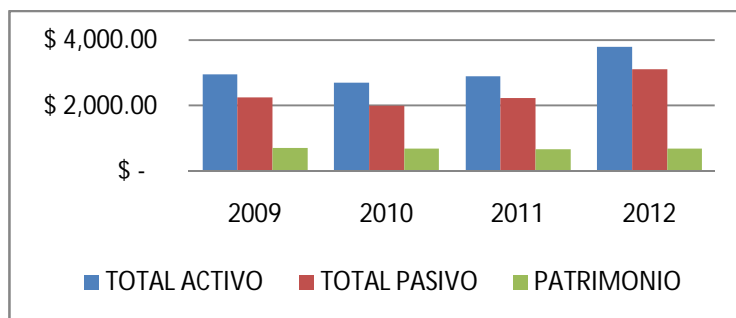
### ANALISIS COMPARATIVO DE PINTURAS Y YESOS S.A. CON LOS RESULTADOS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCION

Se compara con los índices financieros del sector al cual pertenece la empresa, estos no son ideales sino representativos. Además se establece una comparación con un grupo pequeño de empresas similares a la nuestra, en aspectos como tamaño, objeto social y línea de productos. Los datos fueron tomados de SUPERSOCIEDADES y las cifras se expresan en millones de pesos.

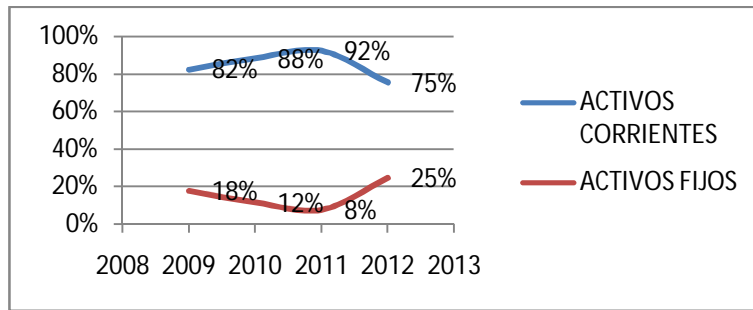
#### Estructura del balance general:

Se presenta a continuación la estructura del balance general de cada una de las tres empresas con las que se pretende comparar a PINTURAS Y YESOS S.A.

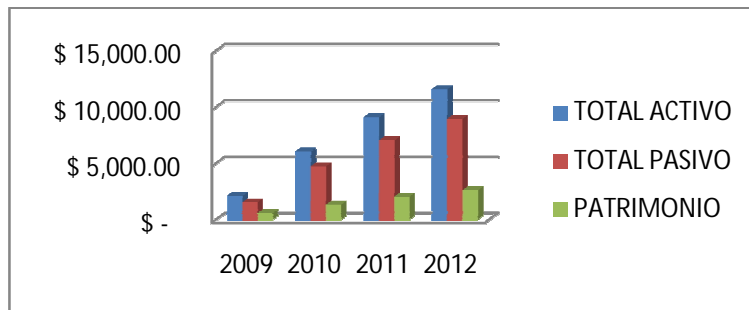
#### Grafico 22. Estructura del balance general de MUNDO ALIANZA S.A.



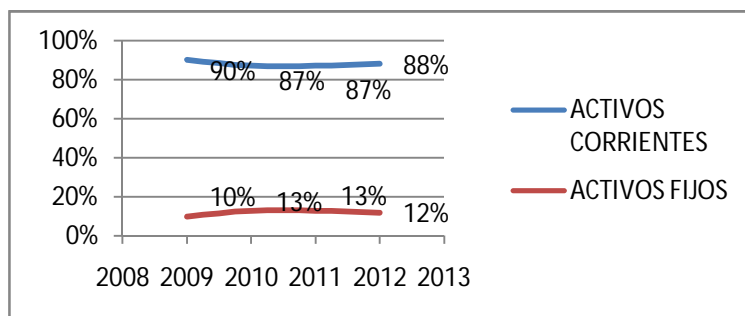
Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa registrada en SUPERSOCIEDADES.

**Grafico 23. Estructura de los activos totales de MUNDO ALIANZA S.A.**

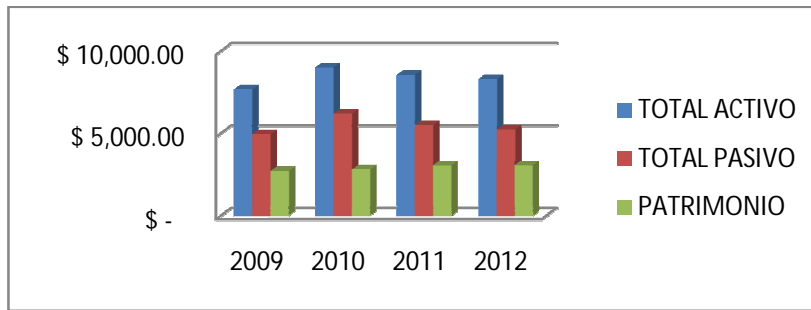
Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa registrada en SUPERSOCIEDADES.

**Grafico 24. Estructura del balance general de DEPOSITO SAN PIO LTDA.**

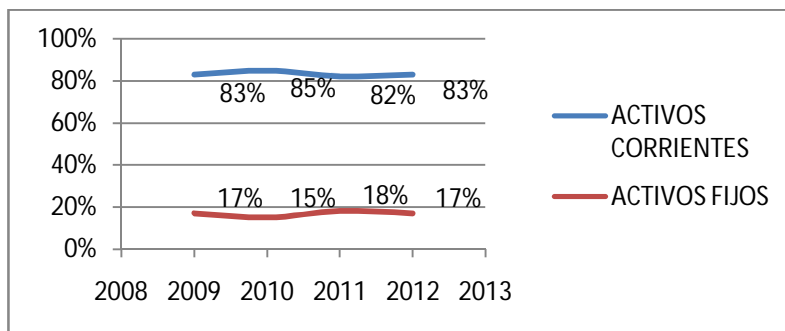
Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa registrada en SUPERSOCIEDADES.

**Grafico 25. Estructura de los activos totales de DEPOSITO SAN PIO LTDA.**

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa registrada en SUPERSOCIEDADES.

**Grafico 26. Estructura del balance general de MATERIALES SU CONSTRUCCION.**

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa registrada en SUPERSOCIEDADES.

**Grafico 27. Estructura de los activos totales de MATERIALES SU CONSTRUCCION.**

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera de la empresa registrada en SUPERSOCIEDADES.

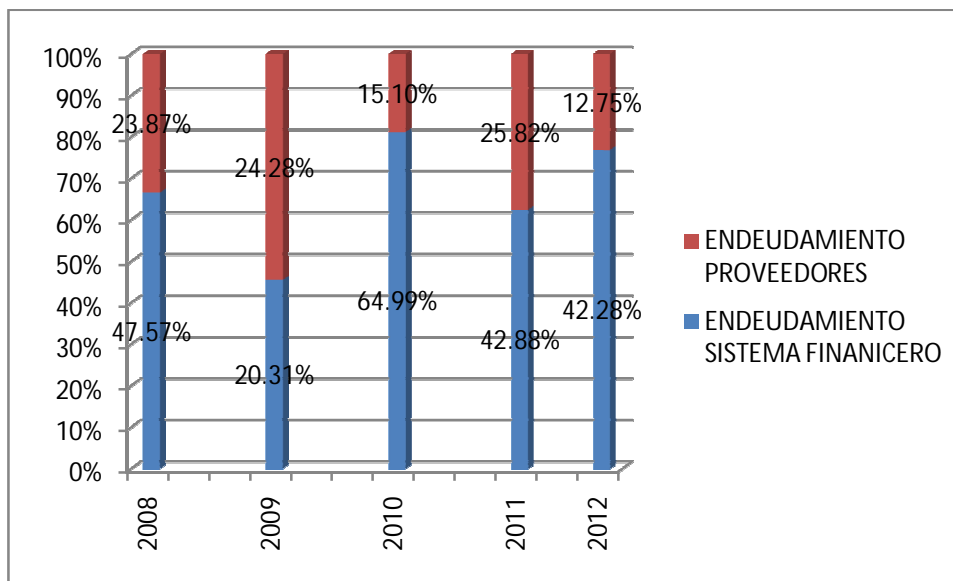
En las tres empresas evaluadas, pertenecientes al sector de nuestra empresa estudio, se evidencia una muy buena distribución de los activos: todos los años permanecen los activos corrientes por encima del 80%. En empresas comercializadoras como lo mencionamos al inicio del capítulo II, los activos corrientes deben estar por encima del 70%. En este indicador PINTURAS Y YESOS S.A. no se encuentra tan bien como las empresas con las que se compara.

En cuanto a la distribución de pasivos y patrimonio, todas conservan una distribución muy similar a la PINTURAS Y YESOS S.A.; sin embargo, la empresa Materiales Su

Construcción sobresale porque su patrimonio pesa en promedio durante los 4 años evaluados un 35%. Esto último no significa que sea mejor la distribución de Materiales Su Construcción, porque finalmente todo dependerá del costo de la deuda y la rentabilidad de las operaciones de cada empresa.

Comparando la empresa con las cifras del sector de la construcción, específicamente con el subsector de distribuidores al por mayor de Materiales de Construcción, nos encontramos que en la distribución de los pasivos corrientes PINTURAS Y YESOS S.A. presenta un mejor desempeño; su apalancamiento con proveedores es mucho mayor y siempre está en mayor proporción que las obligaciones financieras.

**Grafico 28. Participación en % de proveedores y obligaciones financieras en los pasivos corrientes en el sector de materiales de construcción distribución al por mayor**



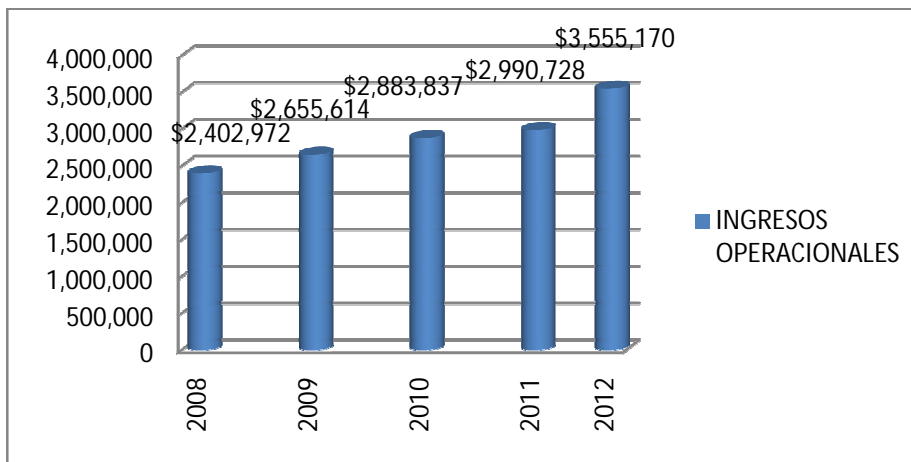
Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera del sector registrada en SUPERSOCIEDADES.

Además la concentración de los pasivos de corto plazo en el sector, mantuvieron un promedio durante los últimos 5 años del 86.52%. En PINTURAS Y YESOS S.A. este indicador marco el 50.29%. Esto pudiera explicarse porque gran parte del endeudamiento de la empresa ha sido para inversiones en terrenos y adecuaciones, lo cual requiere préstamos a largo plazo.

### Estados de resultados:

Los ingresos operacionales del sector de la Construcción en general, han mantenido una tendencia creciente durante los últimos 5 años; no se evidencia una disminución en los ingresos durante los años posteriores a la crisis financiera internacional del 2008, se podría decir que aunque el subsector de edificaciones si decayó en un pequeño porcentaje, el gasto del gobierno en obras civiles se mantuvo: principalmente en renovación en la actividad en vías secundarias y obras de acueducto y alcantarillado (CAMACOL, 2012).

**Gráfico 29. Ingresos operacionales sector de la construcción**



Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera del sector registrada en SUPERSOCIEDADES.

**Tabla 24****Indicadores de rentabilidad**

<b>SECTOR COMERCIO AL POR MAYOR MATERIALES DE CONSTRUCCION Y FERRETERIA</b>					
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
<b>MARGEN BRUTO</b>	19,61%	19,48%	19,51%	16,66%	17,68%
<b>MARGEN NETO</b>	0,67%	3,45%	2,80%	1,35%	1,74%
<b>MARGEN OPERACIONAL</b>	2,64%	3,77%	1,83%	2,35%	1,61%
<b>ROA</b>	5,64%	13,33%	5,75%	5,73%	3,25%

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera del sector registrada en SUPERSOCIEDADES.

Se concluye que con respecto al margen bruto, que el sector también ha tenido una tendencia decreciente, sin embargo el desempeño particular de la empresa PINTURASYYESOS S.A. es superior. Esto mismo no sucede con el margen operacional, el sector ha mantenido los márgenes por encima del 1%, e incluso en el 2012 muy cercano al 2%; PINTURAS Y YESOS S.A. logró en el 2012 cerrar este indicador con un 0,40% únicamente. Se concluye entonces que los gastos de administración y ventas son muy elevados en nuestra empresa, lo que afecta considerablemente su desarrollo operacional y le resta habilidad para producir utilidades dentro del desarrollo normal de su objeto social.

Con respecto al margen neto los resultados de la empresa, comparándolos con los del sector, no son para nada favorable. PINTURAS Y YESO S.A. no logró en ninguno de los años un margen neto por encima del 1%, por el contrario, el promedio del sector durante estos mismos 5 años fue del 2%. Nuevamente son los gastos financieros tan elevados de la empresa los que afectan su utilidad.

Si evaluamos estos mismos indicadores en las 3 empresas que escogimos para comparar, encontramos que el comportamiento con respecto a los indicadores de rentabilidad es el siguiente:

**Tabla 25**

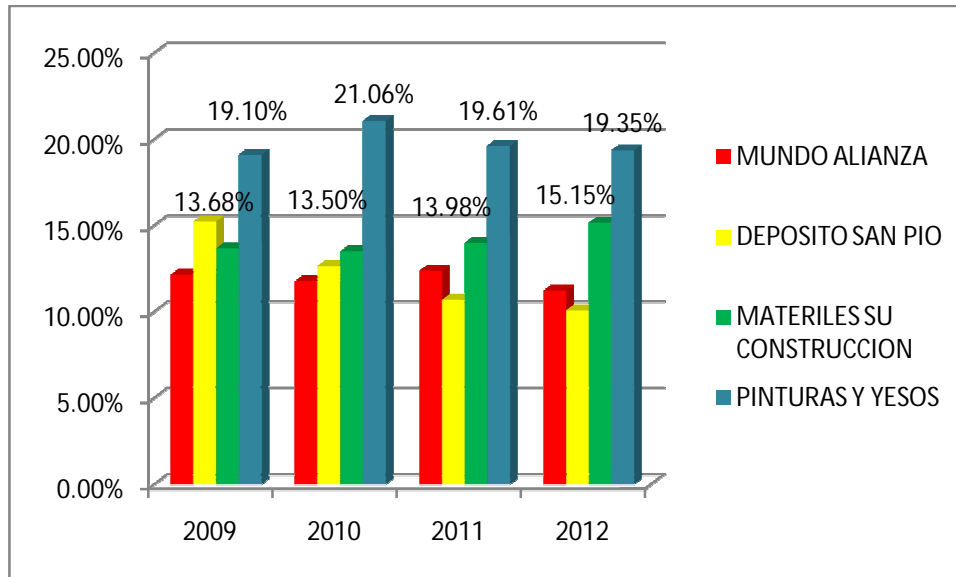
**Indicadores de rentabilidad Mundo Alianza S.A. – Deposito San Pio Ltda. – Materiales su Construcción. Periodo 2009-2012**

<b>MUNDO ALIANZA</b>				
	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Utilidad bruta	15%	14,93%	14,32%	14,48%
Utilidad operativa	3,22%	3,05%	1,96%	3,25%
Utilidad neta	2,29%	0,83%	-0,23%	0,18%
<b>DEPOSITO SAN PIO</b>				
	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Utilidad bruta	14%	14,05%	13,67%	12,61%
Utilidad operativa	-1,32%	1,39%	2,97%	2,53%
Utilidad neta	2,06%	1,73%	2,41%	1,59%
<b>MATERIALES SU CONSTRUCCION</b>				
	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Utilidad bruta	17%	14,60%	15,40%	16,50%
Utilidad operativa	3,12%	1,10%	1,41%	1,33%
Utilidad neta	0,83%	0,93%	1,20%	0,10%

Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera del sector registrada en SUPERSOCIEDADES.

Al evaluar la utilidad bruta, nuevamente PINTURAS Y YESOS S.A. obtiene un mejor desempeño que las tres empresas evaluadas. Su valor promedio de este indicador durante los 5 años evaluados es del 21%, la empresa Materiales su Construcción es quien presenta el promedio más alto entre las tres, y solo llega al 16%.

**Grafico 30. Porcentaje de gastos operacionales de PINTURAS Y YESOS S.A.–Mundo Alianza– Deposito San Pio – Materiales su Construcción.**



Fuente: Elaboración propia con base en la información financiera del sector registrada en SUPERSOCIEDADES.

Es claro que PINTURAS Y YESOS S.A. esta sobredimensionando sus gastos operacionales, las diferencias alcanzan más de 4 puntos porcentuales con respecto a la empresa que más gastos posee, y esto sucede durante los 4 años evaluados.

En los resultados de la utilidad neta, el único con un desempeño similar al del sector fue Deposito San Pio, las otras dos empresas tuvieron resultados muy similares a PINTURAS Y YESOS S.A. Esto podría significar que Mundo Alianza y Materiales su Construcción, a pesar de tener controlados sus gastos operacionales, no poseen ingresos no operacionales tan significativos como los de nuestra empresa en estudio.

## 5. CAPITULO IV

### 5.1 CONCLUSIONES

1. PINTURAS Y YESOS S.A. es una empresa de carácter familiar, desde un principio dirigida por sus dueños, lo que ha implicado total dedicación y compromiso por parte de estos para su crecimiento. Esto a su vez ha permitido una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios que se han presentado en la dinámica del mercado de la comercialización, sin embargo, su respuesta a dichos cambio no ha sido tan oportuna por no contar con la información necesaria y clara, sobre todo a nivel contable.
2. La Empresa PINTURAS Y YESOS S.A. presenta deficientes indicadores de liquidez y endeudamiento, esto según la comparación que se realizó con el sector y las tres empresas similares a ella.
3. La empresa no cuenta con una estructura organizacional formal, siendo evidente la carencia de un departamento financiero que realice las tareas de Análisis, Planificación y Control de los recursos financieros. Una adecuada planeación financiera, que incluya la planificación de efectivo y la de utilidades, garantizará, en un alto porcentaje la sostenibilidad y el crecimiento en valor de la empresa (Gitman, 2011).

4. En cuanto a los inventarios: la adquisición en exceso de algunas líneas y la baja rotación de otras, están generando obsolescencia, deterioro; además de una afectación directa en la liquidez y rentabilidad.
  
5. La carga financiera de la empresa es excesiva, esta situación parece estar generada por el crecimiento acelerado de la misma, con tasas mayores a las del sector de la construcción. Se requirió un sobre endeudamiento para la apertura de los nuevos puntos y sus inventarios, además de un aumento de los gastos en administración y ventas del 28.8% en el año 2012.
  
6. En la actualidad se evidencia un hacinamiento en el sector de la comercialización de materiales para la construcción; la empresa PINTURAS Y YESOS S.A. como reacción ante los competidores modificó su estrategia de precios, lo que tuvo un gran impacto en la rentabilidad, en el 2009 su utilidad bruta era del 25% y el año 2012 cerró con un valor del 19.75%.
  
7. Los comportamientos en los precios de los productos para la construcción y los acabados, han mantenido en los últimos 3 años una tendencia a la baja. Además de esto la empresa no ha logrado hasta el momento desarrollar ventajas competitivas sólidas y visibles que permitan que su competencia deje de basarse en el precio.

## 5.2 RECOMENDACIONES

1. La estructura de endeudamiento de la empresa debe evitar la alta concentración del mismo en recursos proporcionados por terceros, esto lleva a la empresa un nivel de riesgo mayor frente a variaciones macroeconómicas como cambios en las tasas de interés.
2. La empresa debe procurar porque su financiamiento tenga el menor costo asociado posible: específicamente su costo financiero no puede ser superior a la Rentabilidad Operativa del Activo (ROA); de esta manera logrará mejorar su rentabilidad y fortalecer el patrimonio.
3. La afectación de la rentabilidad, por la falta del diseño de un plan estratégico que involucre e desarrollo de nuevas ventajas competitivas, es algo que amenaza la sostenibilidad y perdurabilidad de la empresa. Es prioritario iniciar la implementación de procesos en la organización que logren generar un valor agregado a los productos y servicios ofrecidos a los clientes, de esta manera lograr mayores niveles de eficiencia, reducción en costos y aumento de los ingresos por mejoras en los niveles de rentabilidad.
4. Según Sallenave (1943), el crecimiento de las empresas puede darse por dos vías: Explotación de los productos y mercado actuales o por diversificación en el portafolio y los mercados. PINTURAS Y YESOS S.A. ha asumido su crecimiento por la primera vía,

esta no será sostenible porque se encuentra limitada por la demanda. Se recomienda entonces intentar diversificar, más que su portafolio, desarrollar nuevos nichos de mercados, es decir, emprender la búsqueda de las Manchas Blancas, nombre otorgado por Hamela los espacios de mercados no atendidos por los competidores.

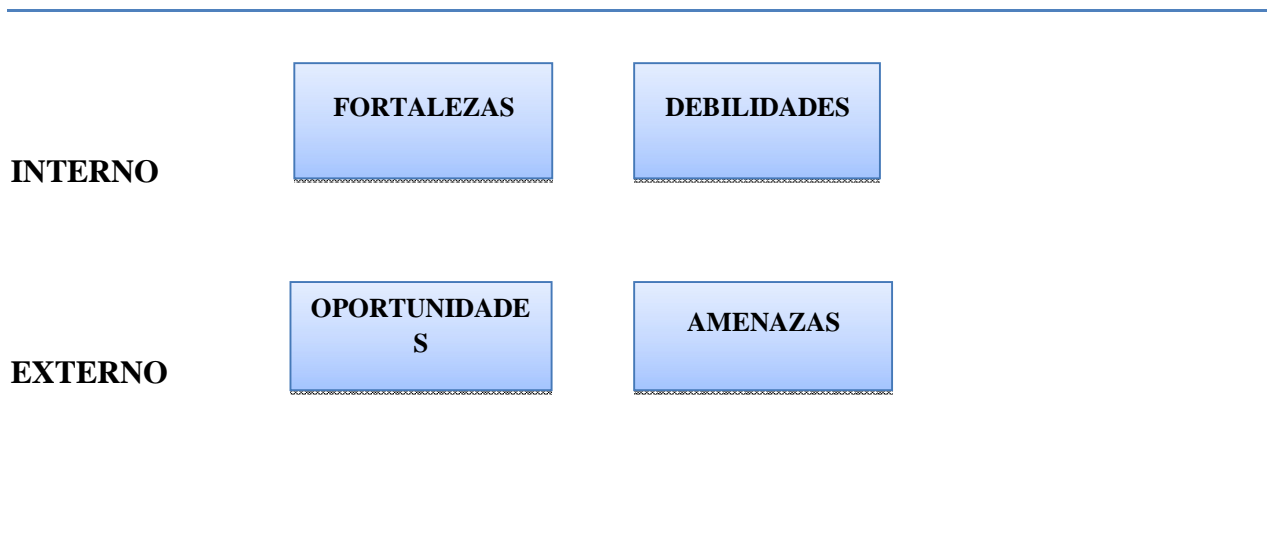
5. Adoptar en la empresa el proceso de planificación financiera, incluyendo planes financieros a largo plazo o estratégicos, como planes financieros a corto plazo u operativos (Gitman, 2011). Una buena planeación financiera asegurará la sostenibilidad de la empresa al reducir el nivel de incertidumbre acerca del cumplimiento de las obligaciones contraídas.
6. Es prioritario que los directivos de la empresa le den mayor relevancia a la gestión de la información financiera; una adecuada interpretación mediante las razones financieras y a partir de estas construir unos indicadores de eficiencia que den una información clara y veraz sobre la productividad de los recursos de la empresa.
7. El desarrollo de los índices financieros requiere un análisis juicioso y una evaluación en conjunto con todo el equipo de trabajo, principalmente los encargados de cada área de la empresa. La finalidad es involucrarlos en la planificación y comprometerlos con sus objetivos.

8. Según Stickney (1990) las empresas que operan en mercados de alta intensidad y competencia, como al que pertenece PINTURAS Y YESOS S.A., poseen unos márgenes inferiores ; por lo anterior la recomendación es aumentar la rotación para compensar los bajos márgenes y garantizar con esta una adecuada rentabilidad económica.
  
9. Aunque es cierto que podrían proponerse alternativas encaminadas a la disminución de los pasivos circulantes y el aumento de los activos circulantes, así como trabajar en el incremento de los activos reales e intentar financiarse con recursos propios en aras de lograr un equilibrio financiero, lo que provocaría un consecuente mejoramiento de las razones de liquidez, solvencia, endeudamiento y autonomía, unido a que se podrían recomendar mejoras en los niveles y calidad de las producciones y las venta como principal fuente de ingresos. Pero si no se planifican, controlan y administran adecuadamente los ingresos y gastos y no se estudian las necesidades reales de cada área de la empresa se volvería al inicio del problema.
  
10. Es prioritario para la empresa trabajar en el tema de la rentabilidad, la perdurabilidad de una empresa depende en gran medida de que se logre aumentar el patrimonio de los accionistas.

11. Analizar la rentabilidad del grupo de productos (portafolio) de la empresa. Su objetivo:

**Determinar la estrategia de mercadeo que debe seguirse con relación a la mezcla de productos que idealmente debería darse en la empresa.**

### 5.3 ANÁLISIS DOFA (DEBILIDADES, OPORTUNIDADES, FORTALEZAS, AMENAZAS)



La matriz DOFA es una herramienta utilizada para entender y tomar decisiones en toda clase de situaciones en negocios y empresas (Chapman, 2004). DOFA es el acrónimo de Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas; mediante su análisis permite revisar la estrategia, posición y dirección de una empresa. Corresponde, entonces, a una evaluación subjetiva de los datos que se van organizando en cada una de las cuatro casillas disponibles. Según Chapman (2004), los datos organizados en el formato estimularán a sus creadores a pensar proactivamente, en lugar de las comunes reacciones instintivas.

## **Análisis situacional de PINTURAS Y YESOS S.A.**

### Fortalezas:

Son todas aquellas potencialidades materiales o humanas con que cuenta una organización, son de vital importancia para el funcionamiento y desarrollo. La empresa cuenta con varias fortalezas detectadas por medio del estudio interno, tales como:

- Calidad en los productos
- Buena relación con el cliente tanto interno como externo
- Precios accesibles a los consumidores
- Diversificación del portafolio de productos
- Stock de mercancía disponible en los diferentes puntos de ventas
- Créditos y facilidades en el financiamiento de mercancía-
- Plan de Mercadeo que permanece vigente y se acomoda a las necesidades del cliente
- Parque aAutomotor propio
- Puntos de venta conectados en línea y tiempo real

### Oportunidades:

Son todas aquellas posibilidades de crecimiento. Estas oportunidades se encuentran en el medio geográfico, demográfico, cultural, social, político y económico en donde se desenvuelve la empresa.

- Ampliar nuestro mercado

Existen segmentos del mercado que no han sido explotados, con una investigación la empresa podría beneficiarse al penetrar en nuevos mercados incrementando las ventas y los márgenes de rentabilidad.

- Gran afluencia de público al sector

La afluencia de personas al sector logra que la empresa sea reconocida y por lo tanto se crea una oportunidad de mayor clientela.

### Debilidades:

Son todas las deficiencias materiales o humanas con que cuenta una organización. La empresa cuenta con algunas debilidades detectadas por medio del estudio interno, las cuales hay que tratar de mejorar continuamente:

- Falta de comunicación y publicidad
- Deficiencias en la dirección estratégica de la organización:

La empresa PINTURAS Y YESOS S.A.se encuentra desactualizada en temas como Benchmarking, Merchandising, Análisis del entorno y Posición competitiva.

- Bajo posicionamiento de la marca:

El posicionamiento trata de cómo ubicar el producto en el 1er lugar de la mente de los clientes. Es de primordial importancia para crear la identidad de la empresa y conocer la imagen de la marca que tiene el consumidor

Amenazas:

Son todas aquellas situaciones negativas que atentan contra el desarrollo y crecimiento de una organización, estas amenazas se encuentran en el medio geográfico, cultural, social, político y económico en el cual realiza su actividad comercial.

- Competencia con buen manejo del plan de marketing.

Constituye una gran amenaza las empresas que manejan un buen plan de marketing pues la empresa PINTURAS Y YESOS S.A. no cuenta con él.

- Incremento de la competencia en el sector constructor e industrial.

La competencia en el sector ha ido aumentando, lo que genera disminución en la demanda de materiales para la construcción.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. “Entrevista al Ministro de Transporte Germán Cardona”. *Revista Infraestructura y Desarrollo*. No. 36 de la Cámara Colombiana de la Infraestructura – CCI.
2. Acuña, G. (2006). “Eva: valor económico agregado”. Departamento de Finanzas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia. Disponible en: <http://www.uch.edu.ar>.
3. Cámara de Comercio de Medellín, (2009). “Plan regional de competitividad para Medellín, Valle de Aburrá y Antioquia”. Recuperado el día 30/05/2012 de la página electrónica:  
  
[http://www.google.com.co/url?sa=t&rct=j&q=comisi%C3%B3n%20tripartita.%20indicadores%20de%20calidad%20de%20vida.%202009&source=web&cd=2&ved=0CEsQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.planea-antioquia.org%2Fplanea%2Fimages%2Fstories%2Fpdf%2Fplanregionaldecompetitividaddeantioquia.pdf&ei=\\_MXOT5yGG4T46QHR34m-DA&usg=AFQjCNEFi6sbTA34uMOyaFm\\_USGs5YhK8Q](http://www.google.com.co/url?sa=t&rct=j&q=comisi%C3%B3n%20tripartita.%20indicadores%20de%20calidad%20de%20vida.%202009&source=web&cd=2&ved=0CEsQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.planea-antioquia.org%2Fplanea%2Fimages%2Fstories%2Fpdf%2Fplanregionaldecompetitividaddeantioquia.pdf&ei=_MXOT5yGG4T46QHR34m-DA&usg=AFQjCNEFi6sbTA34uMOyaFm_USGs5YhK8Q).
4. Cámara de Comercio, (2008). “Conectividad e innovación, los grandes retos de Antioquia”. Recuperado el día 05/06/2012 de la página electrónica:  
  
<http://www.google.com.co/url?sa=t&rct=j&q=ubicacion%20estrategica%20uraba&source=web&cd=1&ved=0CEwQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.camamed.org.co%2FDo>

cumentos%2Fdocs%2Faniffebrero21.pps&ei=dcfOT4KhNa7D6gHkpqmmDA&usg=AFQjCNEHB2dftzTtcG39qrYQI\_sWcxro-g

5. Cárdenas, M., y R. Bernal. 1997. “Auge y crisis de la construcción en Colombia: Causas y consecuencias”. *Revista CAMACOL*. No. 21.
6. Chapman, A. (2004). “Análisis DOFA y análisis PEST”. *De gerencia. com*.
7. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL.
8. Departamento de estudios económicos de CAMACOL, (2012). “El sector de la construcción en Colombia: hechos estilizados y principales determinantes del nivel de actividad”. Recuperado el día 05/06/2012 de la página electrónica:  
[http://www.google.com.co/url?sa=t&rct=j&q=hechos%20estilizados%20camacol&source=web&cd=1&ved=0CEkQFjAA&url=http%3A%2F%2Fcamacol.co%2Fsites%2Fdefault%2Ffiles%2Fsecciones\\_internas%2FEE\\_Inv20081119101141\\_0.pdf&ei=273OT\\_hpwyfCB73XrIkj&usg=AFQjCNFqECIMA9ftWIZH9KlhBfdh5eUpgg](http://www.google.com.co/url?sa=t&rct=j&q=hechos%20estilizados%20camacol&source=web&cd=1&ved=0CEkQFjAA&url=http%3A%2F%2Fcamacol.co%2Fsites%2Fdefault%2Ffiles%2Fsecciones_internas%2FEE_Inv20081119101141_0.pdf&ei=273OT_hpwyfCB73XrIkj&usg=AFQjCNFqECIMA9ftWIZH9KlhBfdh5eUpgg).
9. Estupiñán, R. y Estupiñán, O. (2010). *Análisis financiero y de Gestión*. Bogotá: ECOE.
10. Ferraro, C., &Gatto, F. (1993). “Las Pymes en el Mercosur definiciones y primeras estimaciones”. CEPAL-CFI, Buenos Aires, Documento de Trabajo, (37).
11. Forero, S. (2011). “La Locomotora de Vivienda en marcha: Balance de la actividad edificadora en el primer semestre de 2011”. Recuperado el día 29/05/2012 en la dirección electrónica:  
[http://camacol.co/sites/default/files/secciones\\_internas/Informe%20Econ%20C3%B3mico%20-%20Agosto%202011.pdf](http://camacol.co/sites/default/files/secciones_internas/Informe%20Econ%20C3%B3mico%20-%20Agosto%202011.pdf)
12. Forrester. I.W. (1972). *Dinámica Industrial*. El Ateneo. Buenos Aires

13. Garcia, Oscar León (1999). *Administración Financiera – Fundamentos y Aplicaciones*. Cali: Prensa Modera Impresores S.A.
14. Hernández Correa, Gerardo (2000). "Informe de la Junta directiva del Banco de la Republica". Santafé de Bogotá.
15. Martínez, J. B. (2012). "El Ebitda". *Contable*, (41), 15-17.
16. Montoya, M. U., & León, O. M. N. (2011). "Historia del Crédito Hipotecario en Colombia". (No. 008729). Universidad de los Andes.
17. Mora C, Andrés. "El UPAC y la UVR: aspectos generales sobre el origen y desarrollo del crédito hipotecario en Colombia". *Revista MBA EAFIT*. 2010.
18. Mundial, B. (2008). "Financiamiento Bancario para la pequeña y medianas empresas (Pyme)". Documento del Banco Mundial.
19. Núñez, J. y Ramírez, JC. (2002). "Determinantes de la pobreza en Colombia. Serie Estudios y Perspectivas N° 1", Oficina de la CEPAL en Bogotá.
20. Ocampo, JA. (2001). "Un futuro económico para Colombia". Recuperado el día 05/06/2012 en la dirección electrónica:  
<http://www.cepal.cl/publicaciones/xml/4/6194/colombiafuturo2.pdf>
21. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Colombia. (2005). "El sector de la Ferretería en Colombia". Bogotá: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Colombia.
22. Ortiz, H. (2006). *Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

23. Ortiz, H. y Ortiz, D. (2009). *Flujo de caja y proyecciones financieras con análisis de riesgo*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
24. Parada Gutiérrez, Ó. (2009). "Un enfoque multicriterio para la toma de decisiones en la gestión de inventarios". *Cuad. Adm.*, 169-187.
25. Petersen, Christian. Plenborgh, Thomas. (2012). *Financial Statement Analysis*. Primera Edición, PEARSON, Inglaterra.
26. Rodríguez Morales, Leopoldo. *Análisis de Estados financieros*. Editorial McGraw Hill, México, 2012.
27. Rondi, G. R., & Galante, M. J. (2007). *La EBITDA como indicador de desempeño. Un análisis crítico*. Disponible en <http://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/978>
28. SALLENAVE, Jean-Paul, 1943. *Gerencia y Planeación estratégica*. Grupo editorial Norma.
29. Twining, William. (2003). *Derecho y globalización*. Bogotá: Universidad de los Andes.
30. Valdez, O., Zerón, F. y Morales, C. (2008). "El porqué de la planeación estratégica en las PYME". Recuperado el días 29/05/2012 de la página electrónica:  
<http://www.eumed.net/ce/2008b/>
31. Zuluaga, A. (2008). "Colombia y los TLC vigentes". Recuperado el día 29/05/2012 de la página electrónica:  
<http://www.google.com.co/url?sa=t&rct=j&q=tratados%20de%20libre%20comercio%20de%20colombia%20vigentes%202011&source=web&cd=1&ved=0CFYQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.portafolio.co%2Fopinion%2Fblogs%2Fjuridica%2Fcolombia-y-los-tlc->

vigentes&ei=21jPT7q5GanS6gH8sO24DA&usg=AFQjCNEenmrC9jiN2a\_dnBdIYiWlfy6

5tLQ